

CARTA ALBĂ A IMM-URILOR DIN ROMÂNIA

2016

RAPORT DE CERCETARE NR. 14

Coordonator ştiinţific

Prof. univ. dr. Ovidiu Nicolescu

Autori

- **Prof. univ. dr. Ciprian Nicolescu**
  (Cap.1, Cap. 2, Cap. 3, Cap. 4, Cap.9, Cap.10)
- **Alina-Petronela Truică**
  (Cap. 7 – 7.1.-7.5, 7.7.-7.8 , Cap. 11, Cap.12, Cap. 13, în colaborare cu Prof. univ. dr. Ovidiu Nicolescu)
- **Daniel Urîtu**
  (Subcap. 7.6., Cap. 8)
- **Ştefan - Florin Corcodel**
  (Cap. 5, Cap. 6)

Prelucrarea informaţiilor

- **Georgiana Stoian**

Coordonare redacţională şi tehnoredactare

- **Alina-Petronela Truică**

ISBN: 978-606-727-167-6

© Toate drepturile acestei ediţii sunt rezervate Consiliului Naţional al Întreprinderilor Private Mici şi Mijlocii din România



CUVÂNT ÎNAINTE

Carta Albă a IMM-urilor din România 2016, cea de-a XIV-a ediţie, rămâne publicaţia de referinţă a Consiliului Naţional al Întreprinderilor Private Mici şi Mijlocii din România, o radiografie a mediului de afaceri naţional, publicaţie care evidenţiază cantitativ şi calitativ situaţia, tendinţele, percepţia mediului de afaceri şi constituie baza pentru propuneri de strategii cu privire la viitoarele direcţii de susţinere şi dezvoltare ale mediului de afaceri românesc.

Mediul economic românesc se găseşte într-un moment care aduce o serie de schimbări – un nou sistem de impozitare a micro-întreprinderilor (1-3% impozit pe venit), o cotă redusă a TVA (20%), o cota de 9% pentru produse alimentare, respectiv turism, o cotă de impozitare a dividendelor de 5%, dar şi impozite crescute privind clădirile nerezidenţiale. Rezultatele Cartei Albe a IMM-urilor prezintă un mediu antreprenorial caracterizat de pesimism cu privire la dezvoltarea mediului economic (13,78% dintre companii apreciază că evoluţia mediului de afaceri românesc va fi favorabilă IMM-urilor), de dificultăţi în depăşirea problemelor de ordin birocratic (61,41% dintre IMM-uri consideră că birocraţia este principala problemă în dezvoltarea afacerii) şi de lipsă de interes în accesarea de programe cu finanţare europeană (81,66% dintre întreprinzători intenţionează să NU acceseze fondurile structurale în perioada următoare).

Toate aceste rezultate vin într-un context european dificil, fără precedent în istoria recentă a Uniunii Europene, recentele schimbări sociale la nivel european (Brexit) constituind elemente ale unor provocări cărora societatea românească trebuie să le găsească răspunsuri adecvate. Primii afectaţi, dar şi primii care trebuie să reacţioneze sunt oamenii de afaceri, de a căror bunăstare depinde cea a întregii societăţi.

Politicile publice trebuie însă să se adapteze cu o viteză superioară şi pornind de la analiza profundă pe care Carta Albă o realizează, o serie de măsuri rapide sunt necesare pentru recâştigarea încrederii şi a stabilităţii economice.

Consiliul Naţional al Întreprinderilor Private Mici şi Mijlocii din România propune o serie de măsuri strategice care să aibă în centrul lor o de birocratizare accelerată, accesul la finanţări adecvate (în principal fondurile

europene), accesul la pieţe şi internaţionalizare, dar şi reforma administraţiei publice, necesitatea unei administraţii reactive şi implicate fiind, în egală măsură, de o importanţă covârşitoare pentru bunul mers al economiei româneşti.

Consiliul Naţional şi-a propus ca până în 2020 să devină cea mai puternică organizaţie patronală din Sud-Estul Europei, o organizaţie puternică fiind definită de substanţa politicilor publice pe care le susţine, de numărul şi calitatea membrilor săi, dar şi de influenţa pe care o are în creionarea unui mediu economic echilibrat, corect şi competitiv.

În numele organizaţiei noastre, mulţumesc fiecărui antreprenor român care trudeşte onest pentru familia sa, pentru comunitate, pentru ţara noastră.

Bucureşti, Iunie, 2016

FLORIN NICOLAE JIANU
Preşedinte
Consiliul Naţional
al Întreprinderilor Private
Mici şi Mijlocii din România





PREFAŢĂ

Prezenta ediţie a Cartei Albe a IMM-urilor din România încorporează cel de-al patrusprezecelea raport de cercetare anual, realizat consecutiv de către confereraţia patronală reprezentativă naţional – Consiliul Naţional al Întreprinderilor Private Mici şi Mijlocii din România. Potrivit cutumei, volumul înglobează cele mai cuprinzătoare, ample şi aprofundate evaluări, analize şi proiecţii referitoare la sectorul de IMM-uri, care are contribuţie determinată la generarea de locuri de muncă şi de PIB în România.

O primă punctare care se impune este că în conceperea şi elaborarea Cartei Albe a IMM-urilor din România în 2016, pe lângă problematica specifică IMM-urilor şi situaţia economico-socială-naţională, s-au avut în vedere şi prevederile Programului Guvernului de tehnocraţi aprobat de Parlamentul României pentru 2016, Strategiei UE 2020, Programul în UE de finanţare 2014-2020 şi a Small Business Act, principalele documente strategice ale UE care marchează major evoluţia IMM-urilor din Europa şi implicit din România. La fel ca în anul 2015, actualul raport de cercetare se rezumă numai la analiza IMM-urilor pe baza intervievării în primăvara anului 2016, a întreprinzătorilor şi managerilor din IMM-uri - 1096 - renunţând la analizele pe bază de bilanţuri, datorită neobţinerii acestora în timp util, de la Ministerul Finanţelor Publice.

Ediţia 2016 a Cartei Albe a IMM-urilor cuprinde următoarele **principale categorii de analize**:

a) **evaluarea şi examinarea aprofundată** a situaţiei IMM-urilor din România pentru anul 2016 la nivel naţional, regional, sectorial şi judeţean

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

- de ansamblu
- comerciale
- financiare
- inovaţionale
- sociale

c) **reliefarea esenţializată a problematicii IMM-urilor**, fiecare capitol finalizându-se cu o selecţie de aspecte semnificative

d) **proiectarea în finalul lucrării a unui set de priorităţi şi modalităţi strategice şi tactice** în vederea eliminării/diminuării principalelor dificultăţi cu care se confruntă sectorul IMM-urile din România, diminuării

sodexo

impactului ameninţărilor contextuale şi valorificării la un nivel ridicat a oportunităţilor economice naţionale şi internaţionale. Elementele cuprinse în capitolul final reflectă strategia CNIPMMR pentru perioada 2016-2020, adoptată la Convenţia Naţională de la Sinaia din aprilie 2016.

Valoarea, actualitatea şi utilitatea volumului pot fi sintetizate în următoarele faţete majore:

- prezentarea ultimelor evoluţii economico-sociale, aşa cum sunt percepute de către întreprinzătorii din România în anul 2016;
- punctarea principalelor probleme cu care se confruntă IMM-urile în primăvara anului 2016;
- caracterizarea esenţializată a întreprinzătorilor din România, aşa cum se prezintă ei în perioada post criza economică, la nivelul anului 2016;
- reliefarea unor caracteristici constructive şi funcţionale majore de natură managerială, comercială, financiară, inovaţională, umană, ale IMM-urilor din România, global şi pe anumite tipologii (dimensionale, sectoriale, teritoriale, juridice etc.);
- punerea la dispoziţie a unui set de priorităţi şi modalităţi strategice şi tactice privind relansarea sectorului de IMM-uri.

Cele cinci categorii de analize, introduse în lucrare recent şi/sau semnificativ dezvoltate, conferă un plus de utilitate şi valoare adăugată ediţiei a patrusprezecelea a volumului.

Elementele enumerate ne îndreptăţesc să afirmăm şi să subliniem că lucrarea - Carta Albă a IMM-urilor 2016, realizată de **Consiliul Naţional al Întreprinderilor Private Mici şi Mijlocii din România (CNIPMMR)**, **reprezintă, la fel ca şi în anii precedenţi, cel mai cuprinzător studiu al IMM-urilor din România**, bazat pe informatii privind în special situatia firmelor din acest an. Volumul oferă elemente esenţiale necesare cunoaşterii şi valorificării marelui potenţial economic şi social al IMM-urilor în vederea accelerării depăşirii dificultăţilor actuale.

Grupurile ţintă cărora le este destinat raportul de cercetare încorporat în Carta Albă a IMM-urilor 2016 sunt:

- întreprinzătorii şi managerii din IMM-uri, care pot utiliza numeroasele informaţii privind mediul intreprenorial şi bunele practici manageriale, în vederea creşterii funcţionalităţii şi performanţelor firmelor în care lucrează;
- organismele administraţiei centrale şi locale cu atribuţii în domeniul economic;
- organizaţiile de IMM-uri, celelalte organizaţii patronale şi sindicale naţionale, de ramură şi locale ş.a.;
- liderii politici la nivel naţional, regional şi local, interesaţi în realizarea unui mediu de afaceri favorizant agenţilor economici;



- mass-mediei naţionale, regionale şi judeţene care abordează problematica economico-socială;
- organizaţiile şi organismele internaţionale interesate de starea şi evoluţia mediului de afaceri din România, de evoluţia performanţelor IMM-urilor şi ale economiei României.

Mulţumim în mod special autorilor lucrării, cadre didactice de la ASE şi specialişti ai CNIPMMR – prof. univ. dr. Ciprian Nicolescu, Ştefan Corcodel, Daniel Urîtu şi Alina Petronela Truică**.** Ultima, pe lângă aportul în calitate de autor, a realizat complexa coordonare redacţională a volumului. În elaborarea volumului de cercetare s-au utilizat rezultatele valoroase ale analizelor elaborate de Preşedintele CNIPMMR, Florin Jianu şi ceilalţi membri ai Consiliului Permanent şi a specialiştilor din aparatul central al organizaţiei, în special ale directoarei juridice, Ana Bontea, cărora le mulţumim şi în acest mod.

Un aport notabil la realizarea acestui volum au avut: **Departamentul Proiecte al CNIPMMR coordonat de Mirabela Lavinia Borcoş şi Oana Mihaela Bâra, Patronatul Tinerilor Întreprinzători din România (PTIR**), **Departamentul Contabilitate prin Dumitriţa Voinescu şi domnişoara Georgiana Stoian** care a asigurat realizarea prelucrării electronice a informaţiilor obţinute prin chestionare.

Prin competenţa şi eforturile acestor specialişti au fost depăşite cu succes problemele complexe şi dificile asociate întotdeauna unei lucrări care are în vedere un eşantion naţional de întreprinderi, consultate prin intervievare directă. Din păcate, în elaborarea lucrării am fost confruntaţi şi cu unele situaţii în care întreprinzătorii nu au răspuns la toate întrebările, iar reprezentarea unor zone ale ţării a fost inegală.

În final adresăm mulţumirile noastre conducerii Facultăţii de Management de la ASE, domnului decan prof. univ. dr. Ion Popa pentru sprijinul substanţial acordat în procesul de culegere a informaţiilor de la întreprinzători, şi celor **20 de studenţi ai Facultăţii de Management, anul II şi anul III, din cadrul Academiei de Studii Economice Bucureşti**, care au realizat efectiv chestionarea a 1.096 de întreprinzători din toate judeţele ţării (vezi anexa). Fără contribuţia lor şi a întreprinzătorilor chestionaţi şi fără sprijinul unei părţi a membrilor **Consiliului Permanent al CNIPMMR** această lucrare, esenţială pentru dezvoltarea IMM-urilor – ajunsă la a XIV-a ediţie - nu ar fi fost posibilă.

În mod firesc este necesar să menţionăm implicarea tradiţională a **partenerului principal CECCAR** şi a **următorilor parteneri**:

sodexo

- **FRC**
- **BCR**
- **ANEVAR**
- **EXIM BANK**
- **ALPHA BANK**
- **SODEXO**
- **CORAL IMPEX**

care au asigurat o parte apreciabilă din resursele financiare necesare realizării acestei complexe lucrări, ce reprezintă un material indispensabil pentru toţi cei care decid şi acţionează în sectorul IMM-urilor şi în mediul intreprenorial al acestuia.

Bucureşti, Iunie, 2016

Prof. univ. dr. OVIDIU NICOLESCU
Preşedinte de onoare
Consiliul Naţional
al Întreprinderilor Private
Mici şi Mijlocii din România



CUPRINS

Cuvânt înainte..... 3
Prefaţă..... 5
Cuprins 9
1. Capitolul 1 – DIMENSIUNEA ŞI STRUCTURA EŞANTIONULUI DE IMM-URI 15
Aspecte semnificative 19
2. Capitolul 2 – CARACTERISTICILE ESENŢIALE ALE ÎNTREPRINZĂTORILOR INVESTIGA...... 21
Aspecte semnificative 29
3. Capitolul 3 – MEDIUL DE AFACERI..... 31
3.1. Aprecieri ale întreprinzătorilor cu privire la evoluţia de ansamblu a mediului de afaceri din România 31
3.2. Oportunităţi de afaceri 41
3.3. Dificultăţi în activitatea IMM-urilor 47
3.4. Principalele evoluţii contextuale cu influenţă negativă asupra activităţii IMM-urilor 56
Aspecte semnificative 64
4. Capitolul 4 – IMPACTUL EVOLUŢIILOR ECONOMICE COMPLEXE NAŢIONALE ŞI INTERNAŢIONALE ASUPRA IMM-URILOR 67
4.1. Dinamica activităţii IMM-urilor în perioada octombrie 2011 - martie 2016 67
4.2. Impactul psihologic al recesiunii economice asupra întreprinzătorilor ... 72
4.3. Aprecieri cu privire la evoluţia situaţiei economice a României în anul 2016 78
4.4. Percepţiile întreprinzătorilor referitoare la capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea complexelor probleme economico-sociale post criză..... 82
Aspecte semnificative..... 88
5. Capitolul 5 – NIVELUL ŞI DINAMICA PERFORMANŢELOR IMM-URILOR 91
5.1. Performanţele de ansamblu ale IMM-urilor în anul 2015 comparativ cu anul 2014 91
5.2. Performanţele de ansamblu ale întreprinderilor în anul 2016 comparativ cu anul 2015 96
5.3. Mărimea creditelor de la bancă, a datoriilor către furnizori, a datoriilor clienţilor şi a CAS-ului, TVA-ului, impozitelor etc. neplătite de firmă 102
5.4. Gradul de acoperire a capacităţilor de producţie cu comenzi în cadrul sectorului de IMM-uri 118
5.5. Evoluţia indicatorilor economici în anul 2015 faţă de 2014 121
Aspecte semnificative 133
6. Capitolul 6 – INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ ŞI ABSORBŢIA FONDURILOR STRUCTURALE 135
6.1. Percepţii ale întreprinzătorilor cu privire la implicaţiile aderării României la Uniunea Europeană asupra economiei şi IMM-urilor 135
6.2. Nivelul de informare din IMM-uri cu privire la noile reglementări care au fost introduse odată cu aderarea României la Uniunea Europeană 140
6.3. Impactul pozitiv al aderării României la Uniunea Europeană asupra activităţii IMM-urilor 144

6.4. Intenţiile IMM-urilor de a accesa fonduri structurale în 2016 149
6.5. Stadiul în care se află IMM-urile în procesul de accesare a fondurilor structurale 155
6.6. Principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în accesarea fondurilor structurale 159

Aspecte semnificative 166

7. Capitolul 7 – STRATEGII, POLITICI ŞI AVANTAJE COMPETITIVE ALE IMM-URILOR 169

7.1. Elaborarea planurilor, politicilor şi strategiilor în cadrul IMM-urilor 169

7.2. Obiectivele întreprinderilor mici şi mijlocii 173

7.3. Avantajele competitive ale IMM-urilor 180

7.4. Activităţi abordate cu precădere în IMM-uri 187

7.5. Priorităţi manageriale în cadrul IMM-urilor 194

7.6. Utilizarea serviciilor de consultanţă 199

7.7. Cunoaşterea noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe în cadrul IMM-urilor 203

7.8. Factori cheie de succes în IMM-uri 207

Aspecte semnificative 213

8. Capitolul 8 – FINANŢAREA IMM-URILOR 217

8.1. Modalităţile de finanţare a activităţilor economice 217

8.2. Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung 223

8.3. Bariere în accesarea unor finanțări bancare 229

8.4. Nevoi de finanţare 238

8.5. Specificul utilizării expertului contabil în IMM-uri 243

8.6. Principalele criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului 247

8.7. Rolul expertului contabil în IMM-uri 252

8.8. Utilizarea serviciilor evaluatorilor autorizaţi 254

Aspecte semnificative 258

9. Capitolul 9 – RESURSELE UMANE, SALARIZAREA ŞI TRAININGUL ÎN IMM-URI 261

9.1. Evoluţia angajărilor în cadrul IMM-urilor 261

9.2. Criterii de apreciere a salariaţilor din întreprinderile mici şi mijlocii 264

9.3. Evoluţia salariului mediu din IMM-uri în anul 2015 comparativ cu anul 2014 271

9.4. Intensitatea training-ului resurselor umane 276

9.5. Suportul financiar al trainingului salariaţilor 280

9.6. Ponderea angajaţilor care au beneficiat de training 284

9.7. Procentul persoanelor cu studii superioare în totalul angajaţilor firmelor mici şi mijlocii 288

9.8. Proporţia persoanelor de sex masculin în totalul salariaţilor din IMM-uri 294

9.9. Frecvenţa angajaţilor cu experienţă în cadrul întreprinderilor mici şi mijlocii 299

Aspecte semnificative 304

10. Capitolul 10 – PIAŢA, CLIENŢII ŞI RELAŢIILE IMM-URILOR CU BENEFICIARII/ FURNIZORII 307
10.1. Piaţa IMM-urilor 307
10.2. Clienţii întreprinderilor mici şi mijlocii 310
10.3. Evoluţia relaţiilor cu furnizorii şi clienţii 314
10.4. Cauzele întreruperii relaţiilor cu furnizorii şi clienţii 319
Aspecte semnificative 324
11. Capitolul 11 – INOVAREA ÎN IMM-URI 325
11.1. Activităţi de inovare 325
11.2. Investiţii în inovare 331
11.3. Înnoirea produselor şi serviciilor 337
11.4. Principalele modalităţi de realizare a inovarii în cadrul IMM-urilor 344
11.5. Principalele surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare din cadrul IMM-urilor 350
11.6. Aprecierea IMM-urilor privind durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare 356
11.7. Aprecierea IMM-urilor privind durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare 362
11.8. Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale din cadrul IMM-urilor 368
11.9. Principalele bariere în derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi inovare din cadrul IMM-urilor 374
Aspecte semnificative 383
12. Capitolul 12 – CARACTERISTICILE INFORMATIZĂRII ÎN IMM-URI 387
12.1. Utilizarea tehnologiei informatice în firmele mici şi mijlocii 387
12.2. Utilizarea Internetului/Intranetului în cadrul IMM-urilor 392
Aspecte semnificative 397
13. Capitolul 13 – REPERE ŞI RECOMANDĂRI PRIVIND DEZVOLTAREA MEDIULUI DE AFACERI ŞI AL IMM-URILOR 399
13.1. Priorităţi majore ale IMM-urilor pentru mediul de afaceri în 2016 400
13.2. Recomandări privind dezvoltarea sectorului de IMM-uri în următorii ani 406
Bibliografie 415
Anexă – Lista studenţilor Facultăţii de Management – ASE Bucureşti care au realizat interviurile cu întreprinzătorii 417

CONTENTS

Foreword 3
Preface 5

Contents 9

1. Chapter 1 – STRUCTURE OF THE SMEs' SAMPLE **15**

Main findings 19
2. Chapter 2 – MAIN CHARACTERISTICS OF ENTREPRENEURS SUBJECT TO THE SURVEY **21**

Main findings **29**

3. Chapter 3 – BUSINESS ENVIRONMENT **31**
3.1. Considerations about the general evolution of Romania's business environment..... 31

3.2. Business opportunities 41

3.3. Difficulties in SMEs' activity 47
3.4. Main contextual evolutions with negative influence on SMEs' activity 56

Main findings 64
4. Chapter 4 – THE IMPACT OF NATIONAL AND INTERNATIONAL ECONOMIC TRENDS ON SMEs **67**

4.1. SMEs' dynamics between October 2011 – March 2015 67

4.2. The psychological impact of the recession on entrepreneurs 72

4.3. Assessments on economic developments in Romania in 2015 78
4.4. Entrepreneurs' perceptions regarding the government's ability to solve complex problems contribute to the economic and social crisis post..... 82

Main findings **88**

5. Chapter 5 – SMEs' PERFORMANCE LEVEL AND DYNAMICS **91**

5.1. General SMEs' performance in 2015 compared to 2014 91

5.2. General performance of enterprises in 2016 compared to 2015 96
5.3. Size of bank loans, suppliers' debts, customers' debts and SAC, VAT and other contributions unpaid by the enterprise 102

5.4. Degree of SMEs' production capacity load with orders 118

5.5. Economic indicators' evolution in 2015 compared to 2014 121

Main findings 133
6. Chapter 6 – ROMANIA'S INTEGRATION INTO EUROPEAN UNION AND STRUCTURAL FUNDS ABSORBTION 135
6.1. Entrepreneurs' perception regarding the effects of Romania's EU integration on economy and SMEs 135
6.2. SMEs level of acquaintance about new regulations introduced with Romania's EU integration 140
6.3. The positive impact of Romania's EU integration on SMEs' activity..... 144

6.4. SMEs' situation concerning the access of structural funds in 2016 149

sodexo



6.5. SMEs' state-of-the-art in accessing the structural funds 155
6.6. The main obstacles encountered by SMEs in accessing the structural funds 159
Main findings 166
7. Chapter 7 – STRATEGIES, POLICIES AND COMPETITIVE ADVANTAGES OF SMES..... 169
7.1. Development of plans, policies and strategies within SMEs 169
7.2. Small and medium sized enterprises' objectives 173
7.3. Competitive advantages of SMEs 180
7.4. Activities approached mainly in SMEs 187
7.5. Managerial priorities within SMEs 194
7.6. Usage of consultancy services 199
7.7. Acquaintance with knowledge based economy and organization within SMEs 203
7.8. Key success factors in SMEs 207
Main findings 213
8. Chapter 8 – SMEs FINANCING **217**
8.1. Ways of financing economic activities 217
8.2. Elements in choosing long term a bank..... 223
8.3. Barriers in accessing bank finance..... 229
8.4. Financing needs..... 238
8.5. The main criteria used in evaluating the accountant's activity..... 243
8.6. The specific of using a chartered accountants in SMEs 247
8.7. The main criteria used in evaluating the accountant's activity 252
8.8. Using the services of a licensed evaluator..... 254
Main findings 258
9. Chapter 9 – HUMAN RESOURCES, TRAINING, WAGES WITHIN SMEs 261
9.1. Employment's and medium number of employees' evolution within SMEs 261
9.2. Small and medium sized enterprises employees' appreciation criteria 264
9.3. Average wage evolution within SMEs in year 2015 compared to 2014 271
9.4. The intensity of human resources training 276
9.5. Financial support for training activities 280
9.6. Share of employees who benefited from training activities 284
9.7. Share of higher education graduated within the total number of employees in SMEs ... 288
9.8. Share of male presence within the total number of employees in SMEs 294
9.9. The frequency of experienced staff in SMEs 299
Main findings 304
10. Chapter 10 – SMEs' MARKET, CLIENTS AND RELATIONSHIP WITH BENEFICIARIES/SUPPLIERS 307

sodexo

10.1. SMEs' market 307
10.2. SMEs' clients 310
10.3. Development of relations with suppliers and customers 314
10.4. Causes of contract termination with suppliers and customers 319

Main findings 324

11. Chapter 11 – INNOVATION WITHIN SMEs 325

11.1. Innovation activities 325
11.2. Investments in innovation 331
11.3. Renewal of products and services..... 337
11.4. The main ways of innovation in SMEs..... 344
11.5. The main ways of financing investments in R&D and innovation in SMEs..... 350
11.6. SMEs assessment of the payback period of investments in R&D and innovation of SMEs on the optimal duration for recovery of investments in research, development and innovation..... 356
11.7. SMEs assessment of the optimal duration for conducting a research and development project..... 362
11.8. Sources of information used for innovation in SMEs..... 368
11.9. The main obstacles faced by SMEs in conducting R&D and innovation projects..... 374

Main findings 383

12. CHARACTERISTICS OF SME INFORMATIZATION..... 387

12.1. Use of information technology in small and medium enterprises ... 387
12.2. Using the Internet / Intranet in SMEs..... 392

Main findings 397

13. BENCHMARKS AND RECOMMENDATIONS FOR BUSINESS DEVELOPMENT OF SMEs..... 399

13.1. Business major priorities for SMEs for the 2016 year..... 400
13.2. Recommendations concerning the development of SMEs sector in Romania in the next years..... 406

Bibliography 415
Appendix – List with the students from the Management Faculty – AES Bucharest who interviewed the entrepreneurs..... 417

Capitolul 1
DIMENSIUNEA ŞI STRUCTURA EŞANTIONULUI DE IMM-URI

Analiza a fost realizată prin investigarea pe bază de chestionar a unui număr de 1096 de firme - micro, mici şi mijlocii - din toate ramurile de activitate, categoriile de vârstă şi regiunile de dezvoltare, eşantion considerat reprezentativ pentru obiectivele cercetării şi situaţia sectorului de IMM-uri din România.

Luând în considerare **vârsta IMM-urilor** care au făcut obiectul anchetei, organizațiile mai vechi de 15 ani dețin cea mai mare proporție (26,81%), fiind urmate de companiile înfiinţate în ultimii 5 ani (26,26%), firmele de 5-10 ani (25,27%) și agenții economici de 10-15 ani vechime (21,66%). Vezi figura 1.1.

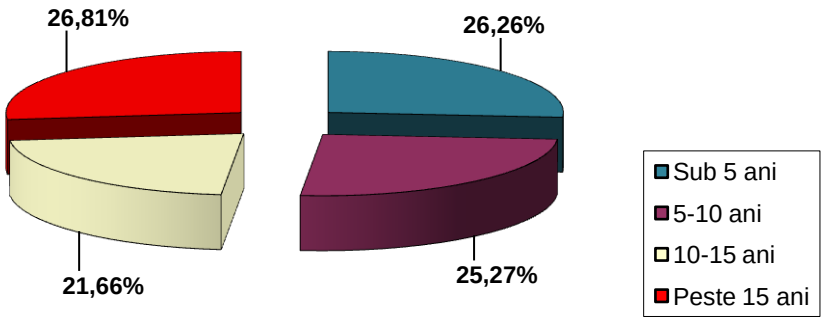


Figura 1.1
Structura eşantionului în funcţie de vârsta firmelor

Distribuţia întreprinderilor mici şi mijlocii pe **regiunile de dezvoltare** din România este următoarea (figura 1.2): Bucureşti-Ilfov – 34,93%, regiunea Sud – 17,69%, regiunea Sud Est – 13,36%, regiunea Sud Vest – 10,38%,

regiunea Centru – 9,30%, regiunea Nord Vest – 6,95%, regiunea Nord Est – 6,23%, şi regiunea Vest – 1,17%.

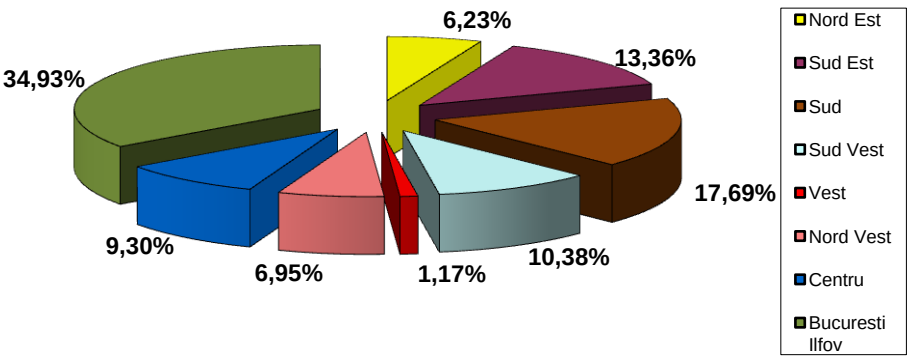


Figura 1.2
Structura eşantionului pe regiuni de dezvoltare

Având în vedere **dimensiunea organizaţiilor**, după cum se observă şi în figura 1.3, microfirmele reprezintă 82,21% din totalul IMM-urilor investigate, companiile mici au o pondere de 11,77%, iar întreprinderile de mărime medie deţin un procent de 6,02%.

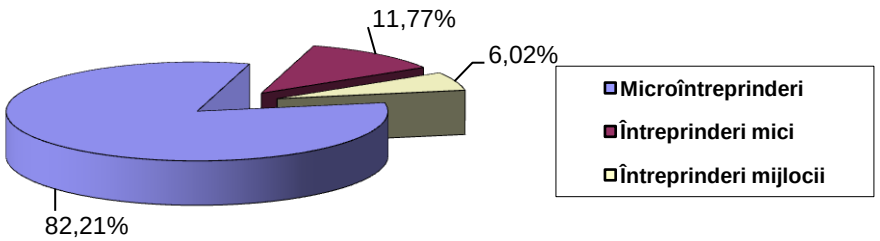


Figura 1.3
Structura eşantionului în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

În ceea ce priveşte **forma de organizare juridică a agenţilor economici** (figura 1.4.), 85,29% din organizaţii sunt societăţi cu răspundere limitată, 10,92% dintre IMM-uri au alte forme de organizare juridică, iar 3,79% din companii sunt societăţi pe acţiuni.

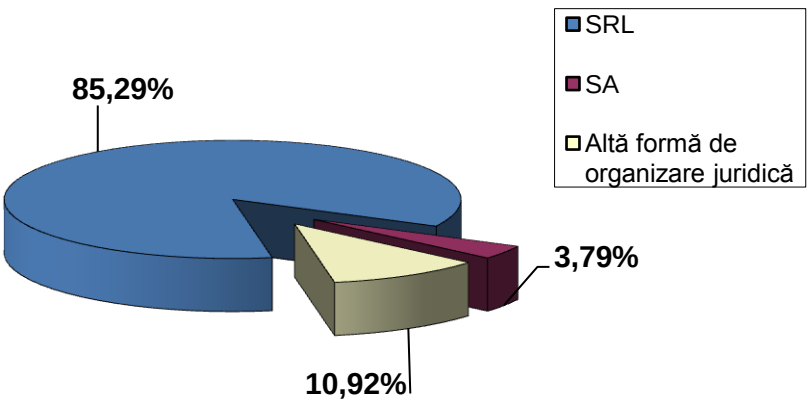


Figura 1.4
Structura eşantionului în funcţie de forma juridică a IMM-urilor

Dacă încadrăm întreprinderile pe **ramuri de activitate,** eşantionul de IMM-uri are următoarea structură: 34,03% dintre firme activează în comerţ, 28,70% dintre companii aparţin sectorului serviciilor, 22,29% sunt întreprinderi industriale, 8,21% din unităţile economice îşi desfăşoară activitatea în construcţii, 3,97% operează în transporturi şi 2,80% dintre entităţi sunt din turism. Multe dintre organizaţii vizează mai multe domenii de activitate, datorită faptului că se focalizează pe identificarea şi valorificarea oportunităţilor de afaceri, care reprezintă o caracteristică de bază a IMM-urilor atât în România cât şi în alte ţări. Menţionăm că pentru fiecare firmă a fost luat în considerare codul CAEN al domeniului de activitate principal. Reprezentarea grafică a repartiţiei IMM-urilor pe ramuri de activitate este realizată în figura 1.5.

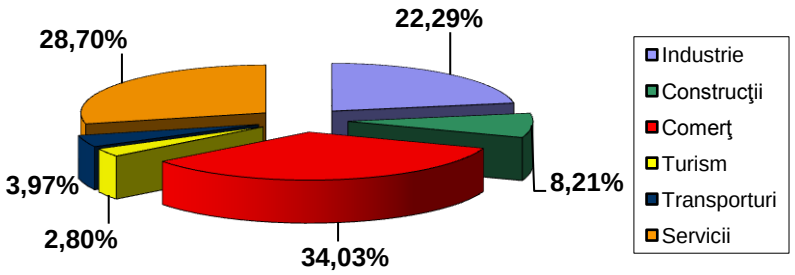


Figura 1.5
Structura eşantionului pe domenii de activitate

În legătură cu 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 esenţă pe baza cărora se operaţionalizează afacerile, aspectelor pozitive şi negative ale funcţionării IMM-urilor, percepţiilor întreprinzătorilor/ managerilor cu privire la mediul economic, vulnerabilităţilor activităţilor etc., **ancheta nu s-a proiectat în varianta proporţională**, care presupune reproducerea în eşantion a proporţiilor tipologiilor din populaţia de referinţă. Astfel, de exemplu, dacă s-ar fi utilizat metoda cotelor proporţionale, ar fi trebuit să fie selectate şi incluse în eşantion peste 90% microîntreprinderi, din care aproximativ 40% să activeze în sectorul serviciilor. O astfel de structură de investigare ar fi avut un grad de relevanţă scăzut, deoarece comportamentul microîntreprinderilor care îşi desfăşoară activitatea în servicii este relativ similar din punct de vedere managerial, investiţional, al resurselor umane, etc., şi în schimb, ar fi existat prea puţine informaţii din zone de activitate CAEN în care operează un număr mai redus de firme. Din acest motiv **s-a preferat varianta de sondaj de tip stratificat - optim**, prin care s-a redus în cadrul eşantionului ponderea straturilor omogene (de exemplu întreprinderi care au ca obiect de activitate serviciile) şi s-a majorat în schimb ponderea straturilor eterogene (de exemplu s-a suplimentat în compensaţie stratul firmelor cu activitate industrială). Această modalitate de construcţie a eşantionului **asigură o calitate mai bună a informaţiilor şi un grad superior de cunoaştere a realităţilor investigate**.

Aspectele prezentate mai sus evidenţiază principalele caracteristici ale eşantionului investigat şi **reprezentativitatea acestuia pentru sectorul de IMM-uri din România**



ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Eşantionul prezentat, prin dimensiunile sale - 1096 de întreprinderi mici şi mijlocii - este semnificativ pentru România.
- Distribuția pe grupe de vârstă este echilibrată, cea mai redusă proporție de firme fiind deținută de companiile care au între 10 și 15 ani vechime (21,66%), iar cea mai mare pondere de întreprinderi investigate consemnându-se în rândul organizațiilor mai vechi de 15 ani (26,81%).
- Eşantionul cuprinde întreprinderi din toate cele 8 regiuni de dezvoltare ale României, firmele din București-Ilfov având ponderea cea mai ridicată (34,93%).
- Microîntreprinderile deţin în cadrul eşantionului o pondere mai redusă decât în economia României, pentru a permite analiza unui număr mai ridicat de subiecţi din cadrul firmelor mici şi IMM-urilor de dimensiune medie.
- SRL-urile reprezintă marea majoritate a IMM-urilor din eşantion (85,29%).
- Numărul firmelor din comerţ, servicii, industrie, construcţii, transporturi şi turism formează eşantioane reprezentative pe fiecare domeniu de activitate.
- Ancheta a fost proiectată în varianta de sondaj de tip stratificat - optim, în vederea asigurării unei mai bune calităţi a informaţiilor şi a unui grad superior de cunoaştere a realităţilor investigate.
- Eşantionul de IMM-uri investigat este reprezentativ pentru România, ca mărime şi structură, asigurând un suport informaţional adecvat formulării de constatări şi concluzii temeinic fundamentate.

S.C. CORAL IMPEX S.R.L. ®

DERATIZARE
DEZINSECTIE
DEZINFECTIE
TRATAMENTE FITOSANITARE





LOCUL 1 la nivel national,
pe domeniul de activitate, conform I.N.S.;

Experienta de peste 20 ani;

Activitate premiata atat national cat si international;

Certificari ISO 9001; 14001; 18001; 22000;

11 puncte de lucru in tara: Bucuresti, Ploiesti, Brasov, Cluj Napoca, Zalau, Alba Iulia, Targu Mures, Slatina, Mioveni, Pitesti, Tulcea;

Membru observator in cadrul **British Pest Control Association**;

Sediul central: Ploiesti, Str. Podul Inalt, Nr. 6, Bl. 4c, Ap. 3
Tel/Fax: 0244/517610;
E-mail: coralimpex@coralimpex.ro
www.coralimpex.ro

Capitolul 2
CARACTERISTICILE ESENŢIALE ALE ÎNTREPRINZĂTORILOR INVESTIGAŢI

Întreprinzătorii reprezintă motorul oricărei economii de piaţă, fiind principalii creatori de substanţă economică şi promotori ai schimbării. Datorită aportului major al acestora la dezvoltarea economică şi socială, cunoaşterea **principalelor caracteristici ale întreprinzătorilor din ţara noastră**[1] are o importanţă deosebită. Deşi eşantionul investigat este reprezentativ pentru România – 1096 întreprinzători, din cele opt regiunile de dezvoltare, din toate categoriile de IMM-uri etc. – menţionăm că elementele rezultate în urma anchetei nu trebuie absolutizate, ci considerate ca indicative.

Potrivit cercetării noastre, întreprinzătorii români prezintă următoarele caracteristici:

Pe grupe de **vârstă**, cele mai ridicate procentaje le deţin întreprinzătorii de 45 - 60 de ani (37,49%) şi cei de 35 - 45 de ani (33,79%), iar la polul opus se află persoanele care au sub 25 de ani (1,04%). De asemenea, vârsta medie a întreprinzătorilor este de: 44,43 ani la nivelul eşantionului, 45,10 ani pentru persoanele de sex masculin şi de 42,93 ani pentru femei. Structura pe vârste este favorizantă dezvoltării sectorului de IMM-uri, întrucât aproximativ 56% din întreprinzători au mai puţin de 45 de ani, având deci în faţă cel puţin două decenii de activitate intreprenorială. În acest context, menţionăm şi ponderea ridicată (21,34%) a întreprinzătorilor tineri, cu vârste cuprinse între 25 şi 35 ani. Detalii în figura 2.1.

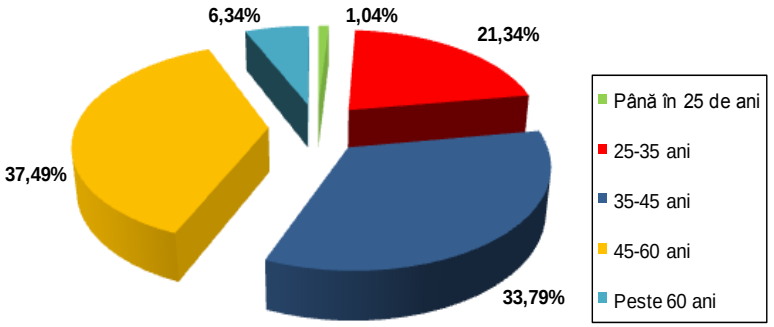


Figura 2.1
Structura întreprinzătorilor în funcţie de vârstă

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

Luând în considerare **pregătirea profesională**, se observă că persoanele instruite în domeniul economic deţin o pondere de 22,35% din totalul respondenților, devansând numărul inginerilor, juriștilor, tehnicienilor, muncitorilor calificați, profesorilor, informaticienilor, etc.

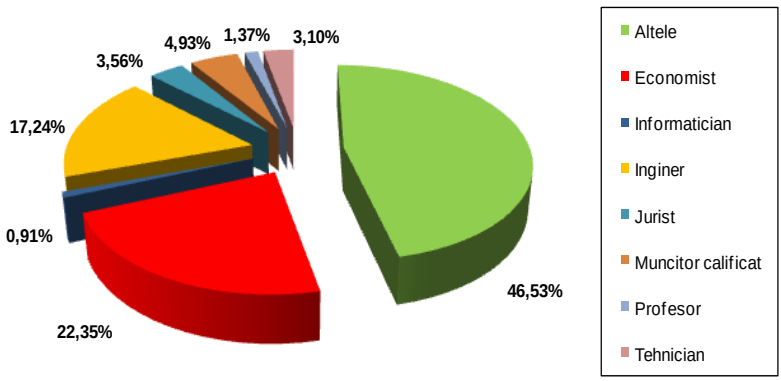


Figura 2.2
Structura întreprinzătorilor în funcţie de pregătirea profesională

Încadrarea întreprinzătorilor în funcţie de **sex** (figura 2.3) relevă predominanţa bărbaţilor (69,71%). Structura pe sexe din România este mai echilibrată față de cea din U.E., având în vedere că doar aproximativ un sfert din totalul întreprinzătorilor europeni sunt femei. Întrucât în România persoanele de gen feminin reprezintă circa 51% din populaţie, o astfel de configuraţie relevă un grad mai ridicat de valorificare a potenţialului acestora comparativ cu ţările din Uniunea Europeană şi America de Nord.

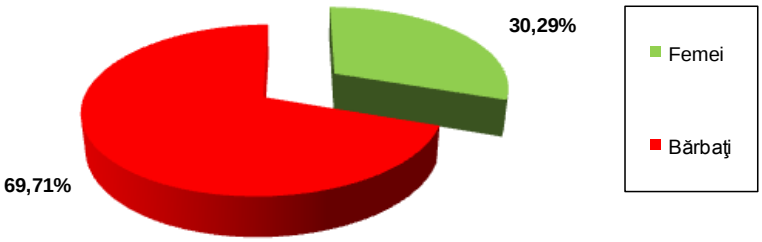


Figura 2.3
Structura pe sexe a întreprinzătorilor

Având în vedere **starea civilă** a persoanelor investigate, după cum se poate vedea şi în figura 2.4, se constată preponderenţa întreprinzătorilor căsătoriţi (82,94%).

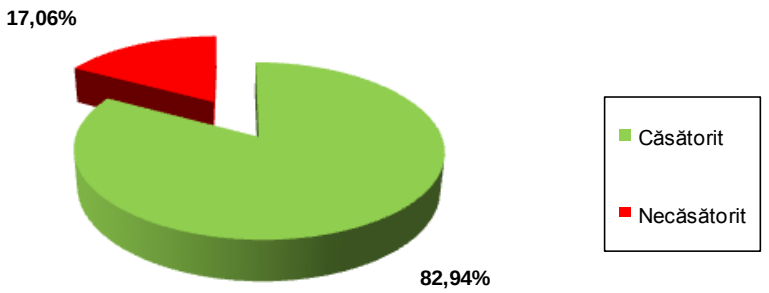


Figura 2.4
Structura întreprinzătorilor în funcţie de starea civilă

În ceea ce priveşte **numărul de copii** ai întreprinzătorilor, se observă că peste 1/ 3 din oamenii de afaceri au un copil şi 31,08% dintre respondenți au doi copii. Evidenţiem procentul ridicat al celor fără niciun copil (30,53%), situaţie care poate fi explicată prin proporţia considerabilă a întreprinzătorilor tineri. Vezi figura 2.5.

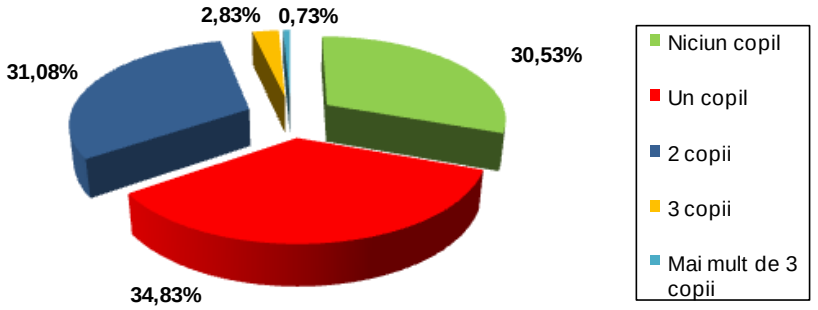


Figura 2.5
Structura întreprinzătorilor în funcţie de numărul de copii

Abordarea corelativă a informaţiilor privind starea civilă şi numărul de copii ne indică manifestarea mai intensă a spiritului intreprenorial la persoanele căsătorite şi cei care au copii. Procentele acestor două categorii de persoane sunt mai mari în rândul întreprinzătorilor decât la nivelul întregii populaţii active a României. Situaţia este normală, întrucât persoanele căsătorite care au copii prezintă, din punctul de vedere al gradului de implicare în viaţa economico-socială, asumării de responsabilităţi şi intensităţii eforturilor în muncă, parametri superiori comparativ cu restul populaţiei.

Din punctul de vedere al **studiilor** realizate, cei mai mulţi întreprinzători au pregătire superioară (63,96%), iar 5,93% au absolvit masteratul, 3,38% au urmat diverse studii postuniversitare și 0,82% au doctoratul. Vezi informaţiile din figurile 2.6 şi 2.7. Această situaţie denotă un grad ridicat de intelectualizare a întreprinzătorilor, ceea ce reprezintă o premisă favorabilă pentru amplificarea performanţelor IMM-urilor în perioada următoare şi pentru trecerea la economia bazată pe cunoştinţe.

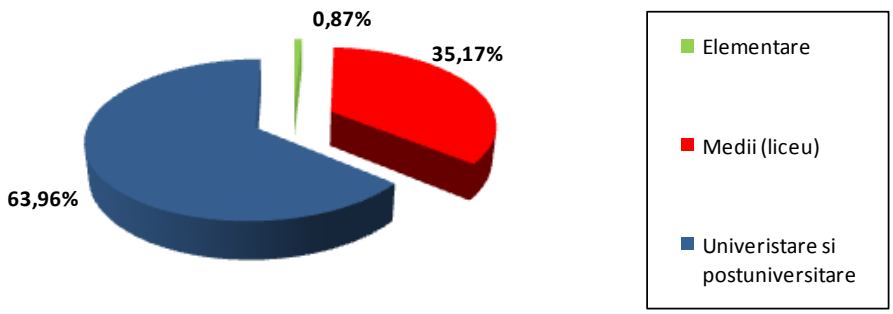


Figura 2.6

Structura întreprinzătorilor în funcţie de studii

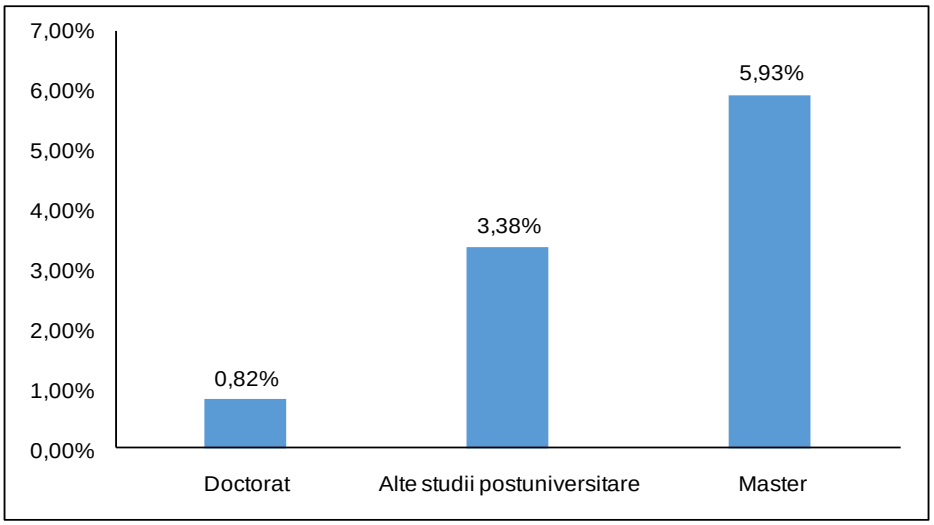


Figura 2.7
Frecvenţa întreprinzătorilor cu studii postuniversitare

Gruparea întreprinzătorilor după **programele de training** urmate relevă că 2,10% dintre aceştia s-au pregătit în România şi 1,19% au participat la programe de instruire în străinătate, evidenţiind disponibilitatea scăzută a oamenilor de afaceri români pentru perfecţionarea prin training în diverse domenii de activitate.

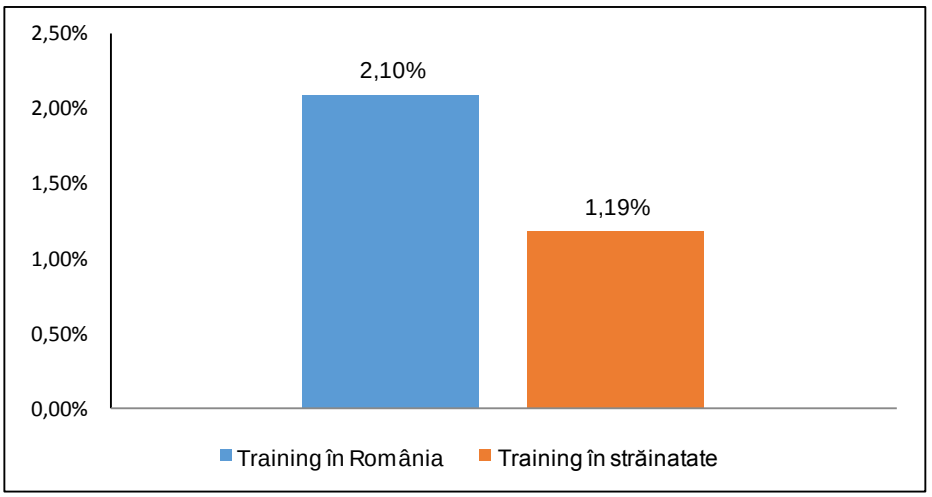


Figura 2.8
Structura întreprinzătorilor în funcţie de programele de training urmate

Referindu-ne la **vechimea de întreprinzător**, se remarcă ponderile mai ridicate ale persoanelor care au experiență intreprenorială mai mică de 5 ani (29,98%) și de 10 - 15 ani (21,85%), precum și procentajul mai redus al respondenților care activează de 15 - 20 de ani (10,15%). La nivelul eşantionului vechimea medie ca întreprinzător este de 10,28 ani. Vezi informaţiile din figura 2.9.

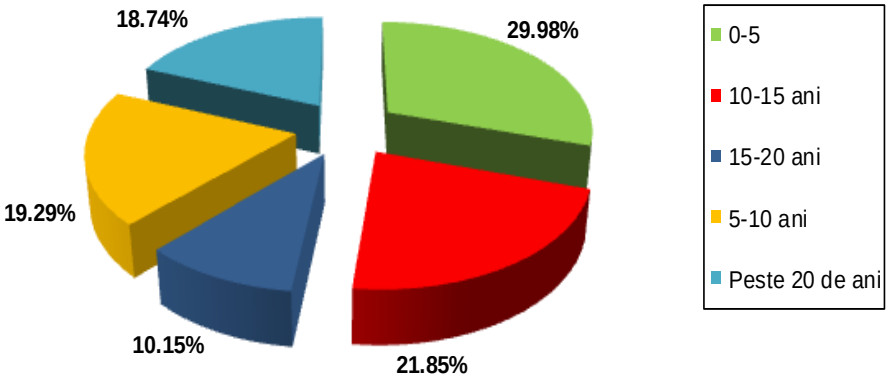


Figura 2.9
Structura respondenților în funcţie de vechimea ca întreprinzător

Examinarea eșantionului în funcţie de **numărul de asociaţi/ acţionari** per afacere relevă că peste trei sferturi dintre IMM-uri au proprietar unic, în 22,18% din firme există 2-5 asociaţi/ acționari, iar în 1,47% din companii sunt peste 5 coproprietari, ceea ce denotă spiritul asociativ relativ redus al întreprinzătorilor din România. Vezi figura 2.10.

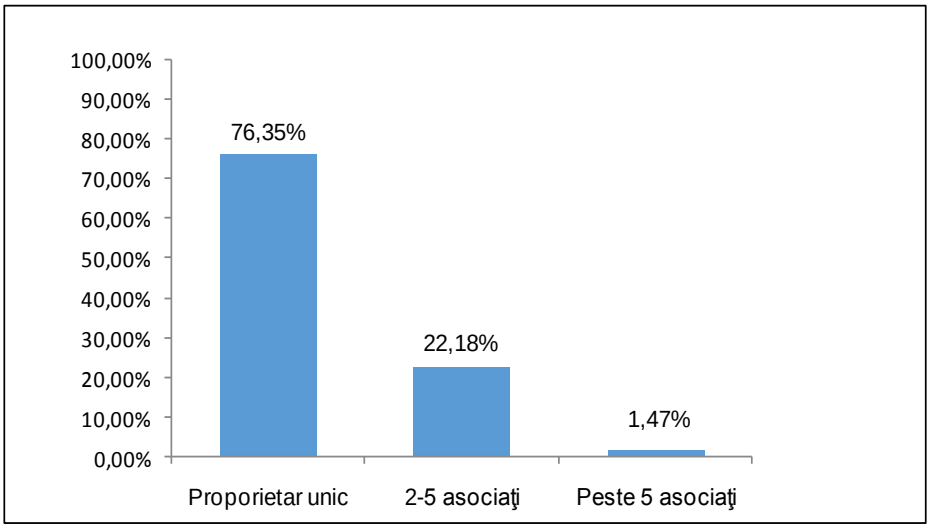


Figura 2.10
Structura întreprinzătorilor în funcţie de numărul de asociaţi/ acţionari

Dacă avem în vedere **timpul dedicat afacerii**, constatăm că aproape 1/ 5 din respondenți alocă business-ului minim 60 ore/ săptămână și 61,86% dintre persoanele investigate se implică în firmă cel puțin 8 ore zinic, situație care denotă un grad ridicat de implicare a întreprinzătorilor români în derularea activităților intreprenoriale.

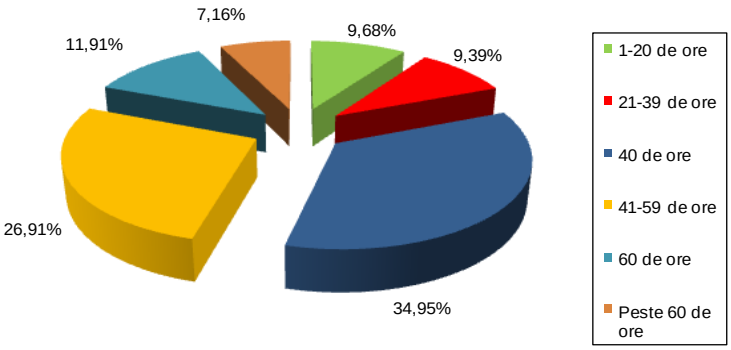


Figura 2.11
Structura întreprinzătorilor în funcţie de numărul de ore dedicate afacerii pe săptămână

În ceea ce privește **implicarea membrilor familiei întreprinzătorului în activitățile firmei,** investigația relevă că 62,50% dintre oamenii de afaceri nu colaborează cu rudele în vederea derulării business-ului, situație care denotă că peste 3/ 5 dintre întreprinzătorii români încearcă să evite suprapunerea relațiilor familiale cu cele intreprenoriale, frecvent generatoare de situații conflictuale.

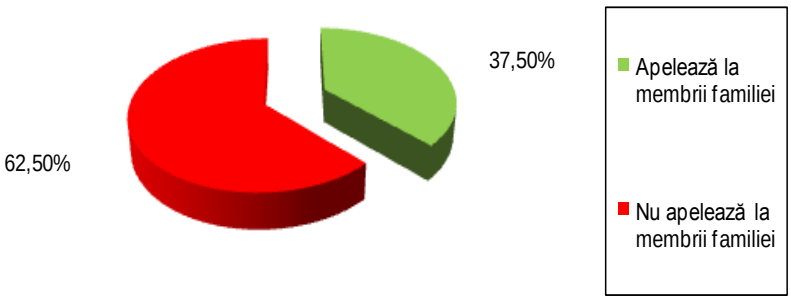


Figura 2.12
Situaţia întreprinzătorilor care implică membrii familiei în activitatea firmei

Din informaţiile prezentate putem contura un portret robot al întreprinzătorului român - persoană matură, cu pregătire economică și tehnică, de sex masculin, căsătorit, cu copii, absolvent de instituție universitară, cu vechime intreprenorială medie de 10,28 ani, proprietar unic, care dedică mai mult de 8 ore zilnic afacerii şi nu implică membrii familiei în activitatea firmei.

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Cele mai mari proporții în cadrul eșantionului le deţin întreprinzătorii de 45 - 60 de ani (37,49%) şi cei de 35 - 45 de ani (33,79%), iar la polul opus se află persoanele care au sub 25 de ani (1,04%).
- Vârsta medie a întreprinzătorilor este de 44,43 ani.
- 22,35% dintre întreprinzători au pregătire economică și 17,24% din oamenii de afaceri sunt de profesie ingineri.
- Peste 2/3 dintre respondenți sunt bărbaţi.
- 82,94% dintre persoanele investigate sunt căsătorite.
- Aproape 70% dintre întreprinzători au copii.
- Nivelul relativ bun de instruire a întreprinzătorilor din România (63,96% au studii superioare) poate contribui la dezvoltarea firmelor private.
- 35,17% dintre întreprinzători au pregătire medie, iar 0,87% au studii elementare.
- 2,10% dintre întreprinzători au participat la training-uri în România, iar 1,19% s-au pregătit în străinătate.
- Persoanele care au sub 5 ani și 5 - 10 ani experiență ca întreprinzători deţin la egalitate ponderile cele mai mari (24,33%).
- Vechimea medie ca întreprinzător la nivelul eşantionului este de 10,28 ani.
- Peste trei sferturi dintre întreprinzători sunt proprietari unici ai afacerilor.
- În 22,18% din IMM-uri există 2-5 asociaţi/ acționari, iar în 1,47% din firme sunt peste 5 coproprietari.
- Aproximativ 1/ 5 dintre respondenți dedică business-ului cel puţin ore 60 de ore pe săptămână.
- 61,86% dintre respondenți alocă activităților intreprenoriale minim 8 ore în fiecare zi.

- 62,50% dintre întreprinzători nu implică membrii familiei în activitatea firmei.
- Profilul întreprinzătorului român este următorul: persoană matură, cu pregătire economică și tehnică, de gen masculin, căsătorit, cu copii, absolvent al unei forme de învățământ superior, cu experiență intreprenorială medie de 10,28 ani, asociat unic, care alocă mai mult de 8 ore zilnic afacerii şi nu implică membrii familiei în activitățile firmei.

Capitolul 3
MEDIUL DE AFACERI

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

Situaţia de ansamblu a mediului economic din România în **perioada actuală** (figura 3.1) a fost apreciată ca fiind **neutră în 48,27% din întreprinderi, stânjenitoare dezvoltării în 33,58% dintre IMM-uri şi favorabilă afacerilor în 18,16% dintre organizaţii**. Examinând comparativ aceste considerente cu cele din anul precedent (în 2014 mediul a fost apreciat ca fiind neutru în 44,72% dintre unităţi, defavorizant în 38,55% din agenţii economici şi favorizant în 14,18% dintre firme), se constată că nu au avut loc schimbări semnificative ale percepţiilor întreprinzătorilor/ managerilor din IMM-uri cu privire la mediul în care îşi desfăşoară activitatea.

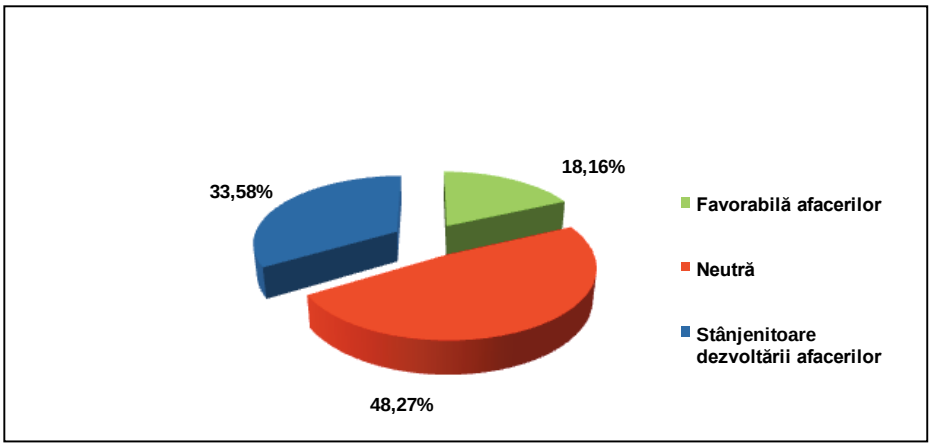


Figura 3.1
Evaluarea situaţiei de ansamblu a mediului economic actual de către întreprinzători

Comparând opiniile privitoare la starea actuală a mediului de afaceri, cu estimările referitoare la **situația acestuia pe întreg anul 2016 și în 2017**, se remarcă reducerea ușoară a frecvenței aprecierilor favorabile și creșterea nesemnificativă a respondenților care anticipează că mediul economic va fi neutru. Vezi figurile 3.2 şi 3.3.

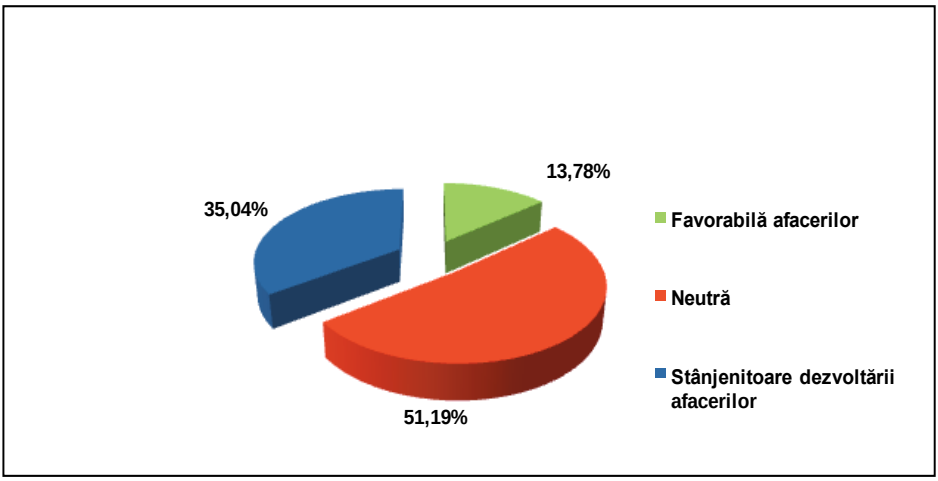


Figura 3.2
Estimarea de către întreprinzători a evoluţiei mediului economic în cursul anului 2016

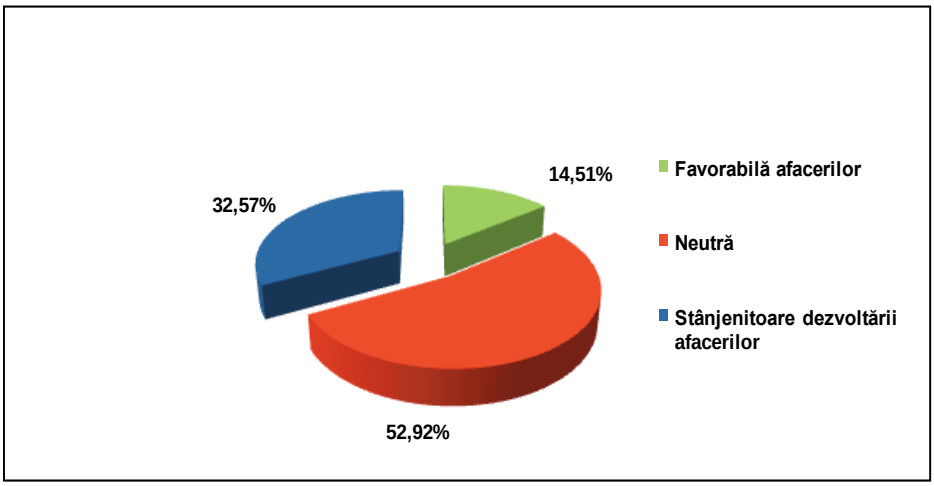


Figura 3.3
Estimarea de către întreprinzători a evoluţiei mediului economic în anul 2017

Analiza percepţiilor cu privire la situaţia actuală şi evoluţia viitoare a mediului de afaceri **în funcţie de vechimea întreprinderilor** (tabelele 3.1, 3.2 şi 3.3), evidenţiază în principal următoarele:



- IMM-urile cu vârsta între 5 şi 10 ani înregistrează ponderile cele mai ridicate de persoane care apreciază că mediile de afaceri din prezent, și anul 2017 are/ va avea o influenţă pozitivă asupra agenţilor economici;
- în rândul organizaţiilor mai vechi de 15 ani se indică mai frecvent medii intreprenoriale defavorabile și mai rar medii neutre dezvoltării afacerilor, pentru toate cele trei perioade avute în vedere;
- companiile de 10-15 ani deţin procentaje mai reduse ale entităţilor în care se etimează că mediile economice din 2016 şi 2017 vor fi, atât stânjenitoare, cât și favorabile dezvoltării business-urilor.

Tabelul 3.1
Diferenţierea aprecierilor referitoare la mediului actual de afaceri în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Situaţia de ansamblu a mediului economic actual	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Favorabilă afacerilor	16,21%	20,43%	17,72%	18,28%
2.	Neutră	50,69%	48,75%	49,37%	44,48%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	33,10%	30,82%	32,91%	37,24%

Tabelul 3.2
Diferenţierea estimărilor cu privire la evoluţia în anul 2016 a mediului economic în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Starea viitoare a mediului economic	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Favorabilă afacerilor	14,14%	13,98%	12,66%	14,14%
2.	Neutră	51,03%	51,97%	54,85%	47,59%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	34,83%	34,05%	32,49%	38,28%

sodexo

Tabelul 3.3
Diferenţierea estimărilor referitoare la evoluţia în anul 2017 a mediului economic în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Starea viitoare a mediului economic	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Favorabilă afacerilor	14,83%	16,85%	12,66%	13,45%
2.	Neutră	53,79%	53,05%	55,27%	50,00%
3,	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	31,38%	30,11%	32,07%	36,55%

Gruparea **întreprinderilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte semnificative:

- IMM-urile în cadrul cărora se apreciază că mediul este/ va fi neutru desfăşurării afacerilor sunt mai des întâlnite în Nord Vest, dacă ne referim la situaţia actuală şi la anul 2017 (62,34%, respectiv 66,23%) şi în Nord Est dacă avem în vedere estimarea evoluţiei pe parcursul anului 2016 (57,58%);
- procentajele companiilor în care se estimează că mediul economic pe întreg anul 2016 şi cel din 2017 vor fi favorizante sunt mai ridicate în regiunea Centru (22,33%, respectiv 23,30%);
- regiunea Sud Vest consemnează cea mai ridicată frecvenţă, iar regiunea de Centru înregistrează cea mai redusă proporție a organizațiilor în cadrul cărora se opinează că mediul economic actual este stânjenitor dezvoltării afacerilor.

Detalii în tabelele 3.4 şi 3.5 şi 3.6.

Tabelul 3.4
Diferenţierea percepţiilor întreprinzătorilor referitoare la situaţia actuală a mediului economic în funcţie de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Situaţia de ansamblu a mediului economic actual		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Favorabilă afacerilor	16,67%	33,56%	20,00%	9,01%	30,77%	11,69%	18,45%	15,06%

Nr. crt.	Situaţia de ansamblu a mediului economic actual		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
2.	Neutră	43,94%	31,51%	51,28%	46,85%	30,77%	62,34%	56,31%	49,87%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	39,39%	34,93%	28,72%	44,14%	38,46%	25,97%	25,24%	35,06%

Tabelul 3.5
Diferenţierea percepţiilor întreprinzătorilor referitoare la evoluţia în anul 2016 a mediului economic în funcţie de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Starea viitoare a mediului economic		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Favorabilă afacerilor	12,12%	21,92%	11,28%	5,41%	7,69%	5,19%	22,33%	14,29%
2.	Neutră	57,58%	44,52%	56,92%	54,95%	53,85%	49,35%	48,54%	49,61%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	30,30%	33,56%	31,79%	39,64%	38,46%	45,45%	29,13%	36,10%

Tabelul 3.6
Diferenţierea percepţiilor întreprinzătorilor referitoare la evoluţia în anul 2017 a mediului economic în funcţie de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Starea viitoare a mediului economic		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Favorabilă afacerilor	15,15%	18,49%	13,33%	9,01%	15,38%	10,39%	23,30%	13,51%
2.	Neutră	56,06%	36,30%	59,49%	56,76%	46,15%	66,23%	50,49%	52,47%

sodexo

Nr. crt.	Starea viitoare a mediului economic		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București-Ilfov
3.	**Stânjenitoare dezvoltării afacerilor**	28,79%	45,21%	27,18%	34,23%	38,46%	23,38%	26,21%	34,03%

Luând în considerare **dimensiunea IMM-urilor** (tabelele 3.7, 3.8 şi 3.9), constatăm următoarele:

- microîntreprinderile înregistrează cel mai des percepţii negative și cel mai puțin frecvent aprecieri pozitive atât în ceea ce priveşte starea actuală, cât şi evoluţia viitoare a mediului de afaceri pe parcursul anului 2016 și în 2017;
- firmele mici deţin cele mai mari procentaje ale entităților în care se consideră /se estimează că mediul economic este/ va fi favorabil dezvoltării afacerilor în prezent și pentru întreg anul 2016;
- organizațiile de mărime medie consemnează proporţii mai ridicate ale IMM-urilor în care se consideră că mediile din 2016 şi 2017 vor fi neutre.

Tabelul 3.7
Diferenţierea aprecierilor cu privire la mediul de afaceri actual în funcţie de mărimea firmelor

Nr. crt.	Situaţia de ansamblu a mediului economic actual	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**Favorabilă afacerilor**	15,76%	30,23%	27,27%
2.	**Neutră**	49,06%	45,74%	42,42%
3.	**Stânjenitoare dezvoltării afacerilor**	35,18%	24,03%	30,30%

Tabelul 3.8
Diferenţierea estimărilor referitoare la evoluţia în anul 2016 a mediului de afaceri în funcţie de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Starea viitoare a mediului economic	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Favorabilă afacerilor	11,54%	24,81%	22,73%
2.	Neutră	51,28%	49,61%	53,03%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	37,18%	25,58%	24,24%

Tabelul 3.9
Diferenţierea estimărilor cu privire la evoluţia în anul 2017 a mediului de afaceri în funcţie de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Starea viitoare a mediului economic	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Favorabilă afacerilor	13,10%	20,93%	21,21%
2.	Neutră	52,16%	54,26%	60,61%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	34,74%	24,81%	18,18%

Abordarea percepţiilor referitoare la mediul de afaceri în funcţie de **forma de organizare juridică a IMM-urilor**, scoate în evidenţă următoarele:

- SRL-urile deţin cele mai mari ponderi a companiilor în rândul cărora starea actuală a mediului de afaceri a fost evaluată ca fiind neutră și favorabilă dezvoltării activităților intreprenoriale (48,88% și 19,17%);
- entitățile cu alte forme de organizare juridică înregistrează cele mai ridicate procente ale respondenților care apreciază că mediul economic

este/ va fi stânjenitor derulării business-urilor și cele mai reduse proporții ale întreprinzătorilor care consideră că mediul este/ va fi neutru, în toate cele trei perioade avute în vedere;

- SA-urile consemnează procentaje mai ample ale organizațiilor în se opinează că mediul intreprenorial va fi propice și neutru pentru agenții economici pe parcursul anului 2016.

Vezi tabelele 3.10, 3.11 şi 3.12.

Tabelul 3.10
Diferenţierea aprecierilor cu privire la mediul de afaceri actual în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Starea actuală a mediului economic	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Favorabilă afacerilor	16,67%	19,17%	10,74%
2.	Neutră	47,22%	48,88%	43,80%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	36,11%	31,95%	45,45%

Tabelul 3.11
Diferenţierea estimărilor referitoare la evoluţia în anul 2016 a mediului de afaceri în funcţie de forma de organizare juridică a firmelor

Nr. crt.	Starea viitoare a mediului economic	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Favorabilă afacerilor	16,67%	14,27%	9,09%
2.	Neutră	55,56%	51,33%	48,76%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	27,78%	34,40%	42,15%

Tabelul 3.12
Diferenţierea estimărilor referitoare la evoluţia în anul 2017 a mediului de afaceri în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Starea viitoare a mediului economic	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Favorabilă afacerilor	11,11%	15,02%	11,57%
2.	Neutră	61,11%	53,99%	42,15%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	27,78%	30,99%	46,28%

Distribuirea aprecierilor din companii **pe ramuri de activitate** reliefează următoarele diferenţieri mai mari faţă de media eşantionului, atât în ceea ce priveşte aprecierile mediului actual, cât şi estimările pentru perioadele următoare:

- organizaţiile din sectorul turismului înregistrează procentaje mai ridicate ale entităților în care se apreciază că mediul economic actual, din întregul an 2016 şi cel din 2017 avantajează/ va avantaja afacerile (33,33%, 20%, respectiv 23,33%);
- firmele din transporturi au consemnat cele mai crescute ponderi ale companiilor în care s-a opinat că mediul economic actual și cel din anul 2016 defavorizează/ va defavoriza dezvoltarea IMM-urilor (41,86% și 48,84%);
- dacă avem în vedere perioada actuală și anul 2017, unitățile din servicii înregistrează proporții superioare ale organizațiilor în care se estimează că mediul economic este / va fi neutru (55,24%, respectiv 60%) şi consemnează cele mai mici procente de întreprinderi în care se indică un mediu defavorabil (26,35% și 25,71%);
- IMM-urile din industrie ies în evidenţă prin procentul mai ridicat de unități în cadrul cărora se consideră că mediul de afaceri va fi neutru (56,02%) și proporția cea mai scăzută de firme în care se estimează că mediul va fi stânjenitor (27,39%), pe întreg parcursul anului 2016.

Informaţii suplimentare în tabelele 3.13, 3.14 şi 3.15.

Tabelul 3.13
Diferenţierea evaluărilor mediului de afaceri actual în funcţie de domeniile de activitate ale IMM-urilor

Nr. crt.	Situaţia de ansamblu a mediului economic actual	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Favorabilă afacerilor	22,82%	10,99%	15,43%	18,60%	33,33%	18,41%
2.	Neutră	49,79%	50,55%	43,62%	39,53%	26,67%	55,24%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	27,39%	38,46%	40,96%	41,86%	40,00%	26,35%

Tabelul 3.14
Diferenţierea estimărilor cu privire la evoluţia în anul 2016 a mediului de afaceri după domeniile de activitate ale firmelor

Nr. crt.	Starea viitoare a mediului economic	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Favorabilă afacerilor	16,60%	12,09%	12,77%	9,30%	20,00%	13,33%
2.	Neutră	56,02%	50,55%	45,48%	41,86%	50,00%	55,87%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	27,39%	37,36%	41,76%	48,84%	30,00%	30,79%

Tabelul 3.15
Diferenţierea estimărilor referitoare la evoluţia în anul 2017 a mediului de afaceri în funcţie de domeniile de activitate ale companiilor

Nr. crt.	Starea viitoare a mediului economic	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Favorabilă afacerilor	18,67%	12,09%	12,23%	11,63%	23,33%	14,29%
2.	Neutră	53,53%	51,65%	48,14%	46,51%	46,67%	60,00%
3.	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	27,80%	36,26%	39,63%	41,86%	30,00%	25,71%

3.2. Oportunităţi de afaceri

Analiza **principalelor oportunităţi în afaceri ale întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anul 2016** (figura 3.4.), reliefează că **asimilarea de noi produse** a fost cea mai frecvent indicată (în 52,19% dintre companii), fiind urmată de **creşterea cererii pe piaţa internă** (49,36%), **penetrarea pe noi pieţe** (49,18%), realizarea unui parteneriat de afaceri (46,81%), utilizarea de noi tehnologii (38,41%), obţinerea unui grant (13,87%) şi sporirea exporturilor (13,78%). Trebuie remarcat că în 3,28% dintre IMM-uri au fost semnalate şi alte tipuri de oportunităţi economice.

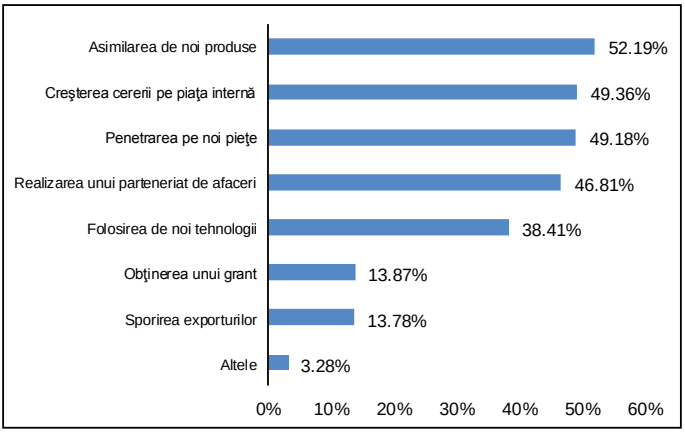


Figura 3.4
Frecvenţa oportunităţilor de afaceri accesibile IMM-urilor din România în 2016

Dacă avem în vedere intensitatea de manifestare a acestor oportunităţi de afaceri (pe o scară de la 1 la 3), pe primul loc se află **amplificarea cererii pe piaţa internă** cu o medie de 1,84, după care urmează **sporirea exporturilor** (1,74), **asimilarea de noi produse** (1,67), realizarea unui parteneriat de afaceri (1,57), folosirea de noi tehnologii (1,45), obţinerea unui grant (1,36) şi penetrarea pe noi pieţe (1,32). Tabloul complet al intensităţii de manifestare a oportunităţilor de afaceri întâlnite de întreprinzătorii români în cursul acestui an este reprezentat grafic în figura 3.5.

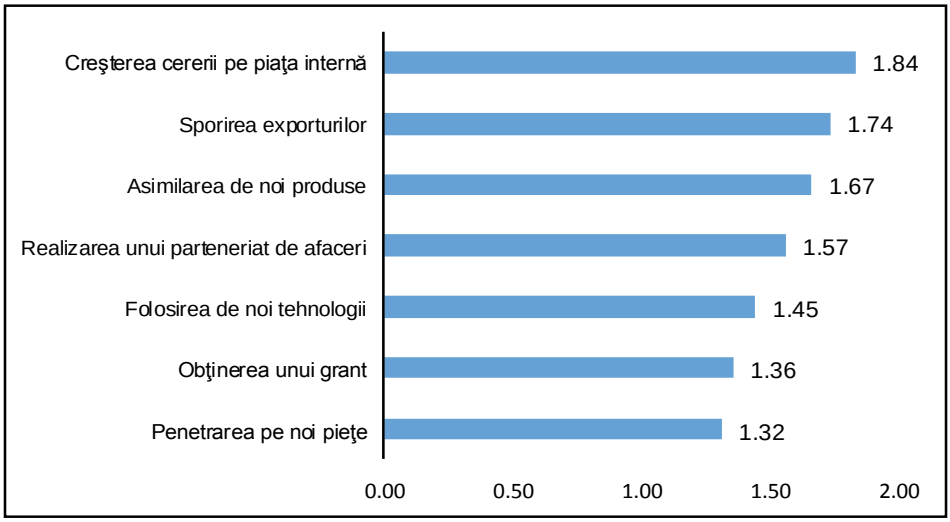


Figura 3.5
Intensitatea manifestării oportunităţilor de afaceri în cadrul IMM-urilor

Luând în considerare oportunităţile economice în funcţie de **grupele de vârstă din care fac parte companiile**, observăm următoarele:

- asimilarea de noi produse, sunt indicate în proporţie superioară în cadrul IMM-urilor de 10 - 15 ani (55,27%) și pondere inferioară în entitățile mai vechi de 15 ani;
- creşterea cererii pe piaţa internă, utilizarea de noi tehnologii, obţinerea unui grant și sporirea exporturilor sunt întâlnite mai frecvent la firmele care au peste 15 ani vechime;

- pătrunderea pe noi pieţe şi realizarea unui parteneriat de afaceri sunt mai des evidenţiate în rândul organizaţiilor înfiinţate în ultimii 5 ani (53,10%, respectiv 57,24%%);
- firmele care au mai puțin de 5 ani se remarcă și prin procentele cele mai reduse ale agenților economici care au semnalat drept oportunităţi de afaceri pentru 2016 amplificarea cererii pe piaţa internă, obținerea unui grant și creșterea exporturilor.

Detalii în tabelul 3.16.

Tabelul 3.16
Frecvenţa oportunităţilor de afaceri în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Oportunităţi de afaceri pentru anul 2015	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Asimilarea de noi produse	52,41%	51,61%	55,27%	50,00%
2.	Creşterea cererii pe piaţa internă	46,21%	50,18%	48,10%	52,76%
3.	Penetrarea pe noi pieţe	53,10%	46,59%	48,95%	47,93%
4.	Realizarea unui parteneriat de afaceri	57,24%	44,44%	43,88%	41,03%
5.	Folosirea de noi tehnologii	36,90%	37,28%	36,29%	42,76%
6.	Obţinerea unui grant	10,69%	15,05%	12,24%	17,24%
7.	Sporirea exporturilor	10,69%	13,26%	15,19%	16,21%

Distribuția firmelor **pe regiuni de dezvoltare** reliefează o serie de diferenţieri faţă de situaţia pe ansamblul eşantionului:

- asimilarea de noi produse se întâlnește în proporţii mai mari la organizațiile din Sud Vest (60,06%) și procentaje mai reduse în unitățile din Vest (30,77%);
- sporirea cererii interne este indicată mai des în cadrul companiilor din regiunea Nord Est (69,70%) şi mai rar în unitățile economice din Nord Vest (35,06%);
- penetrarea pe noi pieţe și perfectarea unui parteneriat de afaceri se manifestă mai frecvent la organizațiile din Nord Vest;
- folosirea de noi tehnologii este semnalată în ponderi mai ridicate la agenții economici din regiunea de Sud Vest (52,25%).

Vezi tabelul 3.17.

Tabelul 3.17
Frecvenţa oportunităţilor de afaceri în funcţie de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Oportunităţi de afaceri pentru anul 2015		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Asimilarea de noi produse	50,00%	43,15%	55,90%	63,06%	30,77%	55,84%	55,34%	50,13%
2,	Creşterea cererii pe piaţa internă	69,70%	63,01%	42,05%	45,95%	69,23%	35,06%	57,28%	45,45%
3.	Penetrarea pe noi pieţe	62,12%	56,16%	41,03%	49,55%	61,54%	64,94%	38,83%	47,53%
4.	Realizarea unui parteneriat de afaceri	31,82%	39,73%	45,13%	36,04%	53,85%	59,74%	50,49%	52,21%
5.	Folosirea de noi tehnologii	37,88%	45,21%	37,95%	52,25%	30,77%	29,87%	43,69%	32,73%
6.	Obţinerea unui grant	10,61%	16,44%	11,28%	18,02%	38,46%	10,39%	27,18%	9,87%
7.	Sporirea exporturilor	21,21%	24,66%	9,23%	21,62%	15,38%	6,49%	16,50%	9,09%

Examinarea agenţilor economici **în funcţie de mărime** (tabelul 3.18) relevă în principal următoarele aspecte semificative:

- asimilarea de noi produse este indicată drept oportunităte de afaceri intr-o frecvență invers proporţională cu dimensiunea IMM-urilor;
- amplificarea cererii pe piaţa internă, realizarea unui parteneriat de afaceri, utilizarea de noi tehnologii și finanțarea prin grant sunt semnalate mai des în rândul întreprinderilor mici;
- firmele mijlocii deţin cele mai ridicate ponderi ale agenţilor economici în care au facut referire la penetrarea pe noi piețe (68,18%) și amplificarea exporturilor (33,33%).

Tabelul 3.18
Diferenţierea oportunităţilor de afaceri pe clase de mărime ale IMM-urilor

Nr. crt.	Oportunităţi de afaceri pentru anul 2015	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Asimilarea de noi produse	52,61%	50,39%	50,00%

2.	Creşterea cererii pe piaţa internă	47,17%	63,57%	51,52%
3.	Penetrarea pe noi pieţe	48,06%	47,29%	68,18%
4.	Realizarea unui parteneriat de afaceri	47,06%	50,39%	36,36%
5.	Folosirea de noi tehnologii	37,74%	42,64%	39,39%
6.	Obţinerea unui grant	13,98%	17,05%	6,06%
7.	Sporirea exporturilor	11,99%	16,28%	33,33%

Încadrarea **IMM-urilor** după **forma de organizare juridică** (tabelul 3.19) scoate în evidenţă următoarele:

- entităţile cu altă formă de organizare juridică au semnalat mai des asimilarea noilor produse și mai rar pătrunderea pe noi piețe, folosirea de noi tehnologii, obţinerea unui grant și sporirea exporturilor;
- amplificarea cererii pe piaţa autohtonă, penetrarea pe noi pieţe, accesarea unui grant și creșterea exporturilor sunt indicate mai frecvent în rândul SA-urilor;
- SRL-urile consemnează procentaje mai mari ale agenților economici în care s-a facut referire la realizarea unui parteneriat de afaceri și folosirea de noi tehnologii.

Tabelul 3.19
Frecvenţa oportunităţilor de afaceri în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Oportunităţi de afaceri pentru anul 2015	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Asimilarea de noi produse	41,67%	52,18%	55,37%
2.	Creşterea cererii pe piaţa internă	55,56%	48,99%	50,41%
3.	Penetrarea pe noi pieţe	61,11%	49,41%	43,80%
4.	Realizarea unui parteneriat de afaceri	38,89%	47,18%	46,28%
5.	Folosirea de noi tehnologii	38,89%	39,94%	26,45%
6.	Obţinerea unui grant	16,67%	14,59%	7,44%
7.	Sporirea exporturilor	16,67%	14,70%	5,79%

sodexo

Dacă clasificăm organizațiile pe **domenii de activitate** se constată unele diferenţe semnificative faţă de media de ansamblu a eşantionului (tabelul 3.20):

- asimilarea de noi produse a fost indicată mai des în entităţile care activează în comerţ (60,04%) și mai rar în unitățile din transporturi (37,21%);
- în ceea ce priveşte amplificarea cererii pe piaţa internă, IMM-urile din industrie deţin cel mai mare procentaj (57,26%), iar firmele din servicii înregistrează o proporție mai redusă (40,95%);
- folosirea de noi tehnologii, obţinerea unui grant și creșterea exporturilor sunt semnalate mai frecvent de către firmele care îşi desfăşoară activitatea în domeniul transporturilor;
- organizaţiile din construcții au făcut referire în procent mai ridicat la intrarea pe noi pieţe (67,03%) și în număr mai redus la accesarea unui grant (9,89%) și amplificarea exporturilor (8,78%).

Tabelul 3.20
Diferenţierea oportunităţilor de afaceri ale IMM-urilor în funcţie de domeniile de activitate

Nr. crt.	Oportunităţi de afaceri pentru anul 2015	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Asimilarea de noi produse	47,30%	46,15%	60,64%	37,21%	43,33%	50,48%
2.	Creşterea cererii pe piaţa internă	57,26%	47,25%	52,13%	44,19%	53,33%	40,95%
3.	Penetrarea pe noi pieţe	43,15%	67,03%	47,34%	55,81%	60,00%	48,89%
4.	Realizarea unui parteneriat de afaceri	41,91%	52,75%	40,96%	39,53%	46,67%	56,83%
5.	Folosirea de noi tehnologii	42,32%	50,55%	30,05%	51,16%	43,33%	39,68%
6.	Obţinerea unui grant	13,69%	9,89%	14,36%	25,58%	10,00%	13,33%
7.	Sporirea exporturilor	18,67%	8,79%	13,03%	20,93%	10,00%	11,75%

3.3. Dificultăţi în activitatea IMM-urilor

Întreprinzătorii/ managerii investigaţi au indicat că în perioada actuală se confruntă cu următoarele dificultăţi: **birocraţia** (semnalată în 61,41% din IMM-uri), **fiscalitatea excesivă** (54,74%), **corupţia** (45,16%), **controalele excesive** (44,98%), **concurenţa neloială** (40,33%), **scăderea cererii interne**, (36,31%), angajarea, pregătirea şi menţinerea personalului (26,37%), creşterea nivelului cheltuielilor salariale (25,54%), inflaţia (21,90%), concurenţa produselor din import (19,71%), întârzierile la încasarea contravalorii facturilor de la firmele private (19,62%), calitatea slabă a infrastructurii (18,16%), costurile ridicate ale creditelor (15,24%), instabilitatea relativă a monedei naţionale (13,14%), accesul dificil la credite (12,50%), neplata facturilor de către instituţiile statului (11,41%), diminuarea cererii la export (10,04%), obţinerea consultanţei şi trainingului necesare firmei (8,58%) şi cunoaşterea şi adoptarea acquis-ului comunitar (4,65%).Tabloul complet al dificultăţilor pe care le întâmpină IMM-urile în anul 2015 este reprezentat grafic în figura 3.6.

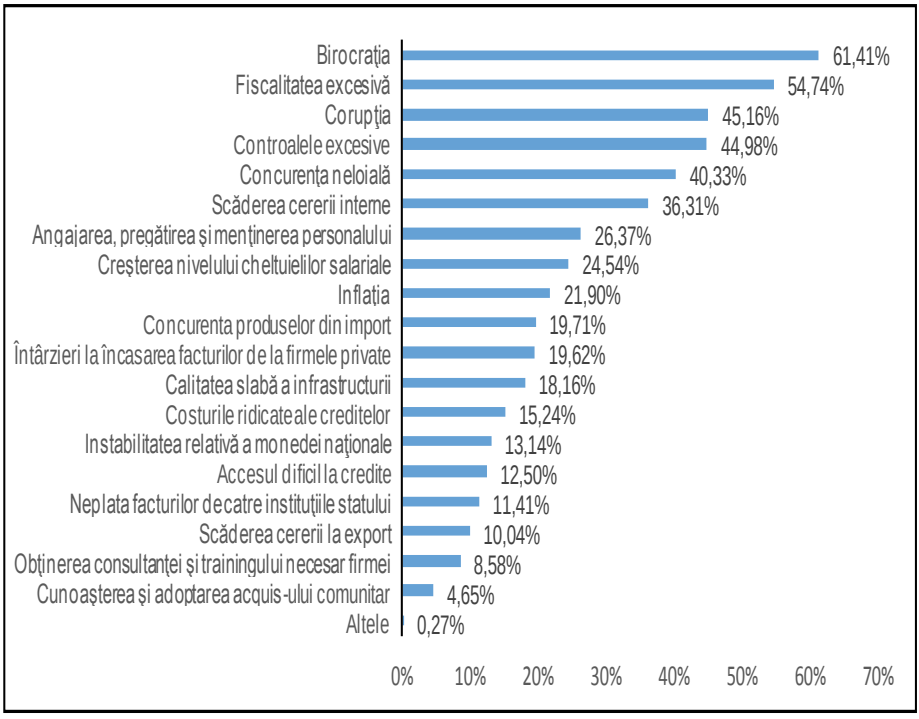


Figura 3.6
Frecvenţa dificultăţilor majore cu care se confruntă IMM-urile

În ceea ce priveşte **intensitatea manifestării acestor dificultăţi,** se constată că, pe o scară de la 1 la 5, pe primul loc se situează **scăderea cererii interne cu o medie de 2,59,** urmată de **concurenţa produselor din import** (2,32), **reducerea cererii la export** (2,07), **costurile mari ale creditelor** (1,88), **neplata facturilor de către instituţiile statului (1,79), corupţia (1,78)**, **concurenţa neloială (1,78)**, inflaţia (1,77), întârzierile la încasarea facturilor de la întreprinderile private (1,70), fiscalitatea excesivă (1,69), birocraţia (1,68), accesul dificil la credite (1,66), controalele excesive (1,54), cunoaşterea şi adoptarea acquis-ului comunitar (1,54), obţinerea consultanţei şi trainingului necesare firmei (1,53), angajarea, pregătirea şi menţinerea personalului (1,52), instabilitatea relativă a monedei naţionale (1,45), calitatea scăzută a infrastructurii (1,43) şi creşterea nivelului cheltuielilor salariale (1,40). Vezi figura 3.7.

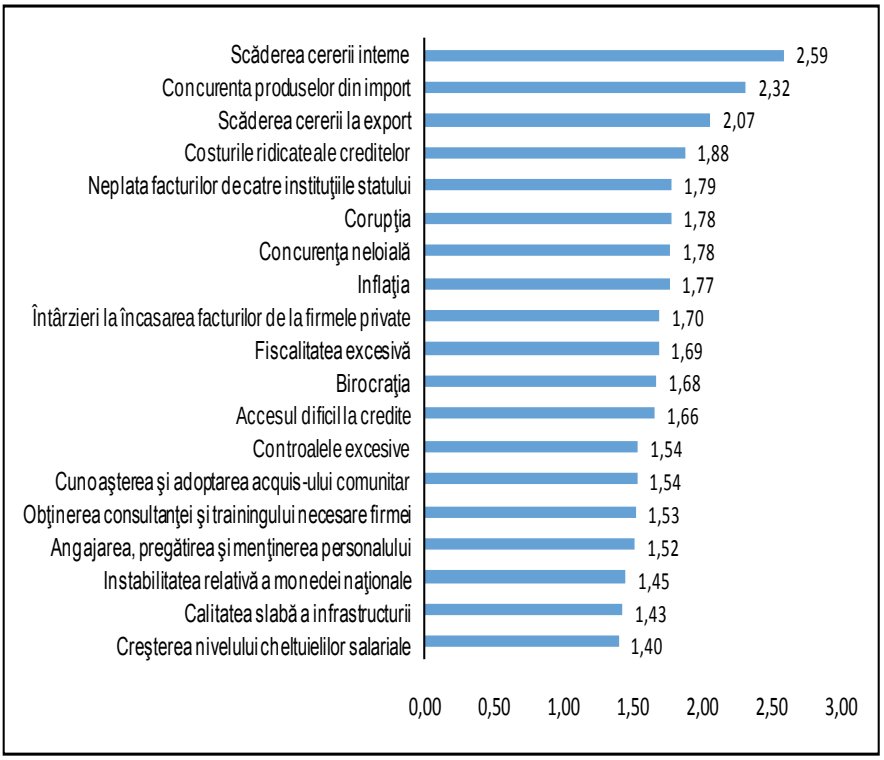


Figura 3.7
Intensitatea manifestării dificultăţilor cu care se confruntă IMM-urile

Abordarea celor mai frecvente dificultăţi **în funcţie de vârsta** IMM-urilor (tabelul 3.21) relevă în principal următoarele:

- birocrația, corupția, angajarea, pregătirea şi menţinerea personalului, instabilitatea relativă a monedei naţionale, obţinerea consultanţei şi trainingului necesare firmei și cunoaşterea şi adoptarea acquis-ului comunitar sunt probleme întâlnite mai frecvent la unităţile economice în vârstă de 10 - 15 ani;
- fiscalitatea și controalele excesive sunt indicate mai des în firmele care au sub 5 ani vechime;
- proporțiile organizaţiilor care se confruntă cu scăderea cererii interne, amplificarea nivelului cheltuielilor salariale, concurența produselor din import, calitatea slabă a infrastructurii, costurile mari ale creditelor, accesul dificil la credite, neplata facturilor de către instituţiile statului și reducerea cererii la export sunt semnalate în proporţii mai mari la întreprinderile mai vechi de 15 ani;
- problemele birocraţiei, corupţiei, încadrării pregătirii şi menţinerii angajaților, calitatății scăzute a infrastructurii, accesării consultanţei şi trainingului necesare firmei, cunoaştereii şi adoptării acquis-ului comunitar sunt consemnate în procentaje mai reduse la IMM-urile care au între 5 și 10 ani.

Tabelul 3.21
Diferenţierea dificultăţilor în funcţie de vechimea IMM-urilor

Nr. Crt.	Dificultăţi în activitatea actuală a IMM-urilor	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Birocraţia	63,79%	58,42%	64,14%	59,66%
2.	Fiscalitatea excesivă	58,62%	55,20%	55,70%	49,66%
3.	Corupţia	43,79%	42,29%	49,37%	45,86%
4.	Controalele excesive	52,41%	45,88%	42,19%	38,97%
5.	Concurenţa neloială	41,72%	42,65%	40,93%	36,21%
6.	Scăderea cererii interne	33,79%	36,92%	32,91%	41,03%
7.	Angajarea, pregătirea şi menţinerea personalului	26,55%	22,58%	29,11%	27,59%
8.	Creşterea nivelului cheltuielilor salariale	25,86%	24,01%	21,52%	26,21%
9.	Inflaţia	18,62%	24,01%	21,94%	23,10%
10.	Concurența produselor din import	22,07%	16,49%	16,03%	23,45%
11.	Întârzieri la încasarea facturilor de la firmele private	16,55%	21,51%	19,83%	20,69%
12.	Calitatea slabă a infrastructurii	15,86%	15,77%	19,83%	21,38%
13.	Costurile ridicate ale creditelor	13,79%	15,05%	16,03%	16,21%

14.	**Instabilitatea relativă a monedei naţionale**	10,34%	12,90%	15,19%	14,48%
15.	**Accesul dificil la credite**	10,34%	11,47%	12,66%	15,52%
16.	**Neplata facturilor de către instituţiile statului**	6,21%	10,75%	11,39%	17,24%
17.	**Scăderea cererii la export**	7,24%	11,83%	8,02%	12,76%
18.	**Obţinerea consultanţei şi trainingului necesare firmei**	8,62%	7,89%	9,28%	8,62%
19.	**Cunoaşterea şi adoptarea acquis-ului comunitar**	4,14%	2,15%	6,33%	6,21%

În funcţie de apartenenţa **regională a firmelor**, se constată că:

- proporțiile organizațiilor pentru care birocrația, concurența produselor din import, instabilitatea relativă a monedei naţionale, neplata facturilor de către instituțiile statului și obţinerea consultanţei/ trainingului constituie o dificultate majoră, sunt mai ridicate în regiunea de Centru;
- angajarea, pregătirea şi menţinerea personalului, amplificarea cheltuielilor salariale, întârzierile la încasarea facturilor de la firmele private și calitatea slabă a infrastructurii sunt semnalate cel mai frecvent în cadrul întreprinderilor din regiunea de Vest;
- în regiunea Nord Est întâlnim cele mai multe unități economice care reclamă problemele concurenţei neloiale (48,48%) și diminuării cererii interne (56,06%) și scăderii cererii la export (15,15%);
- cele mai numeroase entități care se confruntă cu inflația (27,93%), costurile ridicate ale creditelor (27,93%) și accesul greoi la credite (24,32%) sunt înregistrate în regiunea Sud Vest;
- IMM-urile din București - Ilfov dețin ponderea cea mai amplă a agenților economici care au făcut referire la fiscalitatea excesivă (64,16%) și ponderea cea mai scăzută a firmelor care întâmpină problema concurenţei neloiale (13,77%);
- birocraţia, corupția, controalele exesive și neplata facturilor de cătreinstituțiilestatului au fost indicate în cele mai mici procente, iar scăderea cererii la export, accesarea consultanţei şi trainingului necesare firmei și cunoaşterea/ adoptarea acquis-ului comunitar nu au fost evidențiate deloc, la organizațiile din regiunea Vest;

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 3.22.



Tabelul 3.22
Diferenţierea dificultăţilor cu care se confruntă IMM-urile în funcţie regiunile de dezvoltare

Nr. Crt.	Dificultăţi în activitatea actuală a firmei		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Birocraţia	53,03%	57,53%	61,03%	56,76%	46,15%	64,94%	69,90%	63,38%
2.	Fiscalitatea excesivă	46,97%	39,73%	56,92%	43,24%	53,85%	54,55%	54,37%	64,16%
3.	Corupţia	33,33%	56,16%	54,87%	47,75%	30,77%	31,17%	45,63%	40,52%
4.	Controalele excesive	30,30%	46,58%	31,28%	45,05%	15,38%	66,23%	45,63%	50,39%
5.	Concurenţa neloială	48,48%	42,47%	31,79%	45,05%	46,15%	40,26%	35,92%	42,08%
6.	Scăderea cererii interne	56,06%	31,51%	38,97%	39,64%	30,77%	36,36%	33,01%	33,51%
7.	Angajarea, pregătirea şi menţinerea personalului	31,82%	28,08%	21,03%	19,82%	38,46%	35,06%	28,16%	26,75%
8.	Creşterea nivelului cheltuielilor salariale	30,30%	23,29%	25,64%	19,82%	38,46%	15,58%	24,27%	26,23%
9.	Inflaţia	12,12%	26,03%	18,97%	27,93%	23,08%	10,39%	23,30%	23,64%
10.	Concurența produselor din import	22,73%	26,03%	16,41%	27,03%	15,38%	23,38%	27,18%	13,77%
11.	Întârzieri la încasarea facturilor de la firmele private	31,82%	17,81%	17,95%	11,71%	38,46%	20,78%	25,24%	18,96%
12.	Calitatea slabă a infrastructurii	28,79%	20,55%	20,00%	16,22%	30,77%	6,49%	16,50%	17,40%
13.	Costurile ridicate ale creditelor	15,15%	18,49%	10,77%	27,93%	15,38%	7,79%	20,39%	12,73%
14.	Instabilitatea relativă a monedei naţionale	16,67%	14,38%	9,74%	16,22%	15,38%	9,09%	18,45%	12,21%
15.	Accesul dificil la credite	13,64%	12,33%	8,72%	24,32%	15,38%	3,90%	19,42%	10,65%
16.	Neplata facturilor de către instituţiile statului	16,67%	6,16%	10,77%	11,71%	7,69%	9,09%	20,39%	10,91%

sodexo

17.	**Scăderea cererii la export**	15,15%	17,12%	10,26%	12,61%	0,00%	9,09%	14,56%	4,94%
18.	**Obţinerea consultanţei şi trainingului necesare firmei**	7,58%	8,90%	10,26%	6,31%	0,00%	15,58%	16,50%	5,19%
19.	**Cunoaşterea şi adoptarea acquis-ului comunitar**	4,55%	3,42%	4,10%	1,80%	0,00%	12,99%	9,71%	3,38%

Analiza dificultăţilor în funcţie de **dimensiune întreprinderilor** (tabelul 3.23), evidenţiază următoarele:

- birocrația, fiscalitatea, controalele excesive, obţinerea consultanţei şi trainingului necesare firmei și cunoaşterea/ adoptarea acquis-ului comunitar sunt percepute ca dificultăţi în frecvenţe invers proporţionale cu mărimea firmelor;
- procentajele organizațiilor care resimt angajarea, pregătirea şi menţinerea salariaților, sporirea cheltuielilor salariale, costurile mari ale creditelor, accesul dificil la credite, neplata facturilor de către instituţiile statului și scăderea cererii la export cresc odată cu amplificarea dimensiunii IMM-urilor;
- corupția, concurenţa neloială, inflația, întârzierile la încasarea facturilor de la companiile private și calitatea slabă a infrastructurii afectează mai des firmele mici, iar reducerea cererii interne impactează mai frecvent microîntreprinderile.

Tabelul 3.23
Diferenţierea dificultăţilor în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Dificultăţi în activitatea actuală a firmei	Dimensiunea firmelor		
		Micro-întreprinderi	Întreprinderi Mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**Birocraţia**	62,71%	60,47%	45,45%
2.	**Fiscalitatea excesivă**	57,60%	44,96%	34,85%
3.	**Corupţia**	44,73%	49,61%	42,42%
4.	**Controalele excesive**	48,83%	27,91%	25,76%
5.	**Concurenţa neloială**	39,84%	44,19%	39,39%
6.	**Scăderea cererii interne**	36,51%	34,88%	36,36%
7.	**Angajarea, pregătirea şi menţinerea personalului**	24,97%	26,36%	45,45%
8.	**Creşterea nivelului cheltuielilor salariale**	23,31%	25,58%	39,39%

9.	**Inflaţia**	21,53%	25,58%	19,70%
10.	**Concurența produselor din import**	19,53%	17,05%	27,27%
11.	**Întârzieri la încasarea facturilor de la firmele private**	17,98%	31,01%	19,70%
12.	**Calitatea slabă a infrastructurii**	16,87%	26,36%	19,70%
13.	**Costurile ridicate ale creditelor**	14,87%	15,50%	19,70%
14.	**Instabilitatea relativă a monedei naţionale**	12,87%	11,63%	19,70%
15.	**Accesul dificil la credite**	11,10%	16,28%	24,24%
16.	**Neplata facturilor de către instituţiile statului**	10,32%	16,28%	16,67%
17.	**Scăderea cererii la export**	9,77%	7,75%	18,18%
18.	**Obţinerea consultanţei şi trainingului necesare firmei**	9,10%	7,75%	3,03%
19.	**Cunoaşterea şi adoptarea acquis-ului comunitar**	4,99%	3,10%	3,03%

Având în vedere dificultăţile întâmpinate de agenţii economici **în funcţie de forma lor de organizare**, remarcăm următoarele:

- birocrația, fiscalitatea, corupția, controalele excesive, scăderea cererii interne, inflația, calitatea slabă a infrastructurii și instabilitatea monedei naţionale sunt semnalate cel mai des în rândul entităţilor cu altă formă de organizare juridică;
- procentajele IMM-urilor pentru care concurenţa neloială, angajarea, pregătirea şi menţinerea personalului, amplificarea nivelului cheltuielilor salariale, întârzierile la încasarea facturilor de la organizațiile private, costurile ridicate ale creditelor, accesul dificil la credite, neplata facturilor de către instituţiile statului și scăderea cererii la export constituie inconveniente majore, sunt mai ridicate în rândul SA-urilor;
- concurența produselor din import, obţinerea consultanţei şi trainingului necesare firmei și cunoaşterea/ adoptarea acquis-ului comunitar sunt indicate mai frecvent în cadrul SA-urilor.

Vezi tabelul 3.24.

Tabelul 3.24
Diferenţierea dificultăţilor cu care se confruntă IMM-urile, în funcţie de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Dificultăţi în activitatea actuală a firmei	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Birocraţia	58,33%	60,81%	66,94%
2.	Fiscalitatea excesivă	47,22%	51,76%	80,17%
3.	Corupţia	36,11%	43,56%	60,33%
4.	Controalele excesive	25,00%	45,47%	47,11%
5.	Concurenţa neloială	38,89%	41,43%	32,23%
6.	Scăderea cererii interne	33,33%	35,36%	44,63%
7.	Angajarea, pregătirea şi menţinerea personalului	33,33%	28,33%	9,09%
8.	Creşterea nivelului cheltuielilor salariale	44,44%	25,67%	9,92%
9.	Inflaţia	11,11%	21,94%	24,79%
10.	Concurența produselor din import	19,44%	20,55%	13,22%
11.	Întârzieri la încasarea facturilor de la firmele private	33,33%	20,13%	11,57%
12.	Calitatea slabă a infrastructurii	13,89%	17,57%	23,97%
13.	Costurile ridicate ale creditelor	19,44%	15,76%	9,92%
14.	Instabilitatea relativă a monedei naţionale	2,78%	13,21%	15,70%
15.	Accesul dificil la credite	25,00%	12,03%	12,40%
16.	Neplata facturilor de către instituţiile statului	25,00%	12,03%	2,48%
17.	Scăderea cererii la export	11,11%	10,97%	2,48%
18.	Obţinerea consultanţei şi trainingului necesare firmei	5,56%	9,16%	4,96%
19.	Cunoaşterea şi adoptarea acquis-ului comunitar	2,78%	4,90%	3,31%

Gruparea celor mai frecvente dificultăţi în funcţie de **ramurile economice în care activează IMM-urile**, reliefează următoarele (tabelul 3.25):

- întreprinderile care activează în servicii deţin procente mai mari de unități în care sunt semnalate problemele generate de birocrație (64,76%) și fiscalitate excesivă (60,95%);



- corupția și controalele excesive sunt consemnate în ponderi mai ridicate la firmele din sectorul comerțului;
- concurenţa neloială, scăderea cererii interne, creşterea nivelului cheltuielilor cu angajații, amânările la încasarea facturilor de la firmele private, costurile ridicate ale creditelor și neplata facturilor de către instituţiile statului sunt indicate cel mai des în rândul organizațiilor din construcții;
- angajarea, pregătirea şi menţinerea personalului, calitatea slabă a infrastructurii, obţinerea consultanţei şi trainingului necesare firmei și adoptarea acquis-ului comunitar se manifestă în procentaje mai mari la agenţii economici care activează în turism;
- inflația, instabilitatea relativă a monedei naţionale, accesul dificil la credite și scăderea cererii la export sunt considerate dificultăţi principale în proporţii mai ample în rândul unităţilor din transporturi.

Tabelul 3.25
Diferenţierea dificultăţilor IMM-urilor în funcţie de domeniile de activitate

Nr. crt.	Dificultăţi în activitatea actuală a firmei	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Turism	Transporturi	Servicii
1.	Birocraţia	59,75%	49,45%	64,63%	46,51%	56,67%	64,76%
2.	Fiscalitatea excesivă	47,72%	42,86%	59,04%	41,86%	46,67%	60,95%
3.	Corupţia	40,25%	28,57%	51,06%	34,88%	43,33%	48,25%
4.	Controalele excesive	30,29%	43,96%	51,33%	32,56%	43,33%	50,79%
5,	Concurenţa neloială	41,08%	52,75%	39,36%	37,21%	40,00%	37,78%
6.	Scăderea cererii interne	39,00%	41,76%	39,63%	37,21%	23,33%	29,84%
7.	Angajarea, pregătirea şi menţinerea personalului	29,88%	29,67%	21,81%	39,53%	26,67%	26,35%
8.	Creşterea nivelului cheltuielilor salariale	28,22%	30,77%	22,07%	27,91%	20,00%	22,86%
9.	Inflaţia	24,48%	14,29%	19,68%	25,58%	26,67%	23,81%
10.	Concurenţa produselor din import	23,24%	17,58%	23,14%	20,93%	20,00%	13,33%
11.	Întârzieri la încasarea facturilor de la firmele private	17,01%	30,77%	16,22%	30,23%	10,00%	21,90%
12.	Calitatea slabă a infrastructurii	24,48%	18,68%	16,76%	27,91%	20,00%	13,33%

13.	**Costurile ridicate ale creditelor**	18,26%	19,78%	13,30%	16,28%	16,67%	13,65%
14.	**Instabilitatea relativă a monedei naţionale**	16,60%	9,89%	11,44%	11,63%	26,67%	12,38%
15.	**Accesul dificil la credite**	14,11%	14,29%	12,77%	4,65%	26,67%	10,16%
16.	**Neplata facturilor de către instituţiile statului**	12,45%	21,98%	9,57%	13,95%	3,33%	10,16%
17.	**Scăderea cererii la export**	13,69%	9,89%	7,18%	13,95%	16,67%	9,52%
18.	**Obţinerea consultanţei şi trainingului necesare firmei**	6,22%	8,79%	8,78%	11,63%	6,67%	9,84%
19.	**Cunoaşterea şi adoptarea acquis-ului comunitar**	2,90%	2,20%	5,85%	6,98%	3,33%	5,08%

3.4. Principalele evoluţii contextuale cu influenţă negativă asupra activităţii IMM-urilor

Dintre evoluţiile contextuale care se consideră că vor influenţa negativ activitatea şi performanţele IMM-urilor în anul acesta, cel mai frecvent semnalate au fost **evoluţia cadrului legislativ (în 45,80% din totalul firmelor investigate), corupţia (29,20%), criza economică mondială (26,64%), birocraţia excesivă (26,64%), politicile băncilor din România faţă de firme (24,82%) şi insuficienta capacitate a Guvernului, Parlamentului etc. de a contracara efectele crizei (23,81%)** Această situaţie se explică prin instabilitatea/ incoerenţa legislativă coroborată cu existenţa într-o mică măsură a unei legislaţii care să stimuleze în mod real şi substanţial activităţile IMM-urilor, intensitatea deosebită a fenomenului de corupţie din România, evoluţiile economice imprevizibile generate de criza internaţională din anii precedenți, proliferarea funcţionarismului, insuficienta reglementare a sistemului bancar românesc și neadoptarea unui program post-criză coerent. Urmează schimbările politice în conducerea statului (17,34%), insuficienta predictibilitate a mediului pentru întreprinderi (14,60%), climatul şi tensiunile sociale (14,32%), tensiunile interetnice (4,84%), politica FMI şi a Băncii Mondiale faţă de ţara noastră (4,56%) și conflictele şi tensiunile sociale, etnice şi militare din zonele apropiate României (1,09%). Vezi figura 3.8.

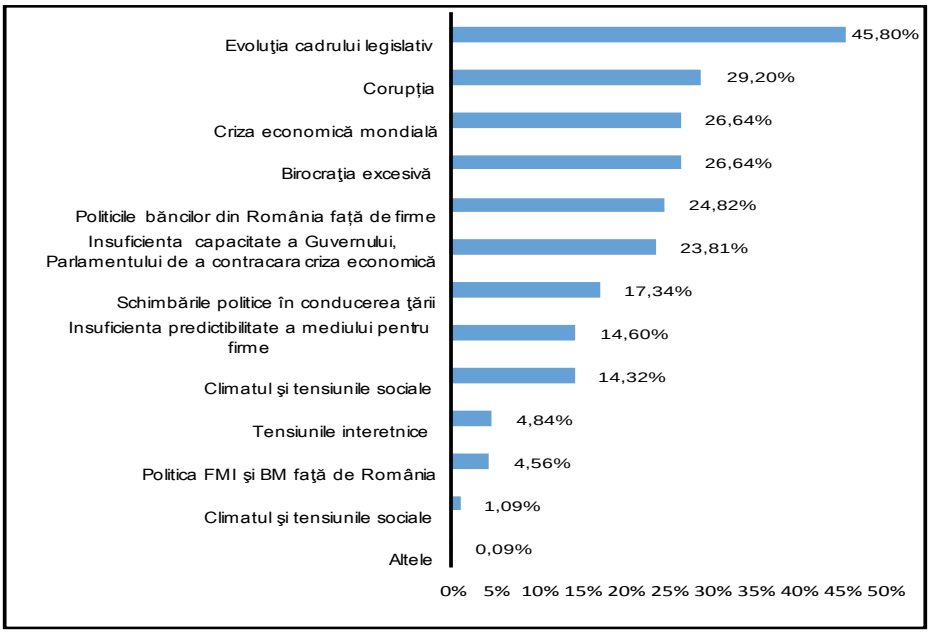


Figura 3.8
Frecvenţa principalelor evoluţii contextuale care influenţează negativ activităţile IMM-urilor

Luând în considerare **vârsta firmelor** (tabelul 3.26), observăm următoarele:

- organizațiile înființate în ultimii 5 ani resimt mai frecvent dificultăţile generate de evoluţia cadrului legislativ (48,97%) și capacitatea redusă a Guvernului, Parlamentului, etc de a contracara criza economică (25,53%);
- criza economică mondială, politicile băncilor din România față de firme, schimbările politice în conducerea ţării și climatul/ tensiunile sociale sunt indicate mai des în cadrul entităților de 5-10 ani vechime;
- întreprinderile mai vechi de 15 ani consemnează proporții mai ample ale companiilor care au semnalat corupția (35,86%), birocraţia excesivă (29,66%), tensiunile interetnice (5,52%) și politica FMI şi BM faţă de țara noastră (6,55%);
- angajatorii cu vârsta cuprinsă între 10 şi 15 ani dețin procentaje mai ridicate de IMM-uri care sunt afectate de insuficienta predictibilitate a mediului de afceri (20,68%) și conflictele si tensiunile sociale si etnice si militare din zone apropiate Romaniei (1,27%).

Tabelul 3.26
Diferenţierea percepţiilor influenţelor negative ale evoluţiilor contextuale în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Evenimente ce afectează negativ activitatea şi performanţele firmelor	Vârsta IMM-urilor:			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Evoluţia cadrului legislativ	48,97%	46,59%	47,26%	40,69%
2.	Corupţia	21,72%	27,96%	31,65%	35,86%
3.	Criza economică mondială	26,90%	28,67%	26,16%	24,83%
4.	Birocraţia excesivă	24,14%	25,45%	27,43%	29,66%
5.	Politicile băncilor din România față de firme	24,48%	28,32%	23,63%	22,76%
6.	Insuficienta capacitate a Guvernului, Parlamentului, etc de a contracara criza economică	25,52%	21,15%	24,05%	24,48%
7.	Schimbările politice în conducerea ţării	15,86%	19,00%	16,46%	17,93%
8.	Insuficienta predictibilitate a mediului pentru firme	9,31%	13,26%	20,68%	16,21%
9.	Climatul şi tensiunile sociale	14,14%	18,64%	10,97%	13,10%
10.	Tensiunile interetnice	3,79%	5,38%	4,64%	5,52%
11.	Politica FMI şi BM faţă de România	2,41%	4,66%	4,64%	6,55%
12.	Conflictele si tensiunile sociale si etnice si militare din zone apropiate Romaniei	1,03%	1,43%	1,27%	0,69%

Referitor la evoluţiile contextuale cu influenţă negativă asupra activităţilor IMM-urilor în funcţie de **regiunile de dezvoltare**, constatăm în principal următoarele aspecte (tabelul 3.27):

- evoluţia cadrului legislativ este resimțită în procent mai ridicat de firmele din Nord Vest (77,92%) și mai scăzut de către unitățile economice din Vest (23,08%);
- întreprinderile din regiunea Vest înregistrază cele mai mari ponderi ale întreprinderilor în care sunt indicate corupția (52,85%), birocraţia excesivă (46,15%), insuficienta capacitate a Guvernului, Parlamentului, etc. de a combate efectele crizei economice (38,46%), schimbările politice în conducerea ţării (38,46%) și insuficienta predictibilitate a mediului pentru firme (23,08%);
- agenţii economici din regiunea Centru sunt afectați în proporţie mai amplă de politicile băncilor din România față de firme (43,69%) și în

procentaj mai redus de birocrație (24,27%) și predictibilitatea precară a mediului (9,71%);

- în regiunea Sud Vest au fost semnalate mai frecvent problemele cauzate de Climatul şi tensiunile sociale (29,73%) și conflictele şi tensiunile sociale, etnice şi militare din zone apropiate țării noastre (2,70%);
- au fost înregistrate ponderi nule in companiile din Nord Est, Vest și Nord Vest, daca avem în vedere tensiunile interetnice, în entitățile regiunii Vest și Nord Vest, luând în considerare impactul negativ al politicilor FMI şi BM faţă de țara noastră și în organizațiile din Sud Est și Vest, dacă avem în vedere conflictele şi tensiunile sociale, etnice şi militare din zone apropiate României.

Tabelul 3.27
Diferenţierea percepţiilor influenţelor negative ale evoluţiilor contextuale în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Evenimente ce afectează negativ activitatea şi performanţele firmelor		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Evoluţia cadrului legislativ	28,79%	38,36%	32,82%	45,95%	23,08%	77,92%	62,14%	48,05%
2.	Corupția	15,15%	34,25%	33,85%	42,34%	53,85%	7,79%	30,10%	26,75%
3.	Criza economică mondială	54,55%	25,34%	18,97%	24,32%	38,46%	24,68%	24,27%	27,53%
4.	Birocraţia excesivă	33,33%	28,77%	26,67%	27,03%	46,15%	24,68%	24,27%	24,94%
5.	Politicile băncilor din România faţă de firme	15,15%	20,55%	14,87%	36,04%	7,69%	42,86%	43,69%	21,82%
6.	Insuficienta capacitate a Guvernului, Parlamentului, etc de a contracara efectele crizei economice	13,64%	21,23%	37,44%	18,92%	38,46%	12,99%	16,50%	24,68%
7.	Schimbările politice în conducerea ţării	15,15%	13,01%	18,97%	20,72%	38,46%	2,60%	18,45%	19,48%
8.	Insuficienta predictibilitate a mediului pentru firme	22,73%	12,33%	15,38%	18,02%	23,08%	12,99%	9,71%	14,03%
9.	Climatul şi tensiunile sociale	7,58%	23,97%	10,26%	29,73%	23,08%	14,29%	16,50%	8,57%
10.	Tensiunile interetnice	0,00%	15,75%	3,59%	2,70%	0,00%	0,00%	8,74%	2,86%
11.	Politica FMI şi BM faţă de România	13,64%	8,90%	1,03%	2,70%	0,00%	0,00%	5,83%	4,42%
12.	Conflictele şi tensiunile sociale, etnice şi militare din zone apropiate României	1,52%	0,00%	1,54%	2,70%	0,00%	2,60%	0,97%	0,52%

sodexo

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

- evoluţia cadrului legislativ este consemnată mai des în microîntreprinderi (47,17%) şi mai rar în firmele mici (37,21%);
- birocrația excesivă, insuficienta capacitate a instituțiilor statului de a contracara efectele crizei economice și climatul/ tensiunile sociale influențează negativ activitatea companiilor într-o frecvență direct proporţională cu mărimea acestora, iar procentele entităților impactate de tensiunile interetnice cresc odată cu reducerea dimensiunilor organizațiilor;
- întreprinderile mici resimt mai frecvent efectele nefaste generate de corupție (39,53%), criza economică mondială (28,68%), politicile băncilor din țara noastră față de agenții economici (28,68%), schimbările politice (20,93%), politica FMI şi BM faţă de România (10,85%) și conflictele/ tensiunile sociale, etnice şi militare din zone apropiate (1,55%);
- microîntreprinderile deţin cele mai reduse ponderi ale organizaţiilor în care decidenții semnalează problemele corupției (27,52%), crizei economice mondiale (26,30%), birocraţiei excesive (24,75%), schimbărilor politice la nivel înalt (16,65%), insuficientei predictibilități a mediului de afaceri (13,21%), climatului şi tensiunilor sociale (13,87%) și politicii FMI şi BM faţă de România (3,33%).

Tabelul 3.28
Diferenţierea percepţiei influenţelor negative ale evoluţiilor contextuale în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Evenimente ce vor afecta negativ activitatea şi performanţele firmelor	Dimensiunea firmelor		
		Microfirme	Firme mici	Firme mijlocii
1.	Evoluţia cadrului legislativ	47,17%	37,21%	43,94%
2.	Corupția	27,52%	39,53%	31,82%
3.	Criza economică mondială	26,30%	28,68%	27,27%
4.	Birocraţia excesivă	24,75%	34,11%	37,88%
5.	Politicile băncilor din România față de firme	24,31%	28,68%	24,24%
6.	Insuficienta capacitate a Guvernului, Parlamentului, etc. de a contracara efectele crizei economice	23,97%	20,93%	27,27%
7.	Schimbările politice în conducerea ţării	16,65%	20,93%	19,70%
8.	Insuficienta predictibilitate a mediului pentru firme	13,21%	17,83%	27,27%

9.	**Climatul şi tensiunile sociale**	13,87%	16,28%	16,67%
10.	**Tensiunile interetnice**	5,11%	4,65%	1,52%
11.	**Politica FMI şi BM faţă de România**	3,33%	10,85%	9,09%
12.	**Conflictele şi tensiunile sociale, etnice şi militare din zone apropiate României**	1,11%	1,55%	0,00%

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

- SA-urile înregistrează cele mai mari ponderi ale firmelor în care au fost indicate influenţele nefaste generate de evoluţia cadrului legislativ (50%), corupție (41,67%), birocraţia excesivă (47,22%), insuficienta predictibilitate a mediului pentru companii (25%), tensiunile interetnice (5,56%) și oliticile FMI şi BM faţă de România (8,33%);
- SRL-urile dețin procentaje mai ample ale companiilor în care s-a făcut referire la crizei economice mondiale (27,48%), politicile băncilor din România față de întreprinderi (26,09%), climatului şi tensiunilor sociale (14,70%) și conflictelor/ tensiunilor sociale, etnice şi militare din zone apropiate țării noastre (1,28%);
- entităţile care au altă formă de organizare resimt mai frecvent efectele negative ale capacității reduse a instituțiilor statului de a contracara efectele crizei economice (37,19%) și schimbărilor politice în conducerea ţării (28,93%).

Tabelul 3.29
Diferenţierea percepţiei influenţelor negative ale evoluţiilor contextuale în funcţie de forma juridică de organizare a IMM-urilor

Nr. crt.	Evenimente ce vor afecta negativ activitatea şi performanţele firmelor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	**Evoluţia cadrului legislativ**	50,00%	46,22%	41,32%
2.	**Corupția**	41,67%	28,12%	33,88%
3.	**Criza economică mondială**	19,44%	27,48%	22,31%
4.	**Birocraţia excesivă**	47,22%	26,62%	20,66%
5.	**Politicile băncilor din România față de**	22,22%	26,09%	15,70%

	firme			
6.	**Insuficienta capacitate a Guvernului, Parlamentului, etc. de a contracara efectele crizei economice**	33,33%	21,73%	37,19%
7.	**Schimbările politice în conducerea ţării**	16,67%	15,87%	28,93%
8.	**Insuficienta predictibilitate a mediului pentru firme**	25,00%	14,27%	14,05%
9.	**Climatul şi tensiunile sociale**	8,33%	14,70%	13,22%
10.	**Tensiunile interetnice**	5,56%	5,11%	2,48%
11.	**Politica FMI şi BM faţă de România**	8,33%	4,37%	4,96%
12.	**Conflictele şi tensiunile sociale, etnice şi militare din zone apropiate României**	0,00%	1,28%	0,00%

Abordarea factorilor contextuali cu impact negativ asupra IMM-urilor în funcţie de **ramurile de activitate**, relevă următoarele aspecte mai importante:

- evoluţia legislației, insuficienta capacitate a Guvernului, Parlamentului, etc. de a contracara efectele crizei economice și climatul/ tensiunile sociale impactează negativ mai frecvent unitățile care activează în turism;
- corupția, birocraţia excesivă, insuficienta predictibilitate a mediului intreprenorial și conflictele/ tensiunile sociale, etnice şi militare din zone apropiate României sunt indicate în proporţii mai ridicate în firmele din transporturi;
- recesiunea economică pe plan mondial şi tensiunile interetnice sunt consemnate mai des în cadrul companiilor din sectorul serviciilor;
- schimbările politice în conducerea ţării și politica FMI/ BM faţă de România sunt semnalate în procentaje mai ridicate la entitățile din industrie;

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 3.30.



Tabelul 3.30
Diferenţierea percepţiei influenţelor negative ale evoluţiilor contextuale asupra IMM-urilor grupate în funcţie de ramura de activitate

Nr. crt.	Evenimente ce vor afecta negativ activitatea şi performanţele firmelor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Evoluţia cadrului legislativ	39,00%	49,45%	46,28%	41,86%	53,33%	49,21%
2.	Corupția	34,02%	24,18%	25,00%	34,88%	30,00%	31,11%
3.	Criza economică mondială	28,63%	24,18%	24,73%	13,95%	23,33%	30,16%
4.	Birocraţia excesivă	30,71%	32,97%	25,00%	39,53%	20,00%	22,54%
5.	Politicile băncilor din România față de firme	23,24%	32,97%	25,53%	25,58%	30,00%	22,22%
6.	Insuficienta capacitate a Guvernului, Parlamentului, etc. de a contracara efectele crizei economice	24,90%	16,48%	25,27%	25,58%	26,67%	22,86%
7.	Schimbările politice în conducerea ţării	19,92%	15,38%	18,35%	13,95%	3,33%	16,51%
8.	Insuficienta predictibilitate a mediului pentru firme	16,18%	19,78%	14,89%	20,93%	10,00%	11,11%
9.	Climatul şi tensiunile sociale	12,86%	23,08%	11,70%	11,63%	30,00%	14,92%
10.	Tensiunile interetnice	3,32%	0,00%	3,99%	6,98%	3,33%	8,25%
11.	Politica FMI şi BM faţă de România	7,05%	3,30%	4,52%	0,00%	3,33%	3,81%
12.	Conflictele şi tensiunile sociale, etnice şi militare din zone apropiate României	0,83%	1,10%	1,60%	2,33%	0,00%	0,63%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Evoluţia mediului economic din România în perioada actuală este apreciată ca fiind neutră în 48,27% din IMM-uri, stânjenitoare dezvoltării în 33,58% dintre întreprinderi şi favorabilă afacerilor în 18,16% din companii.

- Firme mici şi mijlocii în care se apreciază că mediul economic actual este stânjenitor afacerilor înregistrează ponderi mai mari la nivelul IMM-urilor care au peste 15 ani vechime (37,24%), firmelor din regiunea Sud Vest (44,14%), microîntreprinderilor (35,18%), entităților care sunt altfel organizate juridic (45,45%) şi organizaţiilor din transporturi (41,86%).

- În 13,78% dintre companii se estimează că evoluţia mediului de afaceri românesc pe întreg anul 2016 va fi favorabilă IMM-urilor.

- Cele mai ridicate proporţii ale IMM-urilor în care se consideră că mediul economic pe parcursul anului 2016 va fi favorabil dezvoltării sunt consemnate în rândul organizaţiilor înfiinţate în ultimii 5 ani și mai vechi de 15 ani (14,14%), firmelor din Centru (22,33%), întreprinderilor mici (24,81%), societăţilor pe acţiuni (16,67%) şi entităţilor din sectorul turismului (20%).

- Principalele oportunităţi de afaceri ale întreprinderilor mici şi mijlocii pe parcursul anului 2015 sunt asimilarea de noi produse (indicată în 52,19% din IMM-uri), creşterea cererii pe piaţa internă (49,36%), penetrarea pe noi pieţe (49,18%), realizarea unui parteneriat de afaceri (46,81%), utilizarea de noi tehnologii (38,41%), obţinerea unui grant (13,87%) şi sporirea exporturilor (13,78%).

- Dificultăţile cu care se confruntă mai frecvent firmele mici şi mijlocii sunt: birocraţia (semnalată în 61,41% din IMM-uri), fiscalitatea excesivă (54,74%), corupţia (45,16%), controalele excesive (44,98%), concurenţa neloială (40,33%), scăderea cererii interne, (36,31%), angajarea, pregătirea şi menţinerea personalului (26,37%), creşterea nivelului cheltuielilor salariale (25,54%), inflaţia (21,90%), concurenţa produselor din import (19,71%), întârzierile la încasarea contravalorii facturilor de la firmele private (19,62%), calitatea slabă a infrastructurii (18,16%), costurile ridicate ale creditelor (15,24%) și instabilitatea relativă a monedei naţionale (13,14%).

- Elementele contextuale cu influenţă negativă asupra activităţilor şi performanţelor IMM-urilor cel mai frecvent întâlnite în România sunt evoluţia cadrului legislativ (în 45,80% din totalul companiilor investigate), corupţia (29,20%), criza economică mondială (26,64%), birocraţia excesivă (26,64%), politicile băncilor din România faţă de firme (24,82%) şi insuficienta capacitate a Guvernului, Parlamentului etc. de a contracara efectele crizei (23,81%).

AGENȚIA NAȚIONALĂ DE PRESĂ
AGERPRES
Actualizează lumea.

Avem cel mai cuprinzător flux de ştiri economice.

Suntem cea mai credibilă
şi cea mai cuprinzătoare sursă de
informații de presă pentru mass-media
naționale şi internaționale, cu o tradiție
de peste 127 de ani în domeniul ştirilor.

Actualizăm lumea.

www.agerpres.ro

Capitolul 4
IMPACTUL EVOLUŢIILOR ECONOMICE COMPLEXE NAŢIONALE ŞI INTERNAŢIONALE ASUPRA IMM-URILOR

4.1. Dinamica activităţii IMM-urilor în perioada octombrie 2011 - martie 2016

Recesiunea economică mondială a generat multiple efecte negative şi în România. O bună parte a specialiştilor apreciază că multe ţări vor avea şi în continuare evoluţii economice nefaste, chiar dacă au înregistrat creşteri ale PIB-ului în diverse perioade. În acest context, evidenţierea impactului recesiunii economice interne/internaţionale asupra activităţii IMM-urilor româneşti prezintă o însemnătate deosebită. **Datorită faptului că întreprinzătorii din cadrul firmelor falimentare nu au putut fi abordaţi (au închis companiile sau nu şi-au manifestat disponibilitatea pentru a furniza informaţii), prezentăm două categorii de rezultate ale sondajului:**

- o primă categorie se referă la evoluţia din perioada octombrie 2011 - martie 2016 a activităţilor din cadrul **IMM-urilor investigate** (figura 4.1): ancheta relevă că **66,79% dintre companii activează la aceiaşi parametri, 19,43% din întreprinderi şi-au diminuat activitatea, iar 13,78% dintre organizaţii au avut o evoluţie ascendentă**;

- a doua categorie de rezultate are în vedere aprecierile întreprinzătorilor cu privire la evoluţia **IMM-urilor a căror activitate este cunoscută foarte bine** (furnizori, clienţi, firme ale prietenilor etc.) în perioada octombrie 2011 - martie 2016; sondajul evidenţiază că **36,32% dintre firme şi-au redus afacerile, 32,77% din întreprinderi funcţionează la aceiaşi parametri, 19,93% dintre entităţi au dat faliment sau se află în situaţie falimentară**, iar **10,98% dintre unităţile economice şi-au amplificat activitatea.** Vezi figura 4.2.

Deşi informaţiile furnizate de către întreprinzători cu privire la alte firme pot fi afectate de subiectivismul aferent percepţiei stării altor organizaţii, considerăm că situaţia prezentată este relevantă în vederea formării unei imagini de ansamblu cu privire la evoluţia sectorului de IMM-uri în perioada octombrie 2011 - martie 2016. Se poate trage concluzia că o parte considerabilă din întreprinderile mici şi mijlocii româneşti s-au confruntat cu mari probleme, datorită declinului economic accentuat. Ca şi în alte ţări din lume şi U.E., acestea au făcut greu faţă crizei economice, situaţie ce se explică prin faptul că IMM-urile sunt în general mai vulnerabile la turbulenţele contextuale decât firmele mari.

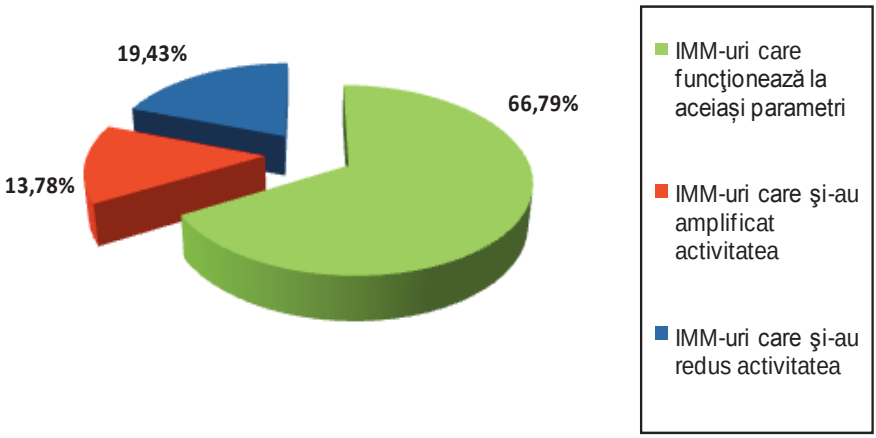


Figura 4.1
Dinamica activităţii IMM-urilor investigate în perioada octombrie 2011 - martie 2016

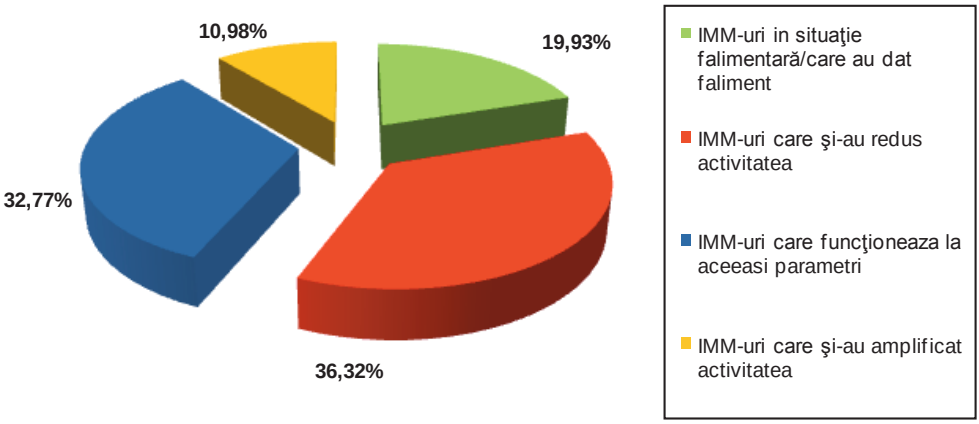


Figura 4.2
Dinamica activităţii IMM-urilor a căror activitate este cunoscută foarte bine de întreprinzători, în perioada octombrie 2011 - martie 2016



În continuare prezentăm situaţia celor 1096 de IMM-uri investigate, cu precizarea că în rândul acestora nu există firme care şi-au încetat activitatea datorită falimentului.

Luând în considerare **vârsta companiilor** (tabelul 4.1), constatăm că întreprinderile care au sub 5 ani consemnează procentaje mai mari ale entităţilor care care funcţionează la aceiaşi parametri (70,34%), organizaţiile de 5 - 10 ani deţin procente mai ridicate ale unităţilor economice care şi-au redus activitatea (22,58%), iar angajatorii de 10-15 ani consemnează o proporție superioară a firmelor care şi-au amplificat afacerile (15,61%).

Tabelul 4.1
Dinamica activităţii IMM-urilor investigate în perioada octombrie 2011 - martie 2016, în funcţie de vârsta acestora

Nr. crt.	Dinamica activităţii IMM-urilor în perioada octombrie 2011 - martie 2016	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	IMM-uri care şi-au redus activitatea	14,83%	22,58%	19,83%	20,69%
2.	IMM-uri care funcţionează la aceiaşi parametri	70,34%	64,87%	64,56%	66,90%
3.	IMM-uri care şi-au amplificat activitatea	14,83%	12,54%	15,61%	12,41%

Gruparea firmelor în funcţie de **apartenenţa regională** relevă următoarele aspecte mai importante:

- IMM-urilor din regiunea Nord Vest înregistrează o proporţie mai ridicată de organizații care şi-au menţinut afacerile la acelaşi nivel (74,03%);

- regiunea Vest deţine ponderea cea mai mare de companii care au avut o evoluţie descendentă (30,77%), dar consemnează cele mai reduse procentaje de întreprinderi care au stagnat (61,54%) și s-au dezvoltat (7,69%)

- întreprinderile din Sud Est se remarcă prin procentajul mai mare al entităţilor care şi-au amplificat business-ul (21,23%);

Tabelul 4.2
Dinamica activităţii IMM-urilor investigate în perioada octombrie 2011 - martie 2016, în funcţie de regiunile de dezvoltare din care fac parte

Nr. crt.	Dinamica activităţii firmelor în perioada octombrie 2011 - martie 2016		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	IMM-uri care şi-au redus activitatea	16,67%	17,12%	21,03%	18,02%	30,77%	16,88%	13,59%	22,08%
2.	IMM-uri care funcţionează la aceiaşi parametri	63,64%	61,64%	67,18%	73,87%	61,54%	74,03%	72,82%	64,16%
3.	IMM-uri care şi-au amplificat activitatea	19,70%	21,23%	11,79%	8,11%	7,69%	9,09%	13,59%	13,77%

Analiza IMM-urilor **pe clase de mărime** evidenţiază că procentajele firmelor cu evoluţii ascendente cresc odată cu amplificarea dimensiunilor organizațiilor, ponderile companiilor aflate în declin se consemnează într-o frecvenţă invers proporţională cu mărimea întreprinderilor, iar menţinerea afacerii la acelaşi nivel este înregistrată mai des de către entitățile mici (69,77%) şi mai rar de către unitățile mijlocii (62,12%). Această situaţie se explică prin faptul că, de regulă, amplificarea mărimii agentului economic are drept efect diminuarea vulnerabilităţii sale la evoluţiile contextuale nefaste. Detalii în tabelul 4.3.

Tabelul 4.3
Diferenţierea dinamicii activităţii firmelor investigate în perioada octombrie 2011 - martie 2016, în funcţie de mărimea acestora

Nr. crt.	Dinamica activităţii întreprinderilor în perioada octombrie 2011 - martie 2016	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	IMM-uri care şi-au redus activitatea	21,53%	10,08%	9,09%
2.	IMM-uri care funcţionează la aceiaşi parametri	66,70%	69,77%	62,12%
3.	IMM-uri care şi-au amplificat activitatea	11,76%	20,16%	28,79%

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

- SRL-urile deţin procentul cel mai mare al întreprinderilor care activează la aceiaşi parametri (68,48%) şi cea mai redusă pondere a IMM-urilor care și au amplificat afacerile (13,42%).
- SA-urile înregistrează cea mai ridicată proporţie a firmelor ca care s-au dezvoltat (16,67%) și cel mai mic procentaj de unități care au avut o evoluţie descendentă (16,67%);
- operatorii economici cu alte forme juridice au semnalat mai frecvent diminuarea activităţilor (30,58%) și mai rar menţinerea business-ului la același nivel (53,72%).

Tabelul 4.4
Dinamica activităţii IMM-urilor investigate în perioada octombrie 2011 - martie 2016, în funcţie de forma lor de organizare juridică

Nr. crt.	Dinamica activităţii întreprinderilor în perioada octombrie 2011 - martie 2016	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	IMM-uri care şi-au redus activitatea	16,67%	18,10%	30,58%
2.	IMM-uri care funcţionează la aceiaşi parametri	66,67%	68,48%	53,72%
3.	IMM-uri care şi-au amplificat activitatea	16,67%	13,42%	15,70%

Încadrarea **agenților economici în funcţie de domeniul în care activează** reliefează în principal următoarele elemente:

- întreprinderile din servicii consemnează cea mai ridicată proporţie de firme care funcţionează la aceiaşi parametri (70,48%);

- IMM-urile din sectorul comerțului înregistrează un procentaj mai mare de companii care au diminuat business-ul (24,20%) și o pondere mai redusă de entităţi care s-au menţinut la acelaşi nivel (62,23%);

- operatorii din turism deţin procentul cel mai amplu de organizaţii care şi-au dezvoltat afacerile (26,67%) şi cea mai scăzută frecvenţă a entităților care au avut o evoluție descendentă (10%).

Vezi tabelul 4.5.

sodexo

Tabelul 4.5
Dinamica activităţii IMM-urilor investigate în perioada octombrie 2011 - martie 2016, în funcţie de ramurile de activitate

Nr. crt.	Dinamica activităţii IMM-urilor în perioada octombrie 2011 - martie 2016	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-uri care şi-au redus activitatea	17,01%	16,48%	24,20%	18,60%	10,00%	17,46%
2.	IMM-uri care funcţionează la aceiaşi parametri	67,22%	70,33%	62,23%	72,09%	63,33%	70,48%
3.	IMM-uri care şi-au amplificat activitatea	15,77%	13,19%	13,56%	9,30%	26,67%	12,06%

4.2. Impactul psihologic al situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor

Deşi PIB-ul României s-a majorat pe parcursul anului trecut şi Comisia Națională de Prognoză anticipează o creştere a economiei româneşti în 2016, ţara noastră şi unele state ale U.E. se confruntă cu multe probleme la nivel micro, mezo şi macroeconomic, iar o bună parte dintre experţi consideră că zona Euro va întâmpina dificultăți în anii următori. Evoluţiile economice naţionale şi internaţionale nefaste din ultimii anii, incertitudinile legate de situaţia economică din prezent şi impredictibilitatea evoluţiilor viitoare au impactat şi impactează în plan psihologic o parte considerabilă a oamenilor de afaceri.

Având în vedere aceste apecte este important să ne facem o imagine cu privire la măsura în care întreprinzătorii/ managerii români sunt influenţaţi emoţional de situaţia economică actuală. Ancheta a relevat următoarele:

- **38,48% dintre decidenţii IMM-urilor se simt ameninţaţi într-o proporţie mică sau foarte mică de contextul mondo şi macroeconomic;**
- **32,97% dintre întreprinzători/ manageri sunt destul de mult afectaţi de situaţia economică din momentul de faţă;**
- 11,02% dintre oamenii de afaceri resimt evoluţiile economice la un nivel ridicat;
- 10,47% dintre respondenți sunt influenţaţi în foarte mare măsură de conjuctura economică;
- 7,07% dintre cei investigați nu sunt impactaţi de condiţiile economice actuale.

Vezi figura 4.3.

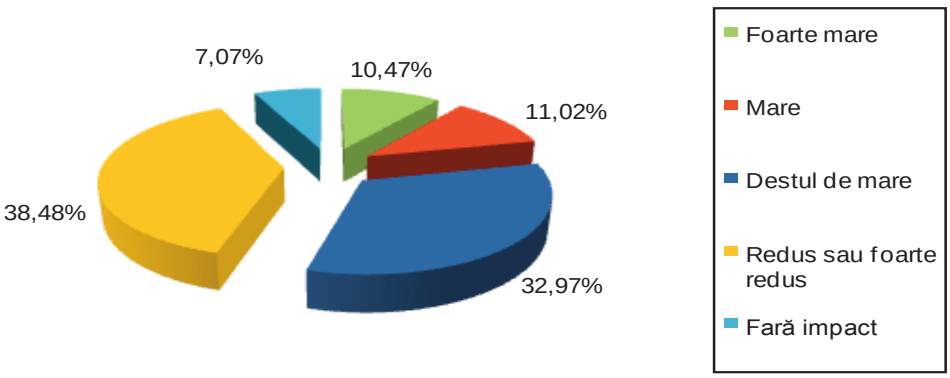


Figura 4.3
Impactul psihologic al situaţiei economice actuale economice asupra întreprinzătorilor

Abordarea firmelor **în funcţie de anul înfiinţării** evidenţiază în principal următoarele:

- firmele care au sub 5 ani vechime dețin ponderi mai mari ale organizațiilor în care situaţia economică actuală este resimţită la un nivel destul de ridicat și redus/ foarte redus de către întreprinzători (35,52%, respectiv 41,38%) şi procentaje mai scăzute ale respondenţilor afectați în mare și foarte mare măsură (6,55 și 9,31%);
- întreprinderile cu vârsta cuprinsă între 5 şi 10 ani înregistrează procentaje superioare de entităţi în care întreprinzătorii sunt foarte amplu influenţaţi de contextul macroeconomic/ mondoeconomic (11,23%) și care nu sunt impactaţi (7,97%);
- IMM-urile de peste 15 ani vechime deţin un procent mai ridicat în ceea ce privește deținătorii de business-uri care se simt amenințați în amplă măsură de tendințele economice care se manifestă pe plan național/ internațional (17,36%) și consemnează frecvențe mai reduse ale persoanelor influenţate destul de mult (30,90%), puțin sau foarte puțin (34,72%) și deloc (5,90%) de situaţia incertă.

Informaţii suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.6.

Tabelul 4.6
Impactul psihologic al situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Impactul psihologic al situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Foarte mare	9,31%	11,23%	10,21%	11,11%
2.	Mare	6,55%	9,06%	11,06%	17,36%
3.	Destul de mare	35,52%	33,33%	31,91%	30,90%
4.	Redus sau foarte redus	41,38%	38,41%	39,57%	34,72%
5.	Fără impact	7,24%	7,97%	7,23%	5,90%

Examinând companiile **în funcţie de apartenenţa regională** (tabelul 4.7), remarcăm următoarele:

- organizaţiile din regiunea de Vest înregistrează ponderi superioare ale persoanelor care sunt impactate destul de mult (69,23%) și neimpactate (15,38%) în plan psihologic de situaţia economică actuală şi nu consemnează niciun întreprinzător care să fie afectat în mare măsură de conjunctura mondo/ macroeconomică;
- IMM-urile din București Ilfov consemnează procentajul cel mai ridicat (15,71%), iar entitățile din Sud Est dețin cea mai scăzută pondere (4,38%) a factorilor de decizie care resimt evoluţiile economice la un nivel foarte ridicat;
- firmele din Centru deţin proporţia cea mai amplă de respondenţi care se simt ameninţaţi puțin sau foarte puțin de starea actuală a economiei (53,40%) şi procentul cel mai mic al decidenților care sunt influențați destul de mult de contextul economic (25,24%);

Tabelul 4.7
Impactul psihologic al situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcţie de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Impactul psihologic al situaţiei 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	6,06%	4,83%	12,89%	7,27%	7,69%	5,26%	4,85%	15,71%
2.	Mare	19,70%	14,48%	9,28%	24,55%	0,00%	2,63%	5,83%	8,64%
3.	Destul de mare	31,82%	35,17%	38,14%	34,55%	69,23%	28,95%	25,24%	30,89%
4.	Redus sau foarte redus	39,39%	41,38%	35,57%	23,64%	7,69%	60,53%	53,40%	35,60%
5.	Fără impact	3,03%	4,14%	4,12%	10,00%	15,38%	2,63%	10,68%	9,16%

Clasificarea pe **clase de mărime a întreprinderilor** relevă în principal că:

- frecvenţele întreprinzătorilor care sunt amplu afectaţi de situaţia economică actuală creşte direct proporţional cu dimensiunea entităţilor, iar ponderile respondenţilor influenţati în foarte mare măsură de condiţiile economice din prezent scad odată cu mărimea agenţilor economici;
- întreprinderile mici înregistrează cel mai mare procent al decidenţilor impactaţi destul de mult de conjunctura mondo/ macroeconomică (39,06%) şi ponderi inferioare ale companiilor în care oamenii de afaceri resimt puţin sau foarte puţin (35,59%) şi nu sunt afectaţi (5,47%) de contextul economic;
- companiile mijlocii consemnează o frecvenţă mai ridicată a persoanelor care sunt neimpactate în plan psihologic de evoluţiile economice din prezent (7,58%).

Vezi tabelul 4.8.

Tabelul 4.8
Impactul psihologic al situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Impactul psihologic al situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Foarte mare	11,73%	5,47%	3,03%
2,	Mare	9,39%	16,41%	22,73%
3,	Destul de mare	32,40%	39,06%	28,79%
4,	Redus sau foarte redus	39,22%	33,59%	37,88%
5,	Fără impact	7,26%	5,47%	7,58%

Încadrarea firmelor după **forma de organizare juridică** (tabelul 4.9), reliefează următoarele aspecte mai importante:

- SA-urile înregistrează procentaje mai mari ale oamenilor de afaceri care se simt ameninţaţi de evoluţiile contextuale în proporţie destul de mare (38,89%) şi care nu sunt influenţaţi emoţional de situaţia economică din momentul de faţă (11,11%);
- SRL-urile consemnează procente mai ridicate ale respondenţilor afectaţi mult (11,16%) şi puţin sau foarte puţin (39,81%) de condiţiile economice din prezent;
- operatorii economici cu altă formă de organizare deţin o proporţie superioară a decidenţilor care sunt amplu impactaţi de conjunctura economică existentă (19,83%).

sodexo

Tabelul 4.9
Impactul psihologic al situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcţie forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Impactul psihologic al situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Foarte mare	5.56%	9.44%	19.83%
2.	Mare	11.11%	11.16%	9.92%
3.	Destul de mare	38.89%	32.08%	38.02%
4.	Redus sau foarte redus	33.33%	39.81%	29.75%
5.	Fără impact	11.11%	7.51%	2.48%

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

- organizațiile din sectorul turismului consemnează procentaje mai ridicate de respondenţi care sunt impactaţi în mică/ foarte mică măsură (53,33%) şi nu sunt impactați (16,67%) de evoluţiile macro şi mondoeconomice (9,43%);
- firmele din transporturi deţin proporţii superioare de unități în cadrul cărora oamenii de afaceri sunt amplu afectaţi de condiţiile economice actuale (16,28%);
- entitățile care activează în comerț se remarcă printr-o frecvență mai mare a decidenților care resimt foarte mult situația actuală (14,10%) și înregistrează o pondere inferioară a persoanelor care sunt influențați în proporție mare de contextul economic (8,51%),

Detalii în tabelul 4.10.

Tabelul 4.10
Influenţa în plan psihologic a situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcţie de domeniile de activitate ale IMM-urilor

Nr. crt.	Impactul psihologic al situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Foarte mare	7,95%	6,74%	14,10%	6,98%	3,33%	10,26%
2.	Mare	12,97%	15,73%	8,51%	16,28%	10,00%	10,58%
3.	Destul de mare	40,59%	32,58%	27,66%	32,56%	16,67%	35,26%
4.	Redus sau foarte redus	33,05%	32,58%	42,02%	37,21%	53,33%	38,78%
5.	Fără impact	5,44%	12,36%	7,71%	6,98%	16,67%	5,13%

Analiza modului de percepere în plan afectiv a situaţiei economice actuale în funcţie de **performanţele obţinute de IMM-uri în anul 2015 faţă de 2014** (tabelul 4.11), evidenţiază în principal următoarele:

- firmele cu rezultate mult mai bune consemnează un procent superior (18,52%), iar companiile cu performanțe mult mai slabe dețin o pondere mai redusă (3,13%) a decidenţilor care nu sunt influenţaţi în plan psihologic de condiţiile actuale;
- companiile cu realizări mult mai slabe înregistrează cea mai ridicată frecvență a oamenilor de afaceri care se simt ameninţaţi într-o proporţie foarte mare de evoluțiile mondo şi macroeconomice (53,13%);
- organizațiile cu performanţe identice deţin procentaje mai crescute de respondenţi care sunt afectaţi în mare (13,69%) și destul de mare (37,96%) măsură de situaţia economică existentă;

Tabelul 4.11
Diferenţierea impactului psihologic al situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor în funcţie de performanţele obţinute în anul 2015 comparativ cu 2014

Nr. crt.	Impactul psihologic al situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Foarte mare	14,81%	4,72%	6,75%	12,90%	53,13%
2.	Mare	0,00%	8,58%	13,69%	8,29%	10,94%
3.	Destul de mare	40,74%	28,76%	37,96%	26,73%	23,44%
4.	Redus sau foarte redus	25,93%	50,21%	34,67%	45,62%	9,38%
5.	Fără impact	18,52%	7,73%	6,93%	6,45%	3,13%

Luând în considerare corelaţia dintre impactul psihologic al situaţiei economice din prezent şi **nivelul studiilor decidenţilor din IMM-uri** (tabelul 4.12), se observă că:

- persoanele cu pregătire medie înregistrează cele mai ridicate procentaje ale respondenților neimpactați (7,73%) și afectați în mică sau foarte mică măsură (39,78%) de conjuctura economică din prezent;
- întreprinzătorii cu studii elementare deţin cele mai mari proporţii ale factorilor de decizie influențați foarte mult (22,22%), mult (22,22%) și destul de mult (55,56%) de contextul actual.

sodexo

Tabelul 4.12
Impactul psihologic al situaţiei economice actuale în funcţie de studiile întreprinzătorilor

Nr. crt.	Impactul psihologic al situaţiei economice actuale asupra întreprinzătorilor	Nivelul studiilor întreprinzătorului		
		Elementare	Medii	Superioare
1.	Foarte mare	22,22%	13,54%	8,07%
2.	Mare	22,22%	9,94%	10,35%
3.	Destul de mare	55,56%	29,01%	34,86%
4.	Redus sau foarte redus	0,00%	39,78%	39,27%
5.	Fără impact	0,00%	7,73%	7,46%

4.3. Aprecieri cu privire la evoluţia situaţiei economice a României în anul 2016

Având în vedere aprecierile decidenţilor din cadrul IMM-urilor cu privire situaţia economică a României în 2016 (figura 4.4), rezultatele anchetei relevă următoarele:

- 55,80% din întreprinzători/ manageri estimează că anul în curs va fi la fel ca cel precedent;
- 37,48% dintre persoanele investigate opinează că trendul va fi descendent;
- 6,72% dintre respondenţi apreciază că evoluţia va fi pozitivă.

Se observă că factorii de decizie din firmele mici și mijlocii nu împărtăşesc estimările specialiştior care au prognozat că anul 2016 va fi unul de creştere economică pentru România.

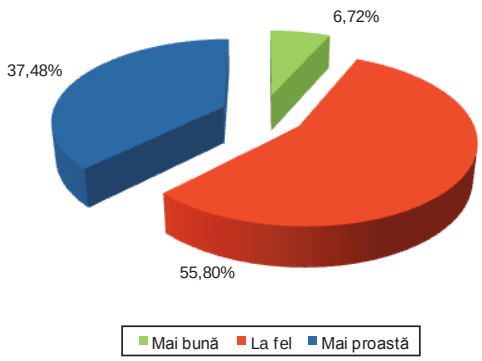


Figura 4.4
Aprecierile întreprinzătorilor cu privire situaţia economică a României în anul 2016

Gruparea firmelor **în funcţie de vârstă** (tabelul 4.13) relevă următoarele:

- firmele de 10-15 ani înregistrează o frecvenţă crescută a decidenţilor care apreciază că economia va stagna (60,43%);
- companiile înființate în ultimii 5 ani consemnează cel mai ridicat procentaj al persoanelor care anticipează o evoluţie negativă (42,56%);
- întreprinderile de cu vârsta cuprinsă între 5 şi 10 ani deţin proporţia cea mai mare a respondenţilor care consideră că situaţia economică se va îmbunătăți (9,06%).

Tabelul 4.13
Diferenţierea aprecierilor cu privire la situaţia economică a României în 2016 în funcţie de vârsta firmelor

Nr. crt.	Situaţia economică a României în 2016	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mai bună	5,19%	9,06%	5,96%	6,64%
2.	La fel	52,25%	51,09%	60,43%	60,14%
3.	Mai proastă	42,56%	39,86%	33,62%	33,22%

Încadrarea IMM-urilor **în funcţie de regiunile de dezvoltare** din care fac parte evidenţiază următoarele:

- întreprinderile din regiunea Nord Vest înregistrează procentajul cel mai ridicat al decidenţilor care anticipează un trend descendent (53,33%), precum şi cele mai mici ponderi ale persoanelor care estimează că situaţia economică va rămâne neschimbată (44,00%) și va fi mai bună (2,67%);
- respondenţii din Nord Est apreciază mai frecvent că în 2016 economia românească va stagna (70,77%) şi va fi mai bună (12,31%).

Informaţii suplimentare sunt prezentate în tabelul 4.14.

Tabelul 4.14
Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situaţia economică a României în 2016, în funcţie de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Situaţia economică a României în 2016		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	Mai bună	12,31%	8,90%	8,33%	5,45%	7,69%	2,67%	8,74%	4,71%
2.	La fel	70,77%	69,18%	48,44%	67,27%	61,54%	44,00%	58,25%	50,00%
3.	Mai proastă	16,92%	21,92%	43,23%	27,27%	30,77%	53,33%	33,01%	45,29%

sodexo

Dacă ne referim la dimensiunea IMM-urilor (tabelul 4.15) observăm în principal că:

- procentajele întreprinzătorilor care consideră că anul 2016 va fi la fel cresc odată cu amplificarea mărimii organizaţiilor, iar ponderile persoanelor care preconizează un trend descendent evoluează invers proporţional cu dimensiunea companiilor;
- firmele mici înregistrează cel mai ridicat procent al decidenților care estimează că situaţia economică va evolua pozitiv (68,05%).

Tabelul 4.15
Diferenţierea aprecierilor cu privire la situaţia economică a României în 2016, în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Situaţia economică a României în 2016	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mai bună	5,95%	10,85%	9,09%
2.	La fel	53,98%	60,47%	71,21%
3.	Mai proastă	40,07%	28,68%	19,70%

Clasificând agenţii economici în funcţie de **forma de organizare juridică**, se constată că SRL-urile înregistrează în frecvenţă mai ridicată respondenţi care prevăd o evoluţie mai bună a economiei României în 2016 (6,89%), SA-urile deţin un procentaj superior de persoane care estimează că situaţia economică va stagna (69,44%), iar agenţii economici cu altă formă de organizare juridică consemnează o pondere superioară a întreprinzătorilor care indică un trend descendent pentru anul în curs (47,11%). Vezi tabelul 4.16.

Tabelul 4.16
Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situaţia economică a României în 2016, în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Situaţia economică a României în 2016	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mai bună	5,56%	6,89%	5,79%
2.	La fel	69,44%	56,40%	47,11%
3.	Mai proastă	25,00%	36,71%	47,11%

Abordarea organizaţiilor pe **ramuri de activitate** (tabelul 4.17), reliefează următoarele:

- IMM-urile din domeniul turismului deţin ponderi mai ridicate ale respondenţilor care consideră că 2016 va fi mai bun (13,79%) și la fel (68,97%), precum şi un procent mai redus al decidenților care estimează o evoluţie nefastă (17,24%);

- întreprinzătorii din comerț anticipează în frecvenţă superioară că situaţia economică se va înrăutăţi (41,13%).

Tabelul 4.17
Diferenţierea aprecierilor cu privire la situaţia economică a României în 2016, în funcţie de domeniile în care activează IMM-urile

Nr. crt.	Situaţia economică a României în 2016	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mai bună	6,28%	7,87%	6,45%	11,63%	13,79%	5,73%
2.	La fel	61,09%	57,30%	52,42%	48,84%	68,97%	55,10%
3.	Mai proastă	32,64%	34,83%	41,13%	39,53%	17,24%	39,17%

Luând în considerare **companiile în funcţie de performanţele obţinute de în anul 2015 faţă de 2014** (tabelul 4.18), remarcăm faptul că întreprinzătorii cu rezultate net superioare apreciază mai frecvent că evoluţia va fi pozitivă (18,52%), decidenții din firmele cu realizări identice consideră într-o proporţie mai mare că situaţia economică va fi neschimbată (63,67%), iar companiile cu realizări mult mai slabe deţin o pondere mai ridicată a persoanelor care estimează un trend descendent (79,69%).

Tabelul 4.18
Diferenţierea aprecierilor cu privire la situaţia economică a României în 2016,
în funcţie de performanţele obţinute de IMM-uri în 2015 faţă de 2014

Nr. crt.	Situaţia economică a României în 2016	Performanţele economice 2015/2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Mai bună	18,52%	15,95%	3,30%	5,05%	3,13%
2.	La fel	48,15%	62,50%	63,67%	41,28%	17,19%
3.	Mai proastă	33,33%	21,55%	33,03%	53,67%	79,69%

Diferenţierea analizei în funcţie de **forma de învăţământ absolvită de întreprinzători** (tabelul 4.19), indică faptul că respondenţii cu studii

sodexo

superioare estimează mai frecvent că situaţia economică va stagna (57,53%) și fi mai bună (7,46%), iar persoanele cu studii elementare apreciază mai des că evoluția va fi nefastă în 2016 (66,67%).

Tabelul 4.19
Aprecierile întreprinzătorilor cu privire la situaţia economică a României în 2016, în funcţie de studiile întreprinzătorilor

Nr. crt.	Situaţia economică a României în 2016	Nivelul studiilor întreprinzătorului		
		Elementare	Medii	Superioare
1.	**Mai bună**	0,00%	6,37%	7,46%
2.	**La fel**	33,33%	51,80%	57,53%
3.	**Mai proastă**	66,67%	41,83%	35,01%

4.4. Percepţiile întreprinzătorilor referitoare la capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea complexelor probleme economico-sociale post criză

Pe parcursul crizelor economice și în perioadele post recesiune guvernul fiecărei ţări trebuie să joace un rol major în combaterea efectelor negative şi revigorarea/ creșterea economică, prin adoptarea şi aplicarea unor măsuri ferme care să aibă la bază realităţile economice interne şi externe.

Investigarea percepţiilor întreprinzătorilor cu privire la **capacitatea guvernului actual de a contribui la rezolvarea problemelor economico-sociale din țara noastră după criza economică din anii precedenți** (figura 4.5) relevă următoarele:

- **41,89%** din respondenţi consideră că executivul are **posibilităţi reduse de a înlesni depășirea aspectelor nefaste în perioada post criza;**
- **în 33 %** din firme se apreciază că organul de stat care exercită puterea executivă are un **potenţial mediu de a contracara urmările recesiunii;**
- **22,46%** dintre întreprinzători sunt de părere că guvernul **nu dispune de capabilităţile necesare de a acționa împotriva consecințelor negative ale declinului economic;**
- **numai 2,66%** dintre persoanele investigate au declarat că organul central al administraţiei de stat **posedă o capacitate ridicată de combatere a repercusiunilor economico-sociale ulterioare crizei**.

Se remarcă proporţia deosebit de redusă a întreprinzătorilor care au încredere în potenţialul autorităţii publice centrale de a combate consecinţele negative ale crizei economice, situaţie explicabilă prin insuficienta coerenţă a măsurilor adoptate până în prezent, problemele de deficit bugetar cu care se confruntă România şi unele state ale Uniunii Europene şi prin faptul că multe din ţările dezvoltate de pe mapamond nu au reuşit să găsească soluţii pentru contracararea efectelor recesiunii economice mondiale.

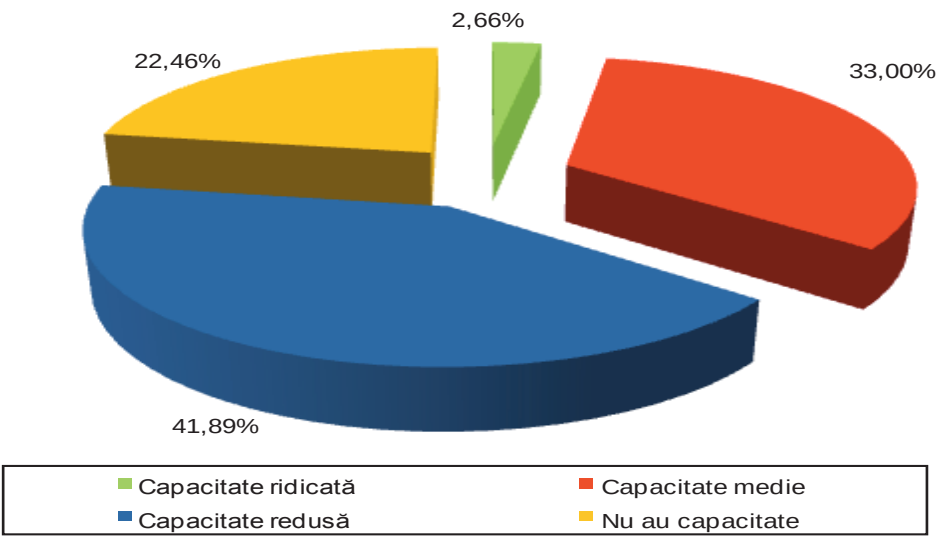


Figura 4.5
Percepţiile întreprinzătorilor cu privire la capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor economico-sociale post criză

Examinarea percepţiilor întreprinzătorilor în funcţie **de vârsta companiilor** (tabelul 4.20), reliefează în principal că:

- frecvenţa respondenţilor care opinează că autoritatea publică centrală nu are capacitate de combatere a a efectelor recesiunii este mai amplă în cadrul organizaţiilor cu vârsta de 10 -15 ani (24,19%) și mai redusă în rândul firmelor de peste 15 ani vechime (21,11%);
- IMM-urile înfiinţate în ultimii 5 ani deţin un procentaj mai ridicat al decidenților care sunt de părere că potenţialul guvernului de a contracara urmările crizei este ridicat (3,10%);
- firmele de peste 15 ani vechime înregistrează proporţii mai ridicate ale factorilor de decizie care apreciază că executivul are forța redusă de a face faţă urmărilor economico-sociale ale declinului din anii anteriori (43,60%).

Tabelul 4.20
Percepţiile întreprinzătorilor cu privire la capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor economico-sociale post criză

Nr. crt.	Capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor economico-sociale post criză	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Ridicată	3,10%	1,81%	2,98%	2,77%
2.	Medie	32,07%	33,57%	34,04%	32,53%
3.	Redusă	41,72%	40,43%	41,70%	43,60%
4.	Nu posedă capacitate	23,10%	24,19%	21,28%	21,11%

Gruparea aprecierilor în funcţie de **regiunile de dezvoltare** din care fac parte întreprinderile relevă următoarele:

- organizațiile din Nord Est dețin o proporţie mai mare de firme în care se consideră că organul central al administraţiei de stat are potenţial redus de a soluționa problemele economice și sociale postcriză (57,58%);
- companiile în care se indică faptul că guvernul are capacitate medie de a contracara efectele crizei economice sunt mai frecvente în Vest (69,23%) şi mai rare în regiunea Nord Est (25,76%);
- dacă avem în vedere decidenţii care apreciază că organul de stat care exercită puterea executivă posedă capabilităţi ridicate pentru a-şi aduce aportul la depășirea consecințelor recesiunii, în Sud Est se înregistrează cele mai multe persoane (6,85%), iar în regiunile Vest și Centru se consemnează ponderi nule de respondenți.

Informaţii suplimentare în tabelul 4.21.

Tabelul 4.21
Diferenţierea aprecierilor cu privire la capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor economico-sociale post criză

Nr. crt.	Capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor economico-sociale post criză		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Ridicată	3,03%	6,85%	4,12%	0,91%	0,00%	1,32%	0,00%	1,83%
2,	Medie	25,76%	45,21%	31,96%	27,27%	69,23%	28,95%	37,86%	30,03%
3,	Redusă	57,58%	41,78%	37,11%	55,45%	15,38%	38,16%	42,72%	39,16%
4,	Nu posedă capacitate	13,64%	6,16%	26,80%	16,36%	15,38%	31,58%	19,42%	28,98%

Clasificarea **organizațiilor după dimensiune** (tabelul 4.22) scoate în evidenţă următoarele aspecte:

- procentajele IMM-urilor în care executivul este perceput ca neavând puterea de a rezolva problemele post criză se amplifică odată cu diminuarea mărimii companiilor;
- frecvențele întreprinzătorilor care estimează că guvernul are capacitate redusă și medie de a combate urmările declinului economic cresc direct proporţional cu dimensiunile organizaţiilor;
- firmele mijlocii consemnează o pondere mai mare, iar întreprinderile mici înregistrează o proporție mai redusă a respondenților care apreciază că autoritatea publică centrală are potenţial ridicat de a depăși repercusiunile nefaste ale regresului economic.

Tabelul 4.22
Percepţiile întreprinzătorilor referitoare la potenţialul guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor economico-sociale post criză

Nr. crt.	Capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor economico-sociale post criză	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Ridicată	2,56%	2,34%	4,55%
2.	Medie	32,66%	32,81%	37,88%
3.	Redusă	40,13%	51,56%	46,97%
4.	Nu posedă capacitate	24,64%	13,28%	10,61%

Având în vedere **forma de organizare juridică** a IMM-urilor, observăm în principal că:

- SA-urile deţin cele mai mari procente, iar operatorii cu alte forme juridice consemnează proporții mai scăzute, în ceea ce privește respondenții care apreciază că organul de stat care exercită puterea executivă dispune de capacitate redusă (58,33%) și ridicată (5,56%) de contracarare a efectelor postcriză;
- entitățile care au altă formă juridică înregistrează cele mai mici procentaje de operatori în cadrul cărora se consideră că autoritatea publică centrală are potențial scăzut (36,36%) și amplu (0,83%) de a contribui la depășirea urmărilor negative ale regresului economic;
- SRL-urile înregistrează o ponderea superioară de IMM-uri în care se estimează că guvernul are capabilitate ridicată de combatere a consecințelor declinului economic (33,30%).

Detalii în tabelul 4.23.

sodexo

Tabelul 4.23
Diferenţierea percepţiilor întreprinzătorilor cu privire la capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor economico-sociale post criză

Nr. crt.	Capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor economico-sociale post criză	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Ridicată	5,56%	2,78%	0,83%
2.	Medie	27,78%	33,30%	32,23%
3.	Redusă	58,33%	41,97%	36,36%
4.	Nu posedă capacitate	8,33%	21,95%	30,58%

Nuanţarea analizei în funcţie de **domeniul de activitate** al agenților economici, constatăm următoarele aspecte mai importante:

- firmele din turism dețin proporţii mai ridicate ale întreprinderilor în care se apreciază că executivul are potenţial mediu (50%) şi redus (46,67%) de contracarare a efectelor regresului economic;
- companiile din sectorul transporturilor înregistrează cea mai mare pondere, iar organizațiile din turism consemnează procentaj nul de IMM-uri în care se consideră că guvernul are capabilitate medie pentru a face faţă efectelor nefaste ale crizei;
- deasemenea, tot întreprinzătorii din domeniul transporturilor opinează mai frecvent că autoritatea publică centrală posedă capacitate medie (27,91%) și redusă (39,53%) de soluționare a problemelor postcriză.

Vezi tabelul 4.24.



Tabelul 4.24
Aprecierile întreprinzătorilor referitoare la potenţialul guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor economico-sociale post criză

Nr. crt.	Capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor economico-sociale post criză	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Ridicată	2,09%	3,37%	2,39%	6,98%	0,00%	2,87%
2.	Medie	37,66%	32,58%	31,12%	27,91%	50,00%	30,89%
3.	Redusă	41,42%	42,70%	40,96%	39,53%	46,67%	42,99%
4.	Nu posedă capacitate	18,83%	21,35%	25,53%	25,58%	3,33%	23,25%

sodexo

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- În perioada octombrie 2011 - martie 2016, 66,79% din firmele investigate funcţionează la aceiaşi parametri, 19,43% din unităţile economice şi-au restrâns volumul de activitate, iar 13,38% dintre întreprinderi au avut o evoluţie ascendentă (întreprinzătorii din cadrul IMM-urilor aflate în situaţie falimentară nu au putut fi abordaţi, deoarece fie au închis companiile, fie nu şi-au manifestat disponibilitatea pentru a furniza informaţii).
- Luând în considerare percepţiile întreprinzătorilor cu privire la evoluţia IMM-urilor a căror activitate este cunoscută foarte bine (furnizori, clienţi, firme ale prietenilor etc.), ancheta evidenţiază că în perioada octombrie 2011 - martie 2016, 36,32% dintre companii şi-au redus afacerile, 32,77% din întreprinderi funcţionează la aceiaşi parametri, 19,93% dintre organizaţii au dat faliment sau se află în situaţie falimentară, iar 10,98% dintre unităţile economice şi-au amplificat activitatea.
- Frecvenţele unităţilor economice care şi-au restrâns activitatea sunt mai mari în rândul firmelor de 5-10 ani vechime (22,58%), IMM-urilor din Vest (30,77%), microîntreprinderilor (21,53%), operatorilor economici cu altă formă de organizare juridică (30,58%) şi companiilor din sectorul comerţului (24,20%).
- Proporţiile organizaţiilor care funcţionează la aceiaşi parametri sunt mai crescute în rândul entităţilor care au vechime mai mică de 5 ani (70,34%), unităţilor economice din Nord Vest (74,23%), întreprinderilor mici (69,77%), SRL-urilor (68,48%) şi companiilor din servicii (70,48%).
- IMM-urile care şi-au amplificat activitatea consemnează procentaje mai ridicate în cadrul agenţilor economici de 10-15 ani vechime (15,61%), întreprinderilor din regiunea de Sud Est (21,23%), companiilor mijlocii (28,79%), SA-urilor (16,67%) şi organizaţiilor din turism (26,67%).
- Având în vedere impactul psihologic al situaţiei economice actuale din ţara noastră asupra decidenţilor din IMM-uri, se constată că 38,48% dintre persoanele investigate se simt ameninţate într-o proporţie mică sau foarte mică de contextul mondo şi macroeconomic, 32,97% dintre întreprinzători/ manageri sunt destul de mult afectaţi de situaţia economică din momentul de faţă, 11,02% dintre oamenii de afaceri resimt evoluţiile economice la un nivel ridicat, 10,47% dintre respondenţi sunt influenţaţi în foarte mare măsură de conjuctura economică, iar 7,07% dintre cei investigaţi nu sunt impactaţi de condiţiile economice actuale.
- Proporţiile întreprinzătorilor care sunt afectaţi într-o măsură foarte mare de condiţiile economice actuale din România, sunt mai crescute în rândul firmelor care au 5-10 ani vechime (11,23%), companiilor din regiunea Bucureşti Ilfov (15,71%), microîntreprinderilor (11,73%),

operatorilor cu altă formă de organizare juridică (19,83%), unităţilor care activează în comerț (14,10%), IMM-urilor cu performanţe mult mai slabe în 2015 faţă de 2014 (53,13%) şi persoanelor cu studii elementare (22,22%).

- Luând în considerare aprecierile din cadrul întreprinderilor mici şi mijlocii cu privire situaţia economică în anul 2016, rezultatele sondajului relevă că 55,80% dintre întreprinzători estimează că economia va stagna, 37,48% din decidenţi sunt de părere că trendul va fi descendent şi 6,72% dintre persoanele investigate consideră că evoluţia va fi pozitivă.
- 41,89% din respondenţi consideră că executivul are posibilităţi reduse de a înlesni depășirea aspectelor nefaste în perioada post criza, în 33 % din firme se apreciază că organul de stat care exercită puterea executivă are un potenţial mediu de a contracara urmările regresului, 22,46% dintre întreprinzători sunt de părere că guvernul nu dispune de capabilităţile necesare de a acționa împotriva consecințelor negative ale declinului economic și numai 2,66% dintre persoanele investigate au declarat că organul central al administraţiei de stat posedă o capacitate ridicată de combatere a repercusiunilor economico-sociale ulterioare recesiunii.
- Frecvenţele întreprinzătorilor care opinează că guvernul are potențial ridicat de a contracara consecințele crizei economice sunt mai crescute în cadrul organizațiilor înființate în ultimii 5 (3,10%), companiilor din Sud Est (6,85%), întreprinderilor mijlocii (4,55%), societăților pe acțiuni (5,56%) şi firmelor din sectorul transporturilor (6,98%).



CONFERINȚELE BURSA

VOCILE CARE CONSTRUIESC

Reuniuni de business: îți întâlnești colaboratorii, concurența și autoritățile, identifici oportunitățile, clarifici problemele și uneori găsești soluții.

25 ani presă independentă BURSA ZIARUL OAMENILOR DE AFACERI

tel: (+40 21) 311 22 36 | e-mail: marketing@bursa.ro | www.bursa.ro

Anunțuri de mică publicitate.

Totul cu un simplu click!

anunturi.curierulnational.ro

Plătești o dată, publicăm anunțul în print și online.

Conținut editorial de calitate.

Axat pe economie, finanțe, analize obiective, editorial, real estate, companii, piața bursieră, administrație.

Editorialiști importanți, corespondent special la Bruxelles.



Publicitatea nu a fost niciodată mai accesibilă.

Avem cele mai bune prețuri din piață pentru machetele de mare publicitate și proiecte europene.

Ne recomandă cei peste 500 de beneficiari.

Curierul Național

Agenda ta de business

www.curierulnational.ro

Capitolul 5
NIVELUL ŞI DINAMICA PERFORMANŢELOR IMM-URILOR

5.1. Performanţele de ansamblu ale IMM-urilor în anul 2015 comparativ cu anul 2014

Având în vedere **performanţele de ansamblu ale întreprinderilor din anul 2015, faţă de anul 2014**,evidențiem faptul că rezultatele au fost:**mult mai bune în 2,46%** dintre firme,**mai bune în 21,26%** dintre unităţile economice incluse în cercetare, **identice în 50,46%** dintre companii, **puțin mai slabe în 19,98%**dintre agenţii economici, şi **net inferioare în 5,84%** dintre organizaţii, ceea ce reflectă o stabilitate relativă a performanțelor obtinute de IMM-urile româneşti. Ilustrarea rezultatelor prezentate mai sus este realizată în cadrul figurii 5.1.

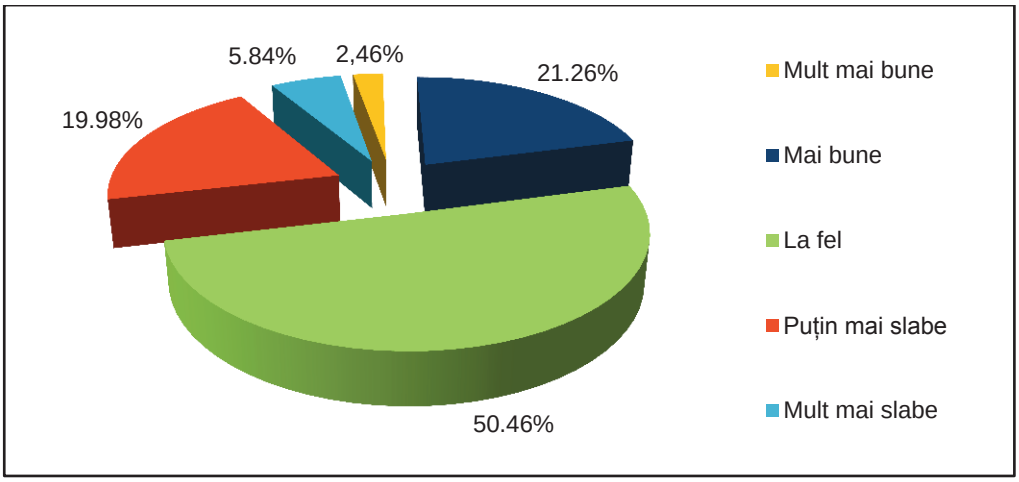


Figura 5.1
Structura IMM-urilor în funcţie de dinamica performanţelor economice în 2015 faţă de 2014

Grupând **agenţii economici în funcţie de vârstă**, se constată în principal că întreprinderile cu o vârstă între 5 și 10 ani deţin cele mai mari ponderi ale IMM-urilor cu rezultate mult mai bune (3,58%), dar și în cadrul celor cu performanțe puțin mai slabe (20,43%). În același timp, această categorie de întreprinderi prezintă și cea mai ridicată pondere în cadrul celor cu rezultate mult mai slabe în 2015, față de 2014 (7,17%). Întreprinderile cu

sodexo

o vârstă mai mică de 5 ani au înregistrat cea mai ridicată pondere a firmelor care au performat la fel în 2015, față de 2014 (53,79%). Detalii în tabelul 5.1.

Tabelul 5.1
Performanţele obţinute de IMM-uri în anul 2015 faţă de 2014 în funcţie de vârsta acestora

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2015 faţă de 2014	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Mult mai bune	1,38%	3,58%	2,11%	2,76%
2.	Mai bune	20,69%	20,07%	23,21%	21,38%
3.	La fel	53,79%	48,75%	48,52%	50,34%
4.	Puţin mai slabe	19,66%	20,43%	19,83%	20,00%
5.	Mult mai slabe	4,48%	7,17%	6,33%	5,52%

Luând în considerare **amplasarearegională a IMM-urilor**, remarcăm următoarele diferenţe semnificative faţă de media eşantionului de cercetare (tabelul 5.2):

- unităţile economice cu performanţe net superioare înregistrează procentul cel mai ridicat în regiunea Nord Est (6,06%), în timp ce în regiunile Vest și Nord Vestnu consemnăm nicio firmă care să fi performat mult mai bine comparativ cu anul precedent;
- IMM-urile cu rezultate mai bune înregistrează o pondere superioară în regiunea Vest (46,15%) şi cea mai redusă proporție în regiunea Nord Vest (6,49%);
- firmele cu realizări identice sunt mai frecvente în Sud Vest (63,06%) şi mai rar întâlnite în regiunea Vest (38,46%);
- în ceea ce priveşte întreprinderile cu performanţe puţin mai slabe regiunea Nord Vest deţine ponderea cea mai ridicată (38,96%), iar în Vest se înregistrează proporţia cea mai redusă (7,69%);
- companiile cu rezultate net inferioare sunt mai des întâlnite în cadrul IMM-urilor din regiunea București-Ilfov (11,43%) şi au cea mai redusă pondere în regiunea Centru (0,00%).

Realizând o analiză de ansamblu, regiunea cu cea mai puternică evoluție pozitivă în 2015, față de 2014 a fost regiunea Sud Est, în timp ce regiunea Nord Vest a înregistrat cel mai mare regres.

Tabelul 5.2
Diferenţierea performanţelor IMM-urilor în 2015 comparativ cu 2014 în funcţie de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2015 faţă de 2014	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Mult mai bune	6,06%	4,11%	1,54%	3,60%	0,00%	0,00%	1,94%	2,08%
2.	Mai bune	28,79%	36,99%	24,62%	12,61%	46,15%	6,49%	17,48%	17,92%
3.	La fel	46,97%	41,10%	52,31%	63,06%	38,46%	53,25%	51,46%	49,61%
4.	Puţin mai slabe	12,12%	16,44%	16,92%	18,02%	7,69%	38,96%	29,13%	18,96%
5.	Mult mai slabe	6,06%	1,37%	4,62%	2,70%	7,69%	1,30%	0,00%	11,43%

Încadrarea **firmelor pe clase de mărime** (tabelul 5.3), relevă că proporţia IMM-urilor cu rezultate mult mai bune este cea mai crescută la nivelul categoriei întreprinderilor mijlocii din eșantion (4,55%). Microîntreprinderile înregistrează procentaje mai ridicate dacă avem în vedere companiile care au avut rezultate identice în 2015, față de 2014 (52,28%), pe cele cu rezultate puțin mai slabe (22,09%) și pe cele cu rezultate mult mai slabe (6,44%). Astfel, realizând o analiză de ansamblu, putem afirma faptul că microîntreprinderile au înregistrat, în medie, cel mai mare regres dintre tipurile de firme considerate.

Tabelul 5.3
Diferenţierea performanţelor obţinute în 2015 faţă de 2014 în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2015 faţă de 2014	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mult mai bune	2,33%	2,33%	4,55%
2.	Mai bune	16,87%	44,19%	36,36%
3.	La fel	52,28%	40,31%	45,45%
4.	Puţin mai slabe	22,09%	9,30%	12,12%
5.	Mult mai slabe	6,44%	3,88%	1,52%

Examinarea IMM-urilor în funcţie de **forma de organizarejuridică**, scoate în evidenţă faptul că: SA-urile au obținut performanțe net superioare (2,78%) și performanțe mai bune (36,11%) în cele mai mari proporții, având în același timp și cea mai ridicată proporție în cadrul companiilor care au performat mult mai slab (8,33%).Societățile cu răspundere limitată au înregistrat cea mai mare pondere a întreprinderilor care au avut rezultate

sodexo

similare în 2015, față de 2014 (51,44%), dar și cea mai redusă pondere în cadrul întreprinderilor care au performat mult mai slab (5,75%). Entitățile cu alte forme de organizare juridică prezintă cea mai semnificativă parte a companiilor care au performat mai slab în 2015, față de 2014 (24,79%). Informaţii suplimentare sunt prezentate în tabelul 5.4.

Tabelul 5.4
Dinamica performanţelor în perioada 2015-2014
în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2015 faţă de 2014	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mult mai bune	2,78%	2,56%	1,65%
2.	Mai bune	36,11%	20,66%	21,49%
3.	La fel	38,89%	51,44%	46,28%
4.	Puţin mai slabe	13,89%	19,60%	24,79%
5.	Mult mai slabe	8,33%	5,75%	5,79%

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

- firmele din transporturi nu au avut reprezentante în categoria întreprinderilorcu rezultate mult mai bune în anul 2015 față de anul 2014;
- companiile din sectorul turismului consemnează cea mai mare pondere a agenţilor economici cu rezultate mai bune (43,33%), fiind urmate de cele din sectorul transporturilor (27,91%) și de cele din industrie (26,56%);
- întreprinderile din comerț se evidează prin cea mai mare pondere în cadrul companiilor care au avut performanțe asemănătoare în 2015, față de 2014 (53,72%), fiind urmate de firmele din domeniul prestării de servicii (52,38%);
- cel mai mare procentaj al agenţilor economici cu rezultate puțin mai slabe a fost înregistrat în rândul întreprinderilor din domeniul construcțiilor (25,27%);
- entitățile din ramura transporturilor se remarcă prin cea mai ridicată pondere a celor cu rezultate net inferioare (11,63%), fiind urmate în această categorie de cele din comerț (7,45%).

Realizând o analiză de ansamblu la nivelul eșantionului de cercetare, ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2015 față de



2014 a fost ramura turismului, în timp ce entitățile din ramura comerțului au înregistrat cel mai mare rată de reducere a performanțelor în intervalul menționat.

Tabelul 5.5
Gruparea performanţelor IMM-urilor în perioada 2015-2014 pe domenii de activitate

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2015 faţă de 2014	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mult mai bune	2,90%	4,40%	2,66%	0,00%	3,33%	1,59%
2.	Mai bune	26,56%	26,37%	14,10%	27,91%	43,33%	21,27%
3.	La fel	49,38%	39,56%	53,72%	44,19%	40,00%	52,38%
4.	Puţin mai slabe	17,01%	25,27%	22,07%	16,28%	13,33%	19,37%
5.	Mult mai slabe	4,15%	4,40%	7,45%	11,63%	0,00%	5,40%

Dacă analizăm firmele mici şi mijlocii în funcţie de **studiile întreprinzătorilor**, observăm faptul că organizațiile conduse de persoane cu studii superioareau obţinut performanţe net superioare într-o frecvenţă mult mai mare decât în cazul entităților conduse de persoane cu studii medii sau superioare (3,63%). Tot această categorie a înregistrat și cea mai mare pondere la nivelul IMM-urilor cu rezultate mai bune (22,81%). Entitățile conduse de persoane cu studii medii au înregistrat cea mai mare pondere în rândul întreprinderilor cu rezultate mult mai slabe (7,42%). Mai multe detalii pot fi găsite în cadrul tabelului 5.6.

Tabelul 5.6
Dinamica performanţelor în 2015 faţă de 2014 în funcţie de studiile întreprinzătorului

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2015 faţă de 2014	Nivelul studiilor întreprinzătorului		
		Elementare	Medii	Superioare
1.	Mult mai bune	0,00%	0,55%	3,63%
2.	Mai bune	0,00%	19,78%	22,81%
3.	La fel	55,56%	48,90%	50,91%
4.	Puţin mai slabe	44,44%	23,35%	18,28%
5.	Mult mai slabe	0,00%	7,42%	4,38%

Având în vedere **sexul întreprinzătorilor** (tabelul 5.7), se constată că IMM-urile coordonate de persoane de gen feminin deţin procentaje mai

sodexo

ridicate ale companiilor care au avut realizări mult mai bune (3,01%) şimai slabe (23,49%). Entitățile coordonate de persoane de gen masculin au procentajul cel mai mare de firme cu performanțe mai bune (21,86%), identice (51,57%) și mult mai slabe (5,89%).

Tabelul 5.7
Dinamica performanţelor în 2015 comparativ cu 2014
în funcţie sexul întreprinzătorilor

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2015 faţă de 2014	Sexul întreprinzătorului	
		Feminin	Masculin
1.	Mult mai bune	3,01%	2,23%
2.	Mai bune	19,88%	21,86%
3.	La fel	47,89%	51,57%
4.	Puţin mai slabe	23,49%	18,46%
5.	Mult mai slabe	5,72%	5,89%

5.2. Performanţele de ansamblu ale întreprinderilor în anul 2016 comparativ cu anul 2015

În ceea ce priveşte performanţele economice estimate ale IMM-urilor pentru anul 2016 comparativ cu anul trecut, constatăm că se preconizează **rezultate mult mai bune în doar 1,55%** dintre organizaţii, **mai bune în 22,35%** dintre organizații, **identice în 64,79%** dintre întreprinderi, **inferioare în 6,02%** dintre companii şi **mult mai slabe în doar 5,29%** dintre firmele incluse. Ilustrarea rezultatelor prezentate mai sus este realizată în cadrul figurii 5.2.

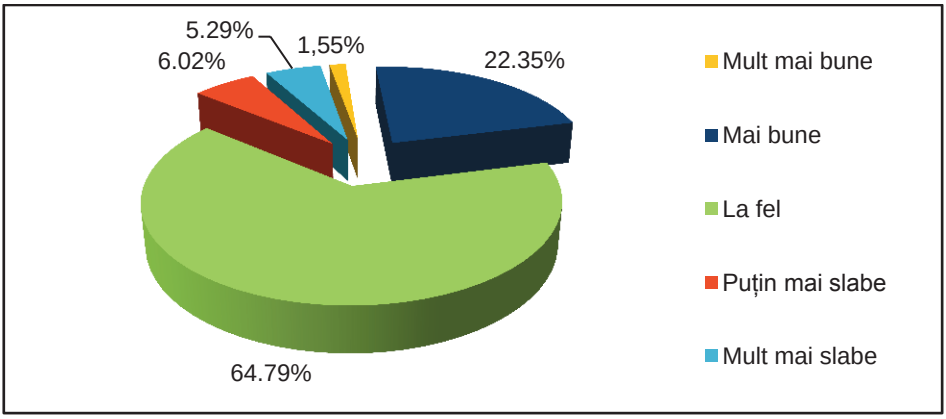


Figura 5.2
Structura IMM-urilor în funcţie de dinamica performanţelor
în 2016 faţă de 2015

Luând în considerare estimările din IMM-uri **pe grupe de vârstă** (tabelul 5.8), se observă că proporţiile întreprinderilor cu rezultate net superioare sunt mai crescute în rândul unităţilor economice cu vârsta între 10 și 15 ani (2,11%), procentajele organizaţiilor în care se anticipează performanţe identice sunt mai ridicate în cadrul companiilor din intervalul de vârstă 0-5 ani (67,59%), iar performanțe mult mai slabe sunt anticipate într-o proporție mai mare în randul firmelor care au între 10 și 15 ani vechime (6,75%).

Tabelul 5.8
Performanţele firmelor în 2016 faţă de 2015 pe grupe vârstă

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2016 faţă de 2015	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	**Mult mai bune**	1,72%	1,79%	2,11%	0,69%
2.	**Mai bune**	22,07%	18,64%	22,36%	26,21%
3.	**La fel**	67,59%	65,95%	63,71%	61,72%
4.	**Puţin mai slabe**	4,48%	8,24%	5,06%	6,21%
5.	**Mult mai slabe**	4,14%	5,38%	6,75%	5,17%

Distribuţia IMM-urilor **peregiuni de dezvoltare** (tabelul 5.9) evidenţiază următoarele:

- proporţia companiilor în care se estimează rezultate net superioare estemai ridicată în Sud Vest (2,70%) şi cea mai redusă în Vest și Nord Vest (0,00%);
- firmele cu performanţe mai bune sunt mai frecventeîn regiunea Nord Est (42,42%) şi mai rar întâlnite în Nord Vest (10,39%);
- dacă ne referim la unităţile economice care se vor menţine la acelaşi nivel ca în 2015, procentajul cel mai mare se înregistrează în regiunea Nord Vest (81,82%), iar cel mai scăzut procentaj este înregistrat în regiuneaNord Est (48,48%);
- în ceea ce priveşte întreprinderile cu performanţe puțin mai slabe, regiunea Sud Est deţine procentajul cel mai ridicat (10,96%), iar în Vest se consemnează proporţia cea mai scăzută (0,00%);
- în regiunea București-Ilfov întâlnim cel mai ridicat număr de firme cu rezultate mult mai slabe (10,13%), iar ponderea cea mai redusă de entități cu rezultate net inferioare se înregistrează în Vest (0,00%).

Per ansamblu, regiunea cu cea mai puternică evoluție pozitivă așteptată în anul 2016 față de 2015este regiunea Vest, în timp ce regiunea București-Ilfov este mai puțin optimistă din acest punct de vedere, fapt ce confirmă tendința din intervalul de analiză anterior (2015-2014).

Tabelul 5.9
Performanţele firmelor în anul 2016 comparativ cu anul 2015 în funcţie de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2016 faţă de 2015	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Mult mai bune	1,52%	2,05%	2,56%	2,70%	0,00%	0,00%	0,97%	1,04%
2.	Mai bune	42,42%	30,14%	25,13%	14,41%	38,46%	10,39%	22,33%	18,70%
3.	La fel	48,48%	52,74%	63,59%	77,48%	61,54%	81,82%	70,87%	64,16%
4.	Puţin mai slabe	3,03%	10,96%	5,13%	3,60%	0,00%	6,49%	5,83%	5,97%
5.	Mult mai slabe	4,55%	4,11%	3,59%	1,80%	0,00%	1,30%	0,00%	10,13%

Gruparea organizaţiilor după **mărime** relevă faptul că întreprinderile mici sunt cele care înregistrează cea mai ridicată pondere a întreprinderilor care previzionează rezultate mult mai bune în 2016 față de anul anterior (2,33%), iar microîntreprinderile se evidențiază prin ponderea ridicată la nivelul întreprinderilor cu rezultate estimate asemănătoare în 2016, față de 2015 (67,37%). Întreprinderile mijlocii se evidențiază prin cea mai mare pondere a întreprinderilor cu rezultate estimate mai bune (43,94%), dar și cu o pondere nulă în rândul întreprinderilor care estimează rezultate mult mai slabe în 2016, față de 2015. Mai multe detalii pot fi regăsite în tabelul 5.10.

Tabelul 5.10
Performanţele firmelor în 2016 faţă de 2015 pe clase de mărime

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2016 faţă de 2015	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Mult mai bune	1,44%	2,33%	1,52%
2.	Mai bune	19,20%	33,33%	43,94%
3.	La fel	67,37%	55,81%	46,97%
4.	Puţin mai slabe	6,10%	4,65%	7,58%
5.	Mult mai slabe	5,88%	3,88%	0,00%

Examinând firmele **după forma juridică**, remarcăm că SA-urile prezintă cea mai semnificativă pondere în cadrul organizațiilor cu performanțe estimatemai bune (47,22%). Entitățile din categoria SRL se evidențiază prin cea mai ridicată pondere în cadrul organizațiilor cu rezultate

așteptate mult mai bune în 2016, față de 2015 (1,70%). Mai multe detalii în tabelul 5.11.

Tabelul 5.11
Dinamica performanţelor IMM-urilor în perioada 2016-2015, grupate în funcţie de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2016 faţă de 2015	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Mult mai bune	0,00%	1,70%	0,83%
2.	Mai bune	47,22%	21,51%	21,49%
3.	La fel	50,00%	65,18%	66,12%
4.	Puţin mai slabe	2,78%	5,96%	7,44%
5.	Mult mai slabe	0,00%	5,64%	4,13%

Analiza **rezultatelor IMM-urilor după domeniul în care acestea activează**, reliefează că:

- organizaţiile în care se apreciază că vor fi obţinute rezultate mult mai bune în anul 2016, față de 2015, consemnează o pondere superioară în rândul firmelor din comerț (2,13%) şi o proporţie nulă în rândul celor din transporturi și din turism;
- în ceea ce priveşte companiile cu performanţele mai bune, cel mai mare procentaj se înregistrează în cadrul IMM-urilor din turism (43,33%), iar ponderea cea mai scăzută se regăseşte în rândul agenţilor economici care activează în sectorul comerțului (15,69%);
- dacă luăm în considerare firmele în care se estimează aceleaşi rezultate în 2016, față de 2015, sectorul comerțului deţine procentajul cel mai ridicat (66,76%), iar întreprinderile din transporturi înregistrează proporţia cea mai redusă (51,16%);
- IMM-urile în care se anticipează realizări puţin mai slabe sunt mai frecvente în domeniul comerțului (7,98%) şi mai rar întâlnite în rândul companiilor din turism (3,33%);
- la nivelul întreprinderilor ce prefigurează performanţe mult mai slabe în 2016, față de 2015,unităţile economice din transporturiprezintăcel mai ridicat procentaj(11,63%), iar entităţile din turism se evidențează printr-un procentaj nul în această categorie;

Realizând o analiză de ansamblu la nivelul eșantionului de cercetare, ramura de activitate cu cea mai semnificativă evoluție pozitivă în 2016, față de 2015,este estimată a fi ramura turismului, în timp ce entitățile din ramura

sodexo

comerțului sunt cele mai pesimiste din această perspectivă. De remarcat faptul că sectoarele care reprezintă extreme sunt aceleași ca în cazul analizei din intervalul 2015-2014.

Informaţii suplimentare sunt prezentate în tabelul 5.12.

Tabelul 5.12
Performanţele firmelor în 2016 faţă de 2015după domeniile de activitate

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2016 faţă de 2015	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Mult mai bune	2,07%	1,10%	2,13%	0,00%	0,00%	0,95%
2.	Mai bune	27,39%	21,98%	15,69%	30,23%	43,33%	23,49%
3.	La fel	63,07%	65,93%	66,76%	51,16%	53,33%	66,35%
4.	Puţin mai slabe	4,56%	6,59%	7,98%	6,98%	3,33%	4,76%
5.	Mult mai slabe	2,90%	4,40%	7,45%	11,63%	0,00%	4,44%

Dacă grupăm **firmele după performanţele realizate în anul 2015 faţă de 2014** şi urmărim **evoluţia estimată a acestora din anul 2016 în comparaţie cu 2015** (tabelul 5.13), se observă în principal următoarele aspecte relevante:

- întreprinderile în care se preconizează rezultate mult mai bune în 2016, față de 2015, sunt mai frecvente în rândul organizaţiilor care au avut şi în 2015 o creştere semnificativă a performanţelor față de cele înregistrate în 2014 (37,04%);
- agenţii economici în care se apreciază că vor fi realizate performanţe mai bune consemnează procentaje mai mari în rândul IMM-urilor care au obţinut rezultate mult mai bune (29,62%) şi rezultate mai bune (62,23%) pe parcursul intervalului temporalanterior;
- ponderea entităților în care se anticipează performanțe identice în 2016, față de 2015, prezintă o pondere ridicată la nivelul celor care au considerat că au înregistrat o evoluție asemănătoare și în intervalul 2015-2014 (83,54%);
- ponderea unităţilor în care se anticipează performanţe puţin mai slabe este mai crescută la firmele care au înregistrat performanțe mai slabe în anul 2015 față de 2014(16,89%) și, foarte interesant, mult mai bune (14,81%);

- IMM-urile în care se prefigurează rezultate net inferioare sunt mai des întâlnite în rândul companiilor care au avut şi în intervalul 2015-2014 o evoluție asemănătoare (70,31%).

Per ansamblu, deşi au avut loc schimbări în contextului macroeconomic în care entitățile acționează în țara noastră, se constată aproximativ aceeaşi dinamică a performanţelor în cadrul sectorului întreprinderilor mici și mijlocii. Această evoluție este justificată de faptul că rezultatele curente ale firmelor sunt condiţionate, de regulă, de realizările și acțiunile din perioadele anterioare.

Tabelul 5.13
Corelaţia dintre performanţele firmelor în 2016/2015 şi 2015/2014

Nr. crt.	Categoria de IMM-uri	Firme cu performanţe mult mai bune în 2015 faţă de 2014	Firme cu performanţe mai bune în 2015 faţă de 2014	Firme cu performanţe identice în 2015 faţă de 2014	Firme cu performanţe mai slabe în 2015 faţă de 2014	Firme cu performanţe mult mai slabe în 2015 faţă de 2014
1,	Firme în care se estimează performanţe mult mai bune în 2016 faţă de 2015	37,04%	2,58%	0,18%	0,00%	0,00%
2,	Firme în care se estimează performanţe mai bune în 2016 faţă de 2015	29,63%	62,23%	12,30%	9,13%	6,25%
3,	Firme în care se estimează performanţe identice în 2016 faţă de 2015	14,81%	32,19%	83,54%	71,23%	20,31%
4,	Firme în care se estimează performanţe mai slabe în 2016 faţă de 2015	14,81%	2,15%	3,25%	16,89%	3,13%
5,	Firme în care se estimează performanţe mult mai slabe în 2016 faţă de 2015	3,70%	0,86%	0,72%	2,74%	70,31%

Clasificarea firmelor în funcţie de **studiile întreprinzătorilor** relevă că în rândul IMM-urilor conduse de persoane care au absolvit o formă de învăţământ superior se estimează faptul că se vor înregistra anul acesta rezultate net superioare într-o proporţie mai mare (2,11%), iar în firmele coordonate de indivizi cu studii elementare se estimează în frecvenţă mai ridicată performanţe identice (88,89%). Vezi tabelul 5.14.

sodexo

Tabelul 5.14
Dinamica performanţelor în perioada 2016- 2015
în funcţie de studiile întreprinzătorului

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2016 faţă de 2015	Nivelul studiilor întreprinzătorului		
		Elementare	Medii	Superioare
1.	Mult mai bune	0,00%	0,82%	2,11%
2.	Mai bune	0,00%	19,23%	24,92%
3.	La fel	88,89%	65,66%	63,44%
4.	Puţin mai slabe	11,11%	7,69%	5,29%
5.	Mult mai slabe	0,00%	6,59%	4,23%

Încadrarea IMM-urilor în funcţie de **sexul întreprinzătorilor** (tabelul 5.15) evidenţiază că firmele administrate de persoane de gen feminin deţin procentaje mai ridicate ale companiilor în care se preconizează performanţe mult mai bune (2,11%) și rezultate asemănătoare (65,96%).

Tabelul 5.15
Dinamica performanţelor în anul 2016 comparativ cu anul 2015
în funcţie de sexul întreprinzătorilor

Nr. crt.	Performanţele IMM-urilor în 2016faţă de 2015	Sexul întreprinzătorului	
		Feminin	Masculin
1.	Mult mai bune	2,11%	1,31%
2.	Mai bune	21,69%	22,64%
3.	La fel	65,96%	64,27%
4.	Puţin mai slabe	5,42%	6,28%
5.	Mult mai slabe	4,82%	5,50%

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

În vederea realizării unei imagini de ansamblu cu privire la dinamica obligaţiilor şi creanţelor financiare ale IMM-urilor, au fost analizate evoluţiile înregistrate în 2015 faţă de 2014 şi estimate în 2016 faţă de 2015 ale următorilor indicatori: mărimea creditelor de la bancă, datoriile către

furnizori, datoriile clienţilor către firmă şi mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor etc. neplătite de firmă (vezi figurile 5.3 şi 5.4).

Rezultatele anchetei relevă în principal următoarele:

- proporţiile foarteridicatede IMM-uri în care au fost evidenţiate valori asemănătoare ale mărimii **creditelor bancare** în 2015/2014 (76,82%) şi 2016/2015 (79,47%) relevă o relativă stabilitate a dependenței firmelor de resursele împrumutate pentru derularea activității;
- procentele companiilor în cadrul cărora s-au înregistrat în 2015 şi se estimează pentru 2016măriri ale **datoriilor către furnizori** şi ale **datoriilor clienţilor** către firmă sunt relativ stabile, iar frecvenţa amplificării creanţelor se situează sub cea a creşterii datoriilor, situaţie favorabilă pentru întreprinderi, fiind, cel puțin la nivel teoretic, evitată situația generării unor blocaje financiare;
- raportat la perioadele anterioare, se consemnează procentaje foarte ridicate ale IMM-urilor care au înregistrat/vor înregistra în 2015/2014 (79,74%) şi 2016/2015 (77,10%)menținеri ale mărimii **impozitelor, CAS-ului, TVA-ului etc. neplătite**.

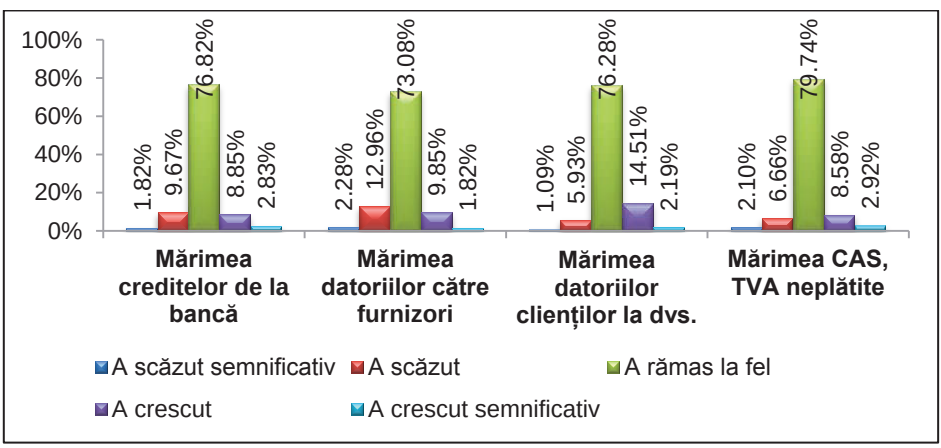


Figura 5.3
Evoluţia structurii obligaţiilor şi creanţelor financiare ale IMM-urilor în 2015 faţă de 2014

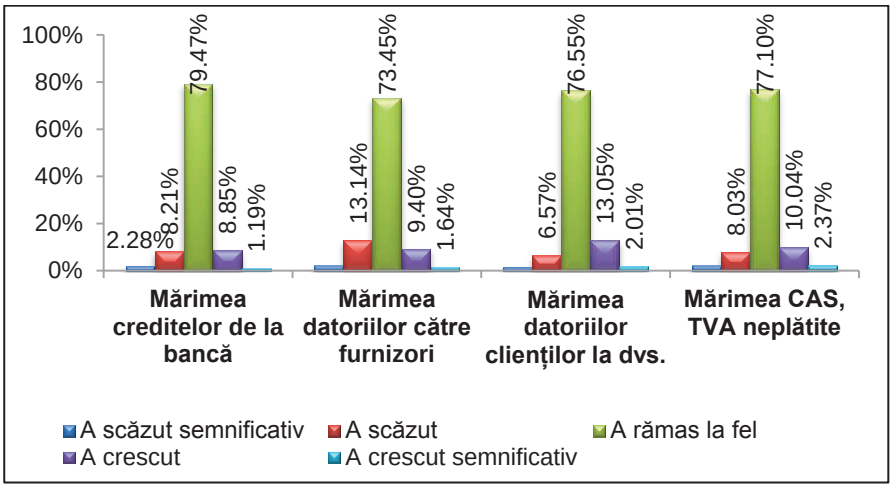


Figura 5.4
Evoluţia structurii obligaţiilor şi creanţelor financiare ale IMM-urilor în 2016 faţă de 2015

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

Evoluţia în 2015/2014 a obligaţiilor şi creanţelor financiare (tabelul 5.16):

- IMM-urile care au mai puțin de 5 ani vechime deţin proporţii mai mari de companii în cadrul cărora s-a înregistrat menținerea la un nivel aproximativ constant a creditelor bancare (81,03%),creșterea semnificativă a datoriilor către furnizori (2,41%) și aCAS-ului, TVA-ului și a impozitelor neplătite către stat (3,79%);
- întreprinderile cu o vârstă situată între 5 și 10 ani se evidențiază prin cea mai mare pondere a întreprinderilor cu creșteri semnificative ale mărimii creditelor bancare (3,94%);
- întreprinderile care au vârsta între 10 și 15 ani ies în evidenţă prin procentajele superioare ale întreprinderilor în care mărimea datoriilor către stat (82,28%) a rămas relativ constantă;
- întreprinderile cu o vârstă de peste 15 ani au înregistrat o pondere ridicată a companiilor care au înregistrat o scădere semnificativă a CAS-ului, TVA-ului și a impozitelor neplătite (3,45%), dar și la nivelul întreprinderilor cu creșteri semnificative a nivelului creanțelor (2,76%).

Estimarea evoluţiei în 2016/2015 a indicatorilor analizaţi (tabelul 5.17):

- IMM-urile cu o vârstă mai mică de 5 ani se evidențează prin cel mai ridicat procentaj la nivelul întreprinderilor care au considerat că vor

înregistra o creștere semnificativă a datoriilor aferente CAS-ului, TVA-ului și a impozitelor (3,45%);

- tot la nivelul IMM-urilor cu o vârstă mai mică de 5 ani putem remarca cele mai mari ponderi ale întreprinderilor care au considerat că nu vor înregistra evoluții pozitive sau negative la nivelul celor patru indicatori analizați;
- în rândul companiilor în vârstă de 10-15 ani se înregistrează cele mai scăzute ponderi ale unităților economice în care s-a estimat creșterea semnificativă a datoriilor clienților către bănci (0,00%) și a mărimii datoriilor clienților către firme (0,84%);
- întreprinderile cu o vârstă mai mare de 15 ani ies în evidență prin ponderi ridicate la nivelul întreprinderilor care estimează creșterea semnificativă a creanțelor (3,45%).

Tabelul 5.16
Evoluţia obligaţiilor şi creanţelor financiare ale IMM-urilor în 2015 faţă de 2014,
în funcţie de vârsta acestora

Nr. crt.	Obligaţii şi creanţe financiare		Evoluţia indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creştere în mică măsură	Creştere semnificativă
1.	Sub 5 ani	Mărimea creditelor de la bancă	1,03%	8,28%	81,03%	8,28%	1,38%
		Mărimea datoriilor către furnizori	1,72%	10,69%	77,93%	7,24%	2,41%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	0,69%	4,14%	81,03%	12,41%	1,72%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,03%	4,14%	83,79%	7,24%	3,79%
2.	5 - 10 ani	Mărimea creditelor de la bancă	2,51%	8,60%	77,42%	7,53%	3,94%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,87%	14,70%	71,33%	9,68%	1,43%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	2,51%	7,53%	73,84%	13,62%	2,51%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	2,51%	6,09%	78,49%	9,68%	3,23%

sodexo

3.	**10 - 15 ani**	**Mărimea creditelor de la bancă**	1,27%	10,97%	75,95%	8,86%	2,95%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,11%	12,24%	73,42%	10,55%	1,69%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	0,42%	5,49%	79,32%	13,08%	1,69%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,27%	7,59%	82,28%	6,75%	2,11%
4.	**Peste 15 ani**	**Mărimea creditelor de la bancă**	2,41%	11,03%	72,76%	10,69%	3,10%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,41%	14,14%	69,66%	12,07%	1,72%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	0,69%	6,55%	71,38%	18,62%	2,76%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,45%	8,97%	74,83%	10,34%	2,41%



Tabelul 5.17
Evoluţia obligaţiilor şi creanţelor financiare ale IMM-urilor în 2016faţă de 2015, în funcţie de vechimea acestora

Nr. crt.	Obligaţii şi creanţe financiare		Evoluţia indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creştere în mică măsură	Creştere semnificativă
1.	Sub 5 ani	Mărimea creditelor de la bancă	1,38%	7,59%	82,76%	6,90%	1,38%
		Mărimea datoriilor către furnizori	1,72%	11,03%	75,86%	8,97%	2,41%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	1,03%	4,14%	81,03%	12,41%	1,38%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,72%	4,48%	81,38%	8,97%	3,45%
2.	5 - 10 ani	Mărimea creditelor de la bancă	2,87%	7,17%	77,42%	11,11%	1,43%
		Mărimea datoriilor către furnizori	3,23%	11,11%	75,99%	8,96%	0,72%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	2,87%	7,89%	75,63%	11,47%	2,15%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	2,51%	8,24%	76,34%	10,39%	2,51%
3.	10 - 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	1,69%	9,70%	80,59%	8,02%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	1,69%	14,35%	75,53%	6,75%	1,69%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	1,69%	7,59%	77,64%	12,24%	0,84%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,69%	10,97%	77,22%	8,02%	2,11%
4.	Peste 15 ani	Mărimea creditelor de la bancă	3,10%	8,62%	77,24%	9,31%	1,72%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,76%	16,21%	66,90%	12,41%	1,72%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	1,72%	6,90%	72,07%	15,86%	3,45%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,79%	8,97%	73,45%	12,41%	1,38%

sodexo

Examinarea evoluţiilor indicatorilor în funcţie **de mărimea IMM-urilor**, relevă câteva aspecte mai importante:

Luând în considerare perioada 2015/2014, la nivelul eşantionului chestionat, au fost identificate următoarele elemente:

- microîntreprinderile deţin procentaje superioare de IMM-uri în care mărimea creditelor de la bancă a rămas la fel (79,91%), datoriile către furnizori au avut o evoluție constantă (75,36%),datoriile clienţilor către firmă s-au menţinut la același nivel (79,91%), iarvolumul obligaţiilor fiscale neplătite a rămas relativ constant (81,35%);
- companiile mici au indicat cu o frecvenţă sporită creșterea semnificativă a creditelor la bănci (9,30%), scăderea în mare măsură a mărimii datoriilor firmei către furnizori (3,10%) și creșterea semnificativă a mărimii CAS-ului, TVA-ului și a impozitelor neplătite (3,10%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai ridicate ale organizaţiilor în care s-a consemnat următoarele evoluții interesante: creşterea semnificativă a datoriilor către furnizori (6,06%), creșterea semnificativă a creanțelor înregistrate (12,12%).

Detalii în tabelul 5.18.

Având în vedere perioada 2016/2015, anticipaţiile IMM-urilor prezintă următoarele specificităţi:

- microîntreprinderile deţin procentaje mai ridicate de IMM-uri în care se consemnează acelaşi nivel în cazulmărimii datoriilor către instituțiile bancare (81,35%) și a mărimiiCAS-ului, TVA-ului și a impozitelor neplătite către stat (79,80%);
- firmele mici prezintă frecvenţe ridicate ale organizaţiilor care previzionează scăderea semnificativă adatoriilor către furnizori (4,65%) și a celor care previzionează creșterea în mică măsură a creanțelor (24,03%);
- întreprinderile mijlocii se caracterizează prin niveluri înalte ale firmelor care anticipează creșterea semnificativă a tuturor indicatorilor analizați în cadrul acestui subcapitol. În plus, aceste întreprinderi se evidențiază prin scăderea semnificativă estimată a volumului creditelor bancare înregistrate (3,03%).

Informaţii suplimentare pot fi consultate în tabelul 5.19.



Tabelul 5.18
Dinamica obligaţiilor şi creanţelor financiare ale IMM-urilor în 2015 faţă de 2014, în funcţie de mărimea acestora

Nr. crt.	Obligaţii şi creanţe financiare		Evoluţia indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creştere în mică măsură	Creştere semnificativă
1.	Micro întreprinderi	Mărimea creditelor de la bancă	1,66%	9,10%	79,91%	7,77%	1,55%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,11%	12,65%	75,36%	8,55%	1,33%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	1,00%	5,66%	79,91%	12,21%	1,22%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,66%	6,10%	81,35%	7,99%	2,89%
2.	Întreprinderi mici	Mărimea creditelor de la bancă	2,33%	13,18%	62,79%	12,40%	9,30%
		Mărimea datoriilor către furnizori	3,10%	16,28%	61,24%	16,28%	3,10%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	0,78%	6,98%	60,47%	27,91%	3,88%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	4,65%	6,20%	77,52%	8,53%	3,10%
3.	Întreprinderi mijlocii	Mărimea creditelor de la bancă	3,03%	10,61%	62,12%	16,67%	7,58%
		Mărimea datoriilor către furnizori	3,03%	10,61%	65,15%	15,15%	6,06%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	3,03%	7,58%	57,58%	19,70%	12,12%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,03%	15,15%	62,12%	16,67%	3,03%

sodexo

Tabelul 5.19
Dinamica obligaţiilor şi creanţelor financiare ale IMM-urilor în 2016 faţă de 2015, în funcţie de mărimea acestora

Nr. crt.	Obligaţii şi creanţe financiare		Evoluţia indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creştere în mică măsură	Creştere semnificativă
1.	Micro întreprinderi	Mărimea creditelor de la bancă	2,22%	7,55%	81,35%	7,88%	1,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	1,89%	13,21%	75,47%	8,10%	1,33%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	1,55%	6,10%	79,69%	11,21%	1,44%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,89%	6,44%	79,80%	9,66%	2,22%
2.	Întreprinderi mici	Mărimea creditelor de la bancă	2,33%	11,63%	67,44%	17,05%	1,55%
		Mărimea datoriilor către furnizori	4,65%	14,73%	61,24%	17,05%	2,33%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	3,10%	8,53%	61,24%	24,03%	3,10%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	5,43%	12,40%	68,99%	10,08%	3,10%
3.	Întreprinderi mijlocii	Mărimea creditelor de la bancă	3,03%	10,61%	77,27%	6,06%	3,03%
		Mărimea datoriilor către furnizori	4,55%	9,09%	69,70%	12,12%	4,55%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	3,03%	9,09%	63,64%	16,67%	7,58%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	4,55%	21,21%	56,06%	15,15%	3,03%

Analiza obligaţiilor şi creanţelor financiare **în funcţie deforma de organizare juridicăa IMM-urilor** (tabelele 5.20 şi 5.21) evidenţiază în principal următoarele:

Referitor la perioada 2015/2014, la nivelul eşantionului chestionat, au fost identificate următoarele elemente:

- SA-urile deţin procentaje superioare de IMM-uri în care s-a înregistrat scăderea semnificativă a tuturor indicatorilor analizaţi – mărimea creditelor bancare, mărimea datoriilor către furnizori, mărimeacreanțelor, mărimea obligațiilor față de stat. În contrast, trebuie evidențiat faptul că această categorie prezintă și cea mai mare pondere la nivelul întreprinderilor care au înregistrat creșteri semnificative ale datoriilor față de bănci (5,56%);
- SRL-urile consemnează procentaje mai ridicate ale organizaţiilor în care s-a înregistratcreșterea semnificativă a obligațiilor fiscale (CAS, TVA, impozitelor, etc.) neplătite (3,19%);
- companiile cu alte forme de organizare juridică au indicat într-o frecvenţă sporită menținerea la un nivel constant a mărimii creditelor luate de la bănci (89,26%),a datoriilor către furnizori (79,34%),a mărimii datoriilor clienților față de respectivele entități (83,47%) şi a obligaţiilor fiscale neplătite (86,78%).

Mai multe detalii în tabelul 5.20.

Având în vedere perioada 2016/2015, anticipaţiile IMM-urilor chestionate prezintă următoarele specificităţi:

- SA-urile deţin procentaje mai ridicate de IMM-uri în care se anticipează creșterea semnificativă a datoriilor bancare (2,78%), dar și a mărimii datoriilor clienților către firmă (2,78%). În contrast, aceste întreprinderi prezintă o pondere nulă la nivelul întreprinderilor care estimează o creștere semnificativă a datoriilor către furnizori, cât și a obligațiilor fiscale;
- SRL-urile presupun frecvenţe ridicate ale organizaţiilor care previzionează diminuare majoră a datoriilor către instituțiile bancare (2,45%);
- întreprinderile altfel organizate din punct de vedere juridic se caracterizează prin procentaje mai înalte ale organizaţiilor care anticipează stagnarea creditelor bancare (90,91%), a datoriilor către furnizori (81,82%),

a creanţelor (82,64%) şi a CAS-ului, TVA-ului, impozitelor, etc. neplătite (88,43%), în acest sens păstrându-se tendinţa înregistrată în perioada anterioară de analiză (2015/2014).

Informaţii suplimentare pot fi consultate în tabelul 5.21.

Tabelul 5.20
Evoluţia obligaţiilor şi creanţelor financiare ale IMM-urilor în 2015 faţă de 2014, în funcţie de forma juridică a acestora

Nr. crt.	Obligaţii şi creanţe financiare		Evoluţia indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creştere în mică măsură	Creştere semnificativă
1.	SA	Mărimea creditelor de la bancă	2,78%	11,11%	63,89%	16,67%	5,56%
		Mărimea datoriilor către furnizori	5,56%	11,11%	55,56%	25,00%	2,78%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	2,78%	5,56%	63,89%	22,22%	5,56%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	5,56%	8,33%	75,00%	11,11%	0,00%
2.	SRL	Mărimea creditelor de la bancă	1,92%	10,33%	75,72%	9,05%	2,98%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,13%	13,21%	72,95%	10,01%	1,70%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	0,85%	6,39%	75,83%	14,91%	2,02%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	2,02%	6,92%	79,02%	8,84%	3,19%
3.	Alte forme de organizare	Mărimea creditelor de la bancă	0,83%	4,13%	89,26%	4,96%	0,83%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,48%	11,57%	79,34%	4,13%	2,48%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	2,48%	2,48%	83,47%	9,09%	2,48%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,65%	4,13%	86,78%	5,79%	1,65%



Tabelul 5.21
Evoluţia obligaţiilor şi creanţelor financiare ale IMM-urilor în 2016 faţă de 2015, în funcţie de forma juridică a acestora

Nr. crt.	Obligaţii şi creanţe financiare		Evoluţia indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creştere în mică măsură	Creştere semnificativă
1.	SA	Mărimea creditelor de la bancă	2,78%	11,11%	72,22%	11,11%	2,78%
		Mărimea datoriilor către furnizori	8,33%	11,11%	58,33%	22,22%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	2,78%	8,33%	66,67%	19,44%	2,78%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	8,33%	13,89%	69,44%	8,33%	0,00%
2.	SRL	Mărimea creditelor de la bancă	2,45%	8,52%	78,27%	9,58%	1,17%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,24%	13,31%	72,95%	10,01%	1,49%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	1,70%	6,71%	76,14%	13,53%	1,92%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	2,34%	8,41%	75,93%	11,08%	2,24%
3.	Alte forme de organizare	Mărimea creditelor de la bancă	0,83%	4,96%	90,91%	2,48%	0,83%
		Mărimea datoriilor către furnizori	1,65%	12,40%	81,82%	0,83%	3,31%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	2,48%	4,96%	82,64%	7,44%	2,48%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,65%	3,31%	88,43%	2,48%	4,13%

Repartiţia întreprinderilor după **ramura în care îşi desfăşoară activitatea** reliefează următoarele aspecte semnificative:

sodexo

În ceea ce priveşte evoluţia în 2015/2014 a indicatorilor (tabelul 5.22), analiza noastră a identificat următoarele elemente specifice:

- IMM-urile din sectorul industrial presupun frecvenţe mai ridicate ale entităţilor care indică creșterea semnificativă a datoriilor către bănci (4,98%), dar și stagnarea obligaţiilor fiscale (CAS, TVA, impozite) neplătite (79,25%);
- companiile din construcţii consemnează procentaje mai mari ale organizaţiilor care au înregistrat valori asemănătoare ale obligațiilor fiscale (81,32%);
- întreprinderile din comerț se remarcă prin procentajul superior în cadrul IMM-urilor care au prezentat o evoluție constantă la nivelul creanțelor (80,85%);
- întreprinderile din transporturi deţin procentaje nule la nivelul IMM-urilor în care s-a înregistrat creșterea semnificativă a datoriilor față de bănci, a datoriilor față de furnizori și a creanțelor;
- agenţii din turism deţin procentaje mai ridicate de întreprinderi în care se înregistreazăreducerea semnificativă a mărimii creditelor bancare (10,00%);
- entitățile din sectorul serviciilor se evidențiază printr-o pondere ridicată la nivelul întreprinderilor cu evoluții constante a mărimii obligațiilor fiscale neonorate (80,00%) și a celor față de instituții bancare (80,32%).

Dacă ne referim la evoluţia estimată în 2016, faţă de 2015, a obligaţiilor şi creanţelor financiare (tabelul 5.23), previziunileIMM-urilor prezintă următoarele aspecte:

- în rândul întreprinderilor din industrie se înregistrează ponderi ridicate ale unităţilor economice în care se previzionează creștereasemnificativă a mărimii obligațiilor fiscale neplătite (4,15%);
- IMM-urile din sectorul de construcţii au indicat mai des amplificarea accelerată (5,49%) a creanțelor;
- întreprinderile din transporturi se caracterizează prin ponderi nule ale organizaţiilor care anticipează creșterea semnificativă a tuturor celor patru indicatori analizați în acest subcapitol;
- unităţile din turism previzionează în perioada viitore, cu frecvenţe mai mari,scăderea semnificativă (10,00%) a obligaţiilor fiscale (CAS, TVA, impozite) neplătite, dar și a datoriilor față de instituțiile bancare (tot 10,00%);
- entitățile din ramura serviciilor se evidențiază prin ponderi ridicate ale firmelor ce estimează o evoluție constantă a mărimii datoriilor față de bănci (80,00%).



Tabelul 5.22
Dinamica obligaţiilor şi creanţelor financiare ale IMM-urilor în 2015 faţă de 2014 pe domenii de activitate

Nr. crt.	Obligaţii şi creanţe financiare		Evoluţia indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creştere în mică măsură	Creştere semnificativă
1.	Industrie	Mărimea creditelor de la bancă	2,07%	7,05%	73,86%	12,03%	4,98%
		Mărimea datoriilor către furnizori	0,83%	12,03%	69,71%	14,11%	3,32%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	0,41%	5,81%	70,54%	19,09%	4,15%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,24%	4,98%	79,25%	9,96%	4,56%
2.	Construcţii	Mărimea creditelor de la bancă	2,20%	4,40%	71,43%	17,58%	4,40%
		Mărimea datoriilor către furnizori	4,40%	4,40%	75,82%	13,19%	2,20%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	1,10%	2,20%	73,63%	19,78%	3,30%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	2,20%	3,30%	81,32%	10,99%	2,20%
3.	Comerţ	Mărimea creditelor de la bancă	1,60%	10,90%	78,99%	6,91%	1,60%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,39%	17,02%	72,07%	7,45%	1,06%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	1,06%	5,32%	80,85%	11,17%	1,60%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	2,66%	7,98%	80,05%	7,45%	1,86%
4.	Transporturi	Mărimea creditelor de la bancă	2,33%	18,60%	67,44%	11,63%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,98%	11,63%	72,09%	9,30%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	4,65%	9,30%	72,09%	13,95%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	4,65%	4,65%	81,40%	4,65%	4,65%

sodexo

5.	Turism	Mărimea creditelor de la bancă	10,00%	20,00%	66,67%	3,33%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	3,33%	20,00%	70,00%	3,33%	3,33%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	0,00%	16,67%	80,00%	3,33%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,33%	23,33%	70,00%	3,33%	0,00%
6.	Servicii	Mărimea creditelor de la bancă	0,95%	9,52%	80,32%	6,35%	2,86%
		Mărimea datoriilor către furnizori	1,90%	10,79%	76,51%	9,21%	1,59%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	1,27%	6,35%	76,19%	14,60%	1,59%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,59%	6,03%	80,00%	9,21%	3,17%

Tabelul 5.23
Dinamica obligaţiilor şi creanţelor financiare ale IMM-urilor în 2016 faţă de 2015 pe domenii de activitate

Nr. crt.	Obligaţii şi creanţe financiare		Evoluţia indicatorilor				
			Scădere semnificativă	Scădere în mică măsură	Aproximativ la fel	Creştere în mică măsură	Creştere semnificativă
1.	Industrie	Mărimea creditelor de la bancă	2,90%	6,64%	78,42%	9,13%	2,90%
		Mărimea datoriilor către furnizori	2,49%	15,35%	69,29%	11,20%	1,66%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	1,24%	6,64%	72,61%	17,43%	2,07%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	2,49%	8,71%	75,10%	9,54%	4,15%
2.	Construcţii	Mărimea creditelor de la bancă	2,20%	3,30%	81,32%	12,09%	1,10%
		Mărimea datoriilor către furnizori	3,30%	1,10%	81,32%	12,09%	2,20%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	1,10%	3,30%	71,43%	18,68%	5,49%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	3,30%	2,20%	79,12%	12,09%	3,30%

sodexo



3.	Comerţ	Mărimea creditelor de la bancă	1,60%	8,51%	80,32%	9,57%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	1,86%	14,89%	73,14%	8,24%	1,86%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	1,33%	5,32%	81,12%	10,64%	1,60%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,86%	7,18%	78,19%	11,17%	1,60%
4.	Transporturi	Mărimea creditelor de la bancă	2,33%	11,63%	79,07%	6,98%	0,00%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,98%	13,95%	72,09%	6,98%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	4,65%	9,30%	69,77%	16,28%	0,00%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	4,65%	6,98%	83,72%	4,65%	0,00%
5.	Turism	Mărimea creditelor de la bancă	10,00%	10,00%	66,67%	10,00%	3,33%
		Mărimea datoriilor către furnizori	6,67%	16,67%	73,33%	3,33%	0,00%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	3,33%	16,67%	76,67%	0,00%	3,33%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	10,00%	20,00%	63,33%	6,67%	0,00%
6.	Servicii	Mărimea creditelor de la bancă	1,90%	9,84%	80,00%	6,98%	1,27%
		Mărimea datoriilor către furnizori	1,59%	12,38%	74,92%	9,52%	1,59%
		Mărimea datoriilor clienţilor către firmă	2,54%	7,62%	76,51%	11,75%	1,59%
		Mărimea CAS-ului, TVA-ului, impozitelor neplătite	1,90%	9,21%	77,14%	9,52%	2,22%

5.4. Gradul deacoperire a capacităţilor de producţie cu comenzi în cadrul sectorului de IMM-uri

În ceea ce priveşte gradul în care IMM-urile acoperă cu comenzi capacităţile de producţie (vânzare, stocare, transport, fabricaţie etc.) în cursul anului 2015, rezultatele anchetei indică faptul că **31,11%** dintre companiiau un **grad de valorificare de 50%-75%, 29,47%** dintre întreprinderi au **un nivel de acoperire de 25%-50%, 27,74%** dintre companii au un randament de **sub25%** din potenţial, iar doar**11,68**%dintrefirmeși-au **ocupat capacităţile în proporţie de peste 75%**. Situația poate fi considerată una modestă, înrăutățită față de rezultatele obținute în trecut. Detalii în figura 5.5.

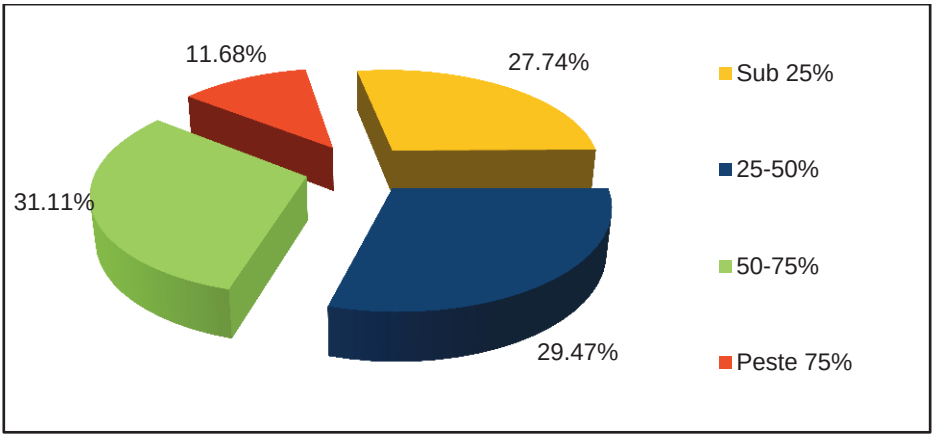


Figura 5.5
Gradul acoperirii capacităţilor de producţie cu comenzi în cadrul sectorului de IMM-uri

Analizând gradul de acoperire cu comenzi **în funcţie de vârsta IMM-urilor** (tabelul 5.24), surprindem următoarele elemente:

- componenta de firme nou înfiinţate presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică un grad de acoperire cu comenzi situat în intervalul25% - 50% (31,72%);
- companiile de 5-10 ani se evidenţiază prin ponderi relativ ridicate (33,33%) în rândul întreprinderilor care indică un nivel de sub 25%;
- întreprinderile cu o vârstă situată între 10 și 15 ani consemneazăuna dintre cele mai scăzute ponderi (23,21%) în rândul întreprinderilor cu o rată de sub 25% de acoperire a capacității de producție;

- firmele cu vârste de peste 15 ani prezintă cel ridicat procentaj (15,86%) în rândul entităților cu un grad de acoperire situat peste 75%.

Tabelul 5.24
Gradul de acoperire cu comenzi a capacităţilor de producţie în funcţie de vârsta firmelor

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacităţii de producţie	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Sub 25%	33,10%	33,33%	23,21%	20,69%
2.	25% - 50%	31,72%	30,11%	31,22%	25,17%
3.	50% - 75%	26,55%	27,24%	32,49%	38,28%
4.	Peste 75%	8,62%	9,32%	13,08%	15,86%

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

- regiunea Nord Est presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică un grad de acoperire cu comenzi peste 75% (21,21%), în timp ce regiunile Nord Vest (5,19%) și Centru (6,80%) prezintă cele mai mici ponderi în acest sens;
- agenţii economici din regiunea București-Ilfov înregistrează frecvenţe mai înalte ale organizaţiilor care au indicat un grad de acoperire cu comenzi sub 25% (37,14%);
- întreprinderile dinSud Vest consemnează procente mai ridicate ale entităţilor care au indicat un nivel de 25% - 50% (38,74%);
- firmele din regiunea Nord Vest presupun procente mai mari ale organizaţiilor care punctează un grad de acoperire cu comenzi de 50% - 75% (41,56%);
- întreprinderile din regiunea Sud Est consemnează ponderi mai scăzute ale organizaţiilor care menţionează valori sub 25% (15,07%).

Tabelul 5.25
Gradul de acoperire cu comenzi a capacităţilor de producţie în funcţie de amplasarea regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacităţii de producţie	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Sub 25%	15,15%	15,07%	26,67%	18,02%	30,77%	32,47%	27,18%	37,14%
2.	25% - 50%	30,30%	30,82%	30,26%	38,74%	15,38%	20,78%	29,13%	28,05%
3.	50% - 75%	33,33%	35,62%	27,18%	30,63%	38,46%	41,56%	36,89%	27,27%
4.	Peste 75%	21,21%	18,49%	15,90%	12,61%	15,38%	5,19%	6,80%	7,53%

sodexo

Analiza distribuţiei pe **clase de mărime** (tabelul 5.26) evidenţiază faptul că talia organizaţiei este corelată negativ cu frecvenţa IMM-urilor care indică un grad de acoperire a capacităţii de producţie sub 25% şi de 25%-50%. Prin contrast, dimensiunea firmei este corelată pozitiv cu frecvența întreprinderilor care înregistrează un grad de acoperire de peste 75%.

Tabelul 5.26
Gradul de acoperire cu comenzi a capacităţilor de producţie în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacităţii de producţie	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Sub 25%	31,96%	10,08%	4,55%
2.	25% - 50%	30,85%	24,81%	19,70%
3.	50% - 75%	28,30%	41,86%	48,48%
4.	Peste 75%	8,88%	23,26%	27,27%

Din punct de vedere al**formei de organizare juridică**(tabelul 5.27), se disting câteva aspecte importante:

- societăţile pe acţiuni presupun ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică un grad de acoperire cu comenzi de 50% - 75% (44,44%) și mai reduse în cazul celor cu o acoperire de sub 25% (13,89%);
- SRL-urile se evidenţiază prin frecvenţe crescute în rândul întreprinderilor care înregistrează un grad de acoperire cu comenzi de peste 75% (11,93%);
- organizaţiile altfel organizate juridic consemnează procente mai ridicate ale entităţilor care indică un grad de acoperire cu comenzi de sub 25% (38,84%), precum şi frecvenţe mai reduse ale firmelor care au punctat un nivel de peste 75% (doar 9,92%).

Tabelul 5.27
Gradul acoperirii capacităţilor de producţie cu comenzi în funcţie de forma juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacităţii de producţie	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Sub 25%	13,89%	26,84%	38,84%
2.	25% - 50%	30,56%	29,50%	28,93%
3.	50% - 75%	44,44%	31,74%	22,31%
4.	Peste 75%	11,11%	11,93%	9,92%



În ceea ce priveşte repartiţia firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 5.28), surprindem câteva elemente de esenţă:

- sectorul de turism presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică un nivel de peste 75% (23,26%), în timp ce sectorul construcțiilor înregistrează cea mai mică pondere în cadrul acestui interval de măsură a acoperirii capacității de producție (5,49%);
- agenţii economici din sectorul industriei înregistrează ponderi mai înalte ale organizaţiilor care au indicat un grad de acoperire cu comenzi de 50%-75% (40,25%);
- întreprinderile din sectorul transporturilor consemnează procente mai ridicate ale entităţilor care au un grad de acoperire cu comenzi de 25%-50% (46,67%);
- firmele ce activează în domeniul prestării de servicii înregistrează cea mai mare pondere în rândul întreprinderilor cu un grad de acoperire de sub 25% (36,51%).

Tabelul 5.28
Gradul acoperirii cu comenzi a capacităţilor de producţie în funcţie de domeniul de activitate al IMM-urilor

Nr. crt.	Gradul de acoperire a capacităţii de producţie	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Turism	Transporturi	Servicii
1.	Sub 25%	20,75%	28,57%	27,66%	13,95%	10,00%	36,51%
2.	25% - 50%	26,14%	29,67%	30,05%	34,88%	46,67%	28,89%
3.	50% - 75%	40,25%	36,26%	29,52%	27,91%	26,67%	25,40%
4.	Peste 75%	12,86%	5,49%	12,77%	23,26%	16,67%	9,21%

5.5. Evoluţia indicatorilor economici în anul 2015 faţă de 2014

În vederea formării unei imagini ample cu privire la activitatea IMM-urilor, a fost analizată evoluţia în anul 2015 faţă de 2014 a următorilor **indicatori**: volumul fizic al vânzărilor, numărul de salariaţi, stocurile de mărfuri, numărul de clienţi, volumul comenzilor, volumul exportului, mărimea profitului.

Analiza evoluţiei acestor indicatori la **nivelul eşantionului** (vezi figura 5.6) evidenţiază următoarele:



- **volumul fizic al vânzărilor** s-a menţinut la acelaşi nivel în 48,86% dintre unităţile economice, a scăzut uşor în 14,80% dintre întreprinderi, a înregistrat creşteri uşoare în 24,10% dintre firmele din eşantion, a scăzut intens în 5,12% firme şi a crescut semnificativ în doar7,12% din entităţi;
- **numărul de salariaţi** a rămas la fel în 68,47% dintre organizaţii, a scăzut moderat în 10,83% dintre firme, a crescut uşor în 14,34% companii, s-a diminuat accentuat în 4,84% din întreprinderi şi s-a amplificat semnificativ doar în 1,52% dintre IMM-uri;
- din punct de vedere al **stocurilor de mărfuridin IMM-uri**, 61,94% dintre întreprinderi au menţinut la un nivel aproximativ constant stocurile de mărfuri, în 14,85% dintre firme s-au constatat scăderi uşoare, în 16,41% dintre companii s-au înregistrat creşteri moderate de stocuri, în 4,95% din entităţi au avut loc reduceri accentuate de stocuri, iar în 1,84% dintre agenţii economici s-au consemnat amplificări semnificative ale stocurilor;
- **volumul comenzilor** a înregistrat următoarea dinamică: în 52,40% dintre IMM-uri s-a înregistrat acelaşi nivel, în 15,55% din companii a avut loc diminuarea uşoară a acestui indicator, în 22,17% din organizaţii a crescut moderat, în 5,66% din firme a fost consemnată micşorarea substanţială a comenzilor, iar în 4,22% dintre unităţile economice a sporit în mare măsură;
- analizând **numărul de clienţi**, se observă că 52,19% dintre entităţi au stagnat din acest punct de vedere, 14,86% dintre firme au înregistrat o diminuare uşoară, 23,43% dintre IMM-urilor chestionate şi-au amplificat în mică măsură numărul de consumatori, 5,71% din organizaţii au semnalat o scădere substanţială, iar3,81% dintre firme au înregistrat creşteri semnificative în această arie;
- **volumul exportului** s-a menţinut la aproximativ acelaşi nivel în 59,47% dintre firmele incluse în cercetare, a scăzut uşor în 10,69% din întreprinderi, a sporit în mică măsură în 15,14% dintre organizaţii, s-a redus considerabil în 11,80% dintre firme şi s-a amplificat semnificativ în 2,90% dintre IMM-uri;
- **evoluţia mărimii profitului** se subordonează tendinţelor înregistrate la nivelul indicatorilor analizaţi mai sus, presupunând ponderi ale IMM-urilor care au înregistrat aproximativ acelaşi nivel (52,79%), o scădere uşoară (15,80%), scădere accentuată (6,34%), creşterea uşoară (21,29%) şi una semnificativă (3,78%).

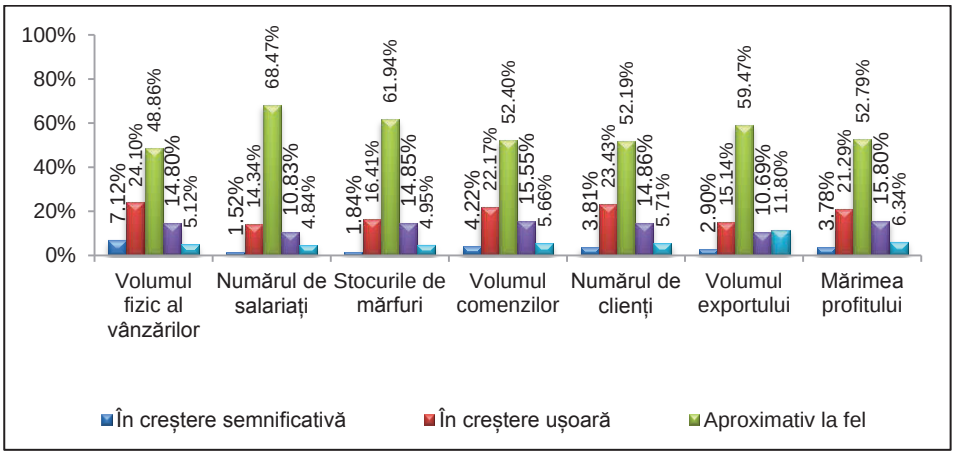


Figura 5.6
Evoluţia indicatorilor IMM-urilor în 2015 faţă de 2014

În continuare, vom prezenta **evoluţia în 2015, faţă de anul 2014, a fiecărui indicator în parte**, în funcţie de vârsta întreprinderilor, apartenenţa regională a firmelor, dimensiunea IMM-urilor, forma de organizare juridică şi ramurile în care îşi desfăşoară activitatea unităţile economice.

Luând în considerare **volumului fizic al vânzărilor**, se constată în principal că cele mai ridicate ponderi ale companiilor care au înregistrat creşteri substanţiale ale acestui indicator le deţin IMM-urile cu vârsta între5 și 10 ani (8,18%), întreprinderile din regiunea Vest (30,77%), întreprinderile mici (17,07%), societăţile pe acţiuni (8,57%) şi companiile care activează în sectorul turismului (14,29%). Informaţii suplimentare sunt prezentate în tabelul 5.29.

Tabelul 5.29
Evoluţia volumului fizic al vânzărilor în 2015 faţă de 2014

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluţia volumului fizic al vânzărilor				
			Creştere accentuată	Creştere uşoară	Aproximativ la fel	Scădere uşoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	5,45%	23,64%	54,55%	12,73%	3,64%
		Firme de 5 – 10 ani	8,18%	25,28%	48,70%	13,01%	4,83%
		Firme de 10 – 15 ani	7,93%	22,47%	47,14%	16,74%	5,73%
		Firme de peste 15 ani	7,07%	24,73%	44,88%	16,96%	6,36%

2.	Regiunea	Nord Est	6,25%	39,06%	39,06%	12,50%	3,13%
		Sud Est	19,01%	38,73%	28,87%	11,97%	1,41%
		Sud	5,91%	23,12%	45,70%	21,51%	3,76%
		Sud Vest	2,88%	19,23%	60,58%	15,38%	1,92%
		Vest	30,77%	23,08%	38,46%	7,69%	0,00%
		Nord Vest	5,41%	9,46%	62,16%	21,62%	1,35%
		Centru	6,00%	22,00%	63,00%	8,00%	1,00%
		Bucureşti-Ilfov	4,31%	21,29%	50,40%	13,48%	10,51%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	5,20%	20,79%	51,50%	16,86%	5,66%
		Întreprinderi mici	17,07%	36,59%	37,40%	5,69%	3,25%
		Întreprinderi mijlocii	13,85%	44,62%	35,38%	4,62%	1,54%
4.	Forma juridică	SA-uri	8,57%	31,43%	45,71%	5,71%	8,57%
		SRL-uri	6,98%	24,14%	49,50%	14,29%	5,09%
		Alte forme de organizare juridică	7,76%	21,55%	44,83%	21,55%	4,31%
5.	Ramura de activitate	Industrie	10,59%	28,39%	42,37%	14,41%	4,24%
		Construcţii	5,62%	31,46%	39,33%	20,22%	3,37%
		Comerţ	4,41%	22,04%	50,69%	15,98%	6,89%
		Transporturi	2,63%	18,42%	63,16%	7,89%	7,89%
		Turism	14,29%	28,57%	50,00%	3,57%	3,57%
		Servicii	8,00%	21,33%	52,67%	14,00%	4,00%

Numărul de salariaţi a sporit semnificativ cel mai frecvent la nivelul organizaţiilor cu o vârstă situată între 10 și 15 ani (2,58%), unităţilor economice din regiunea Sud Est (4,20%), companiilor mijlocii (4,55%), SRL-urilor (1,66%) şi IMM-urilor din industrie(2,55%).

Informaţii suplimentare sunt prezentate în tabelul 5.30.



Tabelul 5.30
Evoluţia numărului de salariaţi în 2015 faţă de 2014

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluţia numărului de salariaţi				
			Creştere accentuată	Creştere uşoară	Aproximativ la fel	Scădere uşoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	1,85%	13,70%	70,74%	11,11%	2,59%
		Firme de 5 – 10 ani	0,00%	14,93%	69,03%	10,45%	5,60%
		Firme de 10 – 15 ani	2,58%	16,31%	64,38%	10,30%	6,44%
		Firme de peste 15 ani	1,77%	12,77%	69,15%	11,35%	4,96%
2.	Regiunea	Nord Est	1,56%	23,44%	59,38%	12,50%	3,13%
		Sud Est	4,20%	23,08%	60,14%	10,49%	2,10%
		Sud	2,14%	13,90%	69,52%	11,23%	3,21%
		Sud Vest	0,00%	13,73%	74,51%	10,78%	0,98%
		Vest	0,00%	23,08%	69,23%	7,69%	0,00%
		Nord Vest	0,00%	10,81%	70,27%	17,57%	1,35%
		Centru	0,00%	5,10%	85,71%	8,16%	1,02%
		Bucureşti -Ilfov	1,34%	12,63%	66,13%	9,95%	9,95%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	1,04%	11,36%	71,15%	11,12%	5,33%
		Întreprinderi mici	3,23%	26,61%	57,26%	9,68%	3,23%
		Întreprinderi mijlocii	4,55%	30,30%	54,55%	9,09%	1,52%
4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	22,22%	66,67%	2,78%	8,33%
		SRL-uri	1,66%	14,81%	67,18%	11,49%	4,86%
		Alte forme de organizare juridică	0,89%	8,04%	79,46%	8,04%	3,57%
5.	ea	Industrie	2,55%	15,74%	68,51%	9,36%	3,83%



		Construcţii	1,10%	15,38%	61,54%	20,88%	1,10%
		Comerţ	1,38%	9,92%	71,07%	11,57%	6,06%
		Transporturi	0,00%	27,03%	54,05%	5,41%	13,51%
		Turism	0,00%	19,23%	65,38%	11,54%	3,85%
		Servicii	1,33%	16,28%	69,44%	8,64%	4,32%

Procentajele cele mai ridicate de firme în care s-au mărit considerabil **stocurile de mărfuri** au fost înregistrate în rândul organizaţiilor cu 10-15 ani vechime (2,68%), IMM-urilor din regiunea Sud Est (5,88%), companiilor mici (4,24%), a societăţilor cu răspundere limitată (2,03%) şi unităţilor economice din industrie (3,03%). Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 5.31.

Tabelul 5.31
Evoluţia stocurilor de mărfuri în 2015 faţă de 2014

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluţia stocurilor de mărfuri				
			Creştere accentuată	Creştere uşoară	Aproximativ la fel	Scădere uşoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	1,12%	14,61%	68,16%	13,86%	2,25%
		Firme de 5 – 10 ani	2,31%	19,62%	58,46%	13,85%	5,77%
		Firme de 10 – 15 ani	2,68%	15,63%	62,50%	12,95%	6,25%
		Firme de peste 15 ani	1,43%	15,77%	58,78%	18,28%	5,73%
2.	Regiunea	Nord Est	1,79%	16,07%	58,93%	19,64%	3,57%
		Sud Est	5,88%	23,53%	54,41%	13,24%	2,94%
		Sud	1,60%	17,02%	59,04%	19,15%	3,19%
		Sud Vest	0,00%	21,90%	64,76%	12,38%	0,95%
		Vest	0,00%	18,18%	81,82%	0,00%	0,00%
		Nord Vest	0,00%	7,14%	70,00%	22,86%	0,00%
		Centru	3,13%	16,67%	69,79%	9,38%	1,04%
		Bucureşti-Ilfov	1,09%	13,59%	61,68%	13,59%	10,05%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	1,53%	15,29%	62,47%	15,18%	5,53%
		Întreprinderi mici	4,24%	21,19%	60,17%	13,56%	0,85%
		Întreprinderi mijlocii	1,61%	22,58%	58,06%	12,90%	4,84%



4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	14,71%	67,65%	11,76%	5,88%
		SRL-uri	2,03%	16,80%	61,67%	14,54%	4,96%
		Alte forme de organizare juridică	0,92%	13,76%	62,39%	18,35%	4,59%
5.	Ramura de activitate	Industrie	3,03%	16,88%	60,61%	15,15%	4,33%
		Construcţii	1,18%	16,47%	57,65%	23,53%	1,18%
		Comerţ	2,22%	15,51%	61,22%	14,40%	6,65%
		Transporturi	0,00%	21,62%	54,05%	16,22%	8,11%
		Turism	0,00%	12,00%	76,00%	8,00%	4,00%
		Servicii	1,03%	16,84%	64,95%	13,06%	4,12%

În ceea ce priveşte **volumul comenzilor**,se observă că proporţiile cele mai ridicate de IMM-uri care au consemnat amplificări substanţiale ale indicatorului au fost evidenţiate în cadrul firmelor cu vârsta între 10 și 15 ani (5,80%), agenţilor economici din regiunea Vest (15,38%), întreprinderilor mici(9,02%), societăţilor cu răspundere limitată (4,48%) şi entităţilor din sectorul de turism(6,90%). Mai multe detalii în tabelul 5.32.

Tabelul 5.32
Evoluţia volumului comenzilor în 2015 faţă de 2014

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluţia volumului comenzilor				
			Creştere accentuată	Creştere uşoară	Aproximativ la fel	Scădere uşoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	3,28%	21,17%	57,30%	14,96%	3,28%
		Firme de 5 – 10 ani	4,92%	19,70%	54,55%	13,64%	7,20%
		Firme de 10 – 15 ani	5,80%	23,66%	49,55%	14,73%	6,25%
		Firme de peste 15 ani	3,21%	24,29%	47,86%	18,57%	6,07%
2.	Regiunea	Nord Est	8,06%	37,10%	38,71%	12,90%	3,23%
		Sud Est	9,85%	30,30%	44,70%	13,64%	1,52%
		Sud	3,28%	22,40%	45,36%	24,04%	4,92%
		Sud Vest	1,83%	22,02%	60,55%	13,76%	1,83%
		Vest	15,38%	30,77%	46,15%	7,69%	0,00%
		Nord Vest	0,00%	13,70%	61,64%	23,29%	1,37%

sodexo

		Centru	3,09%	22,68%	62,89%	10,31%	1,03%
		Bucureşti-Ilfov	3,49%	17,96%	54,16%	13,14%	11,26%
3.	**Dimensiunea**	**Microîntreprinderi**	3,40%	18,74%	53,98%	17,45%	6,44%
		Întreprinderi mici	9,02%	34,43%	45,08%	9,02%	2,46%
		Întreprinderi mijlocii	6,06%	43,94%	45,45%	3,03%	1,52%
4.	**Forma juridică**	**SA-uri**	0,00%	39,39%	48,48%	3,03%	9,09%
		SRL-uri	4,48%	21,86%	52,80%	15,25%	5,61%
		Alte forme de organizare juridică	3,42%	19,66%	50,43%	21,37%	5,13%
5.	**Ramura de activitate**	**Industrie**	4,78%	26,09%	48,26%	16,52%	4,35%
		Construcţii	3,37%	30,34%	44,94%	17,98%	3,37%
		Comerţ	2,54%	17,46%	55,21%	16,90%	7,89%
		Transporturi	5,00%	22,50%	55,00%	7,50%	10,00%
		Turism	6,90%	37,93%	48,28%	3,45%	3,45%
		Servicii	5,69%	20,74%	54,52%	14,72%	4,35%

Cele mai des întâlnite creşteri semnificative ale **numărului de clienţi** au fost remarcate la IMM-urile care au între 5 şi 10 ani vechime (5,17%), entităţile din regiunea Vest (15,38%), întreprinderilemici (7,20%), societăţilecu alte forme de organizare (4,20%) şi întreprinderile din sectorul turismului(8,00%). Detalii suplimentare găsiţi în tabelul 5.33.

Tabelul 5.33
Evoluţia numărului de clienţi în 2015 faţă de 2014

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluţia numărului de clienţi				
			Creştere accentuată	**Creştere uşoară**	**Aproximativ la fel**	**Scădere uşoară**	**Scădere semnificativă**
1.	**Vârsta**	**Firme 0 – 5 ani**	3,70%	22,59%	55,56%	14,81%	3,33%
		Firme de 5 – 10 ani	5,17%	22,88%	53,51%	12,18%	6,27%
		Firme de 10 – 15 ani	3,90%	25,11%	50,22%	14,29%	6,49%
		Firme de peste 15 ani	2,52%	23,38%	49,28%	17,99%	6,83%
2.	**Regiuni**	**Nord Est**	3,17%	36,51%	42,86%	12,70%	4,76%



		Sud Est	7,97%	33,33%	42,75%	11,59%	4,35%
		Sud	3,76%	22,04%	46,77%	22,04%	5,38%
		Sud Vest	1,85%	23,15%	57,41%	15,74%	1,85%
		Vest	15,38%	23,08%	61,54%	0,00%	0,00%
		Nord Vest	1,39%	12,50%	62,50%	23,61%	0,00%
		Centru	3,00%	25,00%	63,00%	8,00%	1,00%
		Bucureşti-Ilfov	3,24%	20,00%	53,24%	13,24%	10,27%
3.	**Dimensiunea**	**Microîntreprinderi**	3,25%	21,14%	53,08%	16,26%	6,27%
		Întreprinderi mici	7,20%	32,00%	48,00%	8,80%	4,00%
		Întreprinderi mijlocii	4,69%	37,50%	48,44%	7,81%	1,56%
4.	**Forma juridică**	**SA-uri**	2,78%	27,78%	52,78%	5,56%	11,11%
		SRL-uri	3,80%	23,13%	53,30%	14,08%	5,70%
		Alte forme de organizare juridică	4,20%	24,37%	43,70%	23,53%	4,20%
5.	**Ramura de activitate**	**Industrie**	3,03%	28,57%	50,22%	13,85%	4,33%
		Construcţii	4,49%	24,72%	46,07%	21,35%	3,37%
		Comerţ	3,33%	20,00%	53,89%	15,56%	7,22%
		Transporturi	2,56%	20,51%	58,97%	7,69%	10,26%
		Turism	8,00%	36,00%	44,00%	4,00%	8,00%
		Servicii	4,58%	22,55%	53,27%	14,71%	4,90%

Volumul exporturilor a înregistrat cele mai frecvente amplificări semnificative în rândul întreprinderilor cu vârsta între 10 și 15 ani (5,10%), IMM-urilor din regiunea SudEst (5,88%), întreprinderilor mijlocii (6,25%), agenţilor economici organizaţi ca SRL(3,03%) şi firmelor din industrie (4,90%). Mai multe detalii pot fi regăsite în tabelul 5.34.

Tabelul 5.34
Evoluţia volumului exportului în 2015 faţă de 2014

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluţia volumului exportului				
			Creştere accentuată	Creştere uşoară	Aproximativ la fel	Scădere uşoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	1,10%	15,38%	61,54%	12,09%	9,89%
		Firme de 5 – 10 ani	1,80%	11,71%	66,67%	8,11%	11,71%
		Firme de 10 – 15 ani	5,10%	17,35%	54,08%	9,18%	14,29%
		Firme de peste 15 ani	3,36%	16,11%	56,38%	12,75%	11,41%
2.	Regiunea	Nord Est	0,00%	35,90%	38,46%	17,95%	7,69%
		Sud Est	5,88%	14,71%	57,84%	7,84%	13,73%
		Sud	3,08%	21,54%	40,00%	23,08%	12,31%
		Sud Vest	0,00%	6,76%	85,14%	8,11%	0,00%
		Vest	0,00%	12,50%	87,50%	0,00%	0,00%
		Nord Vest	0,00%	15,38%	30,77%	15,38%	38,46%
		Centru	5,00%	7,50%	75,00%	7,50%	5,00%
		Bucureşti-Ilfov	2,78%	12,96%	58,33%	6,48%	19,44%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	1,85%	13,58%	61,11%	10,49%	12,96%
		Întreprinderi mici	5,19%	15,58%	53,25%	14,29%	11,69%
		Întreprinderi mijlocii	6,25%	25,00%	58,33%	6,25%	4,17%
4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	15,79%	52,63%	10,53%	21,05%
		SRL-uri	3,03%	15,40%	59,09%	11,11%	11,36%
		Alte forme de organizare juridică	2,94%	11,76%	67,65%	5,88%	11,76%
5.	Ramura de activitate	Industrie	4,90%	20,28%	52,45%	13,29%	9,09%
		Construcţii	0,00%	2,70%	70,27%	18,92%	8,11%
		Comerţ	1,47%	9,56%	69,85%	8,82%	10,29%
		Transporturi	0,00%	23,81%	38,10%	9,52%	28,57%
		Turism	0,00%	18,18%	72,73%	0,00%	9,09%
		Servicii	3,96%	17,82%	54,46%	7,92%	15,84%

Dacă analizăm **mărimea profitului**, constatăm că cele mai ridicate ponderi ale întreprinderilor mici şi mijlocii care şi-au mărit considerabil profitul sunt deţinute de unităţile economice cu o vechime de 5-10ani



(4,78%), entităţile din regiunea Vest (16,67%), întreprinderile mici (9,76%), societăţile cu alte forme de organizare juridică(4,20%) şi IMM-urile din turism(6,90%).

Informaţii suplimentare sunt prezentate în tabelul 5.35.

Tabelul 5.35
Evoluţia mărimii profitului în 2015 faţă de 2014

Nr. crt.	Categoria de Firme		Evoluţia mărimii profitului				
			Creştere accentuată	Creştere uşoară	Aproximativ la fel	Scădere uşoară	Scădere semnificativă
1.	Vârsta	Firme 0 – 5 ani	2,94%	22,79%	58,09%	13,24%	2,94%
		Firme de 5 – 10 ani	4,78%	20,59%	54,41%	13,24%	6,99%
		Firme de 10 – 15 ani	4,35%	19,57%	51,30%	17,39%	7,39%
		Firme de peste 15 ani	3,18%	21,91%	47,35%	19,43%	8,13%
2.	Regiunea	Nord Est	14,06%	25,00%	42,19%	12,50%	6,25%
		Sud Est	10,42%	32,64%	38,89%	14,58%	3,47%
		Sud	1,60%	20,21%	51,60%	21,28%	5,32%
		Sud Vest	0,93%	19,44%	57,41%	18,52%	3,70%
		Vest	16,67%	33,33%	33,33%	8,33%	8,33%
		Nord Vest	0,00%	11,43%	64,29%	24,29%	0,00%
		Centru	2,02%	22,22%	60,61%	11,11%	4,04%
		Bucureşti-Ilfov	2,15%	18,55%	55,65%	13,17%	10,48%
3.	Dimensiunea	Microîntreprinderi	2,65%	18,99%	55,12%	16,80%	6,44%
		Întreprinderi mici	9,76%	29,27%	44,72%	10,57%	5,69%
		Întreprinderi mijlocii	7,69%	36,92%	36,92%	12,31%	6,15%
4.	Forma juridică	SA-uri	0,00%	36,36%	39,39%	15,15%	9,09%
		SRL-uri	3,87%	20,66%	54,03%	15,14%	6,30%
		Alte forme de organizare juridică	4,20%	21,85%	47,06%	21,01%	5,88%
5.	a c	Industrie	5,63%	22,94%	48,48%	16,88%	6,06%

sodexo

		Construcţii	2,22%	26,67%	44,44%	22,22%	4,44%
		Comerţ	2,51%	19,27%	53,91%	15,92%	8,38%
		Transporturi	2,38%	19,05%	54,76%	14,29%	9,52%
		Turism	6,90%	27,59%	58,62%	3,45%	3,45%
		Servicii	4,23%	20,52%	56,35%	14,33%	4,56%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Comparând anul 2015 cu 2014 se constată că rezultatele consemnate au fost: mult mai bune în doar 2,46% dintre firme, mai bune în 21,26% dintre unităţile economice incluse în cercetare, identice în 50,46% dintre companii, puțin mai slabe în 19,98% dintre agenţii economici, şi net inferioare în 5,84% dintre organizaţii.
- Având în vedere performanţele economice estimate ale IMM-urilor în anul 2016, comparativ cu anul 2015, se preconizează rezultate mult mai bune în doar 1,55% dintre organizaţii, mai bune în 22,35% dintre organizații, identice în 64,78% dintre întreprinderi, inferioare în 6,02% dintre companii şi mult mai slabe în doar 5,29% dintre firmele incluse.
- S-au înregistrat/estimat creşteri ale mărimii creditelor bancare în 11,68% din IMM-uri în 2015/2014 şi 10,04% dintre firme în 2016/2015.
- Ponderile întreprinderilor în care au fost consemnate sau anticipate măriri ale datoriilor către furnizori sunt de 11,67% în 2015, faţă de 2014, şi de 11,04% în 2016, comparativ cu 2015.
- Datoriile clienţilor către firmă au crescut în 16,70% dintre IMM-uri în 2015/2014 şi se vor amplifica în 15,06% din firme în 2016 faţă de 2015.
- Mărimea impozitelor, CAS-ului, TVA-ului, etc. neplătite s-a amplificat în 11,50% dintre firme în 2015/2014 şi va spori, conform previziunilor, în 12,41% din IMM-uri în 2016/2015.
- În ceea ce priveşte gradul în care IMM-urile acoperă cu comenzi capacităţile de producţie, 31,11% dintre companii au un grad de valorificare de 50% - 75%, 29,47% un nivel de acoperire de 25% - 50%, 27,74% dintre companii au un randament de sub 25%, iar doar 11,68% dintre firme și-au ocupat capacităţile în proporţie de peste 75%.
- Volumul fizic al vânzărilor a crescut în 31,22% dintre IMM-uri.
- Numărul salariaţilor a sporit în 15,86% dintre întreprinderi.
- Stocurile de mărfuri au înregistrat un avans în 18,25% din firme.
- Volumul comenzilor a consemnat creşteri în 26,39% dintre companii.
- Numărul clienţilor s-a amplificat în 27,24% dintre organizaţii.
- Volumul exporturilor a înregistrat măriri în cazul a 18,04% din IMM-uri.
- Mărimea profitului a înregistrat creşteri în 25,07% din agenţii economici.

sodexo

Technology for Humans

Tichete de masă în format electronic: Gusto Pass Card!

Card de masă





www.gustocard.ro

ENERGIE
pentru companie

Card pentru sport



www.sodexobenefits.ro

Rețea extinsă • Proximitate • Varietate

021 204 46 46

sodexo
QUALITY OF LIFE SERVICES

Capitolul 6
INTEGRAREA ROMÂNIEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ ŞI ABSORBŢIA FONDURILOR STRUCTURALE

6.1. Percepţii ale întreprinzătorilor cu privire la implicaţiile aderării României la Uniunea Europeană asupra economiei şi IMM-urilor

În ceea ce priveşte implicaţiile aderării României la Uniunea Europeană, rezultatele anchetei derulate relevă faptul că în **50,69% din IMM-uri** se consideră că integrarea europeană reprezintă **o oportunitate majoră** pentru activităţile desfăşurate, **43,04%** dintre întreprinzători apreciază aderarea ca fiind fără influenţă semnificativă, iar în **6,27%** dintre firmeeste percepută ca ameninţare majoră, o valoare de trei ori mai mare decât cea înregistrată în cadrul anchetei din anul 2015.Mai multe detalii sunt prezentate în figura 6.1.

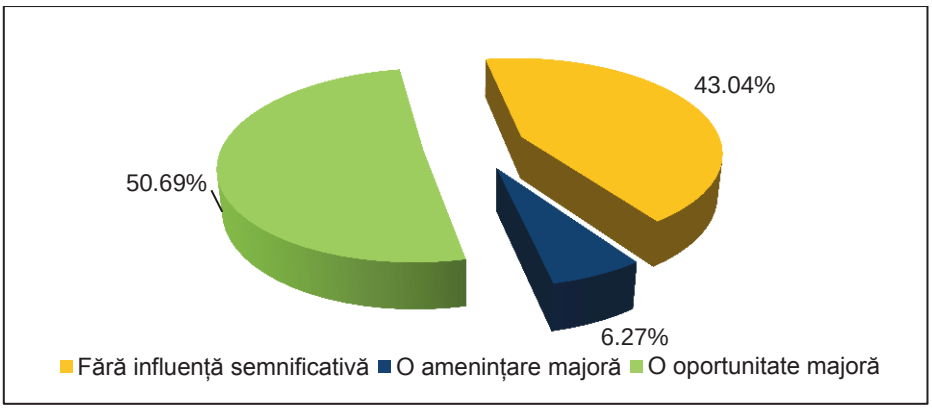


Figura 6.1
Structura percepţiei efectelor integrării României în UE asupra IMM-urilor

Având în vedere percepţia efectelor integrării României în UE în **funcţie de vârsta IMM-urilor**, se constată următoarele: ponderea firmelor în care se apreciază că aderarea reprezintă o oportunitate majoră este mai mare în rândul întreprinderilor care au o vârstă între 10 și 15 ani (55,32%). IMM-urile cu vârsta între 5 și 10 ani înregistrează cea mai mare proporţie a firmelor în care integrarea este considerată a fi fără o influență semnificativă (49,09%). Firmele care au peste15 ani vechime deţin cel mai mare procent al întreprinderilor în care se apreciază că aderarea prezintă o amenințare majoră pentru activităţile pe care ele le desfăşoară (6,92%). Detalii în tabelul 6.1.

sodexo

Tabelul 6.1
Diferenţierea percepţiilor efectelor integrării României în UE în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Aderarea la Uniunea Europeană este considerată:	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Fără influenţă semnificativă	41,61%	49,09%	39,57%	41,52%
2.	O ameninţare majoră	6,29%	6,55%	5,11%	6,92%
3.	O oportunitate majoră	52,10%	44,36%	55,32%	51,56%

Analiza aprecierilor din IMM-uri **pe regiuni de dezvoltare** (tabelul 6.2), relevă faptul că:

- frecvenţa firmelor în care aderarea la UE este percepută ca oportunitate majoră este mai ridicată în regiunea Sud Vest (76,58%) şi mai scăzută în regiunea Centru (35,29%);
- IMM-urile în care se apreciază că integrarea europeană constituie o ameninţare majoră sunt mai numeroase în regiunea Vest (15,38%) şi prezintă o pondere scăzută în regiunea Sud Vest (2,70%);
- întreprinderile în care se consideră că aderarea nu influenţează semnificativ activităţile desfăşurate înregistrează ponderea cea mai ridicată în Nord Vest (55,26%) şi cea mai redusă în Vest (15,38%).

Tabelul 6.2
Diferenţierea percepţiilor efectelor integrării României în UE în funcţie de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Aderarea la Uniunea Europeană este considerată:	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Fără influenţă semnificativă	22,73%	37,24%	50,80%	20,72%	15,38%	55,26%	53,92%	47,01%
2.	O ameninţare majoră	6,06%	5,52%	9,63%	2,70%	15,38%	5,26%	10,78%	4,68%
3.	O oportunitate majoră	71,21%	57,24%	39,57%	76,58%	69,23%	39,47%	35,29%	48,31%

Luând în considerare **dimensiunea întreprinderilor** (tabelul 6.3), se observă că aderarea la UE este considerată o oportunitate majoră în proporţia cea mai crescută în firmele mijlocii (71,21%) şi cea mai redusă în microîntreprinderi (47,81%). Tot microîntreprinderile deţin cea mai mare pondere de IMM-uri în care integrarea europeană este percepută ca fiind o ameninţare majoră pentru activităţile desfăşurate (6,51%).

Tabelul 6.3
Diferenţierea percepţiei efectelor aderării României la UE în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Aderarea la Uniunea Europeană este considerată:	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Fără influenţă semnificativă	45,68%	34,38%	24,24%
2.	O ameninţare majoră	6,51%	5,47%	4,55%
3.	O oportunitate majoră	47,81%	60,16%	71,21%

Grupând companiile **după forma de organizare** (tabelul 6.4), se constată că: SA-urile deţin ponderea cea mai mare a întreprinderilor în care aderarea la UE este apreciată ca o oportunitate majoră (58,82%), interesant fiind faptul că IMM-urile altfel organizate juridic înregistrează un procentaj superior de întreprinzători care consideră că aderarea la UE reprezintă o amenințare majoră pentru activităţile desfăşurate (8,82%), confirmând trend-ul din analizele trecute. Întreprinderile cu alte forme de organizare juridică prezintă cea mai ridicată pondere a entităților care au afirmat faptul că aderarea la UE nu prezintă o influență semnificativă asupra activităților desfășurate (51,28%).

sodexo

Tabelul 6.4
Diferenţierea percepţiei efectelor integrării României în UE în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Aderarea la Uniunea Europeană este considerată:	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Fără influenţă semnificativă	32,35%	42,40%	51,28%
2.	O ameninţare majoră	8,82%	6,32%	5,13%
3.	O oportunitate majoră	58,82%	51,28%	43,59%

În funcţie **de ramurile economiceîn care IMM-urileîşi desfăşoară activitatea**,se constată următoarele aspecte:

- firmele în care se consideră integrarea României în UE ca oportunitate majoră pentru desfăşurarea activităţilor înregistrează cele mai ridicate proporţii în turism (70,00%) şi transporturi (62,79%) şi cel mai scăzut procentaj în comerț (45,04%);
- IMM-urile în cadrul cărora se consideră că integrarea europeană nu influenţează semnificativ activităţile derulate, deţin cea mai mare pondere în domeniul comerțului (49,60%) şi cel mai scăzut procent în turism (26,67%);
- în ceea ce priveşte perceperea aderării României la UE ca fiind o ameninţare majoră, cele mai mari ponderi le au IMM-urile din industrie (10,59%) și transporturi (9,30%).

Pentru mai multe detalii, vă rugăm să urmăriți tabelul 6.5.

Tabelul 6.5
Diferenţierea percepţiilor din IMM-uri cu privire la efectele aderării României la UE în funcţie de domeniul de activitate

Nr. crt.	Aderarea la Uniunea Europeană este considerată:	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Fără influenţă semnificativă	36,44%	48,35%	49,60%	27,91%	26,67%	42,31%
2.	O ameninţare majoră	10,59%	2,20%	5,36%	9,30%	3,33%	5,13%
3.	O oportunitate majoră	52,97%	49,45%	45,04%	62,79%	70,00%	52,56%

Realizarea unei analize din perspectiva**performanţelor întreprinderilor din 2015 faţă de 2014** (tabelul 6.6)evidenţiază că aderarea la UE este percepută cel mai favorabil în firmele cu performanţe superioare (65,22%) și net superioare (62,96%), având în vedere adaptabilitatea ridicată a acestor întreprinderi. În contrast, ponderi ridicate ale întreprinderilor cu rezultate mai slabe (62,04%) și mult mai slabe (65,63%) au considerat că aderarea la UE nu prezintă nici un fel de influență asupra activității lor.

Tabelul 6.6
Diferenţierea percepţiilor din IMM-uri cu privire la efectele aderării României la UE în funcţie de performanţele acestora în 2015faţă de 2014

Nr. crt.	Aderarea la Uniunea Europeană este considerată:	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Fără influenţă semnificativă	29,63%	30,43%	38,87%	62,04%	65,63%
2.	O ameninţare majoră	7,41%	4,35%	7,66%	5,09%	4,69%
3.	O oportunitate majoră	62,96%	65,22%	53,47%	32,87%	29,69%

Încadrarea percepţiilor din cadrul firmelor în funcţie de **studiile întreprinzătorilor** relevă că persoanele cu studii superioare consideră în proporţie mai ridicată (55,44%) că aderarea la UE reprezintă o oportunitate majoră pentru companiile lor. Mai multe detalii în tabelul 6.7.

Tabelul 6.7
Diferenţierea percepţiilor cu privire la efectele aderării României la UE în funcţie de studiile întreprinzătorilor

Nr. crt.	Aderarea la Uniunea Europeană este considerată:	Nivelul studiilor întreprinzătorului		
		Elementare	Medii	Superioare
1.	Fără influenţă semnificativă	44,44%	53,17%	37,83%
2.	O ameninţare majoră	22,22%	5,79%	6,74%
3.	O oportunitate majoră	33,33%	41,05%	55,44%

6.2. Nivelul de informare din IMM-uri cu privire la noile reglementări care au fost introduse odată cu aderarea României la Uniunea Europeană

Având în vedere faptul că după aderarea României la Uniunea Europeană au intrat în vigoare câteva sute de acte normative şi că o mare parte a acestora reglementează obligaţii și responsabilități ale întreprinzătorilor, este foarte importantă cunoaşterea nivelului de informare din cadrul IMM-urilor româneşti în legătură cu reglementările introduse după aderarea României la Uniunea Europeană. Rezultatele anchetei au arătat că în **57,54% din IMM-uri gradul de informare** cu privire la reglementările nou apărute **este unul mediu** (informare parţială) şi doar în **18,50% din firme există un nivel de informare ridicat** (informare deplină). Rezultatele menționate prezintă un real progres în această arie, față de rezultatele anchetei de anul trecut, fapt ce relevă că punerea în aplicare a legislaţiei menționate mai susîncepe să nu mai cauzeze dificultăți semnificative în activitatea întreprinderilor. Mai multe detalii în figura 6.2.

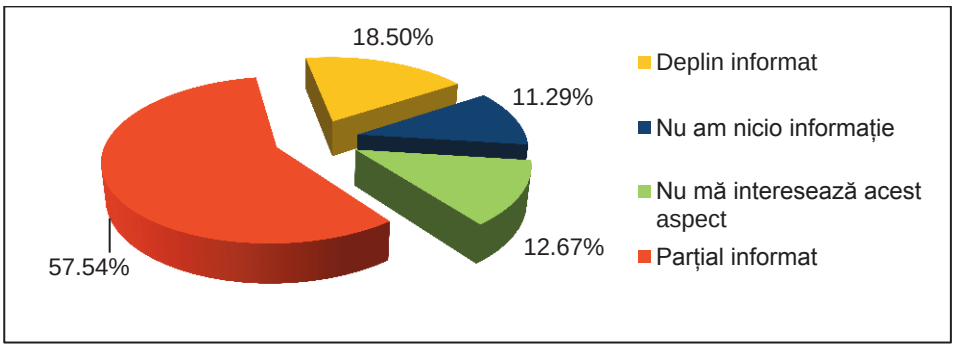


Figura 6.2
Nivelul de informare din cadrul IMM-urilor cu privire la noile reglementări introduse odată cu aderarea României la UE

Luând în considerare **vârsta organizaţiilor** (tabelul 6.8), se constată faptul că întreprinderile cu o vechime de peste 15 ani deţin cele mai mari proporţii ale firmelor în cadrul cărora sunt cunoscute deplin noile reglementări (19,93%). Firmele cu o vechime între 5 și 10 ani înregistrează cel mai ridicat procentaj de întreprinderi în care persoanele nu deţin informaţii referitoare la noile reglementări (13,04%). Întreprinderile cu o vârstă de sub 5 ani prezintă cea mai mare pondere la nivelul entităților care nu sunt interesate de acest domeniu (14,69%).

Tabelul 6.8
Diferenţierea gradului de informare asupra reglementărilor introduse după aderarea României la UE în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul de informare:	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Deplin informat	18,88%	16,67%	18,45%	19,93%
2.	Nu am nici o informaţie	9,09%	13,04%	12,45%	10,84%
3.	Nu mă interesează acest aspect	14,69%	12,68%	11,59%	11,54%
4.	Parţial informat	57,34%	57,61%	57,51%	57,69%

Având în vedere gruparea **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare**, se observă procentul mai mare de organizaţii cu nivel ridicat de informare în Sud Vest (20,91%), proporţia crescută a firmelor în care informarea este parţială în regiunea Nord Vest (76,32%) și ponderea mai ridicată a companiilor în care nu există informaţii în regiunea Vest (30,77%). Detalii în tabelul 6.9.

Tabelul 6.9
Diferenţierea nivelului de informare cu privire la noile reglementări introduse odată cu aderarea României la UE în funcţie de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Nivelul de informare:	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Deplin informat	18,18%	16,08%	20,21%	20,91%	15,38%	14,47%	15,15%	19,69%
2.	Nu am nici o informaţie	1,52%	19,58%	11,92%	6,36%	30,77%	2,63%	18,18%	10,24%
3.	Nu mă interesează acest aspect	4,55%	6,99%	19,17%	0,00%	0,00%	6,58%	7,07%	19,69%
4.	Parţial informat	75,76%	57,34%	48,70%	72,73%	53,85%	76,32%	59,60%	50,39%

sodexo

Distribuirea **firmelor după dimensiune** (vezi tabelul 6.10) relevă următorul aspect important: măsura în care întreprinzătorii/factorii de decizie din IMM-uri sunt deplin informaţi în legătură cu noile reglementări creşte pe măsură ce se amplifică și mărimea întreprinderilor, fapt ce confirmă existența unei legături între dimensiunea firmei și nivelul său de informare în această arie. În plus, microîntreprinderile sunt cele mai puțin interesate de acest tip de informații (14,66%).

Tabelul 6.10
Diferenţierea nivelului de informare cu privire la reglementările introduse după aderarea României la UE în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul de informare:	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Deplin informat	17,70%	19,53%	27,27%
2.	Nu am nici o informaţie	10,71%	17,19%	7,58%
3.	Nu mă interesează acest aspect	14,66%	3,91%	3,03%
4.	Parţial informat	56,93%	59,38%	62,12%

Gruparea IMM-urilor în funcție de **forma de organizare juridică** evidenţiază ponderi mai mari de întreprinderi cu un grad ridicat de informare (30,56%) în rândul societăţilor pe acțiuni. Societățile cu răspundere limitată prezintă cea mai mare pondere (12,42%) în rândul întreprinderilor care nu dețin nicio informație cu privire la acest domeniu.Mai multe detalii în tabelul 6.11.

Tabelul 6.11
Diferenţierea gradului de informare asupra reglementărilor introduse după aderarea României la UE în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Nivelul de informare:	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Deplin informat	30,56%	18,36%	15,97%
2.	Nu am nici o informaţie	2,78%	12,42%	5,04%
3.	Nu mă interesează acest aspect	2,78%	11,12%	27,73%
4.	Parţial informat	63,89%	58,10%	51,26%

Examinarea companiilor în funcţie de **ramurile în care îşi desfăşoară activitatea** (tabelul 6.12) relevă următoarele aspecte: întreprinderile din turism deţin cea mai ridicată proporţie de firme în care nivelul de informare este foarte ridicat (24,14%). Tot aceste firmeînregistrează, interesant, cel mai mare procent de firme în care nu există informaţii (17,24%), fiind astfel evidențiată o polarizare puternică. Întreprinderile din transportconsemnează procentaje superioare de entități în cadrul cărora nivelul de informare este unul mediu (67,44%), iar cea mai mare pondere a firmelorîn cadrul cărora nu se manifestă interes pentru reglementări este înregistrată în sectorul comerțului (16,35%).

Tabelul 6.12
Diferenţierea gradului de informare asupra reglementărilor introduse odată cu aderarea României la UE în funcţie de ramura în care îşi desfăşoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Nivelul de informare:	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Deplin informat	22,50%	10,00%	17,44%	23,26%	24,14%	17,95%
2.	Nu am nici o informaţie	9,58%	10,00%	10,08%	2,33%	17,24%	15,06%

sodexo

3.	**Nu mă interesează acest aspect**	7,92%	13,33%	16,35%	6,98%	3,45%	13,46%
4.	**Parţial informat**	60,00%	66,67%	56,13%	67,44%	55,17%	53,53%

Analizând gradul de informare cu privire la noile reglementări legislative în funcţie de **performanţeledin anul 2015 comparativ cu anul 2014** (**tabelul 6.13**), constatăm că în **IMM-urile** cu performanţe mai bune, nivelul de informare este cel mai ridicat, un sfert dintre acestea declarându-se deplin informate. Menționăm faptul că cea mai mare pondere a firmelor care nu sunt interesate de noile reglementări este reprezentată de întreprinderile cu rezultatemult mai slabe (46,03%), fiind relevată și o corelație inversă între această caracteristică a nivelului de informare și performanțele din trecut.

Tabelul 6.13
Diferenţierea nivelului de informare cu privire la reglementările introduse după aderarea României la UE în funcţie de performanţele IMM-urilor din anul 2015 faţă de anul 2014

Nr. crt.	Nivelul de informare:	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	**Deplin informat**	22,22%	25,00%	19,34%	12,09%	7,94%
2.	**Nu am nici o informaţie**	7,41%	10,96%	11,86%	10,70%	11,11%
3.	**Nu mă interesează acest aspect**	0,00%	5,70%	8,94%	21,40%	46,03%
4.	**Parţial informat**	70,37%	58,33%	59,85%	55,81%	34,92%

6.3. Impactul pozitiv al aderării României la Uniunea Europeană asupra activităţii IMM-urilor

Pe lângă dificultăţile inerente procesului de aliniere la standardele europene, aderarea României la UE prezintă și o influenţă pozitivă asupra activităţii unui număr semnificativ de întreprinderi din ţara noastră. Rezultatele anchetei relevă faptul că **factorii generaţi de integrarea europeană, care au cel mai amplu impact pozitiv** asupra sectorului de IMM-uri din ţara noastră sunt: accesul mai bun pe piețe (45,99% dintre

firme), legislaţia şi regulamentele îmbunătăţite (38,50%), existenţa unor potenţiali furnizori mai buni şi/sau mai ieftini (35,95%),accesul mai bun la noi tehnologii (21,72%),accesul la fonduri structurale (15,88%), cooperarea mai bună spre inovare (11,95%), şi procedurile de achiziţii publice mai corecte (6,02%). Detalii în figura 6.3.

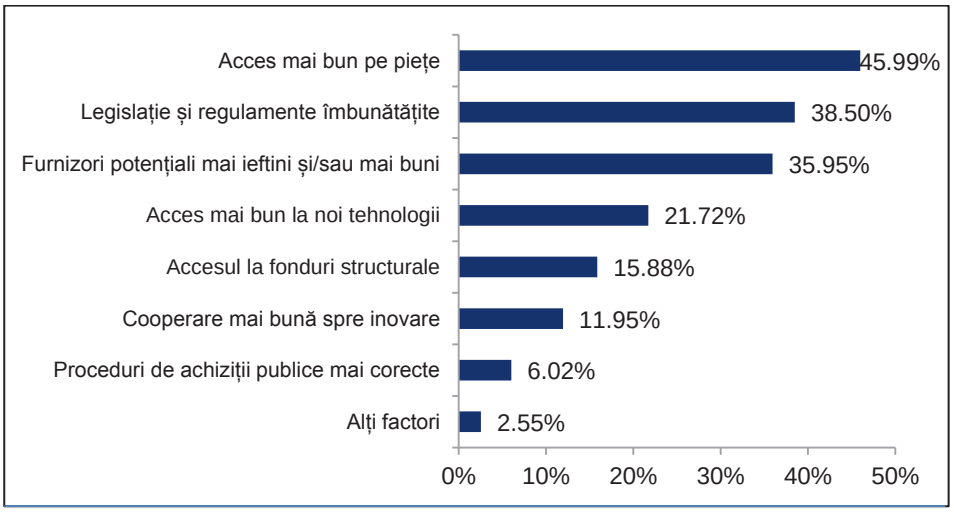


Figura 6.3
Structura efectelor pozitive ale aderării la UE asupra IMM-urilor din România

Dacă examinăm efectele pozitive ale aderării la UE **în funcţie de vârsta IMM-urilor** (tabelul 6.14),remarcăm faptul că ponderile mai ridicate sunt deţinute de firmele cu o vârstă de sub 5 ani, dacă ne referim la accesul mai bun pe piețe (52,41%) șilaactul legislativ îmbunătățit (42,76%). O altă concluzie se referă la faptul că firmele cu o vârstăde peste 15 ani văd în cea mai mare măsură existența unor furnizori mai ieftini și/sau mai buni (40,69%)ca fiind un efect pozitiv al aderării la Uniunea Europeană.

Tabelul 6.14
Diferenţierea efectelor pozitive ale aderării la UE asupra IMM-urilor din România în funcţie de vârsta acestora

Nr. crt.	Impactul pozitiv al aderării României la Uniunea Europeană	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Acces mai bun pe pieţe	52,41%	45,52%	42,62%	42,76%
2.	Legislaţie şi regulamente îmbunătăţite	42,76%	41,22%	37,55%	32,41%
3.	Furnizori potenţiali mai ieftini şi/sau mai buni	34,83%	29,03%	39,66%	40,69%
4.	Accesul la fonduri structurale	11,72%	17,56%	18,14%	16,55%
5.	Cooperare mai bună spre inovare	8,97%	11,83%	12,66%	14,48%
6.	Acces mai bun la noi tehnologii	17,24%	21,51%	20,25%	27,59%
7.	Proceduri de achiziţii publice mai corecte	3,79%	4,30%	6,33%	9,66%
8.	Alţi factori	1,38%	4,30%	1,69%	2,76%

Grupând **firmele pe regiuni de dezvoltare**, se observă procentajele mai ridicate faţă de media eşantionului înregistrate de: IMM-urile din regiunea Nord Vest, dacă avem în vedere accesul mai bun la piețe (63,64%) și legislația și regulamentele îmbunătățite (72,73%); companiile din regiunea Sud, dacă avem în vedere existenţa unor furnizori mai buni/ieftini (52,31%); întreprinderile din regiunile Sud Est (29,45%) și Vest (23,08%), în ceea ce priveşte acccesul la fonduri structurale. Mai multe detalii pot fi găsite în tabelul 6.15.

Tabelul 6.15
Diferenţierea efectelor pozitive ale aderării la UE asupra IMM-urilor din România în funcţie de regiunea în care sunt amplasate

Nr. crt.	Impactul pozitiv al aderării României la Uniunea Europeană	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Acces mai bun pe piețe	43,94%	43,15%	33,85%	55,86%	53,85%	63,64%	54,37%	44,68%
2.	Legislaţie şi regulamente îmbunătăţite	39,39%	26,71%	24,62%	45,95%	23,08%	72,73%	45,63%	39,48%
3.	Furnizori potenţiali mai ieftini şi/sau mai buni	39,39%	29,45%	52,31%	42,34%	23,08%	25,97%	23,30%	33,51%

4.	Accesul la fonduri structurale	21,21%	29,45%	6,15%	21,62%	23,08%	6,49%	16,50%	14,55%
5.	Cooperare mai bună spre inovare	16,67%	23,29%	8,72%	9,01%	7,69%	3,90%	21,36%	8,57%
6.	Acces mai bun la noi tehnologii	30,30%	33,56%	26,67%	22,52%	30,77%	6,49%	18,45%	16,62%
7.	Proceduri de achiziţii publice mai corecte	3,03%	11,64%	4,10%	7,21%	23,08%	2,60%	3,88%	5,71%
8.	Alți factori	1,52%	0,00%	4,62%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,68%

Studiul IMM-urilor **pe clase de mărime** (vezi tabelul 6.16),relevă următoarele aspecte: accesul mai bun pe pieţe a fost indicat cel mai des la nivelul întreprinderilor mijlocii (54,55%), legislația și regulamentele îmbunătățite la nivelul microîntreprinderilor (39,40%) și accesul la fonduri structurale și cooperarea mai bună spre inovare de către întreprinderile mijlocii (43,94%, respectiv 18,18%).

Tabelul 6.16
Diferenţierea efectelor pozitive ale aderării la UE asupra IMM-urilor din România în funcţie de mărimea acestora

Nr. crt.	Impactul pozitiv al aderării României la Uniunea Europeană	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Acces mai bun pe pieţe	45,28%	46,51%	54,55%
2.	Legislaţie şi regulamente îmbunătăţite	39,40%	36,43%	30,30%
3.	Furnizori potenţiali mai ieftini şi/sau mai buni	34,30%	43,41%	43,94%
4.	Accesul la fonduri structurale	14,54%	25,58%	15,15%
5.	Cooperare mai bună spre inovare	11,10%	14,73%	18,18%
6.	Acces mai bun la noi tehnologii	19,53%	28,68%	37,88%
7.	Proceduri de achiziţii publice mai corecte	4,55%	12,40%	13,64%
8.	Alți factori	2,89%	0,00%	3,03%

După forma de organizare juridicăa IMM-urilor, se constată în principal că: SRL-urile au semnalat într-o proporţie mai mare accesul mai bun pe piețe (48,14%) și legislația și regulamentele îmbunătățite (40,15%). SA-urile se remarcă prin ponderea mai ridicată a firmelor care au

sodexo

semnalataccesul la fondurile structurale și de coeziune drept un efect pozitiv al intregării europene (27,78%). Mai multe detalii pot fi regăsite în tabelul 6.17.

Tabelul 6.17
Diferenţierea efectelor pozitive ale integrării europene în funcţie de forma juridică de organizare a IMM-urilor

Nr. crt.	Impactul pozitiv al aderării României la Uniunea Europeană	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Acces mai bun pe pieţe	47,22%	48,14%	28,93%
2.	Legislaţie şi regulamente îmbunătăţite	25,00%	40,15%	29,75%
3.	Furnizori potenţiali mai ieftini şi/sau mai buni	36,11%	35,46%	39,67%
4.	Accesul la fonduri structurale	27,78%	15,65%	14,05%
5.	Cooperare mai bună spre inovare	16,67%	12,25%	8,26%
6.	Acces mai bun la noi tehnologii	50,00%	20,98%	19,01%
7.	Proceduri de achiziţii publice mai corecte	16,67%	5,54%	6,61%
8.	Alți factori	2,78%	1,92%	7,44%

Luând în considerare factorii cu influenţă pozitivă în funcţie de**domeniul de activitateal firmelor**, constatăm că cele mai mari ponderi se consemnează la: firmele din transport, în ceea ce priveşte accesul mai bun pe pieţe (55,81%) și legislaţia şi regulamentele îmbunătăţite (53,49%), entitățile din industrie dacă ne referim la accesul la fonduri structurale(19,09%). Informaţii suplimentare pot fi găsite în tabelul 6.18.

Tabelul 6.18
Diferenţierea efectelor pozitive ale aderării la UE
în funcţie de ramurile în care îşi desfăşoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Impactul pozitiv al aderării României la Uniunea Europeană	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Acces mai bun pe pieţe	47,72%	52,75%	44,95%	55,81%	40,00%	43,17%
2.	Legislaţie şi regulamente îmbunătăţite	31,12%	51,65%	35,64%	53,49%	43,33%	41,27%
3.	Furnizori potenţiali mai ieftini şi/sau mai buni	40,66%	28,57%	36,97%	20,93%	33,33%	35,56%
4.	Accesul la fonduri structurale	19,09%	17,58%	14,36%	18,60%	16,67%	14,29%
5.	Cooperare mai bună spre inovare	12,45%	9,89%	12,77%	11,63%	16,67%	10,79%
6.	Acces mai bun la noi tehnologii	26,56%	25,27%	17,02%	18,60%	23,33%	22,86%
7.	Proceduri de achiziţii publice mai corecte	7,88%	7,69%	5,32%	4,65%	0,00%	5,71%
8.	Alți factori	1,24%	0,00%	4,52%	0,00%	0,00%	2,54%

6.4. Intenţiile IMM-urilor de a accesa fonduri structurale în 2016

Fondurile structurale și de coeziune, numite generic „fonduri europene”,reprezintă instrumentele financiare prin care Uniunea Europeană acţionează pentru eliminarea disparităţilor economice şi sociale între regiuni, în scopul realizării coeziunii economice şi sociale între aceste regiuni aflate în componența sa.

Aceste fonduri au fost, sunt și vor fi alocate pentru diverse proiecte prin intermediul programelor de dezvoltare care conţin anumite direcţii de dezvoltare şi condiţii de eligibilitate pentru a putea beneficia de astfel de finanţări.

Având în vedere că România a beneficiat și va beneficia de miliarde de euro din partea Uniunii Europene, prezintă o deosebită importanţă cunoaşterea stadiului în care se află IMM-urile româneşti în legătură cu accesarea acestor forme de finanţare nerambursabilă. Sondajul realizat în rândul întreprinzătorilor/managerilor din IMM-urile româneşti relevă că numai **18,34%dintre aceştia intenţionează să acceseze fondurile structurale în 2016**, o pondere relativ scăzută, cu un trend negativ, având

în vedere analiza din anul 2015. Ilustrarea acestei situații este realizată în figura 6.4.

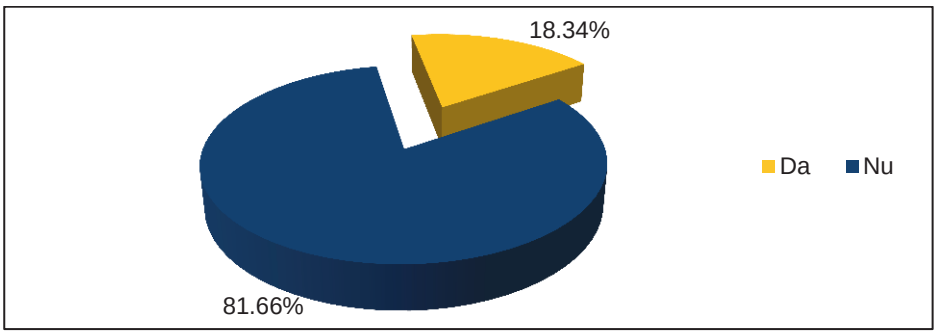


Figura 6.4
Situaţia în care se află IMM-urile cu privire la accesarea fondurilor structurale

După **vârsta IMM-urilor**, se constată următoarele aspecte semnificative: organizaţiile cu vechime între 10 și 15 ani înregistrează cea mai mare proporţie a companiilor în care se intenţionează accesarea fondurilor structurale (21,94%). Întreprinderile cu o vârstă în intervalul5-10 ani vechime deţin ponderi mai ridicate de IMM-uri care nu doresc să acceseze fonduri structurale în anul2015 (83,51%). Detalii în figura 6.5 şi tabelul 6.19.

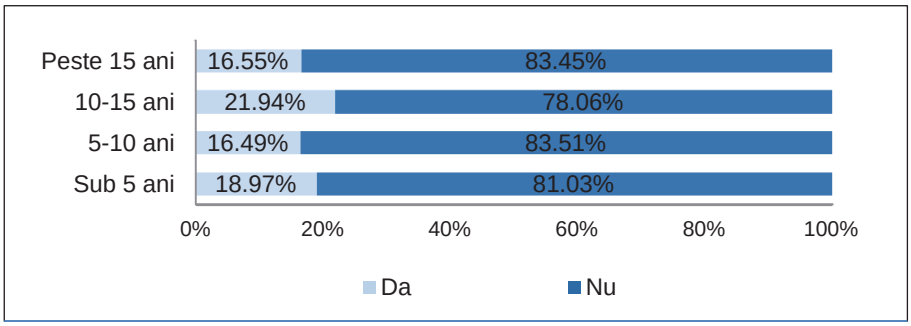


Figura 6.5
Intenţia întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcţie de vârsta IMM-urilor

Tabelul 6.19
Intenţia întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Intenţia de a accesa fonduri structurale	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Da	18,97%	16,49%	21,94%	16,55%
2.	Nu	81,03%	83,51%	78,06%	83,45%

Analiza situaţiei IMM-urilor în funcţiede **regiunile de dezvoltare** (**figura 6.6**), relevă în principal că:

- firmele din Nord Est deţin cea mai ridicată pondere de întreprinderi care intenţionează să acceseze fondurile UE (33,33%), fiind urmate de organizaţiile din Vest (30,77%) şi de cele din Centru (26,21%);
- companiile din regiunea Nord-Vest înregistrează cel mai mare procent de IMM-uri în care nu există interespentru fondurile structurale (93,51%). De asemenea, prin comparație, se constată un interes redus al IMM-urilor din Bucureşti-Ilfov de a accesa fonduri structurale, de doar 15,58%, situaţie asemănătoare cu cea din cercetarea derulată în anii anteriori.

Situația regiunii București-Ilfov poate fi explicată prin existenţa unor concurenţi foarte puternici în toate domeniile de activitate din regiune şi prin faptul că această zonă este mai dezvoltată din punct de vedere economic. Astfel,organismele europene și naționale din domeniu vizează cu prioritate alte regiuni, cu nevoi mai ridicate în acest sens.

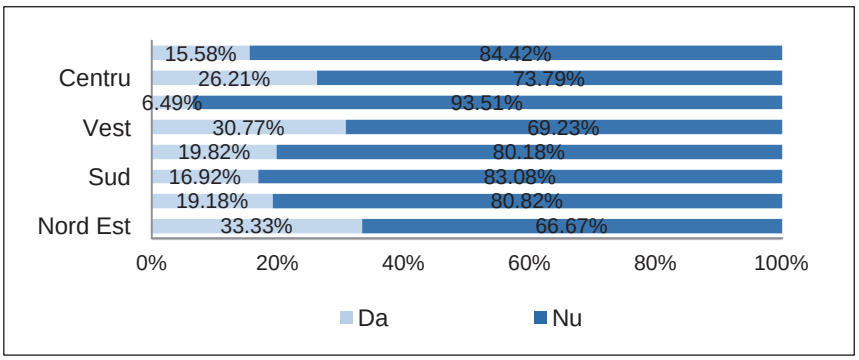


Figura 6.6
Intenţia întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

Încadrarea **IMM-urilor pe clase de mărime** evidenţiază că proporţiile firmelor care intenţionează accesarea fondurilor sunt mai ridicate în rândul celor mijlocii (30,30%).Informaţii suplimentare înfigura 6.7 şi tabelul 6.20.

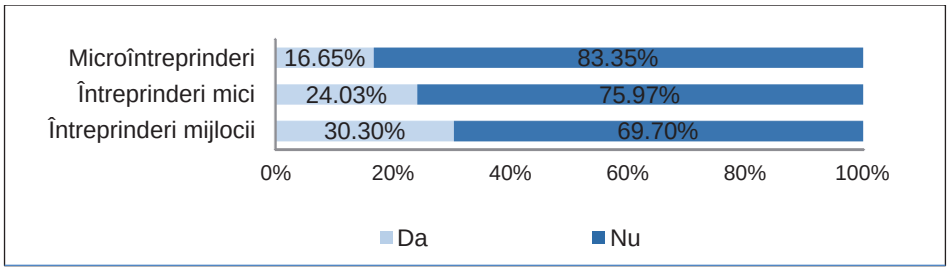


Figura 6.7
Intenţia întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Tabelul 6.20
Intenţia întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Intenţia de a accesa fonduri structurale	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Da	16,65%	24,03%	30,30%
2.	Nu	83,35%	75,97%	69,70%

Dacă grupăm IMM-urile după **forma de organizare juridică** (figura 6.8), observăm că SA-urile înregistrează cea mai ridicată proporţie a IMM-urilor în care se doreşte accesarea fondurilor UE (30,56%).

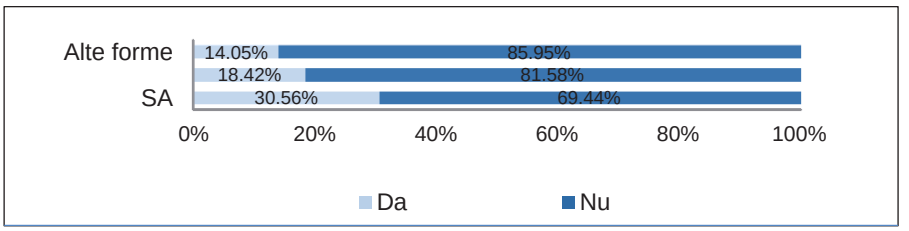


Figura 6.8
Intenţia întreprinzătorilor/managerilor cu privire la accesarea fondurilor structurale în funcţie de forma de organizare juridică

Luând în considerare intenţiile de accesare a fondurilor structurale după **domeniul în care activează IMM-urile**,se constată un interes mai mare în rândul firmelor din turism (36,67%) şi mai scăzut în rândul întreprinderilor din construcții – 9,89%. (vezi figura 6.9).

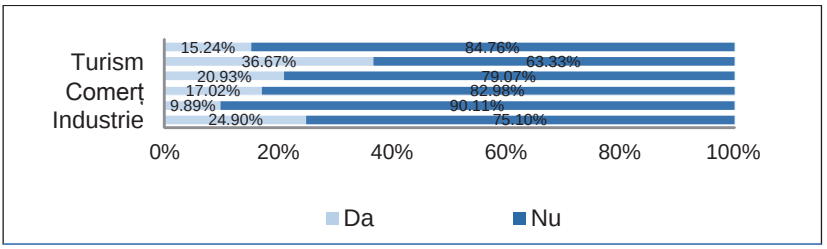


Figura 6.9
Intenţia întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcţie de domeniul în care activează IMM-urile

Nuanţarea analizei în funcţie de **rezultatele de ansamblu ale IMM-urilor din 2015 comparativ cu 2014**scoate în evidenţă faptul că există o legătură directă între performanțe și interesul de a accesa fonduri, fapt demonstrat prin următoarele:

- procentul companiilor în care se doreşte accesarea fondurilor structurale este mai amplu în rândul întreprinderilor cu performanţe mult mai bune (33,33%);
- IMM-urile cu rezultate mult mai slabe în 2015, față de 2014, deţin cea mai mare pondere a firmelor care nu intenţionează să acceseze fonduri (85,94%).

Informaţii suplimentare în figura 6.10 şitabelul 6.21.

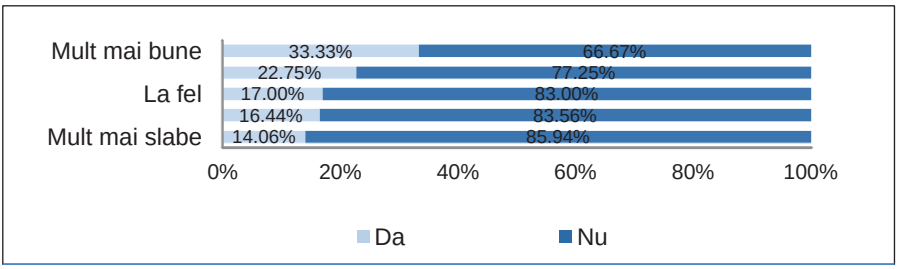


Figura 6.10
Intenţia întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcţie de performanţele IMM-urilor în 2015 faţă de 2014

Tabelul 6.21
Intenţia întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcţie de performanţele IMM-urilor în 2015 faţă de 2014

Nr. crt.	Intenţia de a accesa fonduri structurale	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Da	33,33%	22,75%	17,00%	16,44%	14,06%
2.	Nu	66,67%	77,25%	83,00%	83,56%	85,94%

Analizând intenţiile de accesare a fondurilor structurale ale întreprinzătorilor în funcţie de **studiile** acestora, se constată că întreprinzătorii cu studii elementare deţin ponderea cea mai mare a firmelor care intenţionează să acceseze fonduri structurale în perioada următoare (33,33%), iar cei cu studii medii nu îşi propun să acceseze astfelde fonduri în cel mai ridicat procentaj (88,74%). Mai multe detalii în tabelul 6.22.

Tabelul 6.22
Intenţia întreprinzătorilor/managerilor de a accesa fonduri structurale în funcţie de studiile întreprinzătorilor

Nr. crt.	Intenţia de a accesa fonduri structurale	Nivelul studiilor întreprinzătorilor		
		Elementare	Medii	Superioare
1.	Da	33,33%	11,26%	22,66%
2.	Nu	66,67%	88,74%	77,34%

6.5. Stadiul în care se află IMM-urile în procesul de accesare a fondurilor structurale

Sondajul realizat în rândul întreprinzătorilor/managerilor din IMM-urile româneşti relevă faptul că **0,18% dintre întreprinderi au primit aprobarea pentru proiectul depus, în timp ce 0,36% dintre acestea au depus proiectul, iar 1,09% sunt în faza de elaborare a proiectului. Un procentaj semnificativ – 16,42% dintre companii se află în stadiul de informare, iar 2,92% au contactat o firmă de consultanţă, un patronat etc.** Trebuie remarcat faptul că aproape 80% dintre IMM-urile incluse în cercetare nu sunt interesate să acceseze fonduri structurale sau nu au răspuns la această întrebare. Ilustrarea situației este realizată în figura 6.11.

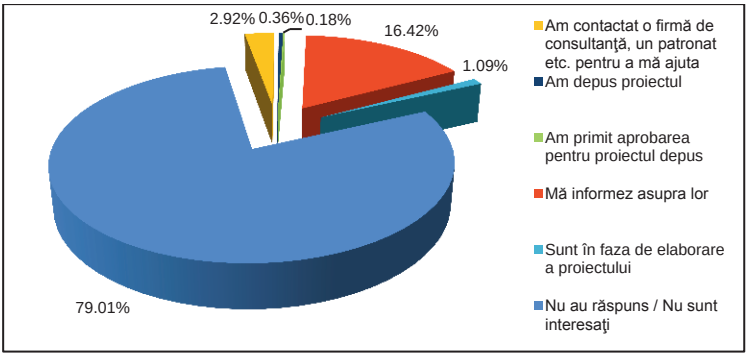


Figura 6.11
Situaţia în care se află IMM-urile cu privire la accesarea fondurilor structurale

După **vârsta IMM-urilor**, se constată următoarele aspecte semnificative: întreprinderile cu o vârstă între 10 și 15 ani deţin ponderi mai ridicate de IMM-uri care au contactat o firma de consultanţă pentru a-i ajuta (5,49%), dar și în rândul celor care au depus proiectul (0,42%). Firmele cu o vârstă mai mare de 15 ani ies în evidenţă prin procentele mai ridicate ale organizaţiilor care au primit aprobarea pentru proiectul depus (0,34%) și a celor care sunt în faza de elaborare a proiectului (2,07%). Mai multe detalii în tabelul 6.23.

Tabelul 6.23
Diferenţierea stadiului în care se află IMM-urile cu privire la accesarea fondurilor structurale în funcţie de vechimea acestora

Nr. crt.	Stadiul privind accesarea fondurilor:	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Am contactat o firmă de consultanţă, un patronat, etc. pentru a mă ajuta	1,38%	3,58%	5,49%	3,45%
2.	Am depus proiectul	0,34%	0,36%	0,42%	0,34%
3.	Am primit aprobarea pentru proiectul depus	0,00%	0,00%	0,00%	0,34%
4.	Mă informez asupra lor	16,55%	17,92%	17,72%	15,17%
5.	Sunt în faza de elaborare a proiectului	1,03%	0,72%	1,27%	2,07%
6.	Nu au răspuns / Nu sunt interesaţi	80,69%	77,42%	75,11%	78,62%

Încadrarea **IMM-urilor pe clase de mărime**, evidenţiază următoarele:

- proporţia firmelor care au primit aprobare pentru proiectului depus este mai ridicată în rândul microîntreprinderilor (0,11%), în timp ce întreprinderile mici sunt cele cu ponderea cea mai ridicată în rândul celor care au depus un proiect (1,55%);
- întreprinderile mijlocii deţin cele mai mari procentaje de unităţi economice care au intrat în contact cu alte entități pentru a obține consultanță de specialitate în această arie (4,55%);

Informaţii suplimentare în tabelul 6.24.



Tabelul 6.24
Diferenţierea stadiului în care se află IMM-urile cu privire la accesarea fondurilor structurale în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Stadiul privind accesarea fondurilor:	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Am contactat o firmă de consultanţă, un patronat, etc. pentru a mă ajuta	3,22%	3,88%	4,55%
2.	Am depus proiectul	0,11%	1,55%	1,52%
3.	Am primit aprobarea pentru proiectul depus	0,11%	0,00%	0,00%
4.	Mă informez asupra lor	15,43%	21,71%	25,76%
5.	Sunt în faza de elaborare a proiectului	1,00%	2,33%	3,03%
6.	Nu au răspuns / Nu sunt interesaţi	80,13%	70,54%	65,15%

Analizând stadiul în care se află IMM-urile cu privire la accesarea fondurilor structurale după **domeniul în care acestea activează**,se constată în rândul IMM-urilor din industrie o pondere mai ridicată a entităților care au contactat o firmă de consultanță (6,22%). Singurele firme care au depus proiectul și nu au primit încă un rezultat al evaluării activează în sectorul industriei (1,66%). Firmele din turismse remarcă prin cel mai mare procentaj al companiilor care au primit aprobarea pentru proiectul depus (3,33%). Firmele din transporturi prezintă cea mai mare pondere a firmelor carese informează asupra fondurilor structurale (27,91%). Mai multe detalii în tabelul 6.25.

Tabelul 6.25
Diferenţierea stadiului în care se află IMM-urile cu privire la accesarea fondurilor structurale în funcţie de domeniul de activitate

Nr. crt.	Stadiul privind accesarea fondurilor:	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Am contactat o firmă de consultanţă, un patronat, etc. pentru a mă ajuta	6,22%	1,10%	4,26%	0,00%	3,33%	1,27%
2.	Am depus proiectul	1,66%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.	Am primit aprobarea pentru proiectul depus	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,33%	0,00%
4.	Mă informez asupra lor	21,16%	20,88%	15,69%	27,91%	20,00%	11,75%
5.	Sunt în faza de elaborare a proiectului	3,32%	0,00%	0,00%	0,00%	3,33%	1,59%
6.	Nu au răspuns / Nu sunt interesaţi	67,63%	78,02%	80,05%	72,09%	70,00%	85,40%

sodexo

Nuanţarea analizei în funcţie de **rezultatele de ansamblu ale IMM-urilor din 2015 comparativ cu 2014** scoate în evidenţă următoarele:

- IMM-urile cu rezultate mult mai bune deţin ponderi mai mari de firme care se informează asupra lor (29,63%) și au contactat o firmă de consultanță, un patronat etc. pentru asistență (7,41%), dar și a celor care se află în faza de elaborare a proiectului (3,70%);
- unităţile economice cu rezultate mai bune înregistrează procentaje mai ridicate de firme care au depus un proiect (0,86%) și care au primit aprobarea pentru proiectul depus (0,43%);
- firmele cu performanţe mai slabe înregistrează cel mai mare procentaj în rândul celor care nu sunt interesate de domeniu sau nu au răspuns (83,11%).

Informaţii suplimentare pot fi găsite în tabelul 6.26.

Tabelul 6.26
Diferenţierea stadiului în care se află IMM-urile cu privire la accesarea fondurilor structurale în raport cu performanţele din 2015 comparativ cu 2014

Nr. crt.	Stadiul privind accesarea fondurilor:	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Am contactat o firmă de consultanţă, un patronat, etc. pentru a mă ajuta	7,41%	3,43%	3,80%	1,83%	3,13%
2.	Am depus proiectul	0,00%	0,86%	0,36%	0,00%	0,00%
3.	Am primit aprobarea pentru proiectul depus	0,00%	0,43%	0,00%	0,00%	0,00%
4.	Mă informez asupra lor	29,63%	23,18%	15,19%	14,16%	10,94%
5.	Sunt în faza de elaborare a proiectului	3,70%	0,43%	1,45%	0,91%	3,13%
6.	Nu au răspuns / Nu sunt interesaţi	59,26%	71,67%	79,20%	83,11%	82,81%

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

Având în vedere gradul redus de absorbţie a fondurilor structurale în țara noastră – rata curentă de absorbție pentru perioada de programare 2007-2013: 69,20% la 31 mai2016 – prin intermediul acestei anchete, ca și în ediţiile trecute, s-au identificat şi ierarhizat **principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în demersul lor de a obţine o finanţare nerambursabilă**. Cele mai importante două obstacole semnalate de întreprinzătorii respondenţi rămân cele din 2014, respectiv: **birocraţia excesivă și instabilitatea reglementărilor şi a documentaţiei (77,46%) şi informaţiile insuficiente privind fondurile disponibile (44,25%)**. Următoarele obstacole identificate au fost, în ordinea importanței acordate: fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (38,23%); criteriile de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obţinerii de profit etc.) (36,77%); costul ridicat al creditelor şi garanţii insuficiente pentru acoperirea cofinanţării (34,40%); lipsa de încredere în firmele de consultanţă (17,06%) și capacitatea managerială (tehnică) de implementare redusă (11,41%). Ilustrarea situației este realizată în figura 6.12.

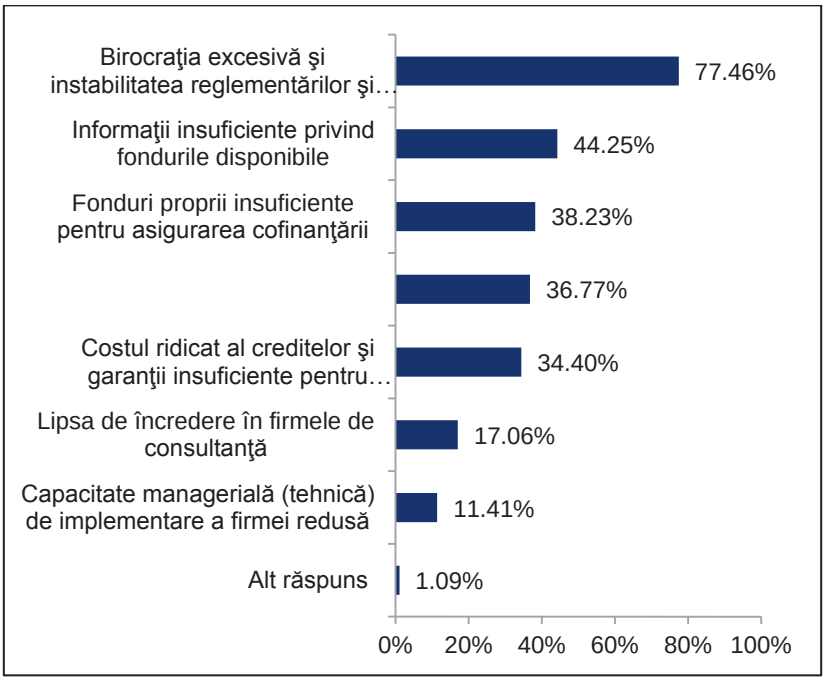


Figura 6.12
Principalele obstacole întâmpinate de IMM-uri în accesarea fondurilor structurale

Analizând opţiunile respondenţilor în funcţie de **vârsta IMM-urilor** se observă că birocraţia excesivă şi instabilitatea reglementărilor şi a documentaţiei reprezintă în cea mai mare măsură obstacole pentru firmele cu vârsta de 5-10 ani – 78,85%. Informațiile insuficiente despre fondurile disponibile au fost evidențiate cel mai des în rândul întreprinderilor cu o vârstă de sub 5 ani (46,21%), tot aceste întreprinderi având cea mai ridicată pondere în rândul entităților care au evidențiat lipsa fondurilor proprii pentru asigurarea cofinanțăriidrept un obstacol întâmpinat (40,69%).

Detalii suplimentare sunt prezentate întabelul 6.27.

Tabelul 6.27
Diferenţierea obstacolelor în accesarea fondurilor structurale în funcţie 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.	Birocraţia excesivă şi instabilitatea reglementărilor şi a documentaţiei	78,62%	78,85%	77,22%	75,17%
2.	Informaţii insuficiente privind fondurile disponibile	46,21%	44,09%	43,46%	43,10%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanţării	40,69%	37,99%	39,66%	34,83%
4.	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obţinerii de profit, etc)	34,14%	30,82%	40,93%	41,72%
5.	Costul ridicat al creditelor şi garanţii insuficiente pentru acoperirea cofinanţării	35,52%	36,92%	33,33%	31,72%
6.	Lipsa de încredere în firmele de consultanţă	17,24%	20,07%	18,14%	13,10%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei redusă	14,14%	9,68%	12,66%	9,31%
8.	Alt răspuns	0,34%	0,72%	1,69%	1,72%

Grupând **firmele pe regiuni de dezvoltare**, se observă procentele mai ridicate faţă de media eşantionului înregistrate de IMM-urile din Nord Vest, în privinţa birocraţiei excesive, a instabilităţii reglementărilor şi a documentaţiei (87,01%). Tot firmele din Nord Vest au identificat în cea mai mare măsurăinformaţiile insuficiente privind fondurile disponibile ca fiind un obstacol în accesarea de finanţări nerambursabile (63,64%).Fondurile

proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (46,15%) reprezintă un obstacol tot pentru regiunea Vest.Firmele din regiunea Nord-Est au identificat criteriile de eligibilitate nepermisive (46,97%) drept un important obstacol.În final, costul ridicat al creditelor şi a garanţiilor insuficiente pentru acoperirea cofinanţării (36,41%)ridică probleme pentru firmele din regiunea Sud. Mai multe detalii în tabelul 6.28.

Tabelul 6.28
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	Bucureşti -Ilfov
1.	Birocraţia excesivă şi instabilitatea reglementărilor şi a documentaţiei	71,21%	70,55%	81,03%	82,88%	76,92%	87,01%	72,82%	77,14%
2.	Informaţii insuficiente privind fondurile disponibile	36,36%	45,21%	32,82%	45,05%	38,46%	63,64%	54,37%	44,42%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanţării	33,33%	34,25%	35,90%	45,95%	46,15%	24,68%	34,95%	42,86%
4.	Criterii de eligibilitate nepermisive (c oduri CAEN neeligibile, obligativitatea obţinerii de profit, etc)	46,97%	39,04%	36,92%	35,14%	38,46%	37,66%	35,92%	34,55%
5.	Costul ridicat al creditelor şi garanţii insuficiente pentru acoperirea cofinanţării	31,82%	31,51%	36,41%	33,33%	23,08%	18,18%	27,18%	40,78%
6.	Lipsa de încredere în firmele de consultanţă	10,61%	14,38%	11,79%	15,32%	0,00%	36,36%	15,53%	19,48%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei redusă	3,03%	12,33%	11,28%	12,61%	15,38%	15,58%	7,77%	12,21%
8.	Alt răspuns	1,52%	1,37%	1,03%	0,90%	0,00%	0,00%	0,00%	1,56%

Studiul IMM-urilor **pe clase de mărime** (vezi tabelul 6.29),relevă următoarele:microîntreprinderile reclamă într-o proporție superioară birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației (78,25%); tot microîntreprinderile au indicat informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (45,62%); întreprinderile mici au evidențiat fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (39,53%) drept un obstacol semnificativ; tot întreprinderile mici au indicat costul ridicat al creditelor și garanțiileinsuficiente pentru cofinanțare (34,88%).

Analizând obstacolele în accesarea fondurilor structurale în funcţie de **forma de organizare juridică a IMM-urilor**, se constată în principal căentitățile cu alte forme de organizare au semnalat într-o proporţie mai mare birocraţia excesivă şi instabilitatea reglementărilor şi a documentaţiei (80,17%). Societățile cu răspundere limitată au evidențiatinformațiile insuficiente drept un obstacol major (46,01%). În final, societățile pe acțiuni au relevat fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (41,67%) drept un important obstacol în accesarea fondurilor. Mai multe detalii în tabelul 6.30.



Tabelul 6.29
Diferenţierea obstacolelor în accesarea fondurilor structurale în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Birocraţia excesivă şi instabilitatea reglementărilor şi a documentaţiei	78,25%	77,52%	66,67%
2.	Informaţii insuficiente privind fondurile disponibile	45,62%	43,41%	27,27%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanţării	38,73%	39,53%	28,79%
4.	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obţinerii de profit, etc)	35,29%	44,96%	40,91%
5.	Costul ridicat al creditelor şi garanţii insuficiente pentru acoperirea cofinanţării	34,30%	34,88%	34,85%
6.	Lipsa de încredere în firmele de consultanţă	17,20%	15,50%	18,18%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei redusă	11,43%	12,40%	9,09%
8.	Alt răspuns	0,67%	0,78%	7,58%

sodexo

Tabelul 6.30
Diferenţierea obstacolelor în accesarea fondurilor structurale după forma de organizare juridică

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Birocraţia excesivă şi instabilitatea reglementărilor şi a documentaţiei	75,00%	77,21%	80,17%
2.	Informaţii insuficiente privind fondurile disponibile	33,33%	46,01%	33,88%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanţării	41,67%	38,13%	38,02%
4.	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obţinerii de profit, etc)	38,89%	37,38%	31,40%
5.	Costul ridicat al creditelor şi garanţii insuficiente pentru acoperirea cofinanţării	30,56%	33,23%	44,63%
6.	Lipsa de încredere în firmele de consultanţă	13,89%	17,89%	11,57%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei redusă	13,89%	12,35%	3,31%
8.	Alt răspuns	5,56%	0,96%	0,83%

Având în vedere obstacolele în accesarea fondurilor structurale în funcţie de **domeniul de activitate al firmelor**, constatăm că: firmele din comerț sunt cele mai afectate de birocraţia excesivă şi instabilitatea reglementărilor şi a documentaţiei (81,91%); firmele din turism sunt cele mai afectate de informațiile insuficiente privind fondurile disponibile (56,67%); firmele din ramura de construcții au evidențiat lipsa fondurilor proprii drept principalul obstacol (43,96%); tot firmele din comerț sunt afectate de costul ridicat al creditelor și de garanțiile insuficiente pentru acoperirea cofinanțării (50,00%).



Tabelul 6.31
Obstacole în accesarea fondurilor structurale pe domenii de activitate ale IMM-urilor

Nr. crt.	Obstacole în accesarea fondurilor structurale	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Birocraţia excesivă şi instabilitatea reglementărilor şi a documentaţiei	69,29%	71,43%	81,91%	74,42%	76,67%	80,63%
2.	Informaţii insuficiente privind fondurile disponibile	38,59%	51,65%	48,40%	37,21%	56,67%	41,27%
3.	Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanţării	40,25%	43,96%	38,56%	41,86%	20,00%	35,87%
4.	Criterii de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obţinerii de profit, etc)	38,59%	36,26%	34,04%	44,19%	36,67%	37,78%
5.	Costul ridicat al creditelor şi garanţii insuficiente pentru acoperirea cofinanţării	33,61%	29,67%	32,45%	39,53%	50,00%	36,51%
6.	Lipsa de încredere în firmele de consultanţă	15,35%	19,78%	16,49%	13,95%	13,33%	19,05%
7.	Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei redusă	9,13%	10,99%	10,90%	6,98%	16,67%	13,97%
8.	Alt răspuns	3,32%	0,00%	0,27%	0,00%	0,00%	0,95%

sodexo

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Integrarea României în Uniunea Europeană este percepută drept oportunitate majoră în 50,69% din IMM-uri, 43,04% dintre întreprinzători apreciază aderarea ca fiind fără influenţă semnificativă, iar în 6,27% dintre firme este percepută ca ameninţare majoră.
- IMM-urile în care se consideră că aderarea la UE reprezintă o oportunitate majoră pentru activităţile derulate înregistrează o frecvenţă mai mare în rândul firmelor care au o vârstă între 10 și 15 ani (55,32%), companiilor din regiunea Sud Vest (76,58%), IMM-urilor de dimensiune mijlocie (71,21%), SA-urilor (58,82%), organizaţiilor din sectorulturismului (70,00%), întreprinderilor cu performanţe mai bune în intervalul 2015/2014 (65,22%) și agenţilor economici conduşi de persoane cu studii superioare (55,44%).
- În 57,54% dintre IMM-uri gradul de informare cu privire la reglementările nou apărute este unul mediu (informare parţială) şi doar în 18,50% dintre firme există un nivel de informare corespunzător (informare deplină), ceea ce relevă că punerea în aplicare a legislaţiei aferente integrării începe să nu mai determine dificultăţi mediului de afaceri din România.
- Firmele cu un grad de informare deplin sunt mai frecvente la nivelul unităţile economice cu o vechime de peste 15 ani (19,93%), companiilor din regiunea Sud Vest (20,91%), IMM-urilor de dimensiune mijlocie (27,27%), societăților pe acțiuni (30,56%), agenţilor economici din sectorul de turism (24,14%) șiorganizaţiilor cu performanţe mai bune în 2015, comparativ cu 2014 (25,00%).
- Accesul mai bun pe piețe (45,99% dintre firme), legislaţia şi regulamentele îmbunătăţite (38,50%), existenţa unor potenţiali furnizori mai buni şi/sau mai ieftini (35,95%), accesul mai bun la noi tehnologii (21,72%), accesul la fonduri structurale (15,88%), cooperarea mai bună spre inovare (11,95%), şi procedurile de achiziţii publice mai corecte (6,02%)constituie principalele efecte pozitive ale aderării României la UE asupra IMM-urilor, evidențiate în cadrul acestei cercetări.
- Numai 18,34% dintre întreprinzătorii incluși în prezenta analiză intenţionează să acceseze fondurile structurale într-o perioadă viitoare.
- O pondere de doar 0,18% dintre întreprinderi a primit aprobarea pentru proiectul depus, în timp ce 0,36% dintre acestea au depus proiectul, iar

1,09% sunt în faza de elaborare a proiectului. Un procentaj semnificativ – 16,42% dintre companii se află în stadiul de informare, iar 2,92% au contactat o firmă de consultanţă, etc. pentru ajutor în acest sens.

- Proporţia întreprinderilor care intenţionează să acceseze fondurile structurale este mai ridicată în rândul IMM-urilor cu vârsta între 10şi 15 ani (21,94%), firmelor din regiunea Nord Est (33,33%), companiilor mijlocii (30,30%), societăţilor pe acţiuni (30,56%), agenţilor economici din turism (36,67%), unităţilorcu performanţe mult mai bune (33,33%) şi firmelor conduse de întreprinzători cu studii elementare (33,33%).
- Cele mai importante două obstacole semnalate de întreprinzătorii respondenţi sunt:birocraţia excesivă şi instabilitatea reglementărilor şi a documentaţiei (77,46%) şi informaţiile insuficiente privind fondurile disponibile (44,25%); fondurile proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării (38,23%); criteriile de eligibilitate nepermisive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obţinerii de profit, etc.) (36,77%); costul ridicat al creditelor şi garanţii insuficiente pentru acoperirea cofinanţării (34,40%); lipsa de încredere în firmele de consultanţă (17,06%).

E TIMPUL PENTRU...

NationalTV

O TELEVIZIUNE ÎN CARE
CLIENȚII PRODUSELOR
ȘI SERVICIILOR DUMNEAVOSTRĂ
SE REGĂSESC



Capitolul 7
STRATEGII, POLITICI ŞI AVANTAJE COMPETITIVE ALE IMM-URILOR

7.1. Elaborarea planurilor, politicilor şi strategiilor în cadrul IMM-urilor

Competitivitatea sectorului de IMM-uri din România este strâns legată de capacitatea organizaţiilor de a fundamenta, elabora şi implementa strategii, politici şi planuri. În esenţă, dezvoltarea dimensiunii previzionale a IMM-urilor reprezintă o premisă a creşterii performanţelor organizaţionale, făcând parte din procesul complex al completării dimensiunii intreprenoriale cu sisteme, metode şi tehnici manageriale. Astfel, în **49,40% din totalul firmelor investigate se realizează planuri şi politici anuale**, în **13,85% dintre IMM-uri se elaborează strategii pe 3-5 ani**, iar în **36,75% dintre întreprinderi nu se derulează activităţi de planificare** (figura 7.1). De asemenea, trebuie menţionat faptul că se înregistrează o evoluţie negativă faţă de anul precedent, care constă în creşterea cu 21,62 p.p. a ponderii IMM-urilor care nu întreprind activităţi de previzionare formalizate în planuri, politici şi strategii şi o evoluţie pozitivă a IMM-urilor care elaborează planuri şi politici anuale (+13,73 p.p) şi a celor care elaborează strategii (planuri) pe 3-5 ani (+7,89 p.p.).

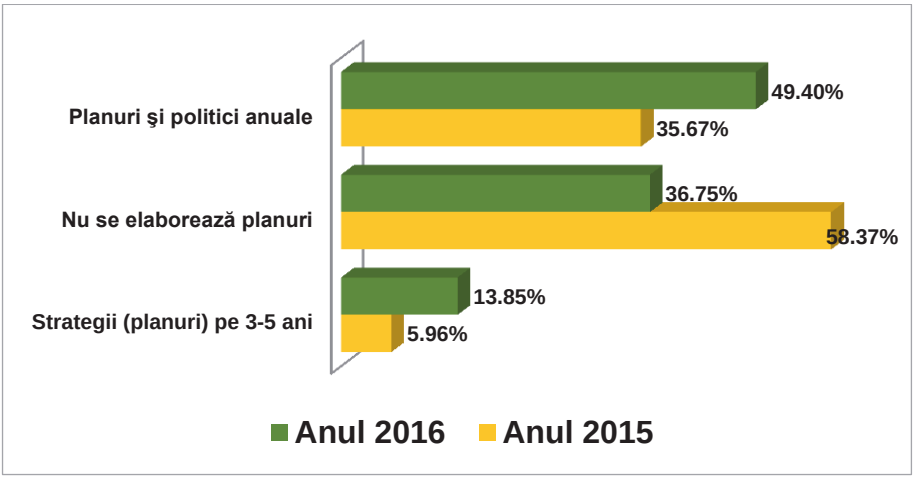


Figura 7.1
Structura IMM-urilor în funcţie de activităţile de previzionare desfăşurate

Luând în considerare **vârsta întreprinderilor** (tabelul 7.1), distingem următoarele elemente:

- IMM-urile care nu elaborează planuri deţin ponderea cea mai mare în cazul organizaţiilor de peste 15 ani (41,90%) şi cea mai mică în rândul celor 10-15 ani (30,77%);
- firmele care realizează planuri şi politici anuale înregistrează cea mai mare valoare în rândul entităţilor sub 5 ani (57,99%) şi cea mai mică în rândul celor de 5-10 ani (42,96%);
- organizaţiile care elaborează strategii (planuri) pe 3-5 ani consemnează cel mai mare procentaj în rândul IMM-urilor de 10-15 ani (19,23%) şi cel mai mic în rândul celor de sub 5 ani (9,72%).

Tabelul 7.1
Diferenţierea activităţilor de previzionare în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Nu se elaborează planuri	32,29%	41,16%	30,77%	41,90%
2.	Planuri şi politici anuale	57,99%	42,96%	50,00%	46,48%
3.	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	9,72%	15,88%	19,23%	11,62%

Analiza **IMM-urilor în funcţie de apartenenţa regională** (tabelul 7.2) a evidenţiat următoarele aspecte semnificative:

- IMM-urile care au indicat că nu elaborează planuri deţin cea mai mare pondere în cazul organizaţiilor din regiunea Sud Vest (58,49%) şi cea mai mică în rândul celor din Nord Est (27,69%);
- firmele care realizează planuri şi politici anuale se regăsesc mai frecvent printre entităţile din Nord Vest (63,64%) şi mai rar printre cele din Sud Est (30,14%);
- organizaţiile care au punctat elaborarea de strategii/planuri pe 3-5 ani înregistrează cea mai mare valoare în rândul întreprinzătorilor din regiunea Vest (23,08%) şi cea mai mică în rândul celor din Sud Vest (2,83%).

Tabelul 7.2
Diferenţierea activităţilor de previzionare a IMM-urilor în funcţie de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Nu se elaborează planuri	27,69%	54,11%	35,94%	58,49%	30,77%	28,57%	32,67%	28,98%
2.	Planuri şi politici anuale	52,31%	30,14%	47,40%	38,68%	46,15%	63,64%	50,50%	57,18%
3.	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	20,00%	15,75%	16,67%	2,83%	23,08%	7,79%	16,83%	13,84%

Analiza aprofundată referiotare la diferenţierea activităţilor de elaborare a planurilor/politicilor şi strategiilor în funcţie de dimensiunea IMM-urilor (tabelul 7.3) evidenţiază următoarele aspecte:

- IMM-urile care au menţionat că nu elaborează planuri deţin ponderea cea mai ridicată în rândul microîntreprinderilor (38,88%) şi ponderea cea mai scăzută în rândul întreprinzătorilor din întreprinderile mijlocii (20,00%);
- întreprinderile care au menţionat faptul că realizează planuri şi politici anuale înregistrează ponderea cea mai mare la nivelul întreprinderilor mijlocii (58,46%) şi ponderea cea mai mică la nivelul întreprinderilor mici (46,88%);
- organizaţiile care elaborează strategii pe 3-5 ani prezintă cel mai mare procentaj în rândul întreprinderilor mici (22,66%) şi cel mai mic procentaj la nivelul microîntreprinderilor (12,02%).

Tabelul 7.3
Diferenţierea activităţilor de elaborare a planurilor/politicilor şi strategiilor în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Nu se elaborează planuri	38,88%	30,47%	20,00%
2.	Planuri şi politici anuale	49,10%	46,88%	58,46%
3.	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	12,02%	22,66%	21,54%

Având în vedere firmele după **forma lor de organizare juridică** (tabelul 7.4), constatăm următoarele aspecte:

- societăţile care nu elaborează planuri în cadrul firmei înregistrează cele mai ridicate valori în cadrul firmelor cu alte forme de organizare juridică (49,58%) şi cele mai mici valori în rândul societăţilor pe acţiuni (22,22%);
- organizaţiile care elaborează planuri, politici anuale şi strategii pe 3-5 ani deţin cele mai mari ponderi în cadrul societăţilor pe acţiuni (61,11%, respectiv 16,67%) şi cele mai mici ponderi în cadrul IMM-urilor cu alte forme de organizare juridică (45,38% , respectiv 5,04%)

Tabelul 7.4
Diferenţierea activităţilor de previzionare a IMM-urilor în funcţie de forma de organizare juridică

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Nu se elaborează planuri	22,22%	35,67%	49,58%
2.	Planuri şi politici anuale	61,11%	49,46%	45,38%
3.	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	16,67%	14,87%	5,04%

Dacă grupăm întreprinderile mici şi mijlocii în funcţie de **domeniile în care activează** (tabelul 7.5), se remarcă următoarele:

- firmele care au indicat faptul că realizează planuri şi politici anuale se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din turism (65,12%) şi cel mai rar printre cele din industrie (42,80%);
- organizaţiile care elaborează strategii (planuri) pe 3-5 ani înregistrează procentajul cel mai ridicat în rândul IMM-urilor cu activitate în domeniul serviciilor (13,14%) şi procentajul cel mai mic în cadrul celor care îşi desfăşoară activitatea în domeniul turismului (9,30%);
- IMM-urile care nu elaborează nici un fel de planuri deţin ponderea cea mai mare în cazul organizaţiilor din comerţ (41,78%) şi ponderea cea mai redusă în rândul celor din turism (25,58%).

Tabelul 7.5
Activităţile de elaborare a planurilor/politicilor şi strategiilor IMM-urilor în funcţie de domeniul de activitate

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Turism	Transporturi	Servicii
1.	Nu se elaborează planuri	34,75%	41,76%	41,78%	25,58%	26,67%	33,33%
2.	Planuri şi politici anuale	42,80%	47,25%	47,71%	65,12%	63,33%	53,53%
3.	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	22,46%	10,99%	10,51%	9,30%	10,00%	13,14%

Aprofundarea analizei în funcţie de **performanţele obţinute de IMM-uri în anul 2015 faţă de 2014**, indică existenţa unei corelaţii negative între rezultatele obţinute şi elaborarea de strategii pe 3-5 ani. Elaborarea de planuri şi politici anuale indică procentajele cele mai ridicate în cadrul firmelor cu performanţe mai bune (56,52%) şi procentajele cele mai



scăzute în cadrul firmelor cu performanţe mult mai slabe comparativ cu anul anterior (25,00%). IMM-urile care au menţionat că nu elaborează planuri consemnează ponderea maximă în cadrul firmelor cu performanţe mult mai slabe faţă de anul anterior (71,88%) şi ponderea minimă în rândul fimelor cu performanţe mult mai bune (24,35%). Detalii în tabelul 7.6.

Tabelul 7.6
Diferenţierea activităţilor de previzionare a IMM-urilor în funcţie de performanţele obţinute în anul 2015 comparativ cu 2014

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Nu se elaborează planuri	48,15%	24,35%	32,78%	48,15%	71,88%
2.	Planuri şi politici anuale	29,63%	56,52%	52,01%	44,91%	25,00%
3.	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	22,22%	19,13%	15,20%	6,94%	3,13%

În urma interpretării rezultatelor în funcţie de **nivelul de pregătire al întreprinzătorului** (tabelul 7.7), se observă faptul că există o corelaţie pozitvă între studiile absolvite de către întreprinzători şi elaborarea de planuri şi politici anuale în cadrul firmei. Elaborarea strategii (planuri) pe 3-5 ani indică frecvenţe crescute în rândul întreprinzătorilor cu studii primare (22,22%) şi frecvenţe mici la nivelul întreprinzătorilor cu studii medii (11,36%).

Tabelul 7.7
Diferenţierea activităţilor de previzionare în funcţie de nivelul de pregătire al întreprinzătorului

Nr. crt.	În cadrul firmei se elaborează	Studiile întreprinzătorului		
		Primare	Medii	Superioare
1.	Nu se elaborează planuri	44,44%	45,71%	30,73%
2.	Planuri şi politici anuale	33,33%	42,94%	54,13%
3.	Strategii (planuri) pe 3-5 ani	22,22%	11,36%	15,14%

7.2. Obiectivele întreprinderilor mici şi mijlocii

În ceea ce priveşte obiectivele întreprinderilor din România pentru următorii doi ani, rezultatele cercetării evidenţiază proliferarea unei optici precaut-optimiste în rândul IMM-urilor. Astfel, **44,86% din organizaţii vizează menţinerea afacerii la dimensiunile actuale, în timp ce 40,62% urmăresc o extindere moderată a afacerii**. În ordine descrescătoare a frecvenţelor înregistrate, urmează **extinderea rapidă a afacerii (6,60%),**

sodexo

închiderea afacerii (3,68%), reducerea dimensiunii afacerii (2,26%) şi vânzarea afacerii (1,98%). Această situaţie este redată grafic în figura 7.2.

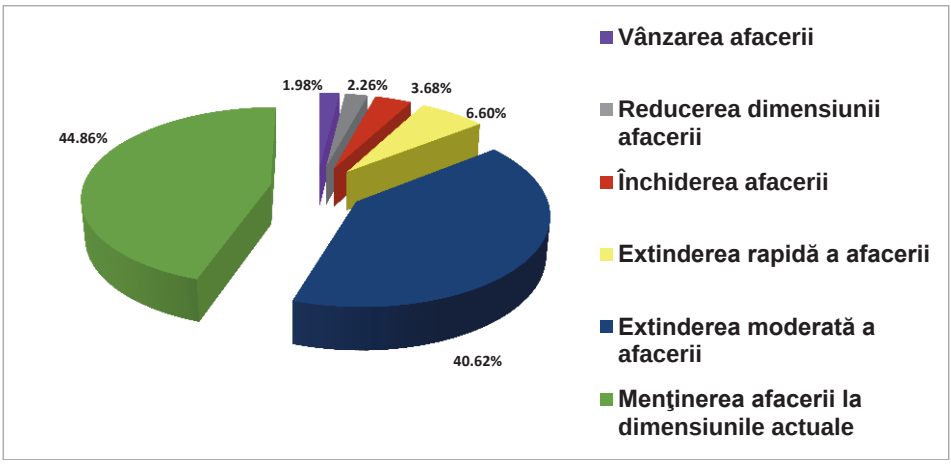


Figura 7.2
Structura obiectivelor IMM-urilor pentru următorii doi ani

Gruparea **firmelor în funcţie de vârstă** (tabelul 7.8), reliefează următoarele aspecte semnificative:

- componenta de firme nou înfiinţate prezintă cele mai mari proporţii ale întreprinzătorilor care au menţionat ca obiective extinderea moderată a afacerii (46,21%) şi vânzarea afacerii (3,25%);
- închiderea afacerii este menţionată ca fiind obiectivul principal al firmei în proporţii ridicate în cadrul firmelor de 5-10 ani (5,64%);
- extinderea rapidă a afacerii consemnează procentul cel mai mare în cadrul firmelor de 10-15 ani (8,55%);
- menţinerea afacerii la dimensiunile actuale (49,30%) şi reducerea dimensiunii afacerii (3,17%) prezintă cele mai ridicate valori în cadrul firmelor de peste 15 ani activitate.

Tabelul 7.8
Diferenţierea obiectivelor pe care le au IMM-urile în funcţie de vechime

Nr. crt.	Obiectivul firmelor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Extinderea moderată a afacerii	46,21%	39,10%	40,60%	36,62%
2.	Extinderea rapidă a afacerii	5,42%	6,39%	8,55%	6,34%
3.	Închiderea afacerii	1,44%	5,64%	4,70%	3,17%
4.	Menţinerea afacerii la dimensiunile actuale	41,52%	45,49%	42,74%	49,30%
5.	Reducerea dimensiunii afacerii	2,17%	1,88%	1,71%	3,17%
6.	Vânzarea afacerii	3,25%	1,50%	1,71%	1,41%

Analiza **obiectivelor în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor** relevă următoarele diferenţe mai mari faţă de media eşantionului investigat:

- regiunea Nord Est este caracterizată prin ponderile cele mai ridicate ale IMM-urilor care indică extinderea moderată a afacerii (55,38%), nici un întreprinzător din aceasta zonă nu a optat pentru reducerea dimensiunii afacerii;
- menţinerea afacerii la dimensiunile actuale este cel mai des menţionată în cadrul întreprinzătorilor din regiunea de Sud Vest (53,92%);
- extinderea moderată a afacerii consemnează cea mai mare valoare la nivelul agenţilor economici din Vest (8,33%);
- vânzarea afacerii indică cea mai mare frecvenţă la nivelul IMM-urilor din regiunea de Nord-Vest;
- regiunea Bucureşti-Ilfov prezintă frecvenţe mai mari la nivelul organizaţiilor care au menţionat ca obiectiv al firmei, închiderea afacerii (7,71%) şi reducerea dimensiunii afacerii (4,26%).

sunt cuprinse în tabelul de mai jos.

Tabelul 7.9
Diferenţierea obiectivelor pe care le au IMM-urile în funcţie de apartenenţa regională

Nr.crt	Obiectivul firmelor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Extinderea moderată a afacerii	55,38%	38,62%	36,51%	39,22%	50,00%	44,00%	31,96%	42,55%
2.	Extinderea rapidă a afacerii	6,15%	8,28%	7,41%	3,92%	8,33%	1,33%	14,43%	5,32%
3.	Închiderea afacerii	4,62%	0,69%	1,59%	2,94%	0,00%	0,00%	0,00%	7,71%
4.	Menţinerea afacerii la dimensiunile actuale	32,31%	51,03%	49,21%	53,92%	41,67%	50,67%	51,55%	37,23%
5.	Reducerea dimensiunii afacerii	0,00%	1,38%	3,17%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,26%
6.	Vânzarea afacerii	1,54%	0,00%	2,12%	0,00%	0,00%	4,00%	2,06%	2,93%

Încadrarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 7.10) scoate în evidenţă următoarele aspecte:

- microîntreprinderile deţin cele mai mari ponderi ale întreprinzătorilor care au menţionat închiderea afacerii (4,48%) şi reducerea dimensiunii afacerii (2,64%) şi cele mai mici ponderi în ceea ce priveşte întreprinzătorii care au optat pentru extinderea rapidă a afacerii (6,08%);
- firmele mici evidenţiază cele mai crescute frecvenţe în rândul entităţilor care vizează extinderea rapidă a afacerii (10,32%), menţinerea afacerii (52,38%) şi vânzarea afacerii (3,17%), nici un întreprinzător din această categorie nu a optat pentru închiderea afacerii şi reducerea dimensiunii afacerii;
- întreprinderile mijlocii prezintă valorile cele mai mari ale întreprinzătorilor care au optat pentru extinderea moderată a afacerii (51,56%), nici un întreprinzător nu a optat pentru închiderea afacerii şi vânzarea afacerii.

Tabelul 7.10
Diferenţierea obiectivelor pe care le au IMM-urile în funcţie de mărimea lor

Nr. crt.	Obiectivul firmelor	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Extinderea moderată a afacerii	40,76%	34,13%	51,56%
2.	Extinderea rapidă a afacerii	6,08%	10,32%	6,25%
3.	Închiderea afacerii	4,48%	0,00%	0,00%
4.	Menţinerea afacerii la dimensiunile actuale	44,09%	52,38%	40,63%
5.	Reducerea dimensiunii afacerii	2,64%	0,00%	1,56%
6.	Vânzarea afacerii	1,95%	3,17%	0,00%

Analiza IMM-urilor în funcţie de **forma acestora de organizare juridică** relevă următoarele elemente esenţiale privind obiectivele IMM-urilor (tabelul 7.11):

- societăţile pe acţiuni consemnează cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică drept obiectiv extinderea moderată a afacerii (47,06%) şi menţinerea afacerii la dimensiunile actuale (47,06%), nici un întreprinzător nu a optat pentru închiderea afacerii, reducerea dimensiunii afacerii şi vânzarea afacerii;
- SRL-urile evidenţiază cele mai ridicate frecvenţe în rândul organizaţiilor care vizează extinderea rapidă a afacerii (7,14%), închiderea afacerii (3,85%) şi vânzarea afacerii (2,20%);
- întreprinderile cu alte forme de organizare juridică prezintă procentele cele mai ridicate ale entităţilor care indică reducerea dimensiunii afacerii (4,27%) şi cele mai mici ale celor care au optat pentru extinderea rapidă a afacerii (2,56%) şi menţinerea afacerii la dimensiunile actuale (4,27%).

sodexo

Tabelul 7.11
Diferenţierea obiectivelor pe care le au IMM-urile în funcţie de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Obiectivul firmelor	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	**Extinderea moderată a afacerii**	47,06%	39,89%	44,44%
2.	**Extinderea rapidă a afacerii**	5,88%	7,14%	2,56%
3.	**Închiderea afacerii**	0,00%	3,85%	3,42%
4.	**Menţinerea afacerii la dimensiunile actuale**	47,06%	44,84%	44,44%
5.	**Reducerea dimensiunii afacerii**	0,00%	2,09%	4,27%
6.	**Vânzarea afacerii**	0,00%	2,20%	0,85%

Examinarea **IMM-urilor în funcţie de domeniul în care activează** reliefează în principal următoarele (tabelul 7.12):

- companiile din industrie prezintă ponderile cele mai ridicate ale întreprinzătorilor care au menţionat extinderea moderată a afacerii (37,93%);
- companiile din construcţii se evidenţiază prin frecvenţele cele mai crescute în rândul întreprinderilor care vizează menţinerea afacerii la dimensiunile actuale (45,98%) şi vânzarea afacerii (4,60%), nici un întreprinzător nu a optat pentru reducerea dimensiunii afacerii;
- întreprinderile din sectorul de comerţ consemnează procentele cele mai ridicate ale entităţilor care menţionează extinderea moderată a afacerii (45,24%) şi închiderea afacerii (9,52%), nici un întreprinzător nu a optat pentru reducerea dimensiunii firmei şi pentru vanzarea afacerii;
- agenţii economici din turism înregistrează ponderile cele mai înalte ale organizaţiilor care-şi propun extinderea rapidă a afacerii (10,34%).



Tabelul 7.12
Diferenţierea obiectivelor vizate de IMM-uri în funcţie de domeniul de activitate al acestora

Nr. crt.	Obiectivul firmelor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Extinderea moderată a afacerii	37,93%	40,23%	38,52%	45,24%	44,83%	44,26%
2.	Extinderea rapidă a afacerii	8,62%	5,75%	6,83%	2,38%	10,34%	5,25%
3.	Închiderea afacerii	2,59%	3,45%	4,64%	9,52%	0,00%	2,95%
4.	Menţinerea afacerii la dimensiunile actuale	45,69%	45,98%	45,36%	42,86%	44,83%	43,61%
5.	Reducerea dimensiunii afacerii	2,16%	0,00%	3,01%	0,00%	0,00%	2,62%
6.	Vânzarea afacerii	3,02%	4,60%	1,64%	0,00%	0,00%	1,31%

Analizând obiectivele avute în vedere de IMM-uri în funcţie de **performanţele obţinute de acestea în anul 2015 comparativ cu 2014**, se evidenţiază următoarele elemente (tabelul 7.13):

- există o corelaţie negativă între performanţele firmelor în 2015 comparativ cu 2014 şi extinderea moderată a afacerii şi extinderea rapidă a afacerii;
- există o corelaţie pozitivă între performanţele obţinute în 2015 comparativ cu 2014 şi închiderea afacerii;
- menţinerea afacerii indică cea mai mare valoare în cadrul firmelor cu rezultate mult mai slabe (50,24%);
- organizaţiile cu rezultate mult mai slabe pun accent pe închiderea afacerii (53,23%) şi pe reducerea dimensiunii afacerii (8,06%).

Tabelul 7.13
Corelaţia dintre obiectivele şi performanţele IMM-urilor din 2015 - 2014

Nr. crt.	Obiectivul firmelor	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Extinderea moderată a afacerii	62,96%	50,00%	40,19%	37,91%	9,68%
2.	Extinderea rapidă a afacerii	14,81%	8,41%	7,10%	3,79%	1,61%
3.	Închiderea afacerii	0,00%	0,44%	0,56%	0,95%	53,23%
4.	Menţinerea afacerii la dimensiunile actuale	14,81%	40,71%	48,41%	50,24%	24,19%
5.	Reducerea dimensiunii afacerii	3,70%	0,00%	2,24%	2,84%	8,06%
6.	Vânzarea afacerii	3,70%	0,44%	1,50%	4,27%	3,23%

7.3. Avantajele competitive ale IMM-urilor

Principalele avantaje competitive ale IMM-urilor sunt reprezentate de: **raportul preţ - calitate (57,48%), calitatea produselor/serviciilor oferite (34,58%), preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite (25,91%), reputaţia firmei (24,45%), calitatea angajaţilor (20,44%), relaţiile post-vânzare oferite clienţilor (11,22%), canalele de distribuţie utilizate (9,03%), calitatea managemntului practicat (8,49%), relaţiile cu mediul economic şi politic (6,11%) şi capacitatea de inovare (3,28%)**. În comparaţie cu anul trecut, se pot distinge evoluţia principalelor avantaje competitive ale IMM-urilor:

(1) creşterea ponderii în ceea ce priveşte reputaţia firmei (+8,01 p.p.), creşterea calităţii serviciilor post-vânzare oferite clienţilor (+7,29 p.p.), sporirea relaţiilor cu mediul politic şi economic, creşterea utilizării canalelor de distribuţie (+3,36 p.p.), creşterea calităţii managementului practicat în organizaţie (+1,44 p.p.) şi calitatea angajaţilor (0,37 p.p.) şi (2) diminuarea preţului scăzut al produselor/serviciilor oferite (-15,54 p.p.), diminuarea raportului preţ – calitate (-7,76 p.p.), diminarea calităţii produselor/serviciilor oferite (-7,67 p.p.) şi diminuarea capacităţii de inovare (-0,94 p.p.).

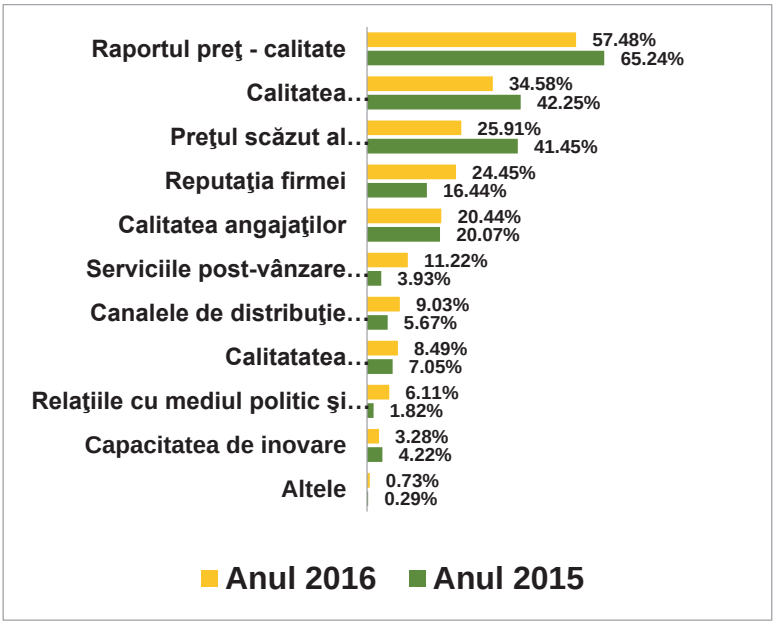


Figura 7.3
Principalele avantaje competitive ale IMM-urilor

Studierea principalelor avantaje competitive ale IMM-urilor în funcţie de **vârsta firmelor**, duce la evidenţierea următoarelor elemente semnificative:

- componenta de firme nou înfiinţate presupune cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite (28,62%) şi procentaje cele mai reduse ale celor care indică calitatea angajaţilor (15,86%) şi reputaţia firmei (20,69%);
- companiile de 5-10 ani se evidenţiază prin frecvenţe mai ridicate în rândul întreprinderilor care vizează ca principale avantaje competitive calitatea angajaţilor (22,58%) şi relaţiile cu mediul politic şi economic (6,81%) şi frecvenţe mai scăzute în rândul întreprinderilor ce vizează raportul preţ-calitate (54,84%), calitatea produselor/serviciilor oferite (32,26%), capacitatea de inovare (2,51%) şi serviciile post-vânzare oferite clienţilor (9,68%);
- întreprinderile de 10-15 ani consemnează procente mai ridicate ale entităţilor care consideră ca principale avantaje competitiv ca fiind raportul preţ-calitate (59,07%), reputaţia firmei (30,38%), calitatea managementului practica (10,13%) şi serviciile post-vânzare oferite clienţilor (13,08%) şi frecvenţe mai reduse ale firmelor care au punctat preţul scăzut alproduselor/serviciilor (21,52%), canalele de distribuţie utilizate (6,75%) şi relaţiile cu mediul economic şi politic (5,06%);
- agenţii economici de peste 15 ani înregistrează ponderi mai înalte ale organizaţiilor care au indicat calitatea produselor/serviciilor oferite (36,90%), canalele de distribuţie folosite (13,45%), capacitatea de inovare (4,14%) şi mai mici ale celor care au subliniat calitatea managementului practicat (6,90%).

Tabelul 7.14
Diferenţierea avantajelor competitive ale IMM-urilor în funcţie de vârsta acestora

Nr. crt.	Avantajul competitiv	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Raportul preţ - calitate	57,59%	54,84%	59,07%	58,62%
2.	Calitatea produselor/serviciilor oferite	34,48%	32,26%	34,60%	36,90%
3.	Preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite	28,62%	28,32%	21,52%	24,48%
4.	Calitatea angajaţilor	15,86%	22,58%	21,94%	21,72%
5.	Reputaţia firmei	20,69%	23,66%	30,38%	24,14%
6.	Calitatatea managementului practicat	8,28%	8,96%	10,13%	6,90%
7.	Canalele de distribuţie utilizate	8,62%	6,81%	6,75%	13,45%
8.	Capacitatea de inovare	3,45%	2,51%	2,95%	4,14%
9.	Serviciile post-vânzare oferite clienţilor	11,38%	9,68%	13,08%	11,03%
10.	Relaţiile cu mediul politic şi economic	6,55%	6,81%	5,06%	5,86%

Gruparea **firmelor în funcţie de apartenenţa regională** (tabelul 7.15), scoate în evidenţă următoarele diferenţe faţă de media eşantionului:

- regiunea Nord Est presupune cea mai mare pondere a IMM-urilor care indică serviciile post-vânzare oferite clienţilor (19,7%);
- companiile din Sud Est se evidenţiază prin cele mai crescute frecvenţe în rândul întreprinderilor care vizează raportul preţ calitate (71,23%) şi canalele de distribuţie utilizate (17,21%);
- întreprinderile din regiunea Vest se evidenţiază prin cele mai mari valori în rândul organizaţiilor care vizează calitatea produselor/serviciilor oferite (61,54%), calitatea angajaţilor (46,15%), reputaţia firmei (30,77%) şi calitatea managementului practicat (38,64%);
- întreprinderile din regiunea de Nord Vest se caracterizează prin cea mai mare valoare a entităţilor care menţionează capacitatea de inovare (9,09%);
- IMM-urile din Centrul României prezintă cea mai ridicată frecvenţă a întreprinzătorilor care consideră ca principal avantaj competitiv relaţiile cu mediul economic şi politic (13,59%);
- companiile din Bucureşti-Ilfov se caracterizează prin cele mai mari ponderi ale entităţilor care menţionează preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite (47,84%), precum şi prin ponderi scăzute ale entităţilor ce menţionează calitatea angajaţilor (30,39%).

Tabelul 7.15
Diferenţierea avantajului competitiv al IMM-urilor
în funcţie 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	Bucureşti-Ilfov
1.	Raportul preţ - calitate	66,67%	71,23%	54,36%	54,95%	38,46%	63,64%	56,31%	52,73%
2.	Calitatea produselor/ serviciilor oferite	30,30%	34,93%	30,26%	36,94%	61,54%	41,56%	56,31%	28,57%
3.	Preţul scăzut al produselor/ serviciilor oferite	18,18%	12,33%	25,64%	41,44%	7,69%	19,48%	24,27%	30,39%
4.	Calitatea angajaţilor	25,76%	25,34%	15,90%	18,02%	46,15%	15,58%	20,39%	20,78%
5.	Reputaţia firmei	22,73%	19,18%	29,23%	12,61%	30,77%	20,78%	27,18%	27,53%
6.	Calitatatea manage-mentului practicat	7,58%	7,53%	6,15%	9,91%	38,46%	11,69%	9,71%	7,79%
7.	Canalele de distribuţie utilizate	12,12%	17,12%	7,18%	8,11%	7,69%	14,29%	8,74%	5,71%
8.	Capacitatea de inovare	7,58%	2,74%	0,51%	3,60%	7,69%	9,09%	0,97%	3,38%

9.	Serviciile post-vânzare oferite clienţilor	19,70%	13,70%	10,26%	10,81%	7,69%	3,90%	11,65%	10,91%
10	Relaţiile cu mediul politic şi economic	0,00%	7,53%	3,08%	9,91%	7,69%	6,49%	13,59%	4,94%
11	Altele	3,03%	0,68%	0,00%	0,90%	0,00%	0,00%	0,00%	1,04%

Examinarea avantajelor competitive ale **IMM-urilor în funcţie de mărimea lor** reliefează faptul că există o corelaţie pozitivă între dimensiunea IMM-urilor şi frecvenţa cu care acestea indică drept principal avantaj competitiv calitatea produselor/serviciilor oferite, reputaţia firmei, calitatea managementului practicat, canalele de distribuţie utilizate şi capacitatea de inovare, dar şi o corelaţie negativă în ceea ce priveşte opţiunea preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite; Informaţii suplimentare sunt prezentate în tabelul 7.16.

Tabelul 7.16
Diferenţierea avantajului competitiv al IMM-urilor în funcţie de mărimea acestora

Nr. crt.	Avantajul competitiv	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Raportul preţ - calitate	57,49%	56,59%	59,09%
2.	Calitatea produselor/serviciilor oferite	34,18%	35,66%	37,88%
3.	Preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite	26,86%	19,38%	25,76%
4.	Calitatea angajaţilor	19,31%	26,36%	24,24%
5.	Reputaţia firmei	23,20%	28,68%	33,33%
6.	Calitatatea managementului practicat	7,77%	10,08%	15,15%
7.	Canalele de distribuţie utilizate	9,21%	6,98%	10,61%
8.	Capacitatea de inovare	2,44%	6,98%	7,58%
9.	Serviciile post-vânzare oferite clienţilor	10,54%	14,73%	13,64%
10.	Relaţiile cu mediul politic şi economic	5,99%	10,08%	0,00%

Analiza IMM-urilor în funcţie de **forma acestora de organizare juridică** (tabelul 7.17) relevă următoarele aspecte semnificative:

- S.A. – urile se caracterizează prin cele mai mari ponderi ale întreprinzătorilor care indică ca avantaj competitiv caitatea produselor/serviciilor oferite (38,89%), calitatea angajaţilor (27,78%), calitatea managementului practicat (13,89%) şi capacitatea de inovare

sodexo

(11,11%), dar şi cele mai mici ponderi ale celor care au optat pentru reputaţia firmei (22,22%) şi serviciile post vânzare (5,56%);

- S.R.L. – urile prezintă frecvenţele cele mai mari în rândul organizaţiilor care au optat pentru raportul preţ-calitate (58,25%), canalele de distribuţie utilizate (10,12%) şi relaţiile cu mediul politic şi economic (6,50%);

- Societăţile cu o altă formă de organizare juridică prezintă valorile cele mai ridicate în cazul firmelor care au menţionat preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite (37,19%), reputaţia firmei (30,58%) şi serviciile post-vânzare oferite clienţilor (13,22%).

Tabelul 7.17
Diferenţierea avantajului competitiv al IMM-urilor în funcţie de tipul de organizare juridică

Nr. crt.	Avantajul competitiv	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Raportul preţ - calitate	55,56%	58,25%	52,07%
2.	Calitatea produselor/serviciilor oferite	38,89%	34,72%	32,23%
3.	Preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite	27,78%	24,39%	37,19%
4.	Calitatea angajaţilor	27,78%	20,77%	15,70%
5.	Reputaţia firmei	22,22%	23,75%	30,58%
6.	Calitatatea managementului practicat	13,89%	9,16%	1,65%
7.	Canalele de distribuţie utilizate	5,56%	10,12%	1,65%
8.	Capacitatea de inovare	11,11%	3,30%	0,83%
9.	Serviciile post-vânzare oferite clienţilor	5,56%	11,18%	13,22%
10.	Relaţiile cu mediul politic şi economic	5,56%	6,50%	3,31%

Încadrând **IMM-urile pe sectoare de activitate** (vezi tabelul 7.18) se constată următoarele:

- sectorul industrial presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică calitatea produselor/serviciilor oferite (41,49%) şi capacitatea de inovare (5,81%);

- companiile din construcţii se evidenţiază prin frecvenţe mai mari în rândul întreprinderilor care vizează serviciile post-vânzare oferite clienţilor (16,48%), dar şi frecvenţe mai mici în ceea ce priveşte capacitatea de inovare (1,10%);

- întreprinderile din sectorul comercial se caracterizează prin procente ridicate în ceea ce priveşte preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite (32,71%), canalele de distribuţie utilizate (10,11%), dar şi prin procente mai scăzute în ceea ce priveşte calitatea angajaţilor (15,43%), calitatea

managementului practicat (5,85%) şi relaţiile cu mediul politic şi economic (5,05%);

- întreprinderile care îşi desfăşoară activitatea în domeniul transporturilor presupun procente mai crescute ale entităţilor care pun accent pe calitatea managementului practicat (16,28%), şi relaţiile cu cu mediul politic şi economic (11,63%);
- organizaţiile din turism se caracterizează prin procente mari în ceea ce priveşte raportul preţ-calitate (66,67%) şi canalele calitatea angajaţilor (26,67%), nici un întreprinzător nu a optat pentru capacitatea de inovare;
- IMM-urile din sectorul de servicii presupun procente mai mari ale organizaţiilor care indică calitatea angajaţilor (26,67%) şi reputaţia firmei (29,21%), dar şi cel mai mic procent al întreinzătotilor care au optat pentru raportul preţ-calitate (52,70);

Nuanţând analiza în funcţie de **performanţele întreprinderilor din anul 2015 comparativ cu anul 2014** constatăm în principal că (tabelul 7.19):

- organizaţiile care au obţinut performanţe mult mai bune deţin cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică calitatea produselor/serviciilor oferite (55,56%), reputaţia firmei (37,04%), canalele de distribuţie utilizate (11,11%) şi relaţiile cu mediul politic şi economic (11,11%), dar şi cele mai mici ponderi ale IMM-urilor care sublinita preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite (18,52%) şi serviciile post-vânzare oferite clienţilor (3,70%);
- companiile cu rezultate mai bune se evidenţiază prin cele mai crescute frecvenţe ale întreprinderilor care au optat pentru calitatea angajaţilor (28,33%), calitatea managementului practicat (12,45%) şi capacitatea de inovare (4,29%);
- întreprinderile a căror rezultate au stagnat consemnează cele mai ridicate ale entităţilor care au menţionat raportul preţ-calitate (59,31%);
- agenţii economici cu performanţe mai slabe înregistrează cele mai scăzute ponderi ale organizaţiilor care au punctat drept avantaj competitiv capacitatea de inovare (2,28%);
- firmele care au obţinut rezultate mult mai slabe prezintă cele mai mari procente ale entităţilor care pun accent pe preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite (53,13%), serviciile post-vânzare (20,31%), dar şi cele mai mici frecvenţe ale firmelor care au nominalizat raportul preţ-calitate (42,19%), calitatea produselor/serviciilor oferite (14,06%), calitatea angajaţilor (10,94%), reputaţia firmei (15,63%), calitatea managementului practicat (3,13%), canalele de distribuţie (1,56%) şi relaţiile cu mediul politic şi economic şi politic (1,56%).

Tabelul 7.18
Diferenţierea avantajului competitiv al IMM-urilor în funcţie de domeniul de activitate

Nr. Crt	Avantajul competitiv	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Raportul preţ - calitate	55,60%	53,85%	62,50%	60,47%	66,67%	52,70%
2.	Calitatea produselor/serviciilor oferite	41,49%	35,16%	35,64%	27,91%	40,00%	28,25%
3.	Preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite	22,82%	25,27%	32,71%	23,26%	20,00%	21,27%
4.	Calitatea angajaţilor	18,26%	21,98%	15,43%	23,26%	26,67%	26,67%
5.	Reputaţia firmei	29,05%	17,58%	20,48%	23,26%	10,00%	29,21%
6.	Calitatatea managementului practicat	9,13%	6,59%	5,85%	16,28%	10,00%	10,48%
7.	Canalele de distribuţie utilizate	7,47%	7,69%	10,11%	6,98%	10,00%	9,52%
8.	Capacitatea de inovare	5,81%	1,10%	2,39%	2,33%	0,00%	3,49%
9.	Serviciile post-vânzare oferite clienţilor	11,62%	16,48%	10,90%	2,33%	6,67%	11,43%
10.	Relaţiile cu mediul politic şi economic	4,98%	7,69%	5,05%	11,63%	6,67%	6,98%

Tabelul 7.19
Diferenţierea avantajului competitiv al IMM-urilor în funcţie de performanţele acestora în anul 2015 faţă de 2014

Nr. crt.	Avantajul competitiv	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Raportul preţ - calitate	55,56%	56,22%	59,31%	58,90%	42,19%
2.	Calitatea produselor/serviciilor oferite	55,56%	39,06%	32,55%	38,36%	14,06%
3.	Preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite	18,52%	19,31%	24,05%	30,59%	53,13%
4,	Calitatea angajaţilor	25,93%	28,33%	18,08%	20,09%	10,94%
5.	Reputaţia firmei	37,04%	27,04%	25,50%	20,09%	15,63%
6.	Calitatatea managementului practicat	11,11%	12,45%	8,32%	5,94%	3,13%
7.	Canalele de distribuţie utilizate	11,11%	7,30%	10,31%	9,59%	1,56%
8.	Capacitatea de inovare	3,70%	4,29%	3,25%	2,28%	3,13%
9.	Serviciile post-vânzare oferite clienţilor	3,70%	13,73%	11,03%	7,31%	20,31%
10.	Relaţiile cu mediul politic şi economic	11,11%	2,58%	8,14%	5,48%	1,56%

7.4. Activităţi abordate cu precădere în IMM-uri

În anul 2016, IMM-urile îşi vor orienta principalele abordări manageriale în următoarele direcţii (figura 7.4): **relaţia cu distribuitorii şi clienţii (44,53%), realizarea de produse şi servicii noi (33,39%), relaţia cu furnizorii (30,02%), elaborarea de strategii şi politici (19,53%), reducerea costurilor (14,05%), introducerea de noi procese tehnologice (12,23%), asigurarea salariaţilor necesari (11,41%), trainingul personalului (7,21%), metode de livrare şi logistică (7,12%), obţinerea şi utilizarea de informaţii şi cunoştinţe (5,57%), capitalizarea firmei (4,74%), diminuarea numărului de salariaţi (3,19%) şi restructurarea procesului de luare a deciziilor (1,92%).**

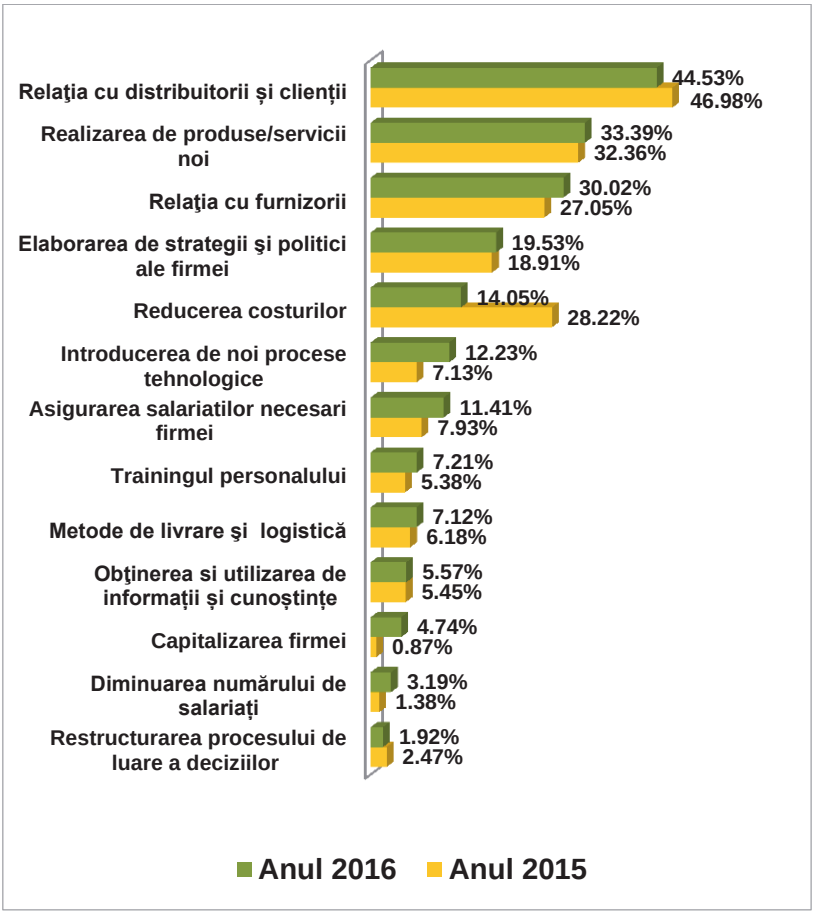


Figura 7.4
Frecvenţa focalizării asupra unor activităţi cheie la nivelul IMM-urilor

În comparaţie cu anul trecut, distingem o serie de evoluţii semnificative: (1) diminuarea importanţei abordărilor manageriale reprezentate de relaţia cu distribuitorii şi clienţii (-2,46 p.p.), reducerea costurilor (-14,17%) şi restructurarea procesului de luare a deciziilor (-0,56 p.p.), precum şi (2) creşterea ponderii în ceea ce priveşte realizarea de produse/servicii noi (+1,03 p.p.), relaţia cu furnizorii (+2,96 p.p.), elaborarea de strategii şi politici (+0,62 p.p.), introducerea de noi sisteme tehnologice (+5,10 p.p.), asigurarea salariaţilor necesari firmei (+3,48 p.p.), trainingul personalului (+1,39 p.p.), metode de livrare şi logistică (0,93 p.p.), obţinerea şi utilizarea de informaţii şi cunoştinţe (+0,11 p.p.), capitalizarea firmei (+3,87 p.p.) şi diminuarea numărului de salariaţi (+1,81 p.p.).

Dacă grupăm întreprinderile **în funcţie de vârstă** (tabelul 7.20), observăm că:

- există o corelaţie pozitivă între vârsta IMM-urilor şi frecvenţele cu care acestea indică reducerea costurilor, introducerea de noi procese tehnologice, elaborarea de strategii şi politici ale firmei, precum şi o corelaţie negativă reprezentată prin capitalizarea firmei;
- componenta de firme nou înfiinţate presupune cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică relaţia cu distribuitorii şi clienţii (54,14%) şi capitalizarea firmei (6,55%), dar şi cele mai mici ponderi în ceea ce priveşte reducerea costurilor (12,07%), elaborarea de strategii şi politici ale firmei (16,55%), asigurarea salariaţilor necesari firmei (7,24%), introducerea de noi procese tehnologice (10,69%) şi trainingul personalului (6,21%);
- companiile de 5-10 ani se evidenţiază prin cele mai crescute frecvenţe în rândul firmelor care vizează realaţia cu furnizorii (33,33%), trainingul personalului (8,96%) şi restructurarea procesului de luare a deciziilor (2,51%), dar şi cele mai reduse frecvenţe în ceea ce priveşte relaţia cu distribuitorii şi furnizorii (38,71%), realizarea de produse/servicii noi (30,11%) şi diminuarea numărului de salariaţi (2,15%);
- întreprinderile de 10-15 ani indică cele mai ridicate ponderi ale organizaţiilor care au menţionat că sunt focalizate pe asigurarea salariaţilor necesari firmei (15,19%), dar şi cele mai scăzute ponderi în ceea ce priveşte relaţia cu furnizorii (27,43%), metode de livrare şi logistică (5,91%), obţinerea şi utilizarea de informaţii şi cunoştiinţe (3,80%) şi restructurarea procesului de luare a deciziilor (1,27%);
- firmele de peste 15 ani înregistrează cele mai înalte ponderi ale IMM-urilor care se focalizează pe reducerea costurilor (16,55%), elaborarea de strategii şi politici ale firmei (21,38%), introducerea de noi procese tehnologice (14,48%), metode de livrare şi logistică (8,62%), obţinerea şi utilizarea de infoemaţii şi cunoştinţe (6,90%) şi diminuarea numărului de salariaţi (4,48%), dar şi cele mai mici ponderi în ceea ce priveşte capitalizarea firmei (3,79%).

Tabelul 7.20
Frecvenţa abordării activităţilor în funcţie de vârsta firmelor

Nr. crt.	Abordarea managerială	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Relaţia cu distribuitorii şi clienţii	54,14%	38,71%	41,35%	43,10%
2.	Realizarea de produse/servicii noi	37,93%	30,11%	34,18%	31,38%
3.	Reducerea costurilor	12,07%	13,26%	14,35%	16,55%
4.	Relaţia cu furnizorii	28,28%	33,33%	27,43%	30,69%
5.	Elaborarea de strategii şi politici ale firmei	16,55%	20,07%	20,25%	21,38%
6.	Asigurarea salariatilor necesari firmei	7,24%	10,75%	15,19%	13,10%
7.	Introducerea de noi procese tehnologice	10,69%	11,47%	12,24%	14,48%
8.	Metode de livrare şi logistică	6,90%	6,81%	5,91%	8,62%
9.	Obtinerea si utilizarea de informaţii şi cunoştinţe	5,17%	6,09%	3,80%	6,90%
10.	Trainingul personalului	6,21%	8,96%	6,75%	6,90%
11.	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	1,72%	2,51%	1,27%	2,07%
12.	Diminuarea numărului de salariaţi	2,76%	2,15%	3,38%	4,48%
13.	Capitalizarea firmei	6,55%	3,94%	4,64%	3,79%

Examinând activităţile prioritare din **IMM-uri după regiunile de dezvoltare** din care acestea fac parte (tabelul 7.21), remarcăm următoarele:

- regiunea Nord Est presupune cea mai mare pondere a IMM-urilor care indică metode de livrare şi logistic (13,64%);
- companiile din Sud Est se evidenţiază prin cele mai crescute frecvenţe în rândul întreprinderilor care vizează introducerea de noi procese tehnologice (23,29%) şi diminuarea numărului de salariaţi (5,48%);
- IMM-urile din Sud se catacterizează prin cea mai mare valoare a întreprinzătorilor ce indică realizarea de produse/servicii noi (41,54%);
- regiunea Sud Vest înregistrează ponderile cele mai înalte ale firmelor care au reducerea numărului de salariaţi (20,72%);
- regiunea de Vest se caracterizează prin cele mai ridicate ponderi ale întreprinzătorilor ce indică elaborarea de strategii şi politici ale firmei (38,46%),asigurarea salariaţilor necesari firmei (30,77%), obţinerea şi utilizarea de informaţii şi cunoştinţe (23,08%), trainingul personalului (30,77%), restructurarea procesului de luarea a deciziilor (15,3%) şi capitalizarea firmei (23,08%;)
- IMM-urile din Centru presupun procentele cele mai mari ale firmelor care indică relaţia cu furnizorii (45,63%);

sodexo

- firmele din Bucureşti-Ilfov se caracterizează prin cea mai mare valoare a entităţilor care menţionează relaţia cu distribuitorii şi clienţii (50,65%).

Tabelul 7.21
Frecvenţa abordării activităţilor în funcţie 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	Bucureşti -Ilfov
1.	Relaţia cu distribuitorii şi clienţii	31,82%	42,47%	48,21%	24,32%	30,77 %	49,35%	45,63%	50,65%
2.	Realizarea de produse/ servicii noi	25,76%	32,19%	41,54%	32,43%	15,38 %	29,87%	31,07%	33,25%
3.	Reducerea costurilor	18,18%	18,49%	5,64%	20,72%	15,38 %	7,79%	11,65%	15,84%
4.	Relaţia cu furnizorii	31,82%	25,34%	26,67%	23,42%	23,08 %	37,66%	45,63%	29,61%
5.	Elaborarea de strategii şi politici ale firmei	30,30%	15,07%	12,31%	28,83%	38,46 %	29,87%	28,16%	15,32%
6.	Asigurarea salariatilor necesari firmei	4,55%	14,38%	10,26%	19,82%	30,77 %	7,79%	12,62%	9,35%
7.	Introducerea de noi procese tehnologice	15,15%	23,29%	12,82%	14,41%	0,00%	7,79%	16,50%	6,75%
8.	Metode de livrare şi logistică	13,64%	11,64%	4,62%	10,81%	7,69%	3,90%	5,83%	5,45%
9.	Obtinerea si utilizarea de informaţii şi cunoştinţe	10,61%	3,42%	3,59%	3,60%	23,08 %	2,60%	10,68%	5,71%
10.	Trainingul personalului	9,09%	11,64%	6,15%	8,11%	30,77 %	5,19%	8,74%	4,68%
11.	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	0,00%	0,68%	0,51%	2,70%	15,38 %	0,00%	2,91%	2,86%
12.	Diminuarea numărului de salariaţi	1,52%	5,48%	1,54%	4,50%	0,00%	1,30%	4,85%	3,12%
13.	Capitalizarea firmei	0,00%	4,79%	1,03%	1,80%	23,08 %	15,58%	3,88%	5,71%

Luând în considerare abordările manageriale din **IMM-uri** în funcţie de **dimensiunea acestora**, se observă faptul că:

- microîntreprinderile presupun cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care sunt focalizate pe distribuitorii şi clienţii (46,61%), realizarea de produse şi servicii noi (35,96%), relaţia cu furnizorii (30,52%), obţinerea şi utilizarea de informaţii şi cunoştinţe (6,22%) şi capitalizarea firmei (4,99%), dar şi cele mai mici ponderi în ceea ce priveşte reducerea costurilor (13,10%), elaborarea de strategii şi politici ale firmei (8,55%), introducerea de noi procese tehnologice (11,10%), metode de livrare şi logistică (6,22%) şi restructurarea procesului de luare a deciziilor (1,66%);

- întreprinderile mici se evidenţiază prin cele mai crescute frecvenţe în rândul organizaţiilor care vizează metode de livrare şi logistică (12,40%), traininigul personalului (13,95%) şi diminuarea numărului de salariaţi (3,88%), dar şi cele mai mici frecvenţe în ceea ce priveşte realizarea de produse/servicii noi (17,05%), obţinerea şi utilizarea de informaţii şi cunoştinţe (1,55%) şi capitalizarea firmei (3,10%);
- întreprinderile mijlocii consemnează cele mai ridicate procente ale entităţilor care menţionează reducerea costurilor (21,21%), elaborarea de strategii şi de politici ale firmei (27,27%), asigurarea salariaţilor necesari firmei (27,27%), introducerea de noi procese tehnologice (18,18%) şi restructurarea procesului de luare a deciziilor (4,55%), dar şi cele mai mici procente ale celor care au optat pentru relaţia cu distribuitorii şi furnizorii (28,79%), relaţai cu furnizorii (22,73%), trainingul personalului (6,06%) şi diminuarea numărului de salariaţi (1,52%).

Informaţii suplimentare sunt prezentate în tabelul 7.22.

Tabelul 7.22
Frecvenţa abordării activităţilor în funcţie de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Abordarea managerială	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Relaţia cu distribuitorii şi clienţii	46,61%	37,98%	28,79%
2.	Realizarea de produse/servicii noi	35,96%	17,05%	30,30%
3.	Reducerea costurilor	13,10%	17,05%	21,21%
4.	Relaţia cu furnizorii	30,52%	30,23%	22,73%
5.	Elaborarea de strategii şi politici ale firmei	18,76%	20,93%	27,27%
6.	Asigurarea salariatilor necesari firmei	8,55%	23,26%	27,27%
7.	Introducerea de noi procese tehnologice	11,10%	17,05%	18,18%
8.	Metode de livrare şi logistică	6,22%	12,40%	9,09%
9.	Obtinerea si utilizarea de informații și cunoștințe	6,22%	1,55%	4,55%
10.	Trainingul personalului	6,33%	13,95%	6,06%
11.	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	1,66%	2,33%	4,55%
12.	Diminuarea numărului de salariați	3,22%	3,88%	1,52%
13.	Capitalizarea firmei	4,99%	3,10%	4,55%

Clasificarea IMM-urilor după **forma de organizare juridică** (tabelul 7.23), relevă următoarele aspecte mai importante:

- SA-urile consemnează cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică reducerea costurilor (27,78%), relaţia cu furnizorii (36,11%), elaborarea de strategii şi politici ale firmei (25%), asigurarea salariaţilor neecsari firmei (33,33%), introducerea de noi procese tehnologice

sodexo

(13,89%), obţinerea şi utilizarea de informaţii şi cunoştinţe (11,11%), restructurarea procesului de luare a deciziilor (2,78%) şi capitalizarea firmei (8,33%), nici un întreprinzător nu a optat pentru diminuarea numărului de salariaţi;

- SRL-urile se evidenţiază prin cele mai crescute frecvenţe în rândul firmelor care vizează metode de livrare şi logistică (7,45%) şi diminuarea numărului de salariaţi (3,51%), dar şi cele mai scăzute frecvenţe în ceea ce priveşte reducerea costurilor (13,53%) şi obţinerea şi utilozarea de informaţii şi cunoştinţe (4,90%);

- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică înregistrează cele mai ridicate procente ale entităţilor care relaţia cu distribuitorii şi clienţii (59,50%), realizarea de produse/servicii noi (46,28%) şi obţinerea şi utilizarea de de informaţii şi cunoştinţe (10,74%).

Tabelul 7.23
Frecvenţa abordării activităţilor în funcţie de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Abordarea managerială	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Relaţia cu distribuitorii şi clienţii	33,33%	43,02%	59,50%
2.	Realizarea de produse/servicii noi	30,56%	31,84%	46,28%
3.	Reducerea costurilor	27,78%	13,53%	14,05%
4.	Relaţia cu furnizorii	36,11%	30,88%	21,49%
5.	Elaborarea de strategii şi politici ale firmei	25,00%	20,23%	12,40%
6.	Asigurarea salariatilor necesari firmei	33,33%	11,29%	5,79%
7.	Introducerea de noi procese tehnologice	13,89%	12,89%	6,61%
8.	Metode de livrare şi logistică	5,56%	7,45%	4,96%
9.	Obtinerea si utilizarea de informaţii şi cunoştinţe	5,56%	4,90%	10,74%
10.	Trainingul personalului	11,11%	7,77%	1,65%
11.	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	2,78%	2,02%	0,83%
12.	Diminuarea numărului de salariaţi	0,00%	3,51%	1,65%
13.	Capitalizarea firmei	8,33%	5,01%	1,65%

Analiza organizaţiilor după **domeniile de activitate** evidenţiază următoarele:

- sectorul industrial presupune cele mai mari valori ale IMM-urilor care indică metode de livrare şi logistică (7,88%) şi obţinerea şi utilizarea de informaţii şi cunoştinţe (7,88%):

- companiile din construcţii se evidenţiază prin cele mai ridicate frecvenţe în rândul întreprinderilor care vizează reducerea costurilor (20,88%), asigurarea salariaţilor necesari firmei (18,68%) şi restructurarea procesului de luare a deciziilor (3,30%), dar şi cele mai mici frecvenţe în rândul celor care au optat pentru realizarea de produse/servicii noi (21,98%), metode de livrare şi logistică (5,49%) şi diminuarea numărului de salariaţi (1,10%);
- întreprinderile din sectorul de comerţ consemnează cele mai mari procente ale entităţilor care indică relaţia cu distribuitorii şi clienţii (50%), realizarea de produse/servicii noi (37,50%), relaţia cu furnizorii (37,23%), dar şi cele mai mici procente ale celor care au optat pentru introducerea de noi procese tehnologice (9,31%), obţinerea şi utilizarea de infoemaţii şi cunoştinţe (3,19%) şi trainingul personalului (5,32%);
- organizaţiile din domeniul transporturilor indică cel mai mare procent al celor care au optat pentru diminuarea numărului de salariaţi, nici un întreprinzător nu a optat pentru restructurarea procesului de luare a deciziilor;
- agenţii economici care îşi desfăşoară activitatea în domeniul turismului înregistrează cele mai înalte ponderi ale firmelor care au punctat elaborarea de strategii şi politici ale firmei (26,67%), introducerea de noi procese tehnologice (20%) şi trainingul personalului (13,33%), nici un întreprinzător nu a optat pentru capitalizarea firmei şi pentru restructurarea procesului de luare a deciziilor;
- IMM-urile din sectorul de servicii presupun cel mai ridicat procent al organizaţiilor care indică capitalizarea firmei (8,57%), dar şi cel mai mic în ceea ce priveşte elaborarea de strategii şi politici ale firmei (15,24%).

Informaţii suplimentare sunt prezentate în tabelul 7.24.

Tabelul 7.24
Frecvenţa abordării activităţilor în funcţie de domeniile de activitate

Nr. crt.	Abordarea managerială	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Relaţia cu distribuitorii şi clienţii	41,08%	35,16%	50,00%	46,51%	30,00%	44,44%
2.	Realizarea de produse/servicii noi	31,54%	21,98%	37,50%	23,26%	30,00%	34,92%
3.	Reducerea costurilor	14,94%	20,88%	12,50%	13,95%	10,00%	13,65%
4.	Relaţia cu furnizorii	27,80%	31,87%	37,23%	25,58%	23,33%	23,81%
5.	Elaborarea de strategii şi politici ale firmei	23,65%	20,88%	19,68%	18,60%	26,67%	15,24%
6.	Asigurarea salariatilor necesari firmei	12,45%	18,68%	8,24%	6,98%	16,67%	12,38%
7.	Introducerea de noi procese tehnologice	13,69%	17,58%	9,31%	11,63%	20,00%	12,38%

8.	Metode de livrare şi logistică	7,88%	5,49%	7,18%	6,98%	6,67%	6,98%
9.	Obtinerea si utilizarea de informații și cunoștințe	7,88%	6,59%	3,19%	4,65%	6,67%	6,35%
10.	Trainingul personalului	6,64%	7,69%	5,32%	11,63%	13,33%	8,57%
11.	Restructurarea procesului de luare a deciziilor	2,49%	3,30%	1,60%	0,00%	0,00%	1,90%
12.	Diminuarea numărului de salariați	2,49%	1,10%	2,66%	9,30%	6,67%	3,81%
13.	Capitalizarea firmei	2,90%	5,49%	3,19%	2,33%	0,00%	8,57%

7.5. Priorităţi manageriale în cadrul IMM-urilor

Performanţele firmelor sunt în mare măsură condiţionate de **prioritățile** asupra cărora îşi focalizează atenţia şi eforturile întreprinzătorii şi managerii lor. În anul 2015, cele mai frecvente priorităţi manageriale indicate de către întreprinzători sunt (vezi figura 7.5): **amplificarea activităţii de marketing (43,34%), achiziţia de tehnică nouă (20,44%), diversificarea producţiei (15,42%), construcţia de clădiri (14,23%), pregătire intensă a forţei de muncă (13,87%), înlocuirea utilajelor (11,50%), informatizarea activităţilor (9,76%), restructurări şi modernizări manageriale (9,22%), introducerea sistemelor moderne de gestiune a calităţii (6,75%) şi combaterea şi limitarea poluării (5,75%)**.



Figura 7.5
Priorităţi manageriale în cadrul IMM-urilor

Analiza pe **grupe de vârstă a opţiunilor manageriale ale IMM-urilor** care vizează amplificarea afacerii reliefează următoarele aspecte (tabelul 7.25):

- există o corelaţie pozitivă între vârsta IMM-urilor şi frecvenţa cu care acestea indică înlocuirea utilajelor şi combaterea/limitarea poluării;
- componenta de firme nou înfiinţate presupune cea mai mare pondere a IMM-urilor care au menţionat ca prioritate managerială pregătirea intensă a forţei de muncă (15,86%);
- companiile de 5-10 ani se evidenţiază prin cele mai mari frecvenţe în rândul întreprinderilor care vizează construcţiile de clădiri (17,56%), achiziţia de tehnică nouă (21,15%), diversificarea producţiei (19,71%),restructurări/modernizări manageriale (9,68%), introducerea sistemelor modern de gestiune a calităţii (8,24%) şi informatizarea activităţilor (11,83%);
- întreprinderile de 10-15 ani consemnează ce mai mare valoare a firmelor care au ca prioritate managerilă amplificarea activităţii de marketing (45,57%);
- agenţii economici de peste 15 ani înregistrează cele mai ridicate ponderi ale organizaţiilor care au indicat înlocuirea utilajelor (13,10%) şi combaterea/limitarea poluării (6,90%).

Tabelul 7.25
Diferenţierea priorităţilor de dezvoltare în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Priorităţi manageriale	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Înlocuirea utilajelor	8,97%	11,47%	12,66%	13,10%
2.	Construcţii de clădiri	11,38%	17,56%	16,03%	12,41%
3.	Achiziţia de tehnică nouă	19,66%	21,15%	20,68%	20,34%
4.	Diversificarea producţiei	12,41%	19,71%	14,35%	15,17%
5.	Amplificarea activităţii de marketing	43,45%	42,65%	45,57%	42,07%
6.	Restructurări şi modernizări manageriale	8,62%	9,68%	8,86%	9,66%
7.	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calităţii	5,17%	8,24%	5,49%	7,93%
8.	Combaterea/limitarea poluării	4,83%	6,09%	5,06%	6,90%
9.	Informatizarea activităţilor	11,03%	11,83%	7,17%	8,62%
10.	Pregătire intensă a forţei de muncă	15,86%	11,83%	12,24%	15,17%

Gruparea **firmelor în funcţie de apartenenţa regională** (tabelul 7.26), scoate în evidenţă următoarele elemente esenţiale:

- regiunea Nord Est presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică achiziţia de tehnică nouă (30,86%), introducerea sistemelor moderne de gestiune a calităţii (19,75%), informatizarea activităţilor (33,33%) şi pregătire intensă a forţei de muncă (32,10%);
- companiile din Sud Est se evidenţiază prin cele mai mari frecvenţe în rândul întreprinderilor care vizează construcţia de clădiri (24,66%), achiziţia de tehnică nouă (26,71%) şi diversificarea producţiei (28,08%);
- întreprinderile din regiunea Sud Vest consemnează cea mai mare valoare a IMM-urilor care au optat pentru combaterea/limitarea poluării (16,22%);
- regiunea de Vest presupune cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică înlocuirea utilajelor (23,08%), restructurări şi modernizări manageriale (23,08%), informatizarea activităţilor (38,46%) şi pregătirea intensă a forţei de muncă (38,46%);
- IMM-urile din regiunea de Nord Vest presupun indică cea mai mare valoare a firmelor care indică amplificarea activităţii de marketing (72,73%);
- întreprinderile din regiunea Centru se evidenţiază prin cea mai ridicată frecvenţă în rândul organizaţiilor care vizează introducerea modernă a sistemelor de gestiune a calităţii (12,62%).

Tabelul 7.26
Diferenţierea priorităţilor de dezvoltare în funcţie de regiunile de dezvoltare în care sunt localizate IMM-urile

Nr. crt.	Măsuri pentru amplificarea activităţii economice	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Înlocuirea utilajelor	4,55%	15,75%	13,33%	11,71%	23,08%	6,49%	10,68%	10,91%
2.	Construcţii de clădiri	12,12%	24,66%	16,92%	9,91%	15,38%	12,99%	11,65%	11,43%
3.	Achiziţia de tehnică nouă	16,67%	26,71%	21,03%	24,32%	23,08%	20,78%	13,59%	18,96%
4.	Diversificarea producţiei	25,76%	28,08%	13,33%	12,61%	15,38%	15,58%	12,62%	11,43%
5.	Amplificarea activităţii de marketing	39,39%	36,30%	28,21%	47,75%	46,15%	72,73%	61,17%	42,34%
6.	Restructurări şi modernizări manageriale	13,64%	12,33%	5,13%	8,11%	23,08%	10,39%	19,42%	6,23%
7.	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calităţii	6,06%	9,59%	4,10%	10,81%	7,69%	3,90%	12,62%	4,94%
8.	Combaterea/limitarea poluării	1,52%	6,16%	5,13%	16,22%	7,69%	3,90%	10,68%	2,60%
9.	Informatizarea activităţilor	27,27%	11,64%	4,10%	8,11%	38,46%	9,09%	14,56%	7,27%
10.	Pregătire intensă a forţei de muncă	19,70%	23,97%	7,18%	9,91%	38,46%	23,38%	13,59%	10,91%

După cum se poate observa şi în tabelul 7.27, **impactul dimensiunii firmelor** asupra priorităţilor manageriale, relevă următoarele aspecte:

- există o corelaţie pozitivă între mărimea IMM-urilor şi frecvenţa cu care acestea indică înlocuirea utilajelor, achiziţia de tehnică nouă, restructurări şi modernizări manageriale, introducerea sistemelor moderne de gestiune a calităţii, combaterea/limitarea poluării şi informatizarea activităţilor;
- microîntreprinderile presupun cea mai mare pondere a IMM-urilor care indică amplificarea activităţii de marketing (45,06%);
- întreprinderile mici deţin cea mai ridicată frecvenţă în rândul firmelor care vizează construcţiile de clădiri (19,38%);
- întreprinderile mijlocii consemnează cele mai mari valori ale entităţilor care indică înlocuirea utilajelor (19,70%), achiziţia de tehnică nouă (28,79%), diversificarea producţiei (22,73%), restructurări şi modernizări manageriale (13,64%), introducerea sistemelor moderne de gestiune a calităţii (16,67%), cambaterea/limitarea poluării (16,67%), informatizarea activităţii (19,70%) şi pregătirea intensă a forţei de muncă (21,21%).

Tabelul 7.27
Corelaţia dintre dimensiunea IMM-urilor şi intensitatea priorităţilor de dezvoltare

Nr. crt.	Măsuri pentru amplificarea activităţii economice	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Înlocuirea utilajelor	10,43%	14,73%	19,70%
2.	Construcţii de clădiri	13,87%	19,38%	9,09%
3.	Achiziţia de tehnică nouă	19,64%	21,71%	28,79%
4.	Diversificarea producţiei	14,98%	14,73%	22,73%
5.	Amplificarea activităţii de marketing	45,06%	32,56%	40,91%
6.	Restructurări şi modernizări manageriale	8,77%	10,08%	13,64%
7.	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calităţii	5,77%	8,53%	16,67%
8.	Combaterea/limitarea poluării	4,77%	6,98%	16,67%
9.	Informatizarea activităţilor	9,10%	9,30%	19,70%
10.	Pregătire intensă a forţei de muncă	13,54%	12,40%	21,21%

Clasificarea IMM-urilor după **forma de organizare juridică** (tabelul 7.28) evidenţiază următoarele elemente mai importante:

- societăţile pe acţiuni se caracterizează prin cele mai ridicate ponderi ale IMM-urilor care indică înlocuirea utilajelor (16,67%), achiziţia de tehnică

sodexo

nouă (25%), diversificarea producţiei (22,22%), restructurări şi modernizări manageriale (13,89%), introducerea sistemelor moderne de gestiune a calităţii (13,89%), combaterea/limitarea poluării (11,11%), informatizarea activităţilor (16,67%) şi pregătirea intensă a forţei de muncă (16,67%);

- SRL-urile sunt evidenţiate prin cele mai mari frecvenţe în rândul întreprinzătorilor ce au optat pentru construcţii de clădiri (15,34%) şi amplificarea activităţii de marketing (44,62%).

Tabelul 7.28
Diferenţierea priorităţilor de dezvoltare în funcţie de tipul de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Măsuri pentru amplificarea activităţii economice	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Înlocuirea utilajelor	16,67%	12,35%	3,31%
2.	Construcţii de clădiri	8,33%	15,34%	7,44%
3.	Achiziţia de tehnică nouă	25,00%	20,87%	15,70%
4.	Diversificarea producţiei	22,22%	15,02%	16,53%
5.	Amplificarea activităţii de marketing	41,67%	44,62%	33,88%
6.	Restructurări şi modernizări manageriale	13,89%	9,48%	5,79%
7.	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calităţii	13,89%	7,14%	1,65%
8.	Combaterea/limitarea poluării	11,11%	5,75%	4,13%
9.	Informatizarea activităţilor	16,67%	10,12%	4,96%
10.	Pregătire intensă a forţei de muncă	16,67%	14,06%	11,57%

Încadrând **IMM-urile pe sectoare de activitate** (vezi tabelul 7.29) se constată următoarele:

- sectorul industrial presupune cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică diversificarea producţiei (19,50%), introducerea sistemelor moderne de gestiune a calităţii (9,13%) şi comabaterea/limitarea poluării (9,13%);

- companiile din construcţii se evidenţiază prin cele mai crescute frecvenţe în rândul întreprinderilor care vizează achiziţai de tehnică nouă (23,08%) şi pregătirea intensă a forţei de muncă (19,78%);

- întreprinderile din sectorul de comerţ consemnează cel mai mare procent al entităţilor care restructurări şi modernizări manageriale (10,90%);

- sectorul transporturi înregistrează cea mai mare pondere a firmelor care au punctat înlocuirea utilajelor (18,6%);
- firmele din turism presupun cele mai crescute procente ale entităţilor care pun accent pe construcţii de clădiri (20%), amplificarea activităţii de marketing (60%%), şi informatizarea activităţilor (13,33%).

Tabelul 7.29
Diferenţierea priorităţilor de dezvoltare în funcţie de domeniile de activitate

Nr. crt.	Măsuri pentru amplificarea activităţii economice	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Înlocuirea utilajelor	12,45%	17,58%	7,98%	18,60%	16,67%	11,75%
2.	Construcţii de clădiri	12,86%	15,38%	15,96%	9,30%	20,00%	13,02%
3.	Achiziţia de tehnică nouă	21,99%	23,08%	18,09%	20,93%	13,33%	21,90%
4.	Diversificarea producţiei	19,50%	13,19%	18,09%	9,30%	13,33%	10,79%
5.	Amplificarea activităţii de marketing	39,83%	39,56%	46,28%	30,23%	60,00%	43,81%
6.	Restructurări şi modernizări manageriale	9,96%	4,40%	10,90%	9,30%	6,67%	8,25%
7.	Introducerea sistemelor moderne de gestiune a calităţii	9,13%	5,49%	7,18%	6,98%	3,33%	5,08%
8.	Combaterea/limitarea poluării	9,13%	3,30%	5,32%	2,33%	0,00%	5,40%
9.	Informatizarea activităţilor	11,20%	6,59%	9,57%	6,98%	13,33%	9,84%
10.	Pregătire intensă a forţei de muncă	17,01%	19,78%	11,44%	13,95%	10,00%	13,02%

7.6. Utilizarea serviciilor de consultanţă

Decalajul de competitivitate dintre IMM-urile din România şi firmele din Uniunea Europeană este generat inclusiv de accesul limitat la cunoştinţe de natură managerială, economică, juridică, tehnologică etc. Dat fiind faptul că, de regulă, organizaţiile nu dispun de tota paleta de cunoştinţe, abilităţi şi competenţe necesare derulării adecvate a afacerii într-un mediu concurenţial, utilizarea serviciilor de consultanţă devine o opţiune din ce în ce mai importantă. Rezultatele obţinute de noi relevă faptul că doar **10,49% din IMM-uri au apelat la serviciile unui consultant extern în anul 2014** (figura 7.6), sugerând existenţa unor bariere explicite sau tacite care obstrucţionează dezvoltarea unor relaţii stabile şi avantajoase între mediul de afaceri productiv şi furnizorii specializaţi de know-how managerial, financiar-contabil, de marketing, juridic, tehnic etc. De asemenea, trebuie

menţionat faptul că se înregistrează o evoluţie pozitivă faţă de anul precedent, care constă în creșterea cu 5,28 p.p. a ponderii IMM-urilor care apelează la consultanţi externi.

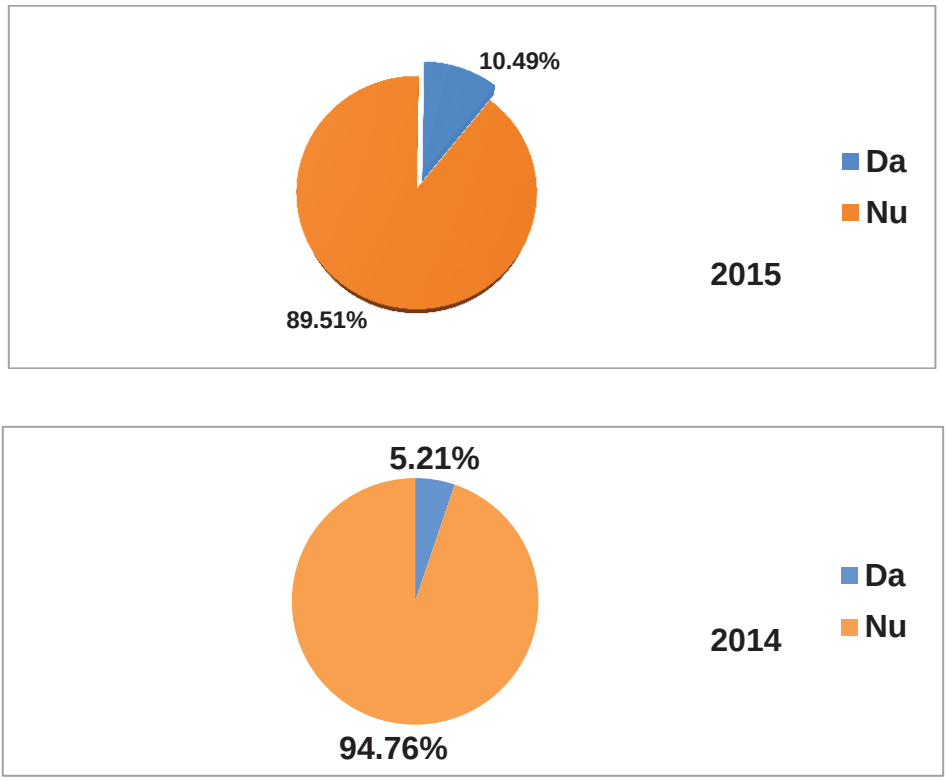


Figura 7.6
Frecvenţa utilizării serviciilor de consultanţă în IMM-uri în 2015 şi 2014

Analiza propensiunii IMM-urilor de a apela la servicii de consultanţă, în funcţie de **vârsta firmelor**,evidenţiază faptul că firmele cu vechime de 10-15 ani înregistrează nivelul cel mai înalt (13,92%), în timp ce organizaţiile de sub 5ani înregistrează nivelul cel mai scăzut (7,59%). Detalii în tabelul 7.30.

Tabelul 7.30
Intensitatea utilizării consultanţei în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanţă	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Au apelat la consultanţi externi	7,59%	10,39%	13,92%	10,69%
2.	Nu au apelat la consultanţi externi	92,41%	89,61%	86,08%	89,31%

Din punctul de vedere al **apartenenţei regionale a IMM-urilor**, se observă că firmele din regiunea Vest apelează la serviciile de consultanţă într-o măsură mai mare (38,46%), în timp ce întreprinzătorii din firmele din regiunea Sud au apelat la consultanţi externi într-o măsură foarte mică (3,08%). Vezi informaţiile din tabelul 7.31.

Tabelul 7.31
Intensitatea utilizării consultanţei în funcţie de amplasarea regională a acestora

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanţă	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Au apelat la consultanţi externi	24,24%	7,53%	3,08%	26,13%	38,46%	5,19%	4,85%	10,13%
2.	NU au apelat la consultanţi externi	75,76%	92,47%	96,92%	73,87%	61,54%	94,81%	95,15%	89,87%

Examinarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 7.32) relevă faptul că între mărimea organizaţiei şi propensiunea IMM-urilor de a apela la servicii de consultanţă este o corelaţie pozitivă. Această relaţie este destul de evidentă, dat fiind faptul că frecvenţa utilizării consultanţilor externi este de 5,12 ori mai mare (+32,92 p.p.) în cazul organizaţiilor de talie mijlocie faţă de microîntreprinderi.

Tabelul 7.32
Intensitatea utilizării consultanţei în funcţie de dimensiunea firmelor

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanţă	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Au apelat la consultanţi externi	7,99%	12,40%	40,91%
2.	Nu au apelat la consultanţi externi	92,01%	87,60%	59,09%

sodexo

Gruparea **firmelor după forma de organizare juridică** (tabelul 7.33), scoate în evidenţă faptul că SA-urile au utilizat consultanţi externi în proporţia cea mai mare (16,67%), fiind urmate de SRL-uri (10,86%) şi agenţii economici altfel organizaţi juridic (5,79%). Totuşi, trebuie menţionat faptul că diferenţa dintre valoarea maximă şi minimă este de10,88 p.p.

Tabelul 7.33
Intensitatea utilizării consultanţei în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanţă	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Au apelat la consultanţi externi	16,67%	10,86%	5,79%
2.	Nu au apelat la consultanţi externi	83,33%	89,14%	94,21%

Încadrarea IMM-urilorîn funcţie de **ramurile de activitate** (tabelul 7.34) reliefează faptul că firmele care au apelat cel mai mult la consultanţă externă sunt din transporturi (16,67%) şi industrie (14,11%), iar cele cu procentaje mai reduse sunt din sectorul tursimului (4,65%).

Tabelul 7.34
Intensitatea utilizării consultanţei în funcţie de ramura în care îşi desfăşoară activitatea IMM-urile

Nr. cr	Utilizarea serviciilor de consultanţă	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Turism	Transporturi	Servicii
1.	Au apelat la consultanţi externi	14,11%	9,89%	9,31%	4,65%	16,67%	9,52%
2.	Nu au apelat la consultanţi externi	85,89%	90,11%	90,69%	95,35%	83,33%	90,48%

Interpretarea rezultatelor în funcţie de **performanţele companiilor din anul 2015 faţă de anul 2014** (tabelul 7.35) relevă faptul că un procent de33,33% din firmele cu performanţe mult mai bune au apelat la consultanţi, în timp ce doar 4,69% din firmele cu rezultate mult mai slabe au apelat la consultanți externi. Se observă o proporționalitate directă între propensiunea IMM-urilor de a apela la consultanță externă și performanțele acestora.

Tabelul 7.35
Corelaţia dintre intensitatea utilizării consultanţei şi performanţele IMM-urilordin anul 2014 faţă de anul 2013

Nr. cr	Utilizarea serviciilor de consultanţă	Performanţele firmei în 2014 comparativ cu 2013				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Au apelat la consultanţi externi	33,33%	15,02%	10,31%	5,02%	4,69%
2.	Nu au apelat la consultanţi externi	66,67%	84,98%	89,69%	94,98%	95,31%

Analiza IMM-urilor în funcţie de **nivelul de pregătire al întreprinzătorilor**(tabelul 7.36), indică faptul că întreprinzătorii cu studii superioare au apelat la consultanţi externi într-o proporţie de 11,78%, în timp ce întreprinzătorii cu studii medii au utilizat consultanța externă într-o proporție de 6,32%, iar cei cu studii primare au apelat la consultanță externă.

Tabelul 7.36
Intensitatea utilizării consultanţei în funcţie de nivelul de pregătire al întreprinzătorilor

Nr. crt.	Utilizarea serviciilor de consultanţă	Studiile întreprinzătorului		
		Primare	Medii	Superioare
1.	Au apelat la consultanţi externi	0,00%	6,32%	11,78%
2.	Nu au apelat la consultanţi externi	100,00%	93,68%	88,22%

7.7. Cunoaşterea noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe în cadrul IMM-urilor

Având în vedere faptul că economia este supusă unor transformări de natură sistemică, care marchează tranziţia către economia bazată pe cunoştinţe, capacitatea întreprinzătorilor români de a se adapta noului context devine un element critic al supravieţuirii şi dezvoltării pe termen mediu şi lung. Rezultatele cercetării noastre (figura 7.7) evidenţiază faptul că doar **21,44% din întreprinzători cunosc noţiunile de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe**. Comparativ cu anul trecut, acest indicator a scăzut cu 0,85 p.p. Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 7.7.

sodexo

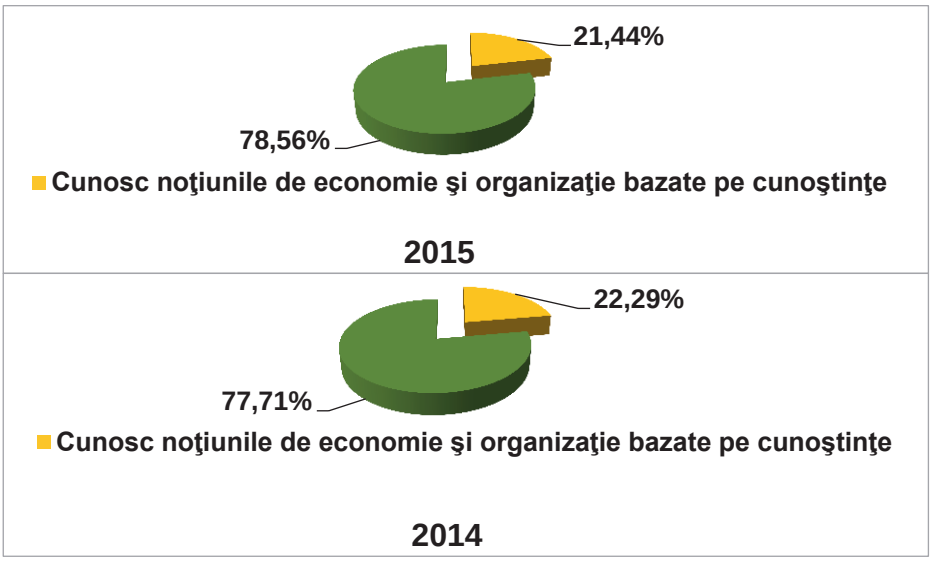


Figura 7.7
Frecvenţa cunoaşterii noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe în IMM-uri în 2015 şi 2014

Analiza frecvenţei cunoaşterii noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe în funcţie de **vârsta firmelor** evidenţiază faptul că firmele de 10-15 ani înregistrează nivele cele mai înalte (23,63%), urmate de firmele 5-10 ani (23,30%), cele peste 15 ani (19,66%) şi organizaţiile sub 5 ani (19,66%) ultimele două categorii consemnând frecvenţele cele mai reduse. Totuşi, trebuie menţionat faptul că diferenţa dintre valoarea maximă şi minimă este de 3,97 p.p. Detalii în tabelul 7.37.

Tabelul 7.37
Frecvenţa cunoaşterii noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Cunoaşterea noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Cunosc noţiunile	19,66%	23,30%	23,63%	19,66%
2.	Nu cunosc noţiunile	80,34%	76,70%	76,37%	80,34%



Dacă abordăm **IMM-urile pe regiuni de dezvoltare**, se observă că firmele în care întreprinzătorii sunt familiarizaţi cu aceste concepte înregistrează cea mai mare în regiunea de Vest (38,46%) şi cel mai mic în regiunea de Nord Vest (10,39%). După cum se observă, diferenţele dintre regiuni sunt semnificative, valoarea maximă fiind de 3,70 ori mai mare decât nivelul minim (21,87 p.p.). Detalii în tabelul 7.38.

Tabelul 7.38
Frecvenţa cunoaşterii noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Firme în care:	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Cunosc noţiunile	36,36%	32,88%	24,10%	21,62%	38,46%	10,39%	26,21%	13,51%
2.	Nu cunosc noţiunile	63,64%	67,12%	75,90%	78,38%	61,54%	89,61%	73,79%	86,49%

Examinarea **companiilor pe clase de mărime** (tabelul 7.39) relevă faptul că între mărimea organizaţiei şi propensiunea către cunoaşterea noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe este o corelaţie pozitivă. Această relaţie este destul de evidentă, dat fiind faptul că frecvenţa cunoaşterii acestor noţiuni este de 1,42 ori mai mare (+8,48 p.p.) în cazul organizaţiilor de talie mijlocie faţă de microîntreprinderi.

Tabelul 7.39
Frecvenţa cunoaşterii noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Cunoaşterea noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Cunosc noţiunile	20,31%	25,58%	28,79%
2.	Nu cunosc noţiunile	79,69%	74,42%	71,21%

Gruparea **firmelor după forma de organizare juridică** (tabelul 7.40), scoate în evidenţă faptul că, din punct de vedere a frecvenţei IMM-urilor familiarizate cu noţiunile de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe,

sodexo

agenţii economici altfel organizaţi juridic (32,23%) deţin primul loc, fiind urmaţi de societăţile pe acţiuni (30,56%) şi SRL-uri (19,70%).

Tabelul 7.40
Frecvenţa cunoaşterii noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Cunoaşterea noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Cunosc noţiunile	30,56%	19,70%	32,23%
2.	Nu cunosc noţiunile	69,44%	80,30%	67,77%

Distribuţia întreprinderilor pe **domenii de activitate** (tabelul 7.41) relevă faptul că nivelul de informare cu privire la noţiunile de economie şi firmă bazate pe cunoştinţe este mai ridicat în cazul unităţilor economice din transporturi (26,67%) şi mai scăzute în cele din comerţ (16,28%).

Tabelul 7.41
Frecvenţa cunoaşterii noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe în funcţie de ramura în care-şi desfăşoară activitatea IMM-urile

Nr. cr	Cunoaşterea noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Turism	Transporturi	Servicii
1.	Cunosc noţiunile	26,14%	16,48%	19,68%	16,28%	26,67%	21,59%
2.	Nu cunosc noţiunile	73,86%	83,52%	80,32%	83,72%	73,33%	78,41%

Analiza rezultatelor în funcţie de **performanţele companiilor din anul 2015 faţă de anul 2014** (tabelul 7.42) relevă faptul că un procent de doar 35,19% din firmele cu performanţe mai bune cunosc noţiunile de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe – de 1,05 ori mai mare (+1,86 p.p.) decât firmele cu performanţe mult mai bune, şi cu 2,07 ori mai mare (+18,19 p.p.) decât firmele care au stagnat.

Tabelul 7.42
Corelaţia dintre cunoaşterea noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe şi performanţele IMM-urilor din anul 2015 faţă de anul 2014

Nr. cr	Cunoaşterea noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Cunosc noţiunile	33,33%	35,19%	17,00%	20,55%	7,81%
2.	Nu cunosc noţiunile	66,67%	64,81%	83,00%	79,45%	92,19%

Gruparea IMM-urilor în funcţie de **nivelul de pregătire al întreprinzătorilor** (tabelul 7.43), indică faptul că 25,38% din întreprinzătorii cu studii superioare cunosc noţiunile de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe.

Tabelul 7.43
Intensitatea cunoaşterii noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe în funcţie nivelul de pregătire al întreprinzătorilor

Nr. crt.	Cunoaşterea noţiunilor de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe	Studiile întreprinzătorului		
		Primare	Medii	Superioare
1.	Cunosc noţiunile	33,33%	15,38%	25,38%
2.	Nu cunosc noţiunile	66,67%	84,62%	74,62%

7.8. Factori cheie de succes în IMM-uri

Principalii factori cheie de succes în IMM-urile din România sunt: **oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru produsele/serviciile realizate (53,65%), relaţiile de afaceri/partenerii de afaceri (43,16%), angajaţii calificaţi şi pricepuţi (34,85%), angajaţii motivaţi şi loiali (16,33%) şi serviciile suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor (14,05%)**. Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 7.8.

sodexo

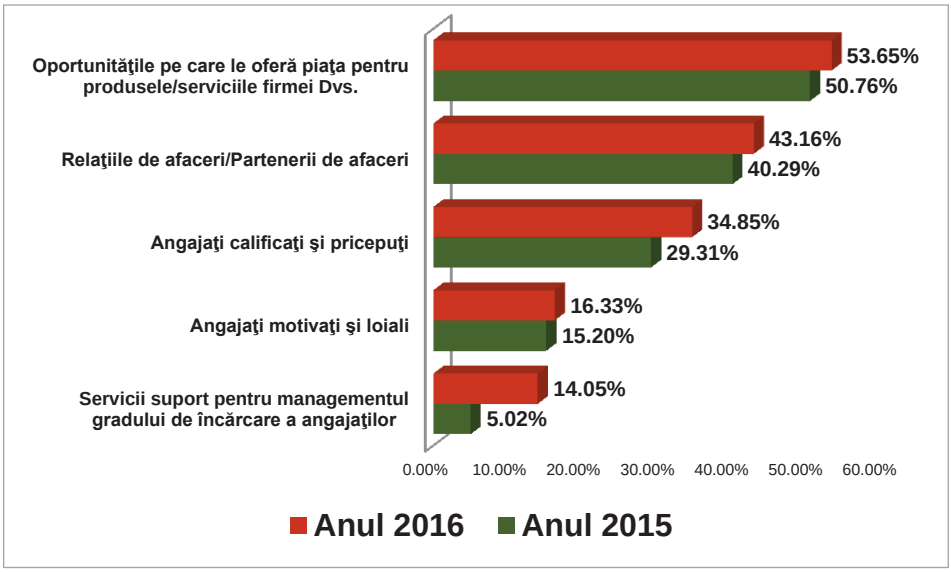


Figura 7.8
Factorii cheie de succes în IMM-uri

Analizând factorii cheie de succes **în funcţie de vârsta IMM-urilor** surprindem următoarele elemente (tabelul 7.44):

- componenta de firme nou înfiinţate presupune ponderea maximă a IMM-urilor care indică oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru produsele/serviciile realizate (58,28%) şi minima pentru cei care menţionează angajaţii calificaţi şi pricepuţi (31,72%) şi angajaţii motivaţi şi loiali (10%);
- companiile de 5-10 ani se evidenţiază prin cele mai mari frecvenţe în rândul firmelor care vizează relaţiile de afaceri/partenerii de afaceri (46,59%) şi angajaţi loiali şi motivaţi (19,35%), dar şi cele mai mici ale celor care indică oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru produsele/serviciile realizate (51,25%);
- întreprinderile de 10-15 ani consemnează valoarea maximă a entităţilor care indică angajaţii calificaţi şi pricepuţi (39,24%), dar şi valoarea minimă a celor care au optat pentru servicii suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor (12,24%);
- firmele care au activitate de peste 15 ani prezintă frecvenţa cea mai mare a celor care au optat pentru servicii suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor (16,21%), dar şi cea mai mică în ceea ce priveşte relaţiile de afcaeri/partenerii de afaceri (40,69%).

Tabelul 7.44
Factorii cheie de succes în funcţie 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.	**Oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru produsele/serviciile realizate**	58,28%	51,25%	53,59%	51,38%
2.	**Relaţiile de afaceri/Partenerii de afaceri**	43,45%	46,59%	41,77%	40,69%
3.	**Angajaţi calificaţi şi pricepuţi**	31,72%	34,77%	39,24%	34,48%
4.	**Angajaţi motivaţi şi loiali**	10,00%	19,35%	16,88%	19,31%
5.	**Servicii suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor**	14,48%	12,90%	12,24%	16,21%

Structura **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esenţiale privind principalii factori cheie de succes:

- IMM-urile din zona de Vest prezintă cele mai mari valori ale întreprinzătorilor care au menţionat ca fiind principali factori cheie de succes angajaţii calificaţi şi pricepuţi (46,15%) şi angajaţii motivaţi şi loiali (38,46%);
- companiile din regiunea din Nord Vest se caracterizează prin cele mai mari frecvenţe în rândul organizaţiilor care indică drept factor de succes servicii oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru produsele/serviciile firmei (62,43%) şi servicii suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor (24,68%);
- întreprinderile din regiunea Centru se evidenţiază prin cea mai mare pondere în rândul organizaţiilor care vizează relaţiile de afaceri/partenerii de afaceri (65,05%).

Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 7.45.

sodexo

Tabelul 7.45
Factorii cheie de succes în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Factorii cheie de succes	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	51,52%	34,93%	60,51%	45,95%	53,85%	62,34%	55,34%	57,66%
2.	Relaţiile de afaceri/Partenerii de afaceri	46,97%	41,10%	21,54%	61,26%	61,54%	59,74%	65,05%	39,22%
3.	Angajaţi calificaţi şi pricepuţi	33,33%	41,10%	40,00%	42,34%	46,15%	19,48%	29,13%	32,21%
4.	Angajaţi motivaţi şi loiali	10,61%	32,88%	9,74%	23,42%	38,46%	9,09%	18,45%	12,47%
5.	Servicii suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor	4,55%	17,81%	16,92%	12,61%	0,00%	24,68%	22,33%	9,35%

Tabelul 7.46
Factorii cheie de succes în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Factori cheie de succes	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru produsele/ serviciile realizate	55,72%	43,41%	45,45%
2.	Relaţiile de afaceri/ Partenerii de afaceri	42,06%	48,84%	46,97%
3.	Angajaţi calificaţi şi pricepuţi	31,52%	48,06%	54,55%
4.	Angajaţi motivaţi şi loiali	14,98%	24,81%	18,18%
5.	Servicii suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor	14,54%	12,40%	10,61%

În ceea ce priveşte analiza factorilor cheie de succes din perspectiva dimensiunii IMM-urilor (tabelul 7.46), trebuie subliniat faptul că microîntreprinderile presupun ponderea maximă în rândul IMM-urilor care au consideră ca factor cheie de succes oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru serviciile/produsele realizate (55,72%) şi servicii suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor (14,54), întreprinderile mici deţin frecvenţa cea mia mare a celor au menţionat relaţiile de

afaceri/partenerii de afaceri (48,84%) şi angajaţii motivaţi şi loiali (24,81%) iar întreprinderile micjlocii se evidenţiază prin cel mai mare procent al întreprinzătorilor care au menţionat ca factor cheie de succes angajaţii calificaţi şi pricepuţi (54,55).

Tabelul 7.47
Factorii cheie de succes în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Factori cheie de succes	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru produsele/ serviciile realizate	52,78%	52,82%	60,33%
2.	Relaţiile de afaceri/ Partenerii de afaceri	50,00%	44,52%	30,58%
3.	Angajaţi calificaţi şi pricepuţi	41,67%	34,29%	37,19%
4.	Angajaţi motivaţi şi loiali	25,00%	16,29%	14,05%
5.	Servicii suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor	11,11%	15,34%	4,96%

Gruparea IMM-urilor în funcţie de **forma de organizare juridică** relevă următoarele elemente privind factorii cheie de succes (tabelul 7.47):

- societăţile pe acţiuni consemnează cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică drept factori cheie de success relaţiile de afaceri şi/sau partenerii de afaceri (50%), angajaţii calificaţi şi pricepuţi (41,67%) şi angajaţii motivaţi şi loiali (25%);
- SRL-urile se evidenţiază prin valoarea maximă în rândul firmelor care vizează serviciile suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor (15,34%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică înregistrează procentul cel mai ridicat al entităţilor care menţionează oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru produsele/serviciile realizate 60,33%).

În ceea ce priveşte repartiţia firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 7.48), surprindem următoareale elemente esenţiale privind principalii factori cheie de succes:

- IMM-urile care-şi definesc factorul cheie de succes prin oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru produsele/serviciile realizate deţin ponderi mai mari în cazul organizaţiilor din comerţ (63,56%);

sodexo

- firmele care apreciază relaţiile de afaceri şi/sau partenerii de afaceri drept elementul critic pentru performanţele organizaţiei, se regăsesc mai frecvent printre entităţile din construcţii (62,64%);
- entităţile care au punctat angajaţii calificaţi şi pricepuţi înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu activitate în turism (53,33%);
- agenţii economici care consideră deosebit de importantă cultivarea şi menţinerea angajaţii motivaţi şi loiali consemnează frecvenţe superioare în cazul entităţilor din industrie (19,92%);
- IMM-urile care consideră serviciile suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor drept factor cheie de succes, deţin ponderi mai mari în cazul organizaţiilor din transporturi (27,91%).
-

Tabelul 7.48
Factorii cheie de succes în funcţie de ramura de activitate a IMM-urilor

Nr. crt.	Factorii cheie de succes	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru produsele/serviciile firmei Dvs.	50,62%	50,55%	63,56%	51,16%	40,00%	46,67%
2.	Relaţiile de afaceri/Partenerii de afaceri	46,06%	62,64%	41,22%	34,88%	43,33%	38,73%
3.	Angajaţi calificaţi şi pricepuţi	40,25%	30,77%	24,73%	34,88%	53,33%	42,22%
4.	Angajaţi motivaţi şi loiali	19,92%	18,68%	13,30%	16,28%	13,33%	16,83%
5.	Servicii suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor	10,79%	9,89%	13,03%	27,91%	23,33%	16,19%

ASPECTE SEMNIFICATIVE

➢ Din totalul firmelor investigate, în 49,40% din totalul firmelor investigate se realizează planuri şi politici anuale, în 13,85% dintre IMM-uri se elaborează strategii pe 3-5 ani, iar în 36,75% dintre întreprinderi nu se derulează activităţi de planificare. Se înregistrează o evoluţie negativă faţă de anul precedent, care constă în creşterea cu 21,62 p.p. a ponderii IMM-urilor care nu întreprind activităţi de previzionare formalizate în planuri, politici şi strategii şi o evoluţie pozitivă a IMM-urilor care elaborează planuri şi politici anuale (+13,73 p.p) şi a celor care elaborează strategii (planuri) pe 3-5 ani (+7,89 p.p.).

➢ În ceea ce priveşte obiectivele IMM-urilor din România pentru următorii doi ani 44,86% din organizaţii vizează menţinerea afacerii la dimensiunile actuale, în timp ce 40,62% urmăresc o extindere moderată a afacerii. În ordine descrescătoare a frecvenţelor înregistrate, urmează extinderea rapidă a afacerii (6,60%), închiderea afacerii (3,68%), reducerea dimensiunii afacerii (2,26%) şi vânzarea afacerii (1,98%).

➢ Principalele avantaje competitive ale IMM-urilor sunt reprezentate de: raportul preţ - calitate (57,48%), calitatea produselor/serviciilor oferite (34,58%), preţul scăzut al produselor/serviciilor oferite (25,91%), reputaţia firmei (24,45%), calitatea angajaţilor (20,44%), relaţiile post-vânzare oferite clienţilor (11,22%), canalele de distribuţie utilizate (9,03%), calitatea managemntului practicat (8,49%), relaţiile cu mediul economic şi politic (6,11%) şi capacitatea de inovare (3,28%).

➢ În comparaţie cu anul trecut, se pot distinge evoluţia principalelor avantaje competitive ale IMM-urilor: (1) creşterea ponderii în ceea ce priveşte reputaţia firmei (+8,01 p.p.), creşterea calităţii serviciilor post-vânzare oferite clienţilor (+7,29 p.p.), sporirea relaţiilor cu mediul politic şi economic, creşterea utilizării canalelor de distribuţie (+3,36 p.p.), creşterea calităţii managementului practicat în organizaţie (+1,44 p.p.) şi calitatea angajaţilor (0,37 p.p.) şi (2) diminuarea preţului scăzut al produselor/serviciilor oferite (-15,54 p.p.), diminuarea raportului preţ – calitate (-7,76 p.p.), diminarea calitatăţii produselor/serviciilor oferite (-7,67 p.p.) şi diminuarea capacităţii de inovare (-0,94 p.p.).

➢ IMM-urile îşi vor orienta principalele abordări manageriale în următoarele direcţii: relaţia cu distribuitorii şi clienţii (44,53%), realizarea de produse şi servicii noi (33,39%), relaţia cu furnizorii (30,02%),

elaborarea de strategii şi politici (19,53%), reducerea costurilor (14,05%), introducerea de noi procese tehnologice (12,23%), asigurarea salariaţilor necesari (11,41%), trainingul personalului (7,21%), metode de livrare şi logistică (7,12%), obţinerea şi utilizarea de informaţii şi cunoştinţe (5,57%), capitalizarea firmei (4,74%), diminuarea numărului de salariaţi (3,19%) şi restructurarea procesului de luare a deciziilor (1,92%).

➢ În comparaţie cu anul trecut, distingem o serie de evoluţii semnificative: (1) diminuarea importanţei abordărilor manageriale reprezentate de relaţia cu distribuitorii şi clienţii (-2,46 p.p.), reducerea costurilor (-14,17%) şi restructurarea procesului de luare a deciziilor (-0,56 p.p.), precum şi (2) creşterea ponderii în ceea ce priveşte realizarea de produse/servicii noi (+1,03 p.p.), relaţia cu furnizorii (+2,96 p.p.), elaborarea de strategii şi politici (+0,62 p.p.), introduerea de noi sisteme tehnologice (+5,10 p.p.), asiurarea salariaţilor necesari firmei (+3,48 p.p.), trainingul personalului (+1,39 p.p.), metode de livrare şi logistică (0,93 p.p.), obţinerea şi utilizarea de informaţii şi cunoştinţe (+0,11 p.p.), capitalizarea firmei (+3,87 p.p.) şi diminuarea numărului de salariaţi (+1,81 p.p.).

➢ În anul 2015, cele mai frecvente priorităţi manageriale indicate de către întreprinzători sunt (vezi figura 7.5): amplificarea activităţii de marketing (43,34%), achiziţia de tehnică nouă (20,44%), diversificarea producţiei (15,42%), construcţia de clădiri (14,23%), pregătire intensă a forţei de muncă (13,87%), înlocuirea utilajelor (11,50%), informatizarea activităţilor (9,76%), restructurări şi modernizări manageriale (9,22%), introducerea sistemelor moderne de gestiune a calităţii (6,75%) şi combaterea şi limitarea poluării (5,75%).

➢ Doar 10,49% din IMM-uri au apelat la serviciile unui consultant extern în anul 2015, sugerând existenţa unor bariere explicite sau tacite care obstrucţionează dezvoltarea unor relaţii stabile şi avantajoase între mediul de afaceri productiv şi furnizorii specializaţi de know-how managerial, financiar-contabil, de marketing, juridic, tehnic etc.

➢ Se înregistrează o evoluţie pozitivă faţă de anul precedent, care constă în creşterea cu 5,28 p.p. a ponderii IMM-urilor care apelează la consultanţi externi.

➢ Doar 21,44% din întreprinzători cunosc noţiunile de economie şi

organizaţie bazate pe cunoştinţe. Comparativ cu anul trecut, acest indicator a scăzut cu 0,85 p.p.

- Un procent de doar 35,19% din firmele cu performanţe mai bune cunosc noţiunile de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe – de 1,05 ori mai mare (+1,86 p.p.) decât firmele cu performanţe mult mai bune, şi cu 2,07 ori mai mare (+18,19 p.p.) decât firmele care au stagnat.

- 25,38% din întreprinzătorii cu studii superioare cunosc noţiunile de economie şi organizaţie bazate pe cunoştinţe.

- Principalii factori cheie de succes în IMM-urile din România sunt: oportunităţile pe care le oferă piaţa pentru produsele/serviciile realizate (53,65%), relaţiile de afaceri/partenerii de afaceri (43,16%), angajaţii calificaţi şi pricepuţi (34,85%), angajaţii motivaţi şi loiali (16,33%) şi serviciile suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaţilor (14,05%).



BCR, liderul pieței financiare din România

Cu o gamă completă de produse și servicii financiare, reușim, prin intermediul celei mai dezvoltate rețele de centre de afaceri, birouri mobile dedicate companiilor și unități de retail, să ducem la bun sfârșit toate proiectele clienților noștri.

BCR

Mai bine. Pentru că putem.

Capitolul 8
FINANŢAREA IMM-URILOR

8.1. Modalităţile de finanţare a activităţilor economice

Având în vedere modalităţile de finanţare a activităţilor economice la care au apelat întreprinzătorii/managerii din IMM-uri pe parcursul ultimului an, rezultatele investigaţiei relevă următoarele: **71,99% dintre firme s-au autofinanţat**, **22,63%** dintrecompanii au obţinut **credite bancare**, **21,26%** dintre IMM-uri au recurs la **credit furnizor, 7,94%** au utilizat **leasingul**ca sursă de finanţare, **2,83%** din întreprinderi au utilizatcreditul clienți, iar **2,46%**garantarea de la Fondul Naţional de Garantare a Creditelor pentru IMM-uri.

Totodată, remarcăm faptul că 2,10% dintre IMM-uri au apelat la fonduri nerambursabile; firmele investigate au recurs în proporţii mai mici la alte forme de finanţare cum ar fi neplata facturilor către furnizori și la bugetul de stat, emisiuni de acţiuni, factoring etc. Vezi figura 8.1.

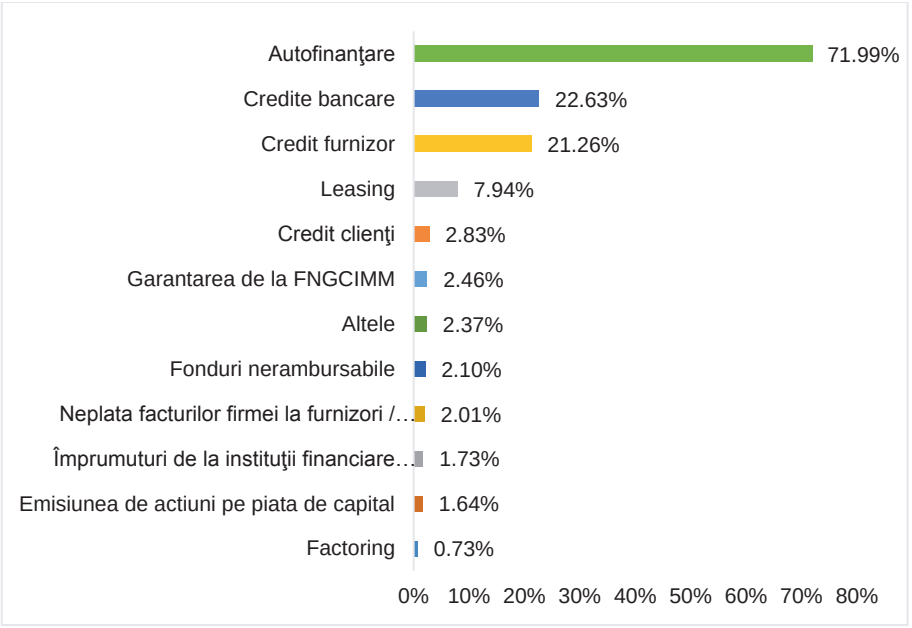


Figura 8.1
Structura IMM-urilor în funcţie de modalităţile de finanţare a activităţilor economice

Luând în considerare **vârsta IMM-urilor** (tabelul 8.1), constatăm următoarele:

- societăţile comerciale sub 5 ani vechime se autofinanţează într-o măsură mai mare (80,00%);
- firmele cu o vechime cuprinsă între 5-10 sunt cele care apelează într-o măsură mai mare la împrumuturi de la instituții financiare specializate (2,51%);
- companiile de peste 15 ani vechime ani deţin un procentaj mai ridicat de IMM-uri care apeleaza la credite bancare (28,28%), leasing (12,07%), fonduri nerambursabile (2,41%) și credit clienți (3,10%);
- firmele de 10-15 ani sunt cele care apelează într-o proporţie mai mare lacreditul furnizor (23,21%), garantarea de la FNGCIMM (3,38%) șiemisiune de acțiuni pe piața de capital (2,11%);

Se observă aşadar o diversificare mai pronunţată a modalităţilor de finanţare la companiile cu vârsta mai mare de 15 ani, datorită expertizei superioare şi a credibilităţii mai ridicate în faţa băncilor/instituţiilor financiare.

Tabelul 8.1
Diferenţierea modalităţilor de finanţare a IMM-urilor în funcţie de vârsta acestora

Nr. crt.	Modalităţi de finanţare	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15ani
1.	Autofinanţare	80,00%	72,04%	69,62%	65,86%
2.	Credite bancare	15,52%	24,37%	22,36%	28,28%
3.	Credit furnizor	21,38%	19,71%	23,21%	21,03%
4.	Leasing	3,79%	5,73%	10,55%	12,07%
5.	Fonduri nerambursabile	2,07%	1,79%	2,11%	2,41%
6.	Împrumuturi de la instituţii financiare specializate	1,38%	2,51%	0,42%	2,41%
7.	Credit clienți	2,76%	2,51%	2,95%	3,10%
8.	Neplata facturilor	2,41%	1,43%	1,27%	2,76%
9.	Altele	0,34%	2,15%	3,80%	3,45%
10.	Garantarea de la FNGCIMM	2,07%	1,79%	3,38%	2,76%
11.	Emisiune de acţiuni pe piaţa de capital	2,07%	0,72%	2,11%	1,72%
12.	Factoring	0,34%	0,36%	0,84%	1,38%



Analiza modalităţilor de finanţare în funcţie de **apartenenţa regională a IMM-urilor** relevă următoarele aspecte mai importante (tabelul 8.2):

- întreprinderile din Vest consemnează o pondere mai ridicată a firmelor care s-au autofinanţat (84,62%) dar și cea mai mare pondere în apelarea la fonduri nerambursabile (7,69%), împrumuturi de la instituții financiare specializate (7,69%), credit clienți (15,38%), neplata facturilor (7,69%) și emisiune de acțiuni pe piața de capital (7,69%);
- unităţile economice din Sud Vest sunt cele care apeleazăîntr-o proporţie mai mare la credite bancare (44,14%);
- leasingul a fost folosit în proporţii mai ridicate de către firmele din Nord Est (27,27%);
- societăţile comerciale din regiunea Sud prezintă o pondere mai ridicată a apelării la creditul furnizor (37,44%);

Tabelul 8.2
Diferenţierea modalităţilor de finanţare a IMM-urilor în funcţie de regiunea în care sunt amplasate

Nr. crt.	Modalităţi de finanţare		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Autofinanţare	57,58%	58,22%	72,82%	59,46%	84,62%	80,52%	77,67%	79,22%
2.	Credite bancare	28,79%	29,45%	19,49%	44,14%	15,38%	16,88%	19,42%	16,62%
3.	Credit furnizor	13,64%	19,86%	37,44%	9,91%	15,38%	5,19%	15,53%	23,12%
4.	Leasing	27,27%	9,59%	7,18%	10,81%	23,08%	2,60%	9,71%	3,64%
5.	Fonduri nerambursabile	1,52%	2,74%	2,05%	1,80%	7,69%	1,30%	3,88%	1,56%
6.	Împrumuturi de la instituţii financiare specializate	4,55%	2,05%	2,05%	2,70%	7,69%	2,60%	1,94%	0,26%
7.	Credit clienți	1,52%	3,42%	5,64%	0,00%	15,38%	1,30%	3,88%	1,82%
8.	Neplata facturilor	3,03%	2,74%	2,56%	1,80%	7,69%	2,60%	1,94%	1,04%

9,	**Altele**	4,55%	0,00%	2,56%	1,80%	7,69%	0,00%	0,00%	3,90%
10.	**Garantare a de la FNGCIMM**	1,52%	3,42%	2,56%	6,31%	0,00%	0,00%	2,91%	1,56%
11.	**Emisiune de acţiuni pe piaţa de capital**	3,03%	3,42%	2,56%	1,80%	7,69%	0,00%	0,97%	0,52%
12.	**Factoring**	1,52%	0,68%	0,00%	0,90%	0,00%	1,30%	0,97%	0,78%

Grupând **IMM-urile după mărime** (vezi tabelul 8.3), observăm faptul că:

- microfirmele utilizează cu precădere autofinanţarea (76,47%) și creditul furnizor (21,75%) și mai puțin creditele bancare (18,76%), leasing-ul (4,00%) și fondurile nerambursabile (1,66%);
- întreprinderile mijlocii apelează mai mult la credite bancare (53,03%), leasing (33,33%), fonduri nerambursabile (6,06%) sau credite clienți (4,55%);
- garantarea de la FNGCIMM și emisiunea de acțiuni pe piața de capitalapar mai des la firmele mici (4,65%, respectiv 5,43%).

Tabelul 8.3
Diferenţierea modalităţilor de finanţare a IMM-urilor în funcţie de dimensiunea acestora

Nr. crt.	Modalităţi de finanţare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**Autofinanţare**	76,47%	54,26%	45,45%
2.	**Credite bancare**	18,76%	34,11%	53,03%
3.	**Credit furnizor**	21,75%	17,83%	21,21%
4.	**Leasing**	4,00%	22,48%	33,33%
5.	**Fonduri nerambursabile**	1,66%	3,10%	6,06%
6.	**Împrumuturi de la instituţii financiare specializate**	1,78%	1,55%	1,52%
7.	**Credit clienți**	2,55%	3,88%	4,55%
8.	**Neplata facturilor**	2,11%	1,55%	1,52%

9.	Altele	2,00%	3,88%	4,55%
10.	Garantarea de la FNGCIMM	2,11%	4,65%	3,03%
11.	Emisiune de acţiuni pe piaţa de capital	1,22%	5,43%	0,00%
12.	Factoring	0,11%	2,33%	6,06%

Tabelul 8.4
Diferenţierea surselor de finanţareîn funcţie de forma juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Modalităţi de finanţare	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Autofinanţare	58,33%	70,39%	88,43%
2.	Credite bancare	44,44%	23,22%	11,57%
3.	Credit furnizor	19,44%	20,77%	25,62%
4.	Leasing	27,78%	7,99%	1,65%
5.	Fonduri nerambursabile	5,56%	2,24%	0,00%
6.	Împrumuturi de la instituţii financiare specializate	2,78%	1,92%	0,00%
7.	Credit clienți	8,33%	2,66%	2,48%
8.	Neplata facturilor	5,56%	2,02%	0,83%
9.	Altele	5,56%	2,24%	2,48%
10.	Garantarea de la FNGCIMM	0,00%	2,77%	0,83%
11.	Emisiune de acţiuni pe piaţa de capital	0,00%	1,81%	0,83%
12.	Factoring	2,78%	0,75%	0.00%

Dacă avem în vedere modalităţile de finanţare a IMM-urilor în funcţie de **forma de organizare juridică** (tabelul 8.4), se constată că:

- **SA**-urile se remarcă prin apelarea într-o proporţie mai mare la credite bancare (44,44%), leasing (27,78%), fonduri nerambursabile (5,56%), împrumuturi de la instituţiile specializate (2,78%) și credit clienți (8,33%)
- **Societăţile cu alte forme de orgnizare juridică decât SA și SRL** apelează mai des la autofinanțare (88,43%) și credit furnizor (25,62%).

sodexo

Examinarea IMM-urilor pe **ramuri de activitate** (tabelul 8.5.) evidenţiază următoarele aspecte:

- firmele din servicii şi comerț se bazează în special pe autofinanţare apelând mai puţin frecvent la alte forme de finanţare;
- firmele din industrie au înregistrat cea mai mare pondere a firmelor care au utilizat creditele bancare (27,80%), sau emisiune de acțiuni pe piața de capital(3,73%);
- firmele din construcții recurg mai frecvent la leasing (14,29%) și garantarea de la FNGCIMM(3,72%);
- firmele din transporturi au apelat într-un procent mai ridicat la credit furnizor (32,56%) şi credit clienți (6,98%).

Tabelul 8.5
Diferenţierea modalităţilor de finanţare a IMM-urilor în funcţie de ramura de activitate

Nr. crt.	Modalităţi de finanţare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerț	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Autofinanţare	65,56%	73,63%	74,73%	72,09%	56,67%	74,60%
2.	Credite bancare	27,80%	25,27%	21,28%	18,60%	36,67%	18,73%
3.	Credit furnizor	23,24%	15,38%	22,34%	32,56%	16,67%	19,05%
4.	Leasing	11,20%	14,29%	5,85%	11,63%	6,67%	5,71%
5.	Fonduri nerambursabile	3,32%	1,10%	1,06%	2,33%	3,33%	2,54%
6.	Împrumuturi de la instituţii financiare specializate	3,32%	1,10%	0,53%	2,33%	6,67%	1,59%
7.	Credit clienți	3,32%	0,00%	1,60%	6,98%	6,67%	3,81%
8.	Neplata facturilor	2,07%	2,20%	1,60%	2,33%	0,00%	2,54%
9,	Altele	3,32%	1,10%	2,66%	4,65%	0,00%	1,59%
10.	Garantarea de la FNGCIMM	0,41%	1,10%	3,72%	2,33%	3,33%	2,86%
11.	Emisiune de acţiuni pe piaţa de capital	3,73%	1,10%	0,53%	0,00%	0,00%	1,90%
12.	Factoring	1,66%	2,20%	0,53%	0,00%	0,00%	0,00%



Nuanţarea analizei în funcţie de **performanţele de ansamblu ale întreprinderilor din 2015 faţă de 2014**(tabelul 8.6)reliefează în principal că întreprinderile cu rezultate mai slabeau recurs mai frecvent la autofinanțare (83,11%). Firmele cu rezultate mult mai bune au apelat în proporţii mai mari la credite bancare (40,74%), leasing (22,22%) și fonduri nerambursabile (3,70%),iar la creditele furnizor au apelat mai frecvent întreprinderile cu rezultate mai bune (24,46%).

Tabelul 8.6
Diferenţierea modalităţilor de finanţare a IMM-urilor în funcţie de performanţele obţinute în 2015 comparativ cu 2014

Nr. crt.	Modalităţi de finanţare	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Autofinanţare	62,96%	69,96%	70,16%	83,11%	60,94%
2.	Credite bancare	40,74%	27,47%	23,15%	14,61%	20,31%
3.	Credit furnizor	7,41%	24,46%	22,24%	16,44%	23,44%
4.	Leasing	22,22%	13,73%	6,69%	4,57%	3,13%
5.	Fonduri nerambursabile	3,70%	3,43%	1,81%	1,83%	0,00%
6.	Împrumuturi de la instituţii financiare specializate	0,00%	1,29%	2,71%	0,46%	0,00%
7.	Credit clienți	0,00%	4,72%	2,53%	2,28%	1,56%
8.	Neplata facturilor	7,41%	3,00%	1,27%	2,74%	0,00%
9,	Altele	3,70%	0,86%	0,54%	2,28%	23,44%
10.	Garantarea de la FNGCIMM	0,00%	1,72%	3,80%	0,46%	1,56%
11.	Emisiune de acţiuni pe piaţa de capital	3,70%	0,43%	2,35%	1,37%	0,00%
12.	Factoring	3,70%	0,43%	0,90%	0,46%	0,00%

8.2. Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung

Potrivit rezultatelor anchetei, factorii de decizie din IMM-uri consideră că principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung sunt (figura 8.2): **rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă** (indicată în 43,43% din companii),**flexibilitatea opțiunilor de**

sodexo

finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii(33,85%),**paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată** (24,27%),servicii bancare disponibile online(12,32%) și disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (8,30%).

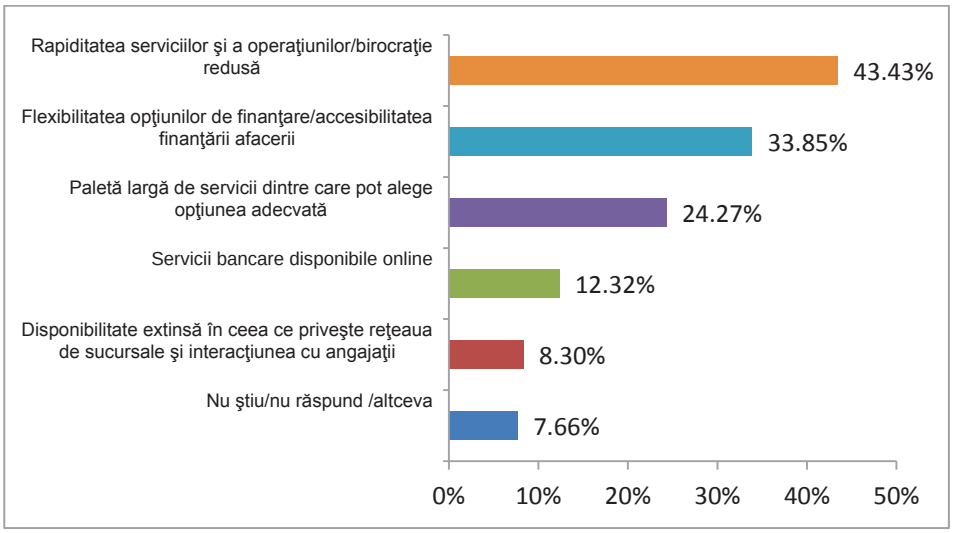


Figura 8.2
Cele mai importante element în alegerea unei bănci pe termen lung

Tabelul 8.7
Elemente în alegerea unei bănci pe termen lungîn funcţie 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 şi a operaţiunilor/birocraţie redusă**	49,66%	43,37%	41,35%	38,97%
2.	**Flexibilitatea opţiunilor de finanţare/accesibilitatea finanţării afacerii**	30,69%	36,56%	30,80%	36,90%
3.	**Paletă largă de servicii dintre care pot alege opţiunea adecvată**	25,86%	24,01%	25,32%	22,07%
4.	**Disponibilitate extinsă în ceea ce priveşte reţeaua de sucursale şi interacţiunea cu angajaţii**	7,93%	7,89%	6,75%	10,34%
5.	**Servicii bancare disponibile online**	8,97%	11,11%	17,30%	12,76%
6.	**Nu ştiu/nu răspund /altceva**	4,83%	7,53%	8,02%	10,34%

Analizând principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung**în funcţie de vârstă**,surprindem următoarele elemente (tabelul 8.7):

- componenta de firme nou înfiinţate presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (49,66%) și paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (25,86%);
- firmele cu vechime de peste 15 ani presupun ponderi mai mari ale IMM-urilor care au indicat flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (33,85%) și disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații (10,34%).

Tabelul 8.8
Elemente în alegerea unei bănci pe termen lungîn funcţie 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	Bucureşti -Ilfov
1.	Rapiditatea serviciilor şi a operaţiunilor/birocraţie redusă	36,36%	30,82%	45,64%	32,43%	46,15%	44,16%	44,66%	50,91%
2.	Flexibilitatea opţiunilor de finanţare/accesibilitatea finanţării afacerii	45,45%	43,84%	27,69%	34,23%	61,54%	50,65%	43,69%	24,16%
3.	Paletă largă de servicii dintre care pot alege opţiunea adecvată	27,27%	17,12%	23,59%	32,43%	15,38%	20,78%	30,10%	23,90%
4.	Disponibilitate extinsă în ceea ce priveşte reţeaua de sucursale şi interacţiunea cu angajaţii	7,58%	9,59%	7,69%	16,22%	7,69%	5,19%	7,77%	6,75%
5.	Servicii bancare disponibile online	19,70%	13,01%	8,72%	9,91%	46,15%	9,09%	14,56%	12,21%
6.	Nu ştiu/nu răspund /altceva	4,55%	6,16%	13,85%	2,70%	0,00%	0,00%	2,91%	10,13%

Structura **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esenţiale privind principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung:

- regiuneaBucureşti-Ilfov presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică rapiditatea serviciilor şi a operaţiunilor/birocraţie redusă (50,91%);
- întreprinderile din regiunea Vest consemnează procente mai mari ale entităţilor care menţionează flexibilitatea opţiunilor de finanţare/accesibilitatea finanţării afacerii (61,54%) şi servicii bancare disponibile online (46,15%);
- agenţii economici din regiunea Sud Vest înregistrează ponderi mai înalte ale organizaţiilor care au punctat paletă largă de servicii dintre care pot alege opţiunea adecvată (32,43%) şi disponibilitate extinsă în ceea ce priveşte reţeaua de sucursale şi interacţiunea cu angajaţii (16,22%).

Detalii în tabelul 8.8.

Încadrarea **companiilor pe clase de mărime**scoate în evidenţă următoarele aspecte privind principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung:

- întreprinderilemijlocii consemnează procente mai mari ale entităţilor care menţionează flexibilitatea opţiunilor de finanţare/accesibilitatea finanţării afacerii (51,52%);
- microîntreprinderile sunt cele care deţin o pondere mai ridicată a firmelor care au indicat rapiditatea serviciilor şi a operaţiunilor/birocraţie redusă (44,95%), paletă largă de servicii dintre care pot alege opţiunea adecvată (24,53%) şi disponibilitate extinsă în ceea ce priveşte reţeaua de sucursale şi interacţiunea cu angajaţii (8,44%)

Detalii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 8.9.

Tabelul 8.9
Elemente în alegerea unei bănci pe termen lung
în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Elemente	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**Rapiditatea serviciilor şi a operaţiunilor/birocraţie redusă**	44,95%	34,11%	40,91%

2.	**Flexibilitatea opţiunilor de finanţare/accesibilitatea finanţării afacerii**	31,96%	37,98%	51,52%
3.	**Paletă largă de servicii dintre care pot alege opţiunea adecvată**	24,53%	23,26%	22,73%
4.	**Disponibilitate extinsă în ceea ce priveşte reţeaua de sucursale şi interacţiunea cu angajaţii**	8,44%	7,75%	7,58%
5.	**Servicii bancare disponibile online**	10,77%	20,16%	18,18%
6.	**Nu ştiu/nu răspund /altceva**	8,44%	3,88%	4,55%

Având în vedere elementele în alegerea unei bănci pe termen lung funcţie de **ramurile în care activează IMM-urile**, remarcăm în principal că:

- sectorul de transporturi presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indicărapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă (46,51%), flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii (46,51%) și servicii bancare disponibile online (18,60%);
- companiile din turism se evidenţiază prin frecvenţe crescute în rândul întreprinderilor care indică paletă largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (40,00%).

Pentru informaţii suplimentare se poate consulta tabelul 8.10.

Tabelul 8.10
Elemente în alegerea unei bănci pe termen lungîn funcţie de domeniile în care activează IMM-urile

Nr. crt.	Elemente	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	**Rapiditatea serviciilor şi a operaţiunilor/birocraţie redusă**	40,66%	46,15%	45,48%	46,51%	40,00%	42,22%
2.	**Flexibilitatea opţiunilor de finanţare/accesibilitatea finanţării afacerii**	36,93%	35,16%	33,78%	46,51%	23,33%	30,48%

3.	**Paletă largă de servicii dintre care pot alege opţiunea adecvată**	22,82%	13,19%	25,53%	20,93%	40,00%	26,03%
4.	**Disponibilitate extinsă în ceea ce priveşte reţeaua de sucursale şi interacţiunea cu angajaţii**	9,13%	13,19%	7,45%	9,30%	6,67%	7,30%
5.	**Servicii bancare disponibile online**	14,94%	10,99%	10,64%	18,60%	13,33%	11,75%
6.	**Nu ştiu/nu răspund /altceva**	10,37%	7,69%	8,78%	4,65%	0,00%	5,40%

Analizând serviciile prioritare care **ancorează relația IMM-urilor cu banca**, opțiunile managerilor intervievați sunt: **finanțarea** (36,41%), **operațiunile de plăți și managementul numerarului** (24,18%), depozitele și administrarea lichidităților (19,43%), consultanța privind managementul financiar al comaniei (17,97%) și consultanța pentru accesarea unor surse de finanțare din fonduri europene, proframe de finanțare ale statului, etc. (14,14%). Vezi figura 8.3.

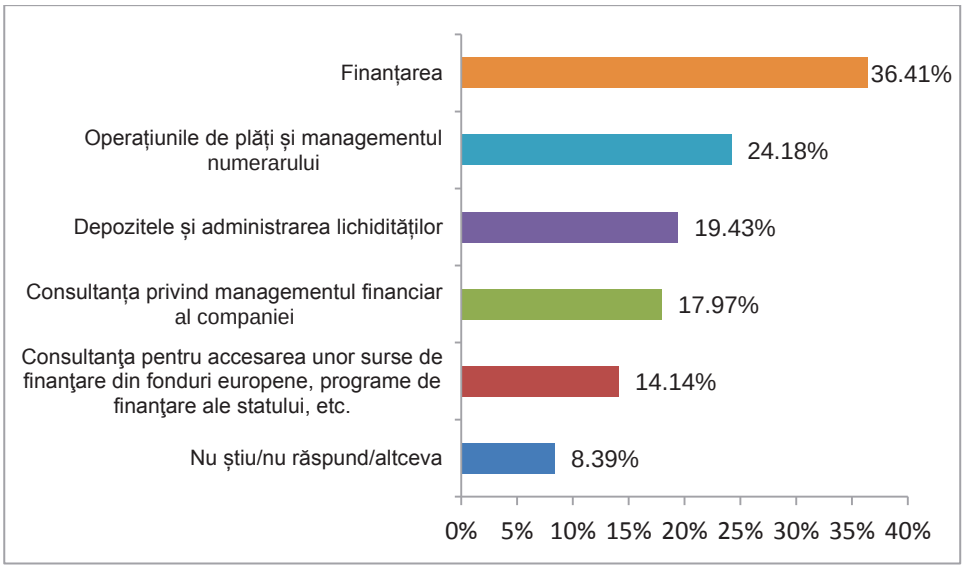


Figura 8.3
Serviciile prioritar care ancorează relația cu banca

Principalele nevoi de asistență suplimentară din partea băncii, conform părerilor managerilor intervievați, sunt următoarele:**consultanța generală în ceea ce privește mediul de afaceri, evoluții macro-economice, fiscale, legislative** (34,76%)**, crearea unor oportunități de afaceri între clienții aceleiași bănci** (28,83%), consultanța de management a afacerii(19,43%) șireprezentarea intereselor de afaceri ale întreprinzătorilor locali la nivelul decidenților politic administrativi (10,58%). Vezi figura 8.4.

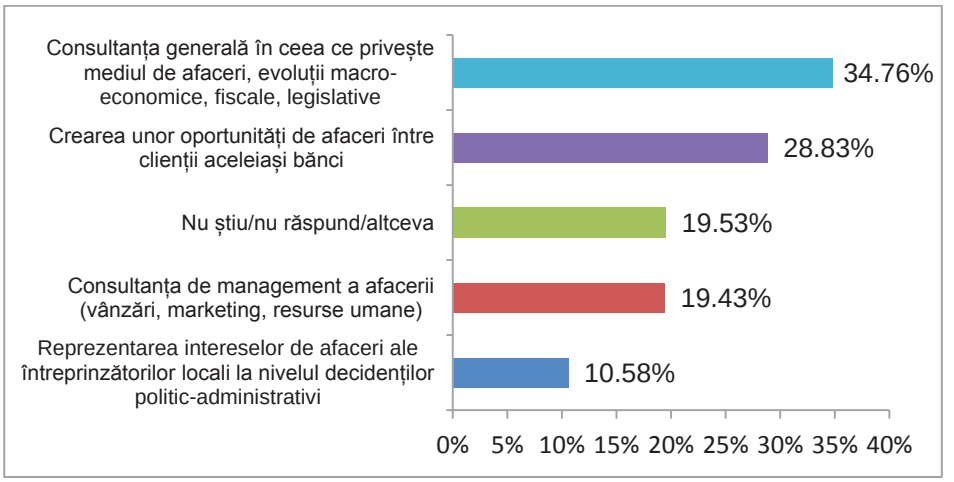


Figura 8.4
Aprecierea IMM-urilor privind
nevoile de asisență suplimentară din partea băncii

8.3. Bariere în accesarea unor finanțări bancare

Principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare de către IMM-uri, conform părerilor managerilor intervievați, sunt următoarele:**prețul creditului sau dobânzile sunt prea ridicate (44,43%), lipsa garanțiilor (29,11%), sunt necesare prea multe acte ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (18,98%),**lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (18,16%), soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației (6,84%). Vezi figura 8.5.

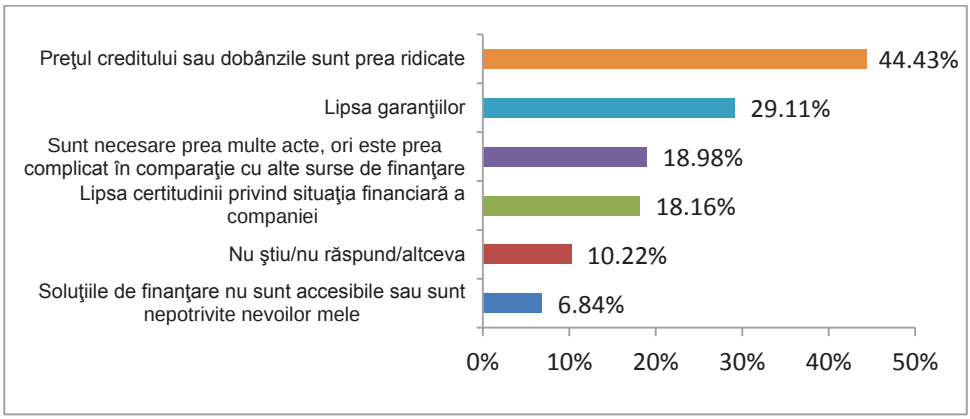


Figura 8.5
Bariere în accesarea unor finanțări bancare

Tabelul 8.11
Bariere în accesarea unor finanţări bancare în funcție de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Bariere în accesarea unor finanţări bancare	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Lipsa certitudinii privind situaţia financiară a companiei	18,62%	20,79%	16,46%	16,55%
2.	Lipsa garanţiilor	35,52%	29,39%	27,43%	23,79%
3.	Preţul creditului sau dobânzile sunt prea ridicate	44,48%	39,43%	50,21%	44,48%
4.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparaţie cu alte surse de finanţare	19,66%	19,71%	17,30%	18,97%
5.	Soluţiile de finanţare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	5,52%	6,45%	5,49%	9,66%
6.	Nu ştiu/nu răspund/altceva	6,90%	11,47%	10,13%	12,41%

Analizând principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare**în funcţie de vârstă**,surprindem următoarele elemente (tabelul 8.11):



- componenta de firme nou înfiinţate presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică lipsa garanțiilor bancare ca fiind una dintre principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare (35,52%);
- companiile de 5-10 ani se evidenţiază prin frecvenţe ridicate în rândul firmelor care au menționat lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (20,79%) și faptul că sunt necesare prea multe acte sau este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (19,71%);
- firmelecu vechime de 10-15 ani presupun ponderi mai mari ale IMM-urilor care au indicat prețul creditului sau dobânzile prea ridicate ca fiind principala barieră în obținerea unor finanțări bancare (50,21%).

Tabelul 8.12
Bariere în accesarea unor finanțări bancare
în funcție apartenența regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Bariere în accesarea unor finanţări bancare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Lipsa certitudinii privind situaţia financiară a companiei	22,73%	10,27%	6,67%	31,53%	23,08%	24,68%	32,04%	17,14%
2.	Lipsa garanţiilor	13,64%	28,77%	16,92%	38,74%	7,69%	44,16%	41,75%	29,61%
3.	Preţul creditului sau dobânzile sunt prea ridicate	42,42%	45,89%	51,79%	51,35%	38,46%	19,48%	41,75%	44,42%
4.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparaţie cu alte surse de finanţare	18,18%	17,12%	16,92%	16,22%	30,77%	22,08%	22,33%	19,74%
5.	Soluţiile de finanţare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	6,06%	13,01%	5,64%	6,31%	15,38%	6,49%	4,85%	5,71%
6.	Nu ştiu/nu răspund/altceva	10,61%	8,90%	17,95%	4,50%	23,08%	3,90%	8,74%	9,61%

Structura **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esenţiale privind principalele bariere în obținerea unor finanțări bancare:

- regiunea Centru presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (32,04%);

- întreprinderile din regiunea Nord Vest consemnează procente mai mari ale entităţilor care menționează lipsa garanțiilor (44,16%);
- agenţii economici din regiunea Sud înregistrează ponderi mai înalte ale organizaţiilor care au punctat prețul creditului sau dobânzile prea ridicate (51,79%);
- întreprinderile din regiunea Vest consemnează procente mai ridicate ale entităţilor care menționeazăfaptul că sunt necesare prea multe acte sau este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (30,77%) și soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor organizației (15,38%);

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 8.12.

Tabelul 8.13
Bariere în accesarea unor finanţări bancare
în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Bariere în accesarea unor finanţări bancare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Lipsa certitudinii privind situaţia financiară a companiei	18,65%	14,73%	18,18%
2.	Lipsa garanţiilor	30,63%	26,36%	13,64%
3.	Preţul creditului sau dobânzile sunt prea ridicate	42,62%	51,16%	56,06%
4.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparaţie cu alte surse de finanţare	18,98%	17,83%	21,21%
5.	Soluţiile de finanţare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	5,88%	11,63%	10,61%
6.	Nu ştiu/nu răspund/altceva	10,88%	6,98%	7,58%

Încadrarea **companiilor pe clase de mărime**scoate în evidenţă următoarele aspecte privind principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare:

- există o corelație pozitivă între dimensiunea IMM-urilor și frecvența cu care acestea indică prețul creditului sau dobânzile prea ridicate ca fiind principala barieră în accesarea finanțărilor bancare;

- microîntreprinderile sunt cele care dețin o pondere mai ridicată a firmelor care au indicat lipsa garanțiilor (30,63%).

Detalii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 8.13.

Tabelul 8.14
Bariere în accesarea unor finanţări bancare
în funcţie de domeniile în care activează IMM-urile

Nr. crt.	Bariere în accesarea unor finanţări bancare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Lipsa certitudinii privind situaţia financiară a companiei	22,82%	26,37%	18,09%	30,23%	3,33%	12,06%
2.	Lipsa garanţiilor	25,31%	39,56%	28,72%	32,56%	40,00 %	27,94%
3.	Preţul creditului sau dobânzile sunt prea ridicate	39,00%	39,56%	46,54%	51,16%	50,00 %	46,03%
4.	Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparaţie cu alte surse de finanţare	21,99%	13,19%	17,55%	13,95%	26,67 %	20,00%
5.	Soluţiile de finanţare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	10,37%	3,30%	5,85%	4,65%	13,33 %	6,03%
6.	Nu ştiu/nu răspund/altceva	12,45%	8,79%	9,84%	6,98%	6,67%	10,16%

În ceea ce priveşte repartiţia firmelor pe **domenii de activitate**, surprindem câteva elemente de esenţă privind principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare:

- sectorul de transporturi presupune ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei(30,23%) și prețul creditului sau dobânzile ridicate (51,16%);
- companiile din turism se evidenţiază prin frecvenţe crescute în rândul întreprinderilor care indică lipsa garanțiilor (40,00%) și faptul că sunt necesare prea multe acte sau este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (26,67%).

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 8.14.

sodexo

Conform rezultatelor anchetei, **78,28%** dintre managerii au răspuns că **instituțiile bancare** reprezintă o sursă de finanțare accesibilă pentru organizațiile pe care le conduc. Alte surse de finanțare accesibile pentru IMM-uri sunt: instituțiile de garantare (12,68%), Fondul Român de Contragarantare (11,50%) și politicile publice guvernamentale (4,20%).Vezi figura 8.6.

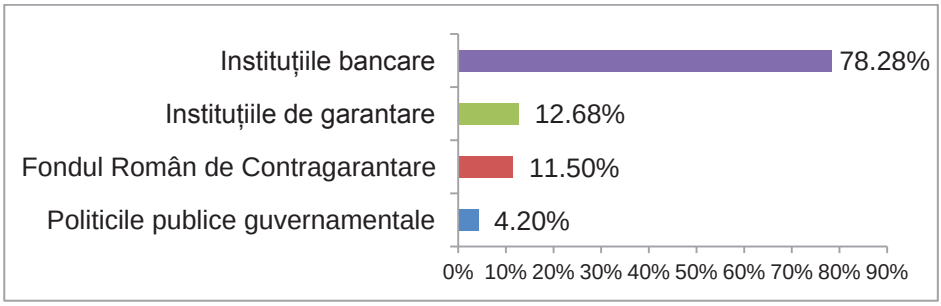


Figura 8.6
Aprecierea IMM-urilor privind facilitatea accesului la finanțe

Analizând aprecierea IMM-urilor privind **modalitățile de diminuare a costului creditării**, 38,05% dintre managerii intervievați consideră că aceasta se poate realiza prin diminuarea comisioanelor bancare, 17,88% au menționat reducerea costurilor aferente garanțiilor și 16,51% au punctat amplificarea accesului IMM-urilor la creditare. Vezi figura 8.7.

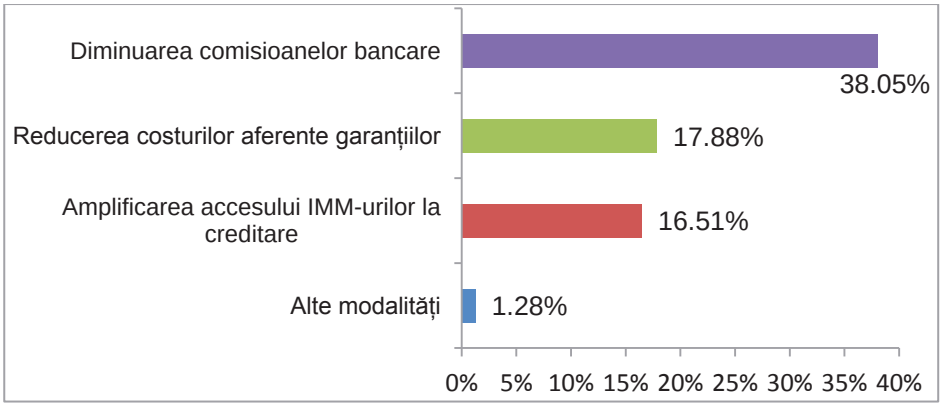


Figura 8.7
Aprecierea IMM-urilor privind
modalitățile de diminuare a costului creditării

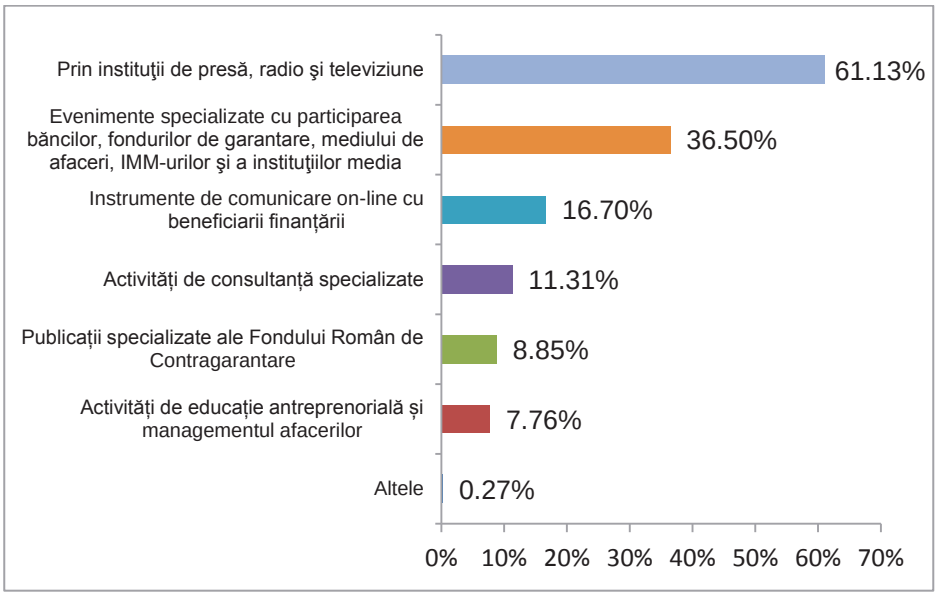


Figura 8.8
Aprecierea IMM-urilor privind
modalităţile de promovare a mecansimului contragarantării

Principalele modalități de promovare a mecanismului contragarantării, conform părerilor managerilor intervievați, sunt următoarele:prin instituții de presă, radio și televiziune (61,13%)**,** organizarea unor evenimente specializate cu participarea băncilor, fondurilor de garantare, IMM-urilor și a instituțiilor media (36,50%), utilizarea instrumentelor de comunicare on-line cu beneficiarii finanțării(16,70%), derularea de activități de consultanță specializate (11,31%), prin intermediul publicațiilor specializate ale Fondului Român de Contragarantare (8,85%) și prin desfășurarea unor activități de educație antreprenorială și managementul afacerilor. Vezi figura 8.8.

În ceea ce priveşte analiza din perspectiva dimensiunii IMM-urilor (tabelul 8.15), se evidenţiază următoarele elemente:

- microîntreprinderile presupun ponderi mai mari ale firmelor care menţionează că mecanismul contragarantării ar trebui promovat prin instituții de presă, radio și televiziune (56,28%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai ridicate ale entităţilor care menţionează ca modalități de promovare a mecanismului contragarantării organizarea unor evenimente specializate cu participarea băncilor, fondurilor de garantare, IMM-urilor și a instituțiilor media (57,58%)

și utilizarea instrumentelor de comunicare on-line cu beneficiarii finanțării(21,21%).

Tabelul 8.15
Modalități de promovarea a mecanismului contragarantării în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Modalităţi de promovare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1	Prin instituţii de presă, radio şi televiziune	63,82%	49,61%	46,97%
2	Evenimente specializate cu participarea băncilor, fondurilor de garantare, mediului de afaceri, IMM şi a instututţiilor media	33,74%	44,96%	57,58%
3	Instrumente de comunicare on-line cu beneficiarii finanţării	16,09%	18,60%	21,21%
4	Activităţi de consultanţă specializate	11,21%	13,18%	9,09%
5	Activităţi de educaţie antreprenorială şi managementul afacerilor	7,21%	13,95%	3,03%
6	Publicaţii specializate ale Fondului Român de Contragarantare	9,21%	9,30%	3,03%
7	Altele	0,00%	0,78%	3,03%

Gruparea IMM-urilorîn funcţie de **forma de organizare juridică** (tabelul 8.16), relevă următoarele:

- societăţile pe acțiuni presupun ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică ca modalități de promovare a mecanismului contragarantării organizarea unor evenimente specializate cu participarea băncilor, fondurilor de garantare, IMM-urilor și a instituțiilor media (52,78%), utilizarea instrumentelor de comunicare on-line cu beneficiarii finanțării(41,67%) și derularea de activități de consultanță specializate (13,89%);
- întreprinderile altfel organizate juridic consemnează frecvenţe mai ridicate ale entităţilor care menţionează că mecanismul contragarantării ar trebui promovat prin instituții de presă, radio și televiziune (63,64%).

Tabelul 8.16
Modalități de promovarea a mecanismului contragarantării în funcţie de forma juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Modalități de promovare	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1	Prin instituţii de presă, radio şi televiziune	44,44%	61,45%	63,64 %
2	Evenimente specializate cu participarea băncilor, fondurilor de garantare, mediului de afaceri, IMM şi a instututţiilor media	52,78%	38,45%	16,53 %
3	Instrumente de comunicare on-line cu beneficiarii finanţării	41,67%	15,44%	19,01 %
4	Activităţi de consultanţă specializate	13,89%	11,40%	9,92%
5	Activităţi de educaţie antreprenorială şi managementul afacerilor	5,56%	8,09%	5,79%
6	Publicaţii specializate ale Fondului Român de Contragarantare	2,78%	9,27%	7,44%
7	Altele	0,00%	0,32%	0,00%

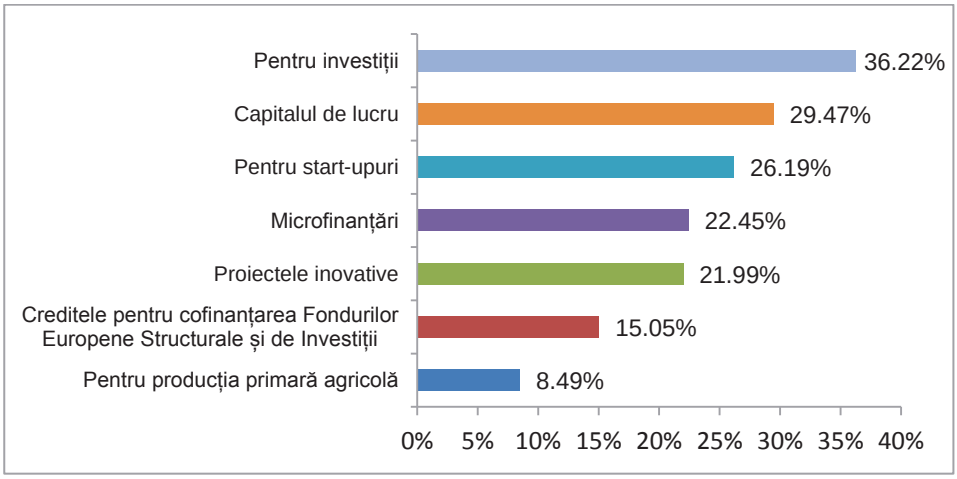


Figura 8.9
Aprecierea IMM-urilor privind categoriile de finanțări prioritare în cadrul strategiei Fondului Român de Contragarantare

Având în vedere aprecierea IMM-urilor privind **categoriile de finanțări care ar trebui să aibă prioritate în cadrul strategiei Fondului Român de Contragarantare,** opțiunile managerilor intervievați sunt: **pentru investiții** (36,22%), **capitalul de lucru** (29,47%), **pentru start-upuri** (26,19%), microfinanțări (22,45%), proiectele inovative (21,99%), creditele pentru cofinanțarea Fondurilor Europene Structurale și de Investiții (15,05%), pentru producția primară agricolă (8,49%). Vezi figura 8.9.

8.4. Nevoi de finanţare

Se constată ca**principalele nevoi de finanţare** ale IMM-urilor sunt:**finanțarea stocurilor șicapitalului de lucru** (35,95%), **dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe**(29,74%), **investiții imobiliare, în echipamente sau tehnologie** (28,10%) şi **pregătirea angajaților** (13,78%).Detalii suplimentare în figura 8.10.

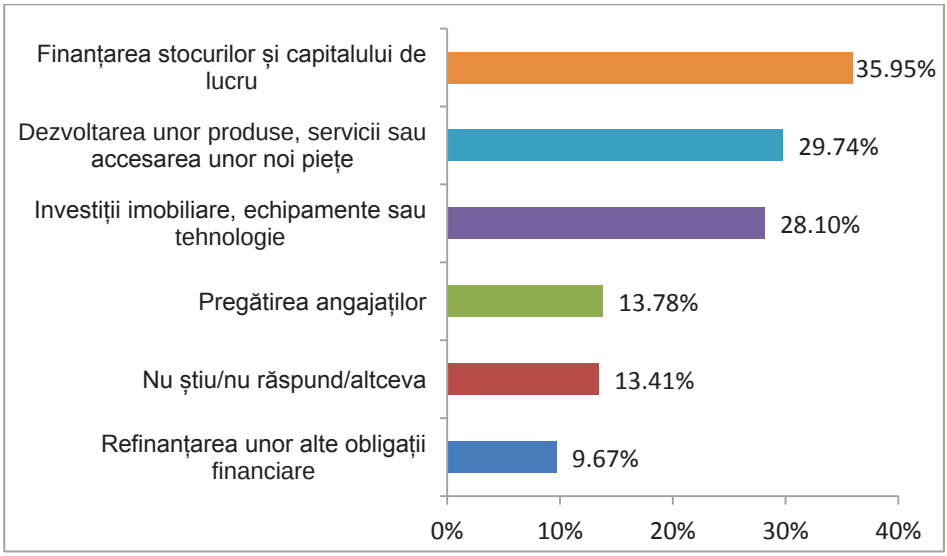


Figura 8.10
Principalele nevoi de finanţare din IMM-uri

Examinând firmele **în funcţie devârsta IMM-urilor** putem sublinia următoarele aspecte semnificative (tabelul 8.17):

- IMM-urile care au indicat investițiile imobiliare, în echipamente sau tehnologie drept principala nevoie de finanțare, dețin ponderi mai mari în

cazul organizațiilor cu o vechime de 10-15 ani (30,80%) și mai reduse în rândul celor de 5-10 ani (25,45%);

- firmelecare vizează finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, se regăsesc mai frecvent printre entitățile cu vechimede 5-10 ani (37,63%) și mai rar printre cele de peste 15 ani (34,14%);
- organizațiile care au nevoie de finanțare pentru dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe, înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor cu vechime de 10-15 ani (32,49%) și mai reduse în cazul celor de nou înființate (26,21%);
- agenții economici care vizează pregătirea angajaților, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților cu o vechime de 10-15 ani (44,77%) și inferioare în ceea ce privește firmele cu vechime sub 5 ani sau peste 15 ani (13,10%).

Tabelul 8.17
Principalele nevoi de finanţareîn funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Investiții imobiliare, echipamente sau tehnologie	26,21%	25,45%	30,80%	30,34%
2.	Finanţarea stocurilor şi capitalului de lucru	37,24%	37,63%	34,60%	34,14%
3.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi pieţe	26,21%	29,03%	32,49%	31,72%
4.	Pregătirea angajaţilor	13,10%	14,34%	14,77%	13,10%
5.	Refinanţarea unor alte obligaţii financiare	12,76%	10,04%	7,17%	8,28%
6.	Nu ştiu/nu răspund/altceva	11,72%	13,98%	13,08%	14,83%

Structura **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecteesenţiale privind nevoia de finanțare din IMM-urile din România (tabelul 8.18):

- IMM-urile carea au indicat investițiile imobiliare, în echipamente sau tehnologie drept nevoie principală de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din regiunea Vest (53,85%) și mai reduse în rândul celor din Sud (18,46%);

sodexo

- firmelecare vizează finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, se regăsesc mai frecvent înNordVest (50,65%) și mai rar printre cele dinSud Est (28,77%);
- 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 Sud Vest (51,35%) și mai reduse în cazul celor din Sud(18,46%);
- agenții economici care vizează pregătirea angajaților, consemnează frecvențe superioare în Vest (30,77%).

Tabelul 8.18
Principalele nevoi de finanţareîn funcţie de regiunile de dezvoltaredin 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	Bucureşti -Ilfov
1.	**Investiţii imobiliare, echipamente sau tehnologie**	22,73%	38,36%	18,46%	45,05%	53,85%	22,08%	19,42%	27,79%
2.	**Finanţarea stocurilor şi capitalului de lucru**	31,82%	28,77%	33,85%	28,83%	30,77%	50,65%	46,60%	36,88%
3.	**Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi pieţe**	33,33%	22,60%	18,46%	51,35%	23,08%	49,35%	41,75%	24,42%
4.	**Pregătirea angajaţilor**	6,06%	10,96%	11,28%	19,82%	30,77%	20,78%	19,42%	12,21%
5.	**Refinanţarea unor alte obligaţii financiare**	3,03%	7,53%	11,28%	7,21%	7,69%	1,30%	14,56%	11,95%
6.	**Nu ştiu/nu răspund/altceva**	18,18%	14,38%	23,08%	2,70%	23,08%	1,30%	9,71%	13,51%

Analizând **IMM-urile în funcţie de dimensiune**(tabelul 8.19),constatăm faptul că există o corelație pozitivă între mărimea

organizațiilor și frecvența cu care acestea indică canevoi de finanțare investițiile imobiliare, în echipamente sau tehnologie, precum și pregătirea angajaților. Nevoia de finanțare pentru finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, înregistrează procentaje mai ridicate în rândul întreprinderilor mici (37,21%), iar cea pentru dezvoltarea unor produse, servicii sau accesare unor piețe în rândul întreprinderilor mijlocii (33,33%).

Tabelul 8.19
Principalele nevoi de finanţare
în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**Investiții imobiliare, echipamente sau tehnologie**	25,97%	35,66%	42,42%
2.	**Finanţarea stocurilor şi capitalului de lucru**	35,74%	37,21%	36,36%
3.	**Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi pieţe**	29,63%	28,68%	33,33%
4.	**Pregătirea angajaţilor**	13,32%	15,50%	16,67%
5.	**Refinanţarea unor alte obligaţii financiare**	10,43%	8,53%	1,52%
6.	**Nu ştiu/nu răspund/altceva**	14,54%	7,75%	9,09%

Interpretarea aprecierii IMM-urilor privind nevoia de finanţare, din perspectiva **formei de organizare juridică** (tabelul 8.20)se prezintă astfel:

- IMM-urile care au indicat investițiile imobiliare, în echipamente sau tehnologiedrept neovoie principală de finanțare, dețin ponderi mai mari în cazul societăților pe acțiuni (41,67%);
- organizațiilecare vizează finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, se regăsesc mai frecvent printre societățile pe acțiuni (47,22%);
- firmelecare au nevoie de finanțare pentru dezvoltarea unor produse, servicii sau accesare unor piețe, înregistrează procentaje mai ridicate în rândul societăților cu răspundere limitată(32,37%);
- agenții economici care vizează pregătirea angajaților, consemnează frecvențe superioare în cazul societăților cu răspundere limitată(15,12%) și inferioare în ceea ce privește firmele cu altă formă de organizare juridică (4,96%).

Tabelul 8.20
Principalele nevoi de finanţare
în funcţie de forma de organizare a IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Investiţii imobiliare, echipamente sau tehnologie	41,67%	28,12%	23,97%
2.	Finanţarea stocurilor şi capitalului de lucru	47,22%	37,38%	21,49%
3.	Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi pieţe	19,44%	32,37%	12,40%
4.	Pregătirea angajaţilor	8,33%	15,12%	4,96%
5.	Refinanţarea unor alte obligaţii financiare	2,78%	9,37%	14,05%
6.	Nu ştiu/nu răspund/altceva	13,89%	10,76%	33,88%

În ceea ce priveşte repartiţia firmelor pe **domenii de activitate**, constatămcâteva elemente marcante privind nevoia de finanțare din IMM-uri:

- IMM-urile carea au indicat investițiile imobiliare, în echipamente sau tehnologie, dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor din turism(46,67%);
- firmelecare vizează finanțarea stocurilor și capitalului de lucru, se regăsesc mai frecvent printre entitățile din comerț (40,96%);
- organizațiilecare au nevoie de finanțare pentru dezvoltarea unor produse, servicii sau accesare unor piețe sunt mai frecvente în sectorul decomerț (31,91%);
- firmelecare vizează pregătirea angajaților, consemnează frecvențe superioare în cazul entităților din turism (23,33%).

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai jos.

Tabelul 8.21
Principalele nevoi de finanţare
în funcţie de domeniul de activitate al IMM-urilor

Nr. crt.	Nevoi de finanțare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Investiţii imobiliare, echipamente sau tehnologie	27,80%	36,26%	22,61%	37,21%	46,67%	29,52%
2.	Finanţarea stocurilor şi capitalului de lucru	32,78%	36,26%	40,96%	34,88%	23,33%	33,65%

3.	**Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi pieţe**	30,29%	25,27%	31,91%	23,26%	26,67%	29,21%
4.	**Pregătirea angajaţilor**	13,28%	13,19%	14,10%	11,63%	23,33%	13,33%
5.	**Refinanţarea unor alte obligaţii financiare**	9,96%	7,69%	10,11%	6,98%	10,00%	9,84%
6.	**Nu ştiu/nu răspund/altceva**	18,67%	14,29%	12,77%	11,63%	6,67%	10,79%

8.5. Specificul utilizării expertului contabil în IMM-uri

Utilizarea expertului contabil este o obligaţie legală, dar şi o necesitate practică pentru derularea performantă a afecerilor, IMM-urile indicând următoareleelemente:**supravegherea activităţilor financiar-contabile (82,91%), asistareasocietăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală (76,42%) şi oferirea de servicii integrate de asistenţă (60,51%).**Detalii în figura 8.11.

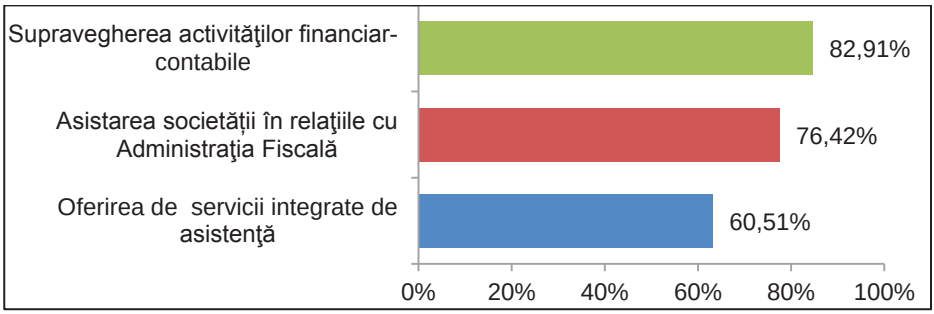


Figura 8.11
Specificul utilizării expertului contabil în IMM-uri

Analizând specificul utilizării expertului contabil **în funcţie de vârsta IMM-urilor** (tabelul 8.22), surprindem următoarele elemente:

- componenta de firme nou înfiinţate presupune ponderi mai mici ale IMM-urilor care indică utilizarea expertului contabil pentru asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală (73,10%) şi oferirea de servicii integrate de asistenţă (56,55%);
- întreprinderile cu vârsta de peste 15 ani consemnează procente mai ridicate ale entităţilor care menţionează apelarea la un expert contabil pentru supravegherea activităţilor financiar-contabile (86,90%)asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală (80,34%) și oferirea de servicii integrate de asistenţă (66,90%);

- întreprinderile cu o vârstă de 5-10 ani sunt cele care apelează mai puținfrecvent la un expert contabil pentru supravegherea activităților financiar-contabile (79,14%).

Tabelul 8.22
Specificul utilizării expertului contabil în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea expertului contabil în IMM-uri	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Supravegherea activităţilor financiar-contabile	79.66%	79.14%	86.44%	86.90%
2.	Asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală	73.10%	74.10%	78.39%	80.34%
3.	Oferirea de servicii integrate de asistenţă	56.55%	59.35%	58.90%	66.90%

Tabelul 8.23
Specificul utilizării expertului contabil în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea expertului contabil în IMM-uri	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Supravegherea activităţilor financiar-contabile	78,79%	84,93%	77,44%	90,99%	76,92%	74,03%	92,23%	82,77%
2.	Asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală	77,27%	69,86%	79,49%	87,39%	76,92%	64,94%	88,35%	73,11%
3.	Oferirea de servicii integrate de asistenţă	75,76%	65,07%	46,67%	84,68%	69,23%	64,94%	79,61%	49,87%

Structura **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esenţiale (tabelul 8.23): regiunea Nord-Vest presupune ponderi mai

mici ale IMM-urilor care indică utilizarea expertului contabil pentru supravegherea activităţilor financiar-contabile (74,03%), şi asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală (64,94%), în timp ce întreprinderile din regiunea Centru consemnează procente mai ridicate ale entităţilor care menţionează apelarea la un expert contabil pentru supravegherea activităţilor financiar-contabile (92,23%) și asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală (88,35%).

În ceea ce priveşte analiza din perspectiva dimensiunii IMM-urilor (tabelul 8.24), se evidenţiază următoarele elemente:

- microîntreprinderile presupun ponderi mai mici ale firmelor care menţionează rolul expertului contabil pentru supravegherea activităţilor financiar-contabile (80,87%), asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală (74,53%) şi oferirea de servicii integrate de asistenţă (56,28%);
- întreprinderile mijlocii consemnează procente mai ridicate ale entităţilor care menţionează apelarea la un expert contabil pentru supravegherea activităţilor financiar-contabile (92,42%),asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală (86,36%) și oferirea de servicii integrate de asistență (84,85%).

Tabelul 8.24
Specificul utilizării expertului contabil în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea expertului contabil în IMM-uri	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**Supravegherea activităţilor financiar-contabile**	80,87%	92,25%	92,42%
2.	**Asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală**	74,53%	84,50%	86,36%
3.	**Oferirea de servicii integrate de asistenţă**	56,28%	77,52%	84,85%

Tabelul 8.25
Specificul utilizării expertului contabill în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea expertului contabil în IMM-uri	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	**Supravegherea activităţilor financiar-contabile**	88,89%	86,77%	51,24%
2.	**Asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală**	77,78%	80,79%	42,15%
3.	**Oferirea de servicii integrate de asistenţă**	72,22%	64,99%	22,31%

Gruparea IMM-urilor în funcţie de **forma de organizare juridică** (tabelul 8.25), relevă următoarele:

- societăţile pe acțiuni presupun ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică utilizarea expertului contabil pentru supravegherea activităţilor financiar-contabile (88,89%) şi oferirea de servicii integrate de asistenţă (72,22%);
- societățile cu răspundere limitată apelează mai frecvent la un expert contabil pentru asistarea societății în relațiile cu Administrația Fiscală (80,79%);
- întreprinderile altfel organizate juridic consemnează frecvenţe mai scăzute ale entităţilor care menţionează apelarea la un expert contabil pentru supravegherea activităţilor financiar-contabile (51,24%), asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală (42,15%) şi oferirea de servicii integrate de asistenţă (22,31%).

În ceea ce priveşte repartiţia firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 8.26), surprindem câteva elemente de esenţă:

- companiile din tursim înregistrează ponderi mai mari ale IMM-urilor care indică utilizarea expertului contabil pentru supravegherea activităţilor financiar-contabile (93,3%) asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală (83,33%) şi oferirea de servicii integrate de asistenţă (76,67%);

- firmele din servicii consemnează procentaje mai mici ale organizaţiilor care au evidenţiat rolul expertului contabil în supravegherea activităţilor financiar-contabile (76,11%) asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală (69,75%) şi oferirea de servicii integrate de asistenţă (54,14%);

Tabelul 8.26
Specificul utilizării expertului contabil în funcţie de ramura în care-şi desfăşoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Utilizarea expertului contabil în IMM-uri	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Supravegherea activităţilor financiar-contabile	85,89%	84,44%	85,11%	86,05%	93,33%	76,11%
2.	Asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală	79,25%	76,67%	78,99%	81,40%	83,33%	69,75%
3.	Oferirea de servicii integrate de asistenţă	65,15%	67,78%	59,04%	67,44%	76,67%	54,14%

8.6. Principalele criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului

IMM-urile evaluează activitatea contabilului (pe o scară de la 1 la 5) cu un calificativ de 4,31, ceea ce reprezintă un nivel foarte înalt, sugerând o potrivire a aşteptărilor întreprinzătorilor cu tipul şi calitatea serviciilor oferite de contabili. De asemenea, pe o scară de la 1 la 3, întreprinderile au subliniat principalele criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului (figura 8.12): **loialitatea faţă de conducătorul firmei (2,33), implicarea în descoperirea şi rezolvarea problemelor financiare şi contabile (2,25) şi respectarea reglementărilor contabile şi fiscale (1,76).**

sodexo

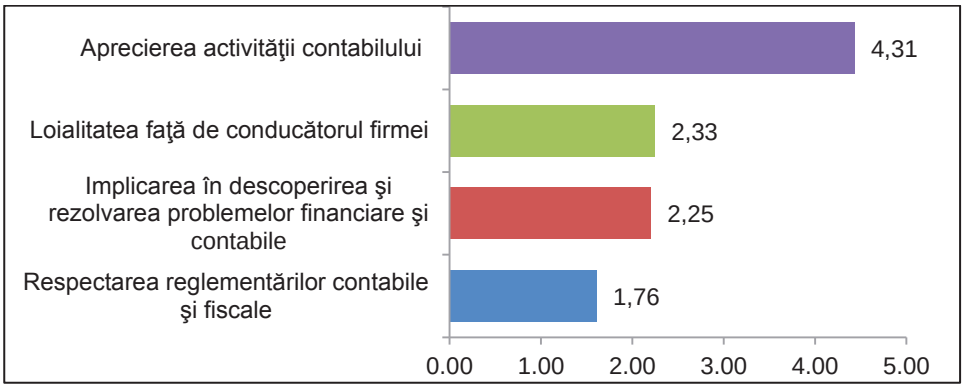


Figura 8.12
Criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului în IMM-uri

Tabelul 8.27
Criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	**Activitatea contabilului**	4.20	4.29	4.39	4.39
2.	**Loialitatea faţă de conducătorul firmei**	2.19	2.24	2.26	2.31
3.	**Respectarea reglementărilor contabile şi fiscale**	1.61	1.79	1.73	1.91
4.	**Implicarea în descoperirea şi rezolvarea problemelor financiare şi contabile**	2.29	2.40	2.27	2.34

Analizând principalele criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului **în funcţie de vârsta IMM-urilor** (tabelul 8.27), surprindem următoarele elemente:

- aprecierea activității contabilului înregistrează valori mai ridicate în organizaţiile cu vechime de peste 10 ani (4,39) şi mai reduse în cele cu o vârstă de sub 5 ani (4,20);
- întreprinderile care indică faptul că loialitatea faţă de conducătorul firmei reprezintă un criteriu important în aprecierea activităţii contabilului consemnează o intensitate mai mare în întreprinderile cu o vechime de peste15 ani (2,31) şi mai mică în cele de sub 5 ani (2,19);

- companiile care evaluează activitatea contabilului în funcţie de măsura în care acesta respectă reglementările contabile şi fiscale înregistrează o intensitate mai ridicată în rândul organizaţiilor de peste 15 ani (1,91) şi mai redusă în cele de sub 5 ani (1,61);
- IMM-urile care punctează rolul însemnat al implicării contabilului în descoperirea şi rezolvarea problemelor financiare şi contabile prezintă o intensitate mai înaltă în firmele cu vechime de 5-10 ani (2,40) şi mai joasă în cele cu vechime de 10-15 ani (2,27).

Structura **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esenţiale (tabelul 8.28):

- evaluarea performanţei contabilului înregistrează valori mai ridicate în organizaţiile din Nord Est (4,66);
- întreprinderile care indică faptul că loialitatea faţă de conducătorul firmei reprezintă un criteriu important în aprecierea activităţii contabilului consemnează o intensitate mai mare în întreprinderile din Vest (2,73) şi mai mică în cele din Sud Est (2,12);
- companiile care evaluează activitatea contabilului în funcţie de măsura în care acesta respectă reglementările contabile şi fiscale înregistrează o intensitate mai ridicată în rândul organizaţiilor din Vest (2,55) şi mai mică în cele din Nord Vest (1,53);
- IMM-urile care punctează rolul însemnat al implicării contabilului în descoperirea şi rezolvarea problemelor financiare şi contabile prezintă o intensitate mai înaltă în firmele din regiunea Sud (2,41).

Tabelul 8.28
Criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	**Activitatea contabilului**	4,66	4,24	4,33	4,50	4,42	4,36	4,63	4,13
2.	**Loialitatea faţă de conducătorul firmei**	2,39	2,12	2,21	2,27	2,73	2,47	2,44	2,18
3.	**Respectarea reglementărilor contabile şi fiscale**	1,78	2,06	1,90	1,55	2,55	1,53	1,78	1,67
4.	**Implicarea în descoperirea şi rezolvarea problemelor financiare şi contabile**	2,31	2,20	2,41	2,31	2,36	2,14	2,36	2,38

sodexo

În ceea ce priveşte analiza din perspectiva dimensiunii IMM-urilor (tabelul 8.29), se evidenţiază următoarele elemente:

- evaluarea performanţei contabilului înregistrează valori mai ridicate în organizaţiile de dimensiune mijlocie (4,65) şi mai reduse în întreprinderile mici (4,26);
- întreprinderile care indică faptul că loialitatea faţă de conducătorul firmei reprezintă un criteriu important în aprecierea activităţii contabilului consemnează o intensitate mai mare în întreprinderile mici (2,39) şi mai mică în cele de talie mijlocie (2,19);
- companiile care evaluează activitatea contabilului în funcţie de măsura în care acesta respectă reglementările contabile şi fiscale înregistrează o intensitate mai ridicată în rândul organizaţiilor mici (1,98) şi mai redusă în microîntreprinderi (1,73);
- IMM-urile care punctează rolul însemnat al implicării contabilului în descoperirea şi rezolvarea problemelor financiare şi contabile prezintă valori mai ridicate în organizaţiile de dimensiune mijlocii (2,37) şi mai reduse în întreprinderile mici (2,24).

Tabelul 8.29
Criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Activitatea contabilului	4,26	4,53	4,65
2.	Loialitatea faţă de conducătorul firmei	2,23	2,39	2,19
3.	Respectarea reglementărilor contabile şi fiscale	1,73	1,98	1,84
4.	Implicarea în descoperirea şi rezolvarea problemelor financiare şi contabile	2,34	2,24	2,37

Gruparea IMM-urilorîn funcţie de **forma de organizare juridică** (tabelul 8.30), relevă următoarele:

- evaluarea performanţei contabilului înregistrează valori mai ridicate în SA-uri (4,67) şi mai reduse în cele cu alte forme de organizare juridică (4,19);

- întreprinderile care indică faptul că loialitatea faţă de conducătorul firmei reprezintă un criteriu important în aprecierea activităţii contabilului consemnează o intensitate mai mare în SA-uri (2,44) şi mai mică în societăţile cu alte forme de organizare juridică (2,08);
- companiile care evaluează activitatea contabilul în funcţie de măsura în care acesta respectă reglementările contabile şi fiscale înregistrează o intensitate mai ridicată în SA-uri (1,79) şi mai redusă în cele cu alte forme de organizare juridică (1,63);
- IMM-urile care punctează rolul însemnat al implicării contabilului în descoperirea şi rezolvarea problemelor financiare şi contabile prezintă o intensitate mai înaltă în societăţile cu alte forme de organizare juridică (2,39) şi mai joasă în SRL-uri și SA-uri (2,32).

Tabelul 8.30
Criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Activitatea contabilului	4,67	4,31	4,19
2.	Loialitatea faţă de conducătorul firmei	2,44	2,25	2,08
3.	Respectarea reglementărilor contabile şi fiscale	1,79	1,77	1,63
4.	Implicarea în descoperirea şi rezolvarea problemelor financiare şi contabile	2,32	2,32	2,39

Tabelul 8.31
Criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului în funcţie de ramura în care-şi desfăşoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Criterii utilizate pentru aprecierea activităţii contabilului	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Activitatea contabilului	4,35	4,57	4,28	4,39	3,90	4,28
2.	Loialitatea faţă de conducătorul firmei	2,34	2,22	2,18	2,25	2,32	2,25
3.	Respectarea reglementărilor contabile şi fiscale	1,93	1,73	1,63	1,59	1,96	1,81
4.	Implicarea în descoperirea şi rezolvarea problemelor financiare şi contabile	2,47	2,46	2,29	2,13	2,46	2,23

În ceea ce priveşte repartiţia firmelor pe **domenii de activitate** (tabelul 8.31), surprindem câteva elemente de esenţă:

- evaluarea performanţei contabilului înregistrează valori mai ridicate în organizaţiile din construcţii (4,57) şi mai reduse în cele din domeniul turism (3,90);
- întreprinderile care indică faptul că loialitatea faţă de conducătorul firmei reprezintă un criteriu important în aprecierea activităţii contabilului consemnează o intensitate mai mare în întreprinderile din sectorul deindustrie (2,34) şi mai mică în cele din comerț (2,18);
- companiile care evaluează activitatea contabilului în funcţie de măsura în care acesta respectă reglementările contabile şi fiscale înregistrează o intensitate mai ridicată în rândul organizaţiilor din turism (1,96) şi mai redusă în cele din transporturi (1,59);
- IMM-urile care punctează rolul însemnat al implicării contabilului în descoperirea şi rezolvarea problemelor financiare şi contabile prezintă o intensitate mai înaltă în firmele din industrie (2,47) şi mai joasă în cele din transporturi (2,13).

8.7. Rolul expertului contabil în IMM-uri

IMM-urile interpretează rolul şi importanţa expertului contabil (figura 8.13) din perspectiva a trei elemente, indicând aportul lui astfel: la **cunoaşterea obligaţiilor de plată ale firmei la buget (50,73%), la luarea deciziilor potrivite în activitatea firmei (39,31%) şi ca obligaţie legală fără prea multă semnificaţie (9,96%)**.

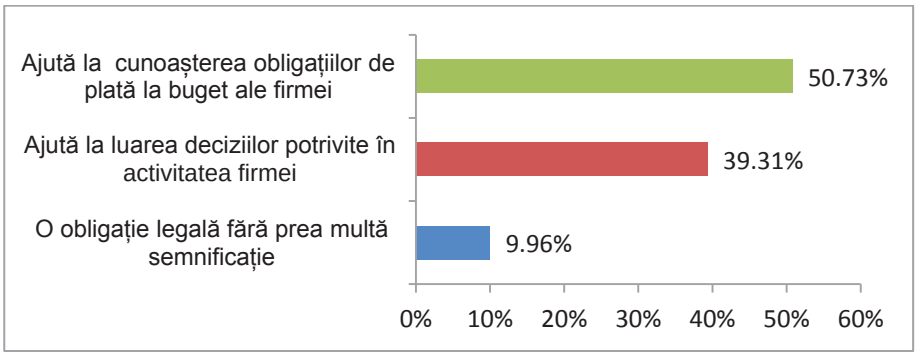


Figura 8.13
Rolul expertului contabil în IMM-uri

Analizând rolul expertului contabil **în funcţie de dimensiunea IMM-urilor** (tabelul 8.32), surprindem următoarele elemente:

- întreprinderile care indică faptul că expertul contabil îi ajută la cunoaşterea obligaţiilor de plată ale firmei la buget prezintă frecvenţe mai înalte în microîntreprinderi (54,51%) şi mai joase în cele firmele mijlocii (25,76%);
- IMM-urile care evidenţiază rolul contabilului în luarea deciziilor potrivite în activitatea firmei înregistrează procentaje mai ridicate în rândul organizaţiilor mijlocii (72,72%) şi mai reduse în microîntreprinderi (34,93%);
- companiile care abordează importanţa expertului contabil în mod simplist, consemnează ponderi mai mari în microîntreprinderi (10,57%) şi mai mici în întreprinderile mijlocii (1,52%).

Tabelul 8.32
Rolul expertului contabil în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Rolul expertului contabil	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**Ajută la cunoaşterea obligaţiilor de plată ale firmei la buget**	54,51%	37,21%	25,76%
2.	**Ajută la luarea deciziilor potrivite în activitatea firmei**	34,93%	52,71%	72,73%
3.	**O obligaţie legală fără prea multă semnificaţie**	10,57%	10,08%	1,52%

Structura **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esenţiale:

- întreprinderile care indică faptul că expertul contabil îi ajută la cunoaşterea obligaţiilor de plată ale firmei la buget prezintă frecvenţe mai înalte în firmele din Sud (57,95%) şi mai joase în cele din regiunea Nord Est (25,76%);

- IMM-urile care evidenţiază rolul contabilului în luarea deciziilor potrivite în activitatea firmei înregistrează procentaje mai ridicate în rândul firmelor din Nord Est (69,70%) şi mai mici în cele din București-Ilfov (30,03%);

- companiile care abordează importanţa expertului contabil în mod simplist, consemnează ponderi mai mari în întreprinderile din Centru (13,59%) şi mai mici în cele dinNord Est (4,55%).

Informaţii suplimentare în tabelul 8.33.

Tabelul 8.33
Rolul expertului contabil în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Rolul expertului contabil		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	**Ajută la cunoaşterea obligaţiilor de plată ale firmei la buget**	25,76%	45,89%	57,95%	33,33%	38,46%	57,14%	51,46%	57,18%
2.	**Ajută la luarea deciziilor potrivite în activitatea firmei**	69,70%	48,63%	33,85%	55,86%	53,85%	35,06%	34,95%	30,03%
3.	**O obligaţie legală fără prea multă semnificaţie**	4,55%	5,48%	8,21%	10,81%	7,69%	7,79%	13,59%	12,79%

8.8. Utilizarea serviciilor evaluatorilor autorizaţi

Potrivit rezultatelor anchetei, doar 18,74% dintre IMM-uri au apelat la serviciile unui evaluator autorizat, iar 21,02% dintre managerii intervievați nu cunosc care sunt necesitățile și posibilitățile utilizării serviciilor unui evaluator autorizat. Vezi figura 8.14.

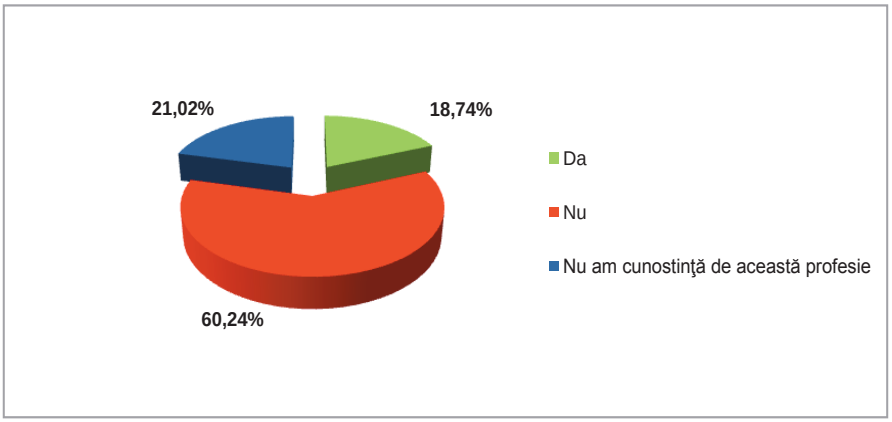


Figura 8.14
Evaluarea gradului de utilizare a serviciilor unui evaluator autorizat în IMM-uri

Analizând tabelul 8.34, observăm că există o corelație pozitivă între **vârsta IMM-urilor** și **gradul de utilizare a serviciilor unui evaluator autorizat**. Important de menționat și îngrijorător în același timp este faptul că întreprinderile cu vârstă de peste 15 ani au ponderea cea mai mare a IMM-urilor care nu cunosc necesitatea utilizării serviciilor evaluatorilor autorizați (24,14%).

Tabelul 8.34
Gradul de utilizare a serviciilor unui evaluator autorizat în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Gradul de utilizare a serviciilor unui evaluator autorizat	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Da	12,76%	16,19%	20,34%	25,86%
2.	Nu	69,31%	61,51%	60,17%	50,00%
3.	Nu am cunoștință de această profesie	17,93%	22,30%	19,49%	24,14%

De asemenea, analizând tabelul 8.35, observăm că există o corelație pozitivă și între **dimensiunea IMM-urilor** și **gradul de utilizare a serviciilor unui evaluator autorizat**.

sodexo

Tabelul 8.35
Gradul de utilizare a serviciilor unui evaluator autorizat în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Gradul de utilizare a serviciilor unui evaluator autorizat	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Da	15,13%	24,81%	56,06%
2.	Nu	64,07%	48,84%	30,30%
3.	Nu am cunoștință de această profesie	20,80%	26,36%	13,64%

Potrivit rezultatelor anchetei, factorii de decizie din IMM-uri consideră că principalele motive pentru a apela la serviciile evaluatorilor autorizați (figura 8.15) sunt: **evaluare pentru impozitarea clădirilor** (indicată în 22,54% din companii), **evaluare pentru raportarea financiară**(14,78%),**evaluarea pentru garantarea unui împrumut** (9,40%),evaluare pentru fuziune(1,37%), evaluare în cadrul procedurii de insolvență (1,00%) și altele (15,60%).

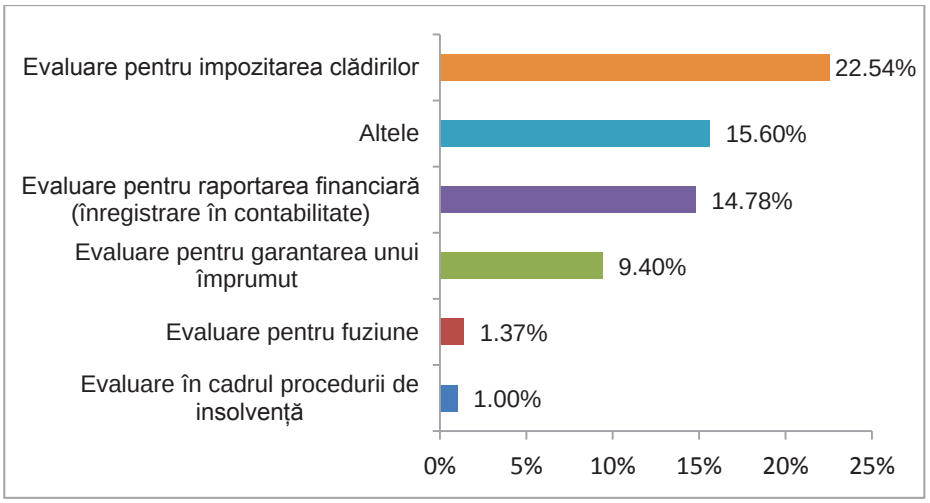


Figura 8.15
Motivele apelării la serviciile evaluatorilor autorizați

Având în vedere **aprecierea colaborării cu evaluatorii autorizați**, 42,14% dintre managerii intervievați apreciază colaborarea drept una excelentă, 13,80% o consideră foarte bună, 25,32%bună și 18,74% satisfăcătoare. Vezi figura 8.16.

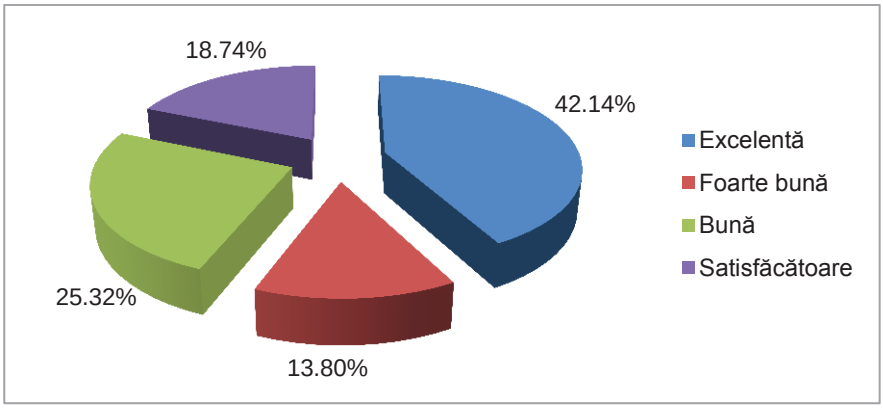


Figura 8.16
Aprecierea colaborării cu evaluatorii autorizați

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Aproximativ 71,99% dintre IMM-urile investigate îşi finanţează activităţile economice din surse proprii.
- 22,63% din întreprinderi apelează la creditele bancare pentru a-şi finanţa activităţile.
- 21,26% dintre IMM-uri au recurs la credit furnizor, 7,94% din întreprinderi au utilizat leasingul, 1,73% împrumuturile de la instituţii specializate şi 2,10% din unităţile economice au utilizat fondurile nerambursabile ca sursă de finanţare.
- Ramurile servicii şi comerț se bazează într-o proporţie foarte ridicată pe autofinanţare, în timp ce creditul bancar cunoaşte o utilizare mai accentuată în turism.
- Întreprinzătorii consideră că principalele elemente în alegerea unei bănci pe termen lung sunt rapiditatea serviciilor și a operațiunilor (43,43%), flexibilitatea opțiunilor de finanțare (33,85%) și paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată (24,27%).
- Principalele bariere în accesarea unor finanțări bancare, conform aprecierilor IMM-urilor, sunt: prețul creditului sau dobânzile prea ridicate (indicat în 44,43% dintre companii), lipsa garanțiilor (29,11%), sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare (18,98%) și lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei (18,16%).
- 78,28% dintre managerii intervievați au răspuns că instituțiile bancare reprezintă o sursă de finanțare accesibilă pentru organizațiile pe care le conduc. Alte surse de finanțare accesibile pentru IMM-uri sunt: instituțiile de garantare (12,68%), Fondul Român de Contragarantare (11,50%) și politicile publice guvernamentale (4,20%).
- Principalele nevoi de finanţare din IMM-uri sunt: finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (35,95%), dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (29,74%) și investițiile imobiliare, în echipamente sau tehnologie (28,10%).
- Specificul utilizării expertului contabil în IMM-uri prezintă următoarele caracteristici: supravegherea activităţilor financiar-contabile (82,91%), asistarea societăţii în relaţiile cu Administraţia Fiscală (76,42%) şi oferirea de servicii integrate de asistenţă (60,51%).

- IMM-urile evaluează activitatea contabilului (pe o scară de la 1 la 5) cu un calificativ de 4,31, evidenţiind existenţa unei potriviri înalte între aşteptările întreprinzătorilor şi tipul şi calitatea serviciilor oferite de contabili.
- IMM-urile interpretează rolul şi importanţa expertului contabil astfel: ajută la cunoaşterea obligaţiilor de plată ale firmei la buget (50,73%), ajută în luarea deciziilor potrivite în activitatea firmei (39,31%) şi reprezintă o obligaţie legală fără prea multă semnificaţie (9,96%).
- Doar 18,74% dintre IMM-uri au apelat la serviciile unui evaluator autorizat.
- Dintre IMM-urile care au apelat la serviciile unui evaluator autorizat, 42,14% apreciază că au avut o colaborare excelentă, 13,80% foarte bună, 25,32% bună și 18,74% satisfăcătoare.

sodexo

ANEVAR®

ASOCIAȚIA NAȚIONALĂ A EVALUATORILOR AUTORIZAȚI DIN ROMÂNIA



PUNEM VALOAREA ÎN VALOARE

Capitolul 9
RESURSELE UMANE, SALARIZAREA ŞI TRAINING-UL ÎN IMM-URI

9.1. Evoluţia angajărilor în cadrul IMM-urilor

Rezultatele anchetei relevă că sectorul întreprinderilor mici şi mijlocii din România îşi aduce în continuare aportul la crearea de noi locuri de muncă în economie. La nivelul întregului eşantion au fost **angajate pe firmă 1,87 persoane** şi au **părăsit organizaţia 1,28 persoane**, rezultând un spor **mediu de 0,59 persoane pe IMM. Majoritatea companiilor (92,39%) au angajat mai puţin de 5 persoane, 4,13% dintre întreprinderi au încadrat în muncă între 5 şi 10 persoane**, 2,02% dintre agenţii economici au înregistrat 11-20 de noi salariaţi, iar 1,47% din entităţi au crescut personalul cu mai mult de 20 de persoane. Vezi figura nr. 9.1.

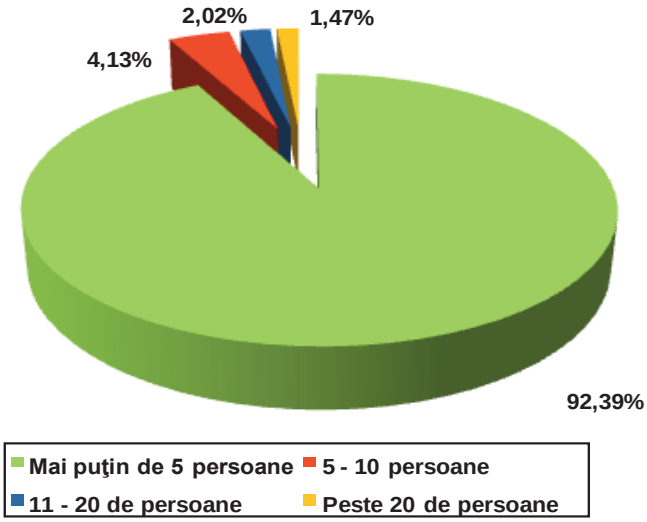


Figura 9.1
Situaţia numărului de persoane nou angajate în IMM-uri în 2015 faţă de 2014

Abordarea **IMM-urilor după vârstă** (tabelul 9.1), scoate în evidenţă că numărul mediu de persoane nou angajate este mai amplu în cadrul organizațiilor mai vechi de 15 ani (3,47) şi mai redus în rândul firmelor înființate în ultimii 5 ani (0,09), iar sporul mediu de personal înregistrează nivelul cel mai ridicat în unităţile economice cu vechime mai mare de 15 ani

(1,43). Se observă că cei doi indicatori cresc direct proporțional cu vârsta companiilor.

Tabelul 9.1
Evoluţia angajărilor şi variaţia medie de personal din IMM-uri în funcţie de vârsta firmelor

Nr. crt.	Indicator	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Numărul mediu de persoane nou angajate	1,04	1,21	1,68	3,47
2.	Variaţia medie de personal	0,09	0,33	0,47	1,43

Dacă analizăm agenții economici **pe regiuni de dezvoltare** (tabelul 9.2), observăm că firmele din Vest dețin cea mai ridicată medie de persoane nou angajate (6,15), iar organizațiile din Nord Vest consemnează cel mai mic număr mediu de noi angajați (0,93) și variație medie de personal negativă (- 0,34)

Tabelul 9.2
Evoluţia angajărilor şi variaţia medie de personal din IMM-uri în funcţie de zonele de dezvoltare

Nr. crt.	Indicator		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Numărul mediu de persoane nou angajate	4,12	3,31	1,38	2,85	6,15	0,93	1,26	1,10
2.	Variaţia medie de personal	1,08	1,69	0,78	1,23	0,77	-0,34	0,40	0,03

Pe **clase de mărime** constatăm că numărul mediu de noi salariați se amplifică direct proporţional cu dimensiunea IMM-urilor, iar sporul mediu de personal este mai ridicat în cadrul de mijlocii (4,33) şi mai redus în microîntreprinderi (0,23). Vezi figurile 9.2 şi 9.3.

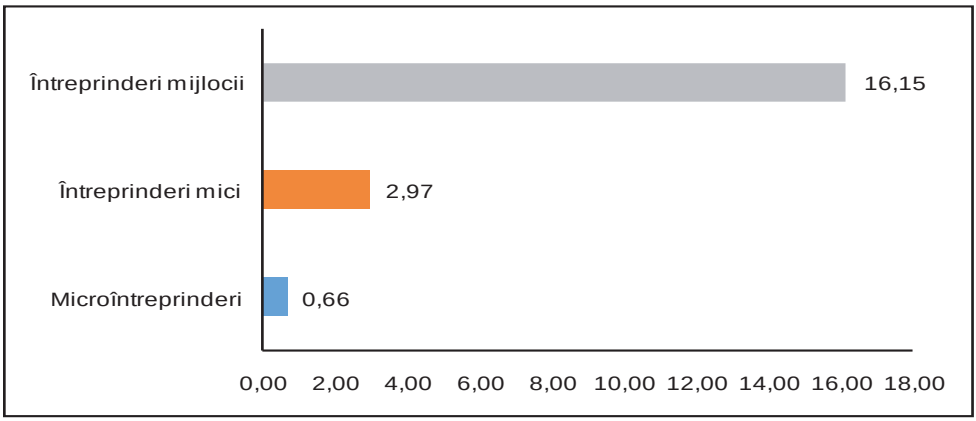


Figura 9.2
Diferenţierea numărului mediu de persoane nou angajate în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

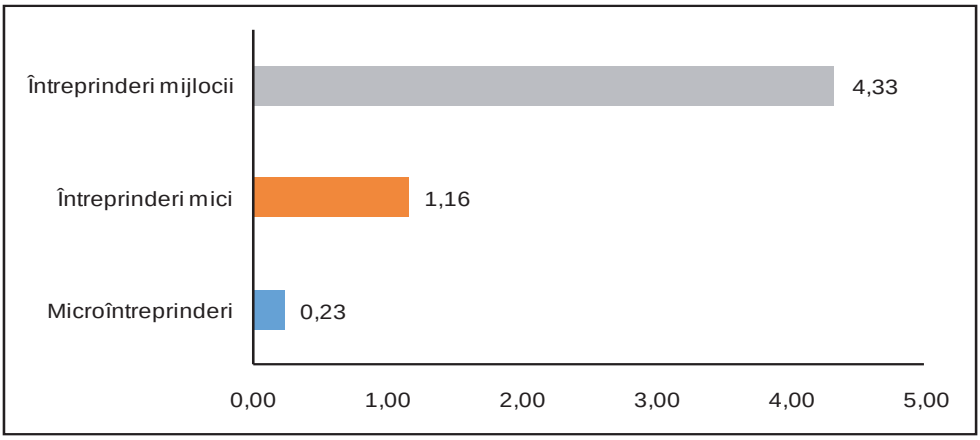


Figura 9.3
Diferenţierea variaţiei medii de personal de personal în funcţie de mărimea IMM-urilor

În funcție de forma de **organizare juridică** a agenţilor economici se constată că numărul mediu de persoane nou angajate este mai ridicat la societățile pe acțiuni (9,69) și mai scăzut în entitățile altfel organizate juridic (0,68%), iar sporul mediu de angajați este mai mare în cadrul societăților cu răspundere limitată (0,68%) și mai redus în alte tipuri de IMM-uri (0,05). Detalii în tabelul 9.3.

sodexo

Tabelul 9.3
Evoluţia angajărilor şi variaţia medie de personal din IMM-uri, în funcţie de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Indicator	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Numărul mediu de persoane nou angajate	9,69	1,72	0,68
2.	Variaţia medie de personal	0,22	0,68	0,05

Investigarea întreprinderilor mici și mijlocii **pe ramuri de activitate** (tabelul 9.4) evidenţiază că firmele din transporturi ocupă primul loc în ceea ce priveşte numărul mediu de persoane nou angajate (3,91), iar companiile din comerţ înregistrează niveluri mai reduse ale personalului nou încadrat în muncă (0,89) şi sporului mediu de salariaţi (0,29).

Tabelul 9.4
Evoluţia angajărilor şi variaţia medie de personal din IMM-uri, în funcţie de ramura de activitate a IMM-urilor

Nr. crt.	Indicator	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Numărul mediu de persoane nou angajate	3,04	3,70	0,89	3,91	1,30	1,40
2.	Variaţia medie de personal	0,67	1,58	0,29	0,84	0,63	0,57

9.2. Criterii de apreciere a salariaţilor din întreprinderile mici şi mijlocii

Având în vedere elementele pe care factorii de decizie din IMM-uri le apreciază ca fiind cele mai importante la salariaţii cu care lucrează, rezultatele anchetei relevă faptul că în cele mai multe dintre firme se pune accent pe **experienţă** (în 58,49% dintre companii), **cunoştinţele şi abilităţile de specialitate deţinute** (50,91%), **competenţa în domeniul de activitate** (49,73%%), **fidelitatea faţă de firmă** (36,77%), **spiritul de responsabilitate** (35,40%) şi **gradul de implicare în organizaţie** (35,13%). Alte criterii luate în considerare sunt: conştiinciozitatea (34,31%), capacitatea de efort (30,47%), abilităţile de lucru în echipă (28,38%), şcoala

absolvită (23,18%), inteligenţa (22,45%), comportamentul civilizat (17,52%), limbile străine cunoscute, (12,32%) recomandările (12,14%) şi competenţele informatice (6,84%). Vezi figura 9.4.

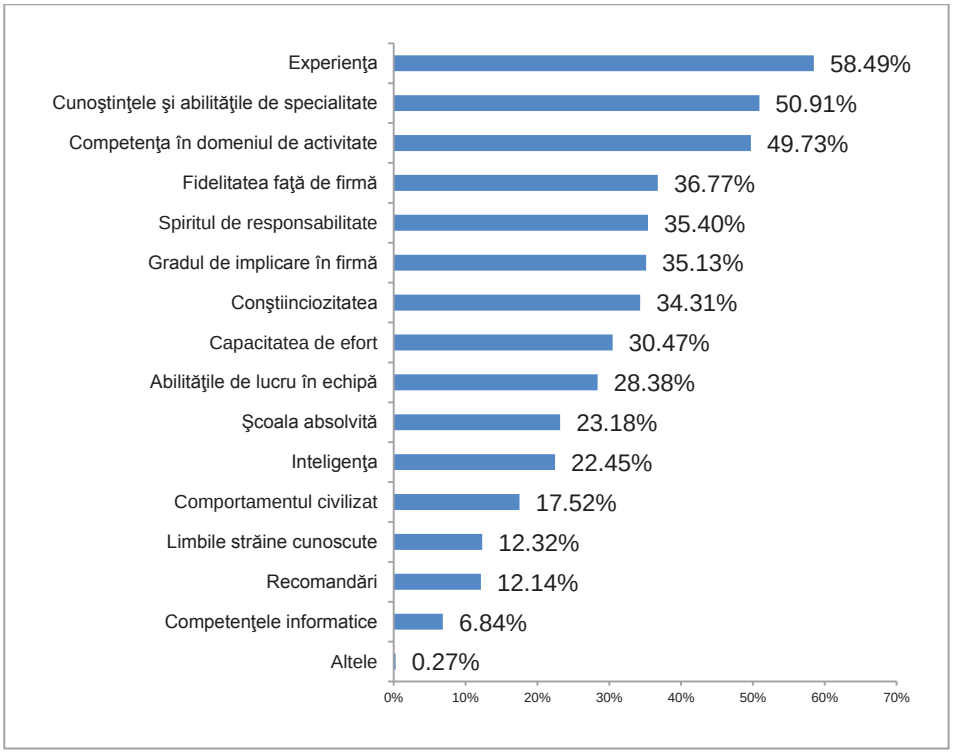


Figura 9.4
Frecvenţa criteriilor de apreciere a salariaţilor din IMM-uri

În ceea ce priveşte **intensitatea de manifestare** a acestora (pe o scară de la 1 la 5), se constată că cele mai relevante criterii de apreciere a angajaţilor în cadrul IMM-urilor sunt: **experienţa** (2,86), **cunoştinţele şi abilităţile de specialitate deţinute** (2,22), **recomandările** (2,04) și **şcoala absolvită** (2). Urmează inteligenţa (1,94), spiritul de responsabilitate (1,86), cunoaşterea limbilor străine (1,74), competenţa în domeniul de activitate (1,62), conştiinciozitatea (1,62), gradul de implicare în firmă (1,59), competenţele informatice (1,44), abilităţile de lucru în echipă (1,43), capacitatea de efort (1,41), fidelitatea faţă de companie (1,27) şi comportamentul civilizat (1,21). Vezi reprezentarea grafică din figura 9.5.

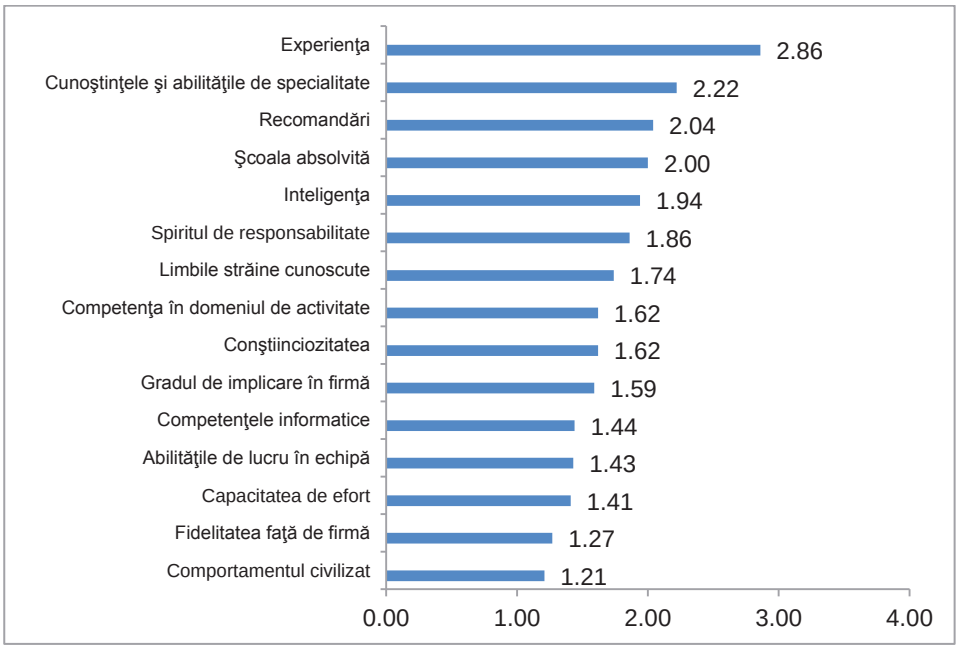


Figura 9.5
Intensitatea manifestării criteriilor de apreciere a salariaţilor în cadrul IMM-urilor

Gruparea IMM-urilor pe **grupe de vârstă** reliefează următoarele aspecte:

- organizațiile cu vârsta cuprinsă între 10 şi 15 ani au în vedere mai frecvent experienţa (64,56%), cunoştinţele/ abilităţile de specialitate (56,96%), şcoala absolvită (27,43%) și competenţele informatice (8,02%);
- conştiinciozitatea și comportamentul civilizat sunt luate în considerare mai des în cadrul companiilor de 5 - 10 ani vechime;
- firmele care au sub 5 ani vechime consemnează proporţii mai ridicate ale unităților economice în care sunt apreciate fidelitatea faţă de companie (41,72%), spiritul de responsabilitate (36,55%), capacitatea de efort (36,55%), inteligența (24,48%) și limbile străine cunoscute (13,45%);
- entitățile mai vechi de 15 ani deţin cele mai mari procentaje ale IMM-urilor în care se pune accent pe competenţa în domeniul de activitate (50,34%), gradul de implicare în firmă (37,24%), abilităţile de lucru în echipă (33,45%) și recomandări (12,41%).

Informaţii suplimentare se prezintă în tabelul 9.5.

Tabelul 9.5
Diferenţierea criteriilor de apreciere a salariaţilor în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariaţii cu care lucrează	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Experienţa	53,10%	60,93%	64,56%	56,55%
2.	Cunoştinţele şi abilităţile deţinute	45,86%	50,90%	56,96%	51,03%
3.	Competenţa în domeniul de activitate	49,66%	48,75%	50,21%	50,34%
4.	Fidelitatea faţă de firmă	41,72%	40,14%	34,60%	30,34%
5.	Spiritul de responsabilitate	36,55%	34,41%	35,44%	35,17%
6.	Gradul de implicare în firmă	31,03%	35,48%	37,13%	37,24%
7.	Conştiinciozitatea	35,52%	36,92%	33,76%	31,03%
8.	Capacitatea de efort	36,55%	30,11%	25,32%	28,97%
9.	Abilităţile de lucru în echipă	25,86%	25,09%	29,11%	33,45%
10.	Şcoala absolvită	22,41%	18,28%	27,43%	25,17%
11.	Inteligenţa	24,48%	20,07%	24,47%	21,03%
12.	Comportamentul civilizat	18,62%	19,00%	16,88%	15,52%
13.	Limbile străine cunoscute	13,45%	9,68%	13,08%	13,10%
14.	Recomandări	10,69%	12,19%	13,50%	12,41%
15.	Competenţele informatice	7,24%	7,53%	8,02%	4,83%

Încadrarea criteriilor de apreciere a salariaţilor în funcţie de **apartenenţa regională a IMM-urilor** (tabelul 9.6) relevă următoarele elemente semnificative:

- firmele din regiunea Sud consemnează cel mai mare procent (76,41%), iar companiile din Nord Vest deţin cea mai redusă pondere (35,06%), în ceea ce privește focalizarea asupra experienței angajaților;
- cunoştinţele și abilităţile deţinute sunt apreciate mai des în organizațiile din Nord Est (78,79%) şi mai rar la IMM-urile din Sud Vest (35,14%);
- agenții economici din regiunea Nord Vest au în vedere mai frecvent fidelitatea faţă de firmă (57,14%), conştiinciozitatea (51,95%) și capacitatea de efort (53,25%);
- gradul de implicare, abilităţile de lucru în echipă şi cunoaşterea limbilor străine sunt înregistrate în proporții superioare la unitățile economice din regiunea de Vest;
- regiunea de Sud se remarcă și prin procentajele sporite ale organizațiilor care pun accent pe competenţa în domeniul de activitate (62,56%) și studiile angajaților (39,49%);

sodexo

Tabelul 9.6
Diferenţierea criteriilor de apreciere a salariaţilor în funcţie de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariaţii cu care lucrează	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Experienţa	74,24%	53,42%	76,41%	51,35%	53,85%	35,06%	58,25%	55,58%
2.	Cunoştinţele şi abilităţile deţinute	78,79%	40,41%	66,15%	35,14%	61,54%	38,96%	48,54%	49,61%
3.	Competenţa în domeniul de activitate	46,97%	38,36%	62,56%	54,95%	46,15%	46,75%	30,10%	52,47%
4.	Fidelitatea faţă de firmă	27,27%	28,08%	30,26%	25,23%	15,38%	57,14%	41,75%	43,64%
5.	Spiritul de responsabilitate	30,30%	49,32%	18,46%	44,14%	46,15%	38,96%	36,89%	35,58%
6.	Gradul de implicare în firmă	42,42%	39,73%	22,05%	27,93%	53,85%	42,86%	35,92%	38,44%
7.	Conştiinciozitatea	15,15%	51,37%	17,95%	30,63%	30,77%	51,95%	36,89%	36,36%
8.	Capacitatea de efort	19,70%	31,51%	18,46%	38,74%	7,69%	53,25%	40,78%	29,09%
9.	Abilităţile de lucru în echipă	24,24%	30,82%	27,69%	26,13%	46,15%	32,47%	26,21%	28,31%
10.	Şcoala absolvită	21,21%	14,38%	39,49%	24,32%	15,38%	3,90%	9,71%	25,97%
11.	Inteligenţa	28,79%	32,19%	15,90%	9,91%	23,08%	18,18%	23,30%	25,19%
12.	Comportamentul civilizat	6,06%	23,29%	12,31%	17,12%	7,69%	6,49%	16,50%	22,86%
13.	Limbile străine cunoscute	12,12%	10,27%	14,36%	15,32%	15,38%	12,99%	13,59%	10,65%
14.	Recomandări	16,67%	10,27%	10,26%	8,11%	0,00%	16,88%	19,42%	11,69%
15.	Competenţele informatice	12,12%	8,90%	5,13%	8,11%	0,00%	11,69%	10,68%	3,90%

În funcţie de **mărimea întreprinderilor** (tabelul 9.7), se constată în principal că:

- experienţa, competenţa în domeniul de activitate, spiritul de responsabilitate, gradul de implicare în firmă și abilităţile de lucru în echipă sunt indicate în frecvenţe direct proporţionale cu dimensiunea firmelor, iar fidelitatea faţă de firmă și capacitatea de efort sunt semnalate în procentaje mai mari pe măsura diminuării mărimii IMM-urilor;
- conştiinciozitatea, școala absolvită și recomandările sunt consemnate mai des în cadrul microîntreprinderilor;
- organizațiile mici se remarcă prin ponderi mai ridicate ale entităților care pun accent pe inteligenţă, comportamentul civilizat, limbile străine cunoscute și competenţele informatice



Tabelul 9.7
Diferenţierea criteriilor de apreciere a salariaţilor în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariaţii cu care lucrează	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Experienţa	56,27%	66,67%	72,73%
2.	Cunoştinţele şi abilităţile deţinute	50,94%	44,96%	62,12%
3.	Competenţa în domeniul de activitate	47,84%	58,14%	59,09%
4.	Fidelitatea faţă de firmă	38,96%	30,23%	19,70%
5.	Spiritul de responsabilitate	34,74%	37,21%	40,91%
6.	Gradul de implicare în firmă	34,07%	39,53%	40,91%
7.	Conştiinciozitatea	36,18%	22,48%	31,82%
8.	Capacitatea de efort	31,74%	30,23%	13,64%
9.	Abilităţile de lucru în echipă	27,30%	30,23%	39,39%
10.	Şcoala absolvită	24,08%	19,38%	18,18%
11.	Inteligenţa	22,75%	24,03%	15,15%
12.	Comportamentul civilizat	18,42%	18,60%	3,03%
13.	Limbile străine cunoscute	11,76%	17,05%	10,61%
14.	Recomandări	12,65%	9,30%	10,61%
15.	Competenţele informatice	6,77%	9,30%	3,03%

Dacă analizăm agenţii economici după **forma de organizare juridică** ies în evidenţă următoarele:

- IMM-urile altfel organizate juridic consemnează proporţii mai ample de întreprinderi în care respondenţii au în vedere experienţa (71,07%), cunoştinţele şi abilităţile de specialitate (70,25%), competenţa în domeniul de activitate (59,50%), fidelitatea faţă de firmă (38,84%), şcoala absolvită (38,84%) şi comportamentul civilizat (18,18%);
- SRL-urile înregistrează ponderi mai ridicate ale unităţilor economice în care sunt apreciate spiritul de responsabilitate (36,32%), conştiinciozitatea (35,68%), capacitatea de efort (32,69%), inteligența (23,22%), recomandările (12,99%) și competenţele informatice (7,56%);
- SA-urile deţin cele mai mari procentaje ale entităţilor în care se pune accent pe gradul de implicare în firmă (38,89%) și limbile străine cunoscute (13,89%).

Vezi informaţiile cuprinse în tabelul 9.8.

sodexo

Tabelul 9.8
Diferenţierea criteriilor de apreciere a salariaţilor
în funcţie de forma de organizare juridică a firmelor

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariaţii cu care lucrează	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Experienţa	63,89%	56,66%	71,07%
2.	Cunoştinţele şi abilităţile deţinute	63,89%	47,92%	70,25%
3.	Competenţa în domeniul de activitate	52,78%	48,35%	59,50%
4.	Fidelitatea faţă de firmă	22,22%	37,06%	38,84%
5.	Spiritul de responsabilitate	33,33%	36,32%	28,93%
6.	Gradul de implicare în firmă	38,89%	36,00%	27,27%
7.	Conştiinciozitatea	22,22%	35,68%	27,27%
8.	Capacitatea de efort	19,44%	32,69%	16,53%
9.	Abilităţile de lucru în echipă	25,00%	28,75%	26,45%
10.	Şcoala absolvită	19,44%	21,30%	38,84%
11.	Inteligenţa	16,67%	23,22%	18,18%
12.	Comportamentul civilizat	5,56%	17,89%	18,18%
13.	Limbile străine cunoscute	13,89%	12,78%	8,26%
14.	Recomandări	11,11%	12,99%	5,79%
15.	Competenţele informatice	5,56%	7,56%	1,65%

Investigarea IMM-urilor în funcţie de **domeniul în care activează** (tabelul 9.9) reliefează următoarele aspecte semnificative:

- agenții economici din industrie consemnează proporții mai mari ale întreprinzătorilor care au în vedere experienţa (68,88%) și cunoştinţele/ abilităţile deţinute (54,36%);
- companiile din construcții pun accent mai frecvent pe competenţa în domeniul de activitate (54,95%), spiritul de responsabilitate (37,36%), conştiinciozitatea (40,66%), capacitatea de muncă (46,15%) și abilităţile de lucru în echipă (29,67%);
- IMM-urile din sectorul turismului înregistrează procente mai mari ale respondenților care se axează pe fidelitatea faţă de organizație (46,67%), studiile absolvite (33,33%), inteligență (36,67%), limbile străine cunoscute (30%) și competenţele informatice (16,67%);
- Gradul de implicare în firmă și comportamentul civilizat sunt luate în considerare mai des în unitățile din transporturi.



Tabelul 9.9
Diferenţierea criteriilor de apreciere a salariaţilor în funcţie de domeniul de activitate al firmelor

Nr. crt.	Elemente pe care întreprinzătorii le apreciază ca fiind cele mai importante la salariaţii cu care lucrează	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Experienţa	68,88%	53,85%	59,31%	46,51%	53,33%	53,02%
2.	Cunoştinţele şi abilităţile deţinute	54,36%	42,86%	52,93%	41,86%	50,00%	49,52%
3.	Competenţa în domeniul de activitate	53,11%	54,95%	45,48%	58,14%	43,33%	50,16%
4.	Fidelitatea faţă de firmă	27,39%	34,07%	35,11%	41,86%	46,67%	45,08%
5.	Spiritul de responsabilitate	36,10%	37,36%	33,78%	37,21%	36,67%	35,87%
6.	Gradul de implicare în firmă	32,37%	35,16%	36,97%	44,19%	33,33%	33,97%
7.	Conştiinciozitatea	28,22%	40,66%	35,11%	25,58%	30,00%	37,78%
8.	Capacitatea de efort	25,73%	46,15%	29,79%	23,26%	40,00%	30,48%
9.	Abilităţile de lucru în echipă	28,22%	29,67%	29,26%	23,26%	10,00%	29,52%
10.	Şcoala absolvită	22,82%	8,79%	22,87%	11,63%	33,33%	28,57%
11.	Inteligenţa	23,65%	20,88%	21,54%	25,58%	36,67%	21,27%
12.	Comportamentul civilizat	11,62%	18,68%	18,88%	25,58%	23,33%	18,41%
13.	Limbile străine cunoscute	12,45%	10,99%	11,17%	13,95%	30,00%	12,06%
14.	Recomandări	9,54%	9,89%	13,83%	9,30%	6,67%	13,65%
15.	Competenţele informatice	5,39%	7,69%	5,32%	4,65%	16,67%	8,89%

9.3. Evoluţia salariului mediu din IMM-uri în anul 2015 comparativ cu anul 2014

Analiza **evoluţiei salariului mediu** din IMM-uri în anul 2015 comparativ cu 2014 relevă următoarele: în **70,85%** din firme **salariile au rămas la fel,** în **12,37%** dintre întreprinderi **nivelul retribuţiilor a crescut cu 0-5%**, în **7,97%** din unităţi **veniturile au crescut cu 5-10%**, în **2,93%** din companii **venitul mediu a fost diminuat cu 0-5%**, în **1,92%** dintre organizaţii s-au efectuat **măriri salariale cuprinse între 10 şi 15%,** în **1,92%** din agenţii economici au fost înregistrate **reduceri ale câştigurilor angajaţilor cu 5-10%**, în **1,10%** dintre IMM-uri **salariul s-a amplificat cu peste 15%**, în **0,73%** din întreprinderi **remuneraţiile au scăzut cu peste 15%**, iar în **0,18%** dintre entităţi **câştigurile salariale s-au micşorat cu 10–15%,.** Vezi figura 9.6.

sodexo

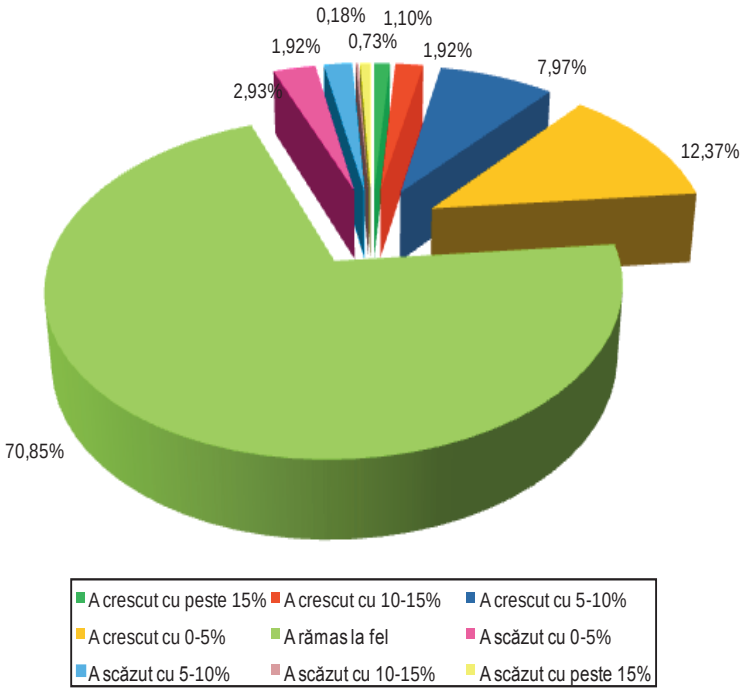


Figura 9.6
Structura IMM-urilor în funcţie de evoluţia salariului mediu în 2015/ 2014

Luând în considerare **vârsta organizațiilor**, se constată că:

- IMM-urile înființate în ultimii 5 ani consemnează un procent mai mare al unităţilor economice care au menţinut salariile în 2015 la nivelul celor existente în 2014 (76,47%);
- companiile de 10-15 ani se remarcă prin ponderi superioare ale entităţilor în care remuneraţiile au înregistrat creşteri de 10-15% (3,40%), 5-10% (10,64%), 0-5% (14,89%) şi scăderi de 5-10% (3,40%);
- agenții economici care au peste 15 ani vechime deţin proporţii mai mari ale întreprinderilor care au mărit cu peste 15% (2,41%) şi au scăzut cu 10-15% (0,69%) veniturile salariale;
- firmele cu vârsta cuprinsă între 5 şi 10 ani au operat mai frecvent diminuări ale retribuțiilor cu 0-5% (3,97%) și peste 15% (1,44%).

Vezi informaţiile din tabelul 9.10.

Tabelul 9.10
Corelaţia dintre vârsta firmelor şi evoluţia salariului mediu

Nr. crt.	Evoluţia salariului mediu	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	A crescut cu peste 15%	0,35%	0,72%	0,85%	2,41%
2.	A crescut cu 10-15%	0,00%	1,81%	3,40%	2,76%
3.	A crescut cu 5-10%	7,27%	7,22%	10,64%	7,24%
4.	A crescut cu 0-5%	13,49%	10,47%	14,89%	11,03%
5.	A rămas la fel	76,47%	72,20%	64,26%	69,31%
6.	A scăzut cu 0-5%	2,08%	3,97%	2,13%	3,45%
7.	A scăzut cu 5-10%	0,35%	2,17%	3,40%	2,07%
8.	A scăzut cu 10-15%	0,00%	0,00%	0,00%	0,69%
9.	A scăzut cu peste 15%	0,00%	1,44%	0,43%	1,03%

Având în vedere **regiunile de dezvoltare** din care fac parte întreprinderile (tabelul 9.11), evidenţiem următoarele aspecte:

- în ceea ce priveşte companiile care au menţinut acelaşi nivel al retribuţiilor, proporţia cea mai ridicată se înregistrează în IMM-urile din Sud Vest (83,78%) şi ponderea cea mai mică în cadrul unităților din Vest (46,15%);
- regiunea Vest consemnează cea mai mare frecvenţă a firmelor care au operat creşteri salariale de peste 15% (7,69%) și 10-15% (5,56%), precum şi reduceri ale remunerațiilor de 0-5% (15,38%) și 10-15% (7,69%);
- organizaţiile din Sud au înregistrat mai des amplificări ale salariilor de 5-10% (12,31%) şi de 0-5% (17,44%);
- în București-Ilfov se înregistrează procentajul cel mai ridicat de întreprinderi care au scăzut nivelul veniturilor cu peste 15% (1,57%).

Tabelul 9.11
Evoluţia salariilor din IMM-uri în funcţie de regiunile de dezvoltare

Nr. crt.	Evoluţia salariului mediu		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	A crescut cu peste 15%	6,06%	0,68%	0,00%	0,90%	7,69%	1,32%	0,97%	0,79%
2.	A crescut cu 10-15%	4,55%	1,37%	2,56%	0,90%	7,69%	0,00%	3,88%	1,31%
3.	A crescut cu 5-10%	7,58%	6,85%	12,31%	1,80%	7,69%	1,32%	6,80%	9,71%
4.	A crescut cu 0-5%	13,64%	8,22%	17,44%	7,21%	7,69%	5,26%	5,83%	16,01%
5.	A rămas la fel	53,03%	78,77%	64,10%	83,78%	46,15%	82,89%	79,61%	66,67%
6.	A scăzut cu 0-5%	6,06%	2,05%	1,54%	5,41%	15,38%	5,26%	0,00%	2,62%

sodexo

7.	**A scăzut cu 5-10%**	9,09%	1,37%	2,05%	0,00%	0,00%	3,95%	1,94%	1,05%
8.	**A scăzut cu 10-15%**	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	7,69%	0,00%	0,00%	0,26%
9.	**A scăzut cu peste 15%**	0,00%	0,68%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,97%	1,57%

Clasificarea unităților **în funcţie de dimensiune** (tabelul 9.12), reliefează următoarele:

- sporirile salariale de peste 15% și 5-10%, precum şi reducerile retribuțiilor de 0-5% sunt consemnate în frecvenţe direct proporţionale cu mărimea IMM-urilor;
- stagnarea și scăderile de 10-15% și peste 15% ale veniturilor sunt înregistrate în procente mai mari pe măsura diminuării dimensiunii companiilor;
- firmele mici deţin ponderi mai ridicate ale agenților economici în care venitul mediu al angajaţilor a crescut cu 10-15% (4,65%) și scăzut cu 5-10% (2,33%).

Tabelul 9.12
Evoluţia salariului mediu în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluţia salariului mediu	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**A crescut cu peste 15%**	0,45%	3,10%	6,06%
2.	**A crescut cu 10-15%**	1,45%	4,65%	3,03%
3.	**A crescut cu 5-10%**	6,58%	13,18%	16,67%
4.	**A crescut cu 0-5%**	12,39%	11,63%	13,64%
5.	**A rămas la fel**	73,55%	61,24%	53,03%
6.	**A scăzut cu 0-5%**	2,57%	3,10%	7,58%
7.	**A scăzut cu 5-10%**	2,01%	2,33%	0,00%
8.	**A scăzut cu 10-15%**	0,22%	0,00%	0,00%
9.	**A scăzut cu peste 15%**	0,78%	0,78%	0,00%

Din punct de vedere al **formei de organizare juridică** a agenților economici, se constată că:

- SRL-urile consemnează cele mai mari proporţii de firme în care veniturile au rămas la fel (72,27%) și au crescut cu peste 15% (1,28%), precum și cele mai multe întreprinderi cu scăderi de 0-5% (3%) și 0-15% (0,21%);

sodexo



- SA-urile deţin ponderi mai ridicate de companii cu măriri ale remunerațiilor de 10-15% (2,78%) și 5-10% (19,44%), dar și de unități economice cu diminuări ale retribuțiilor de 5-10% (5,56%);
- se remarcă înregistrarea unor ponderi nule în rândul entităților care au alte forme de organizare juridică și SA-urilor în ceea ce privește sporirile și reducerile salariale de 10-15% și peste 15%.

Informaţii suplimentare sunt prezventate în tabelul 9.13.

Tabelul 9.13
Evoluţia salariului mediu din IMM-uri după forma de organizare juridică

Nr. crt.	Evoluţia salariului mediu	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	A crescut cu peste 15%	0,00%	1,28%	0,00%
2.	A crescut cu 10-15%	2,78%	2,14%	0,00%
3.	A crescut cu 5-10%	19,44%	6,96%	12,40%
4.	A crescut cu 0-5%	8,33%	11,46%	20,66%
5.	A rămas la fel	61,11%	72,27%	62,81%
6.	A scăzut cu 0-5%	2,78%	3,00%	2,48%
7.	A scăzut cu 5-10%	5,56%	1,93%	0,83%
8.	A scăzut cu 10-15%	0,00%	0,21%	0,00%
9.	A scăzut cu peste 15%	0,00%	0,75%	0,83%

Abordarea dinamicii salariilor în funcţie de **ramurile de activitate** (tabelul 9.14), relevă următoarele:

- luând în considerare IMM-urile care au menţinut retribuția medie la acelaşi nivel, firmele din construcții deţin o pondere mai ridicată (86,67%), iar întreprinderile din industrie înregistrează un procent mai scăzut (62,24%);
- creșteri de 10-15% și peste 15%, dar și scăderi de 10-15% ale veniturilor sunt observate mai frecvent la companiile din transporturi;
- agenţii economici din comerţ se remarcă prin cel mai mare procent al măririlor de 0-5% (15,73%), iar operatorii din turism ies în evidență prin proporții mai amle ale întreprinderilor care au operat creșteri de 5-10% (13,33%) și scăderi ale salariului mediu cu 0-5% (6,67%).
- dacă ne referim la amplificările și micșorările remunerațiilor de 5-10%,10-15% și peste 15% se constată existența mai multor procentaje nule în diverse ramuri de activitate;

sodexo

Tabelul 9.14
Evoluţia salariului mediu în funcţie de domeniul de activitate al IMM-urilor

Nr. crt.	Evoluţia salariului mediu	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	A crescut cu peste 15%	2,49%	1,11%	0,53%	6,98%	0,00%	0,00%
2.	A crescut cu 10-15%	4,15%	0,00%	1,33%	4,65%	0,00%	1,28%
3.	A crescut cu 5-10%	12,03%	1,11%	7,20%	0,00%	13,33%	8,33%
4.	A crescut cu 0-5%	11,20%	7,78%	15,73%	6,98%	13,33%	11,22%
5.	A rămas la fel	62,24%	86,67%	70,40%	74,42%	66,67%	73,40%
6.	A scăzut cu 0-5%	2,49%	1,11%	4,00%	2,33%	6,67%	2,24%
7.	A scăzut cu 5-10%	4,56%	2,22%	0,53%	2,33%	0,00%	1,60%
8.	A scăzut cu 10-15%	0,00%	0,00%	0,00%	2,33%	0,00%	0,32%
9.	A scăzut cu peste 15%	0,83%	0,00%	0,27%	0,00%	0,00%	1,60%

9.4. Intensitatea trainingului resurselor umane

Analiza IMM-urilor în funcţie de **numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat destinate trainingului în ultimul an** (figura 9.7), evidenţiază următoarele aspecte esenţiale:

- **66,54%** dintre organizaţii nu s-au implicat în **pregătirea a resurselor umane;**
- **20,82%** din companii au dedicat personalului **între 1 şi 5 zile de instruire**;
- **8,52%** dintre firme au alocat în medie **6 - 10 zile**;
- **2,11%** din întreprinderi au indicat peste **10 zile training pe angajat**.
-

Remarcăm faptul că **1/ 3 dintre IMM-uri au avut în vedere trainigul angajaţilor**, proporţie mai ridicată față de anii precedenți, situaţie care denotă că întreprinzătorii și managerii români fac eforturi mai mari pentru pregătirea personalului, dată fiind importanţa acesteia, chiar dacă majoritatea firmelor au trecut printr-o perioadă dificilă în anii subsecvenți declanșării crizei economice.

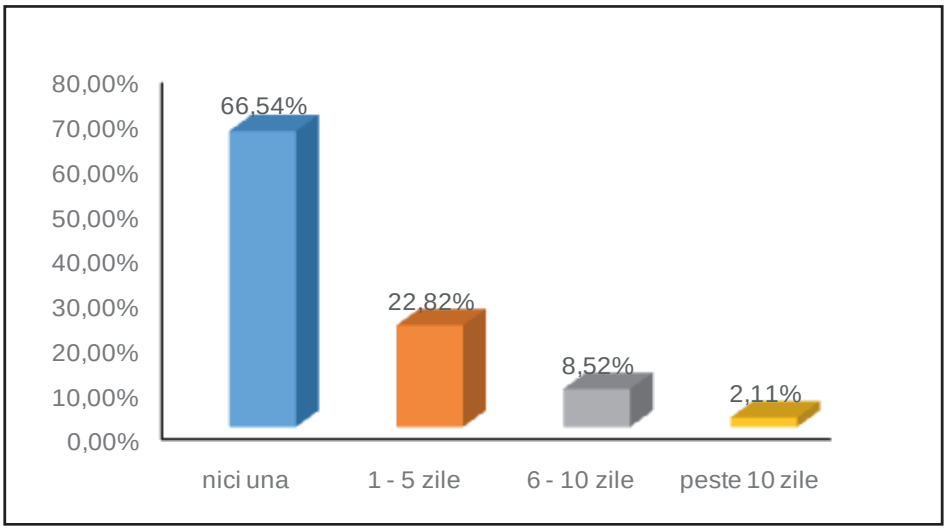


Figura 9.7

Structura IMM-urilor în funcţie de numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Gruparea companiilor **în funcţie de vârstă**, scoate în evidență următoarele:

- întreprinderile de peste 15 ani vechime consemnează frecvenţele cele mai ridicate ale unităților economice care au destinat instruirii personalului 1-5 zile (26,55%), 6-10 zile (13,10%) și peste 10 zile (3,10%);
- organizaţiile mai recent înfiinţate înregistrează ponderi mai ridicate de IMM-uri care nu au prevăzut nicio zi pentru perfecționarea salariaţilor (75,43%) şi cele mai mici proporţii ale firmelor care au asigurat 1-5 zile (18,69%) și 6-10 zile (4,15%);

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 9.15.

Tabelul 9.15
Corelaţia dintre vârsta firmelor şi numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	nici una	75,43%	69,68%	63,40%	57,24%
2.	1-5 zile	18,69%	20,22%	26,38%	26,55%
3.	6-10 zile	4,15%	7,94%	8,94%	13,10%
4.	peste 10 zile	1,73%	2,17%	1,28%	3,10%

Examinarea **firmelor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele (tabelul 9.16):

- frecvenţa organizaţiilor în care nu s-au derulat programe de training este mai amplă în Nord Vest (77,63%) şi mai redusă în regiunea de Vest (23,08%);
- IMM-urile în care au fost alocate pentru pregătirea angajaţilor 1-5 zile lucrătoare consemnează un procent superior în rândul entităților din Vest (61,54%) şi o proporţie mai redusă în cadrul companiilor din Sud Vest (16,22%);
- întreprinderile care au dedicat activităţilor de instruire între 6 şi 10 zile înregistrează cel mai mare procentaj în Sud Vest (24,32%) și proporția cea mai scăzută în Bucureşti (4,46%);
- unitățile economice care au destinat perfecţionării resurselor umane peste 10 zile sunt mai numeroase în regiunea Vest (7,69%) şi mai rar întâlnite în Sud (0,51%).

Tabelul 9.16
Corelaţia dintre apartenenţa regională a firmelor şi 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	Bucureşti -Ilfov
1.	nici una	65,15%	49,32%	70,26%	54,05%	23,08%	77,63%	60,19%	76,12%
2.	1-5 zile	24,24%	30,82%	23,59%	16,22%	61,54%	17,11%	32,04%	18,37%
3.	6-10 zile	6,06%	16,44%	5,64%	24,32%	7,69%	3,95%	5,83%	4,46%
4.	peste 10 zile	4,55%	3,42%	0,51%	5,41%	7,69%	1,32%	1,94%	1,05%

Luând în considerare IMM-urile după **mărime** (tabelul 9.17), se observă că procentajele angajatorilor care nu investesc în training se amplifică odată cu reducerea dimensiunii întreprinderilor, iar frecvenţele în care firmele au alocat pregătirii 1-5, 6-10 și peste 10 zile pe salariat cresc proporţional cu anvergura organizaţiilor. Această situaţie evidenţiază impactul considerabil pe care îl au resursele agenţilor economici asupra derulării programelor de perfecţionare a angajaţilor.

Tabelul 9.17
Corelaţia dintre dimensiunea firmelor şi numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	nici una	72,21%	46,51%	28,79%
2.	1-5 zile	20,54%	31,78%	36,36%
3.	6-10 zile	5,92%	18,60%	24,24%
4.	peste 10 zile	1,34%	3,10%	10,61%

După **forma de organizare juridică** a agenților economici (tabelul 9.18), se constată că:

- SA-urile deţin cele mai mari ponderi ale întreprinderilor în care au fost alocate instruirii 1-5 zile (33,33%), 6-10 zile (13,89%) şi peste 10 zile (2,78%),
- entităţile altfel organizate juridic consemnează un procent mai ridicat de IMM-uri care nu au investit în perfecţionarea angajaţilor (86,78%) şi proporţii mai reduse de operatori economici care au destinat în medie 1-5 zile (8,26%), 6-10 zile (4,13%) și peste 10 zile (0,83%) pentru pregătirea resurselor umane.

Tabelul 9.18
Corelaţia dintre forma de organizare juridică a IMM-urilor şi numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	nici una	50,00%	64,56%	86,78%
2.	1-5 zile	33,33%	24,30%	8,26%
3.	6-10 zile	13,89%	8,89%	4,13%
4.	peste 10 zile	2,78%	2,25%	0,83%

Încadrarea organizațiilor pe **domenii de activitate** reliefează următoarele:

- IMM-urile din turism înregistrează procentaje mai ridicate ale agenților economici care au alocat pentru pregătirea resurselor umane 1-5 zile (36,67%), 6-10 zile (13,33%) și peste 10 zile (6,67%) și o pondere mai scăzută de firme care nu s-au implicat în perfecţionarea profesională a salariaților (43,33%);
- firmele din comerț dețin o proporție mai amplă de întreprinderi care nu au alocat trainingului nicio zi (73,07%) și procente mai mici ale organizațiilor care au dedicat formării angajaților 1-5 zile (18,67%) și peste 10 zile (0,80%);
- entitățile din sectorul construcțiilor consemnează o frecvență mai redusă a companiilor care instruiesc personalul angajat între 6 şi 10 zile (6,67%).

Vezi informaţii suplimentare în tabelul 9.19

sodexo

Tabelul 9.19
Corelaţia dintre domeniul de activitate al firmelor şi numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	nici una	56,02%	72,22%	73,07%	62,79%	43,33%	67,95%
2.	1-5 zile	29,46%	18,89%	18,67%	32,56%	36,67%	21,15%
3.	6-10 zile	12,03%	6,67%	7,47%	2,33%	13,33%	8,01%
4.	peste 10 zile	2,49%	2,22%	0,80%	2,33%	6,67%	2,88%

Investigarea firmelor după **performanţele obţinute în anul 2015 faţă de 2014** (tabelul 9.20), relevă că unitățile economice cu rezultate mult mai bune consemnează o pondere mai ridicată a organizațiilor în care au fost alocate trainingului 6-10 zile (18,52%) și peste 10 zile (7,41%), entităţile cu realizări mai bune înregistrează o frecvență superioară a întreprinderilor care au dedicat 1-5 zile pregătirii profesionale a angajaţilor (33,62%), iar companiile cu performanțe mult mai slabe deţin cea mai mare proporţie a IMM-urilor care nu au asigurat nicio zi instruirii salariaţilor (89,06%).

Tabel 9.20
Corelaţia dintre performanţele firmelor în 2015 faţă de 2014 şi numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat dedicate trainingului

Nr. crt.	Numărul mediu de zile lucrătoare dedicate trainingului în IMM-uri	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	nici una	55,56%	52,59%	65,82%	77,98%	89,06%
2.	1-5 zile	18,52%	33,62%	23,27%	15,14%	7,81%
3.	6-10 zile	18,52%	10,34%	9,09%	5,50%	3,13%
4.	peste 10 zile	7,41%	3,45%	1,82%	1,38%	0,00%

9.5. Suportul financiar al training-ului salariaţilor

Rezultatele sondajului reliefează că **procentul mediu alocat training-ului din cifra de afaceri este de 1,96% pe firmă**, situaţie destul de nefavorabilă, care relevă faptul că întreprinzătorii/ managerii români investesc relativ puţin în pregătirea resurselor umane, în condiţiile în care instruirea personalului reprezintă o necesitate stringentă, o cerinţă a dezvoltării sustenabile a activităţilor.

sodexo

Încadrarea IMM-urilor în funcţie de **vârstă, regiuni de dezvoltare, dimensiune, forma de organizare juridică, domeniul de activitate şi performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014** evidenţiază că **procentul mediu din cifra de afaceri** dedicat instruirii personalului înregistrează mărimi mai ridicate în rândul companiilor care au sub 5 ani vechime (2,30%), agenţilor economici din regiunea de Sud Est (3,64%), firmelor mici (2,291%), entităţilor cu alte forme juridice (2,05%), întreprinderilor din sectorul transporturilor (2,79%) şi organizaţiilor care au înregistrat performanţe mai bune în cursul anului 2015 comparativ cu anul 2014 (2,96%). Detalii în figurile 9.8 - 9.13.

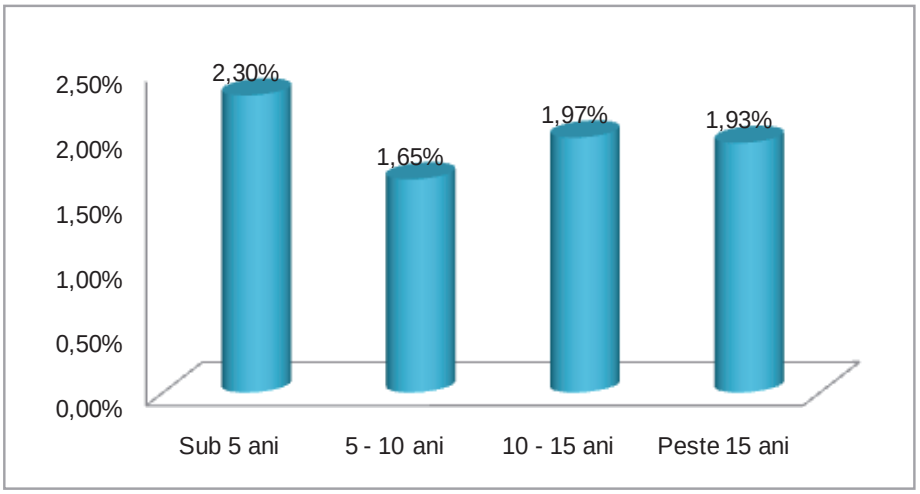


Figura 9.8
Diferenţierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaţilor, în funcţie de vârsta IMM-urilor

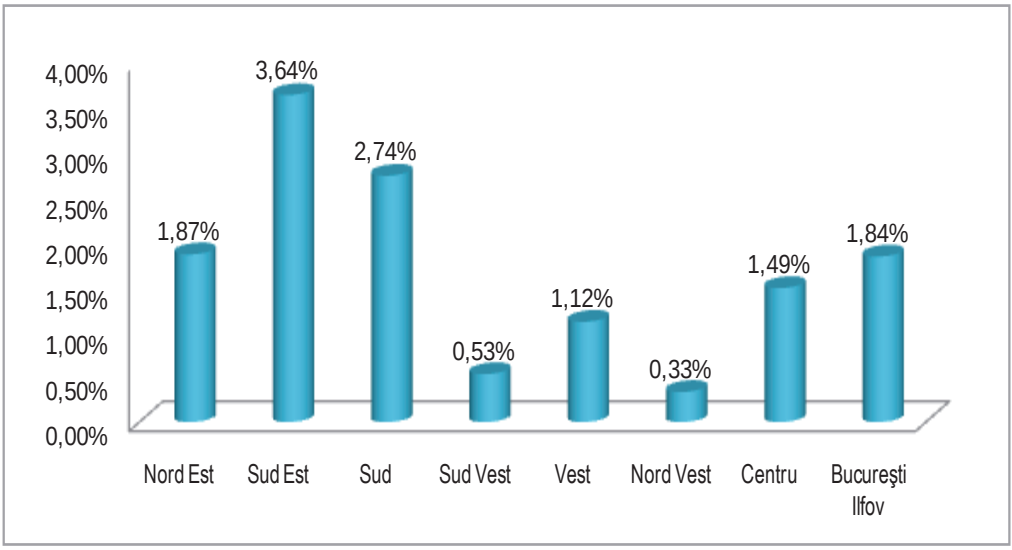


Figura 9.9

Diferenţierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaţilor, în funcţie de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

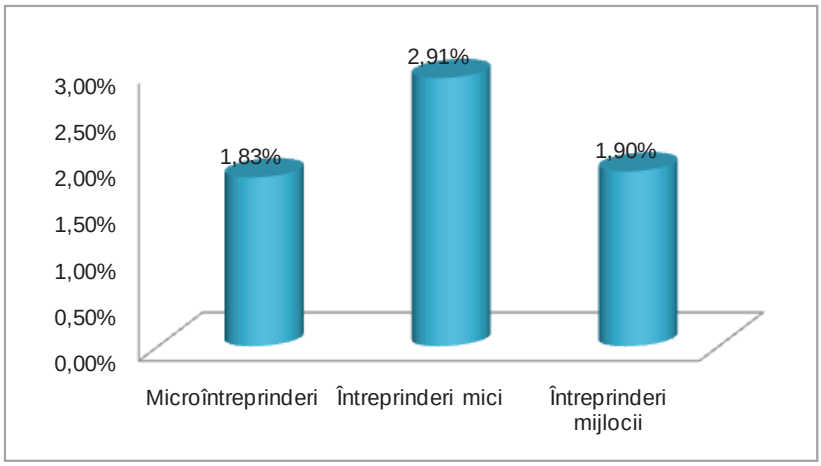


Figura 9.10
Diferenţierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaţilor, în funcţie de mărimea firmelor

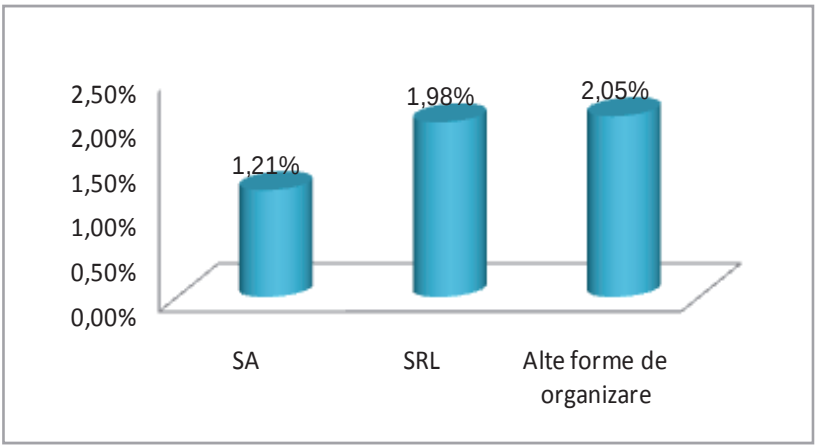


Figura 9.11
Diferenţierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaţilor, în funcţie de forma de organizare a IMM-urilor

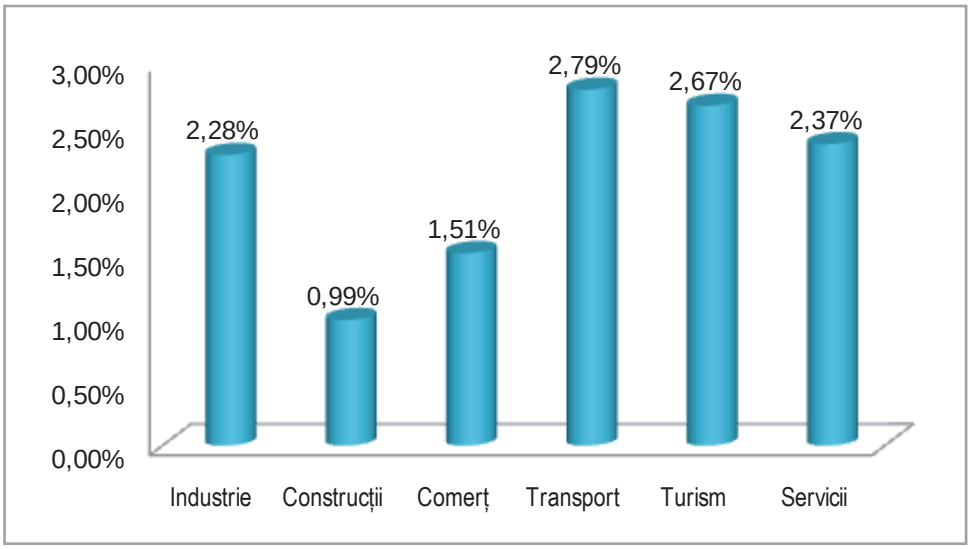


Figura 9.12

Diferenţierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaţilor, în funcţie de domeniul de activitate al firmelor

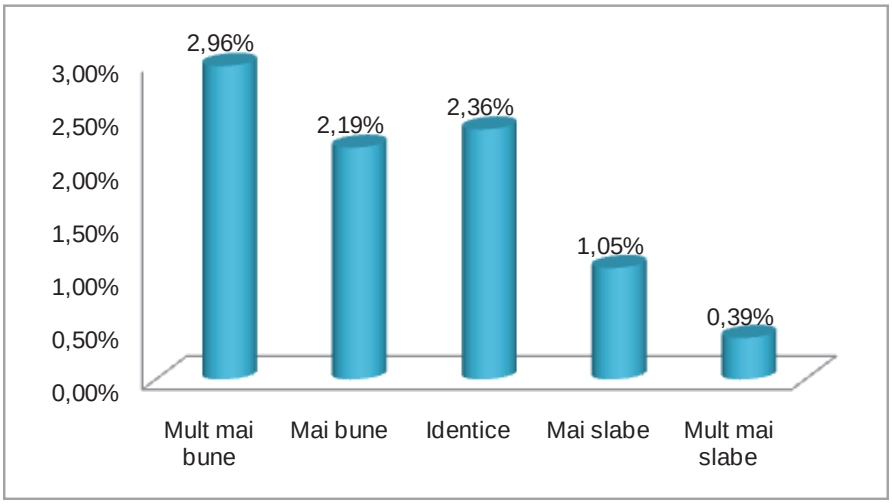


Figura 9.13
Diferenţierea procentului mediu din cifra de afaceri alocat trainingului angajaţilor, în funcţie de performanţele organizaţiilor în 2015 comparativ cu 2014

9.6. Ponderea angajaţilor care au beneficiat de training

Procentul mediu al salariaţilor care au beneficiat de training în anul 2015 este de 15,37% la nivelul eşantionului, reliefând că IMM-urile din România acordă o atenţie relativ scăzută perfecţionării personalului.

Luând în considerare **procentul mediu al angajaţilor** care au beneficiat de training în funcţie de **vârsta, apartenenţa regională, dimensiunea, forma de organizare juridică, ramura de activitate şi performanţele IMM-urilor în 2015 faţă de 2014**, se observă că cele mai ridicate niveluri se înregistrează în rândul companiilor cu vârsta de 10 - 15 ani (17,14%), agenţilor economici din Vest (30,08%), organizaţiilor mijlocii (18,33%), SRL-urilor (16,13%), firmelor care activează în turism (28,33%) şi întreprinderilor care au înregistrat performanţe mai bune în anul 2015 comparativ cu 2014 (28,19%). Vezi figurile 9.14 - 9.19.

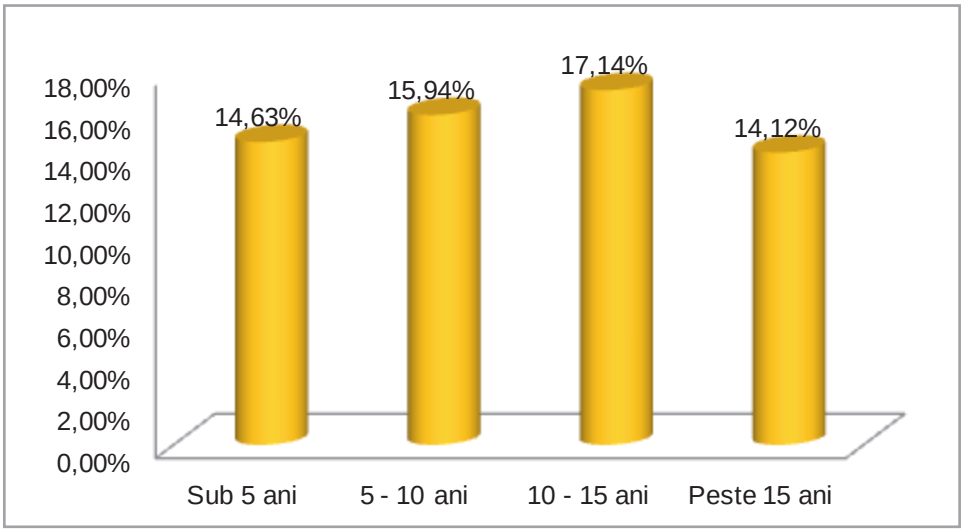


Figura 9.14

Diferenţierea procentului mediu al angajaţilor care au beneficiat de training, în funcţie de vârsta IMM-urilor

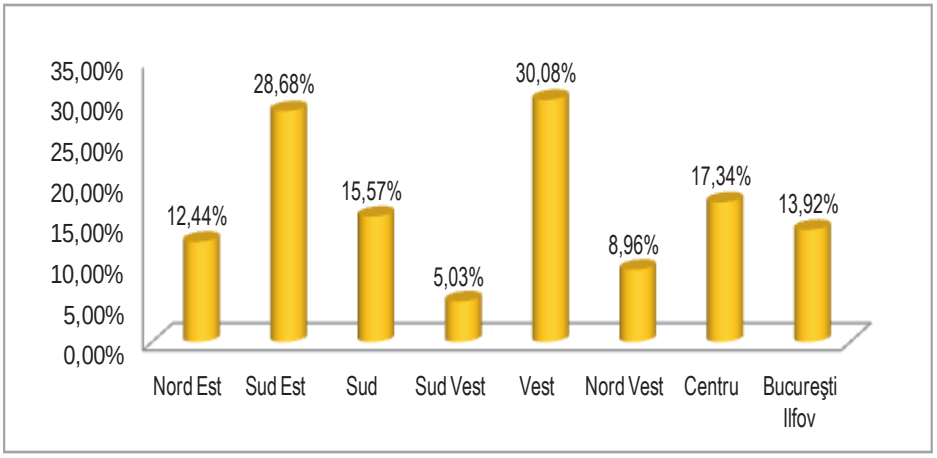


Figura 9.15

Diferenţierea procentului mediu al angajaţilor care au beneficiat de training, în funcţie de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM - urile

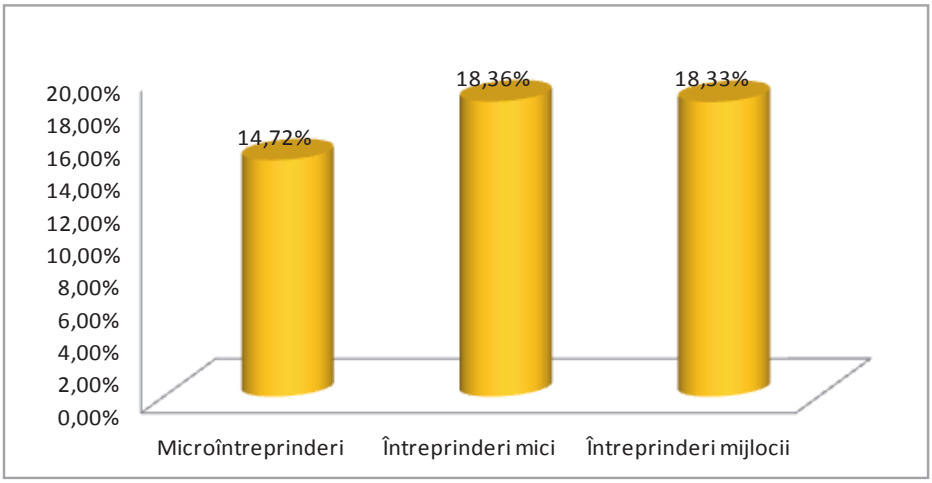


Figura 9.16

Diferenţierea procentului mediu al angajaţilor care au beneficiat de training, în funcţie de dimensiunea firmelor

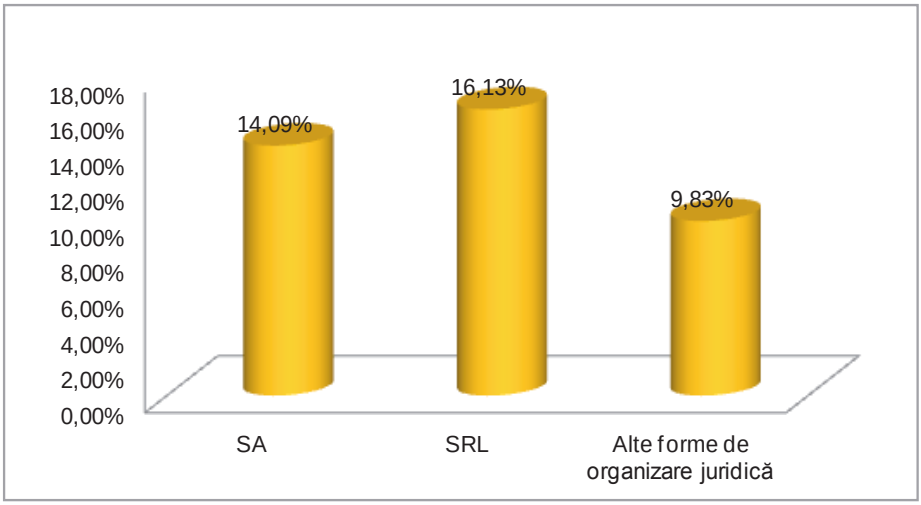


Figura 9.17

Diferenţierea procentului mediu al angajaţilor care au beneficiat de training, în funcţie de forma de organizare juridică a companiilor

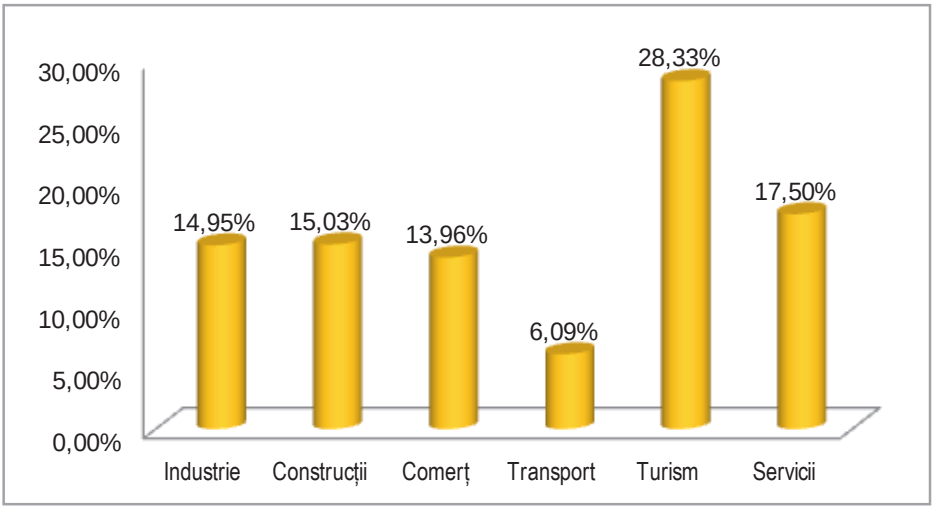


Figura 9.18

Diferenţierea procentului mediu al angajaţilor care au beneficiat de training, în funcţie de domeniul de activitate al întreprinderilor

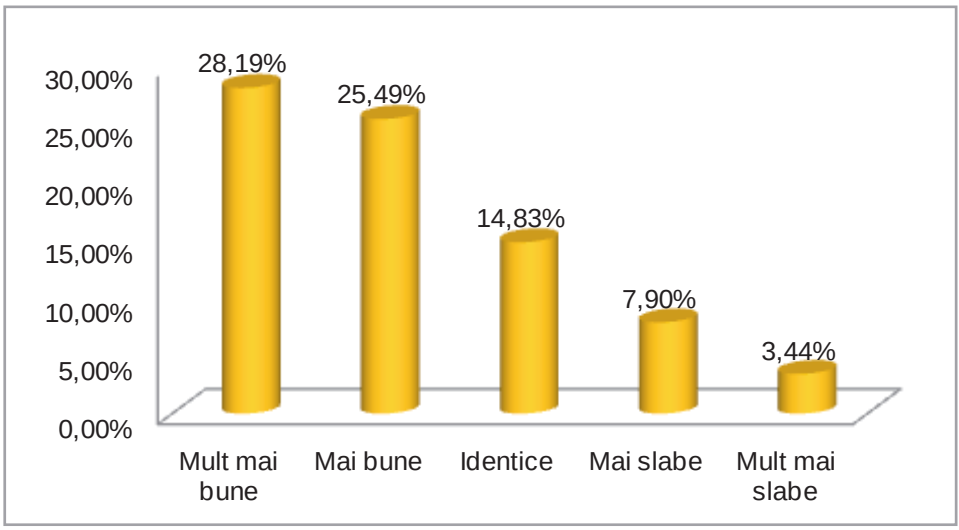


Figura 9.19

Diferenţierea procentului mediu al angajaţilor care au beneficiat de training, în funcţie de performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014

9.7. Procentul persoanelor cu studii superioare în totalul angajaţilor firmelor mici şi mijlocii

Investigarea IMM-urilor din punctul de vedere al **ponderii angajaţilor cu studii superioare** relevă următoarele: în **32,78% dintre întreprinderi nu lucrează absolvenţi ai învăţământului superior, 27,36% din firme consemnează între 75% şi 100% de persoane cu studii universitare, 20,75% dintre organizaţii deţin un procent de 25-50% al angajaţilor cu facultate, 13,31% din unităţi economice au un procentaj de 0-25% al salariaţilor care au terminat o formă superioară de învăţământ, iar 5,79% din companii înregistrează o proporţie a licenţiaţilor de 50-75%**. Dacă avem în vedere că **ponderea medie pe eşantion a absolvenţilor de instituţii universitare este de 41,36**%, iar procentul persoanelor cu studii superioare în totalul populaţiei ocupate este de sub 20% în România şi de aproximativ 30% în Uniunea Europeană, putem trage concluzia că sectorul IMM-urilor din ţara noastră înregistrează un nivel bun de intelectualizare, ce constituie o premisă favorabilă desfăşurării unor activităţi performante. Reprezentarea grafică a acestei situaţii este redată în figura 9.20.

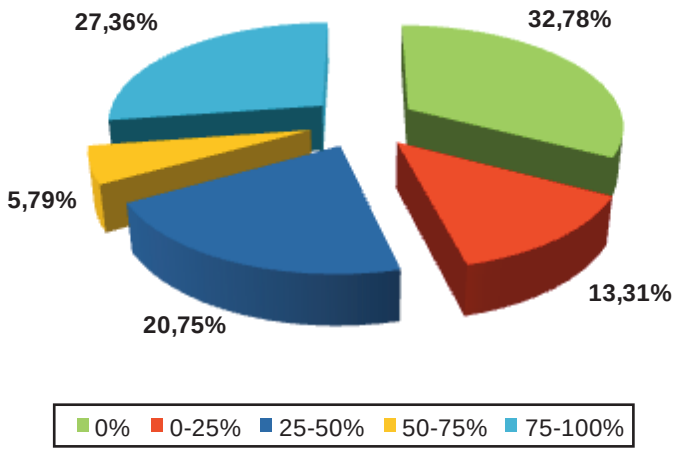


Figura 9.20

Ponderea salariaţilor cu studii superioare

Gruparea unităţilor economice **pe clase de mărime** (tabelul 9.21) scoate în evidenţă următoarele aspecte:

- procentajele întreprinderilor în care îşi desfăşoară activitatea 0-25 persoane cu studii universitare cresc odată cu amplificarea dimensiunii IMM-urilor;

- firmele în care lucrează între 75% şi 100% de salariaţi care au urmat o formă de învăţământ universitar înregistrează frecvenţe invers proporţionale cu mărimea organizațiilor;
- companiile mici dețin procentaje mai ridicate ale unităților economice în cadrul cărora activează 25-50% și 50-75% persoane licențiate.

Tabelul 9.21
Diferenţierea ponderii angajaţilor cu studii superioare, în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea salariaţilor cu studii superioare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	0%	35,46%	20,16%	21,21%
2.	0 – 25 %	9,51%	25,58%	40,91%
3.	25 – 50 %	19,02%	29,46%	27,27%
4.	50 – 75 %	4,36%	16,28%	4,55%
5.	75 – 100%	31,66%	8,53%	6,06%

Dacă abordăm organizaţiile pe **ramuri de activitate economică** observăm următoarele:

- companiile în care nu lucrează nicio persoană cu studii superioare sunt mai numeroase în transporturi (39,53%) şi mai reduse procentual în servicii (28,53%);
- firmele din industrie consemnează un procent mai mare de IMM-uri în care muncesc 25-50% şi 50-75% de persoane cu facultatea absolvită (22,82%, respectiv 9,13%);
- în ceea ce priveşte întreprinderile care au 75-100% salariaţi cu studii universitare, cea mai ridicată pondere este deţinută de entităţile din turism (40%), iar cea mai scăzută proporţie este înregistrată de unităţile din transporturi (18,60%).

Tabelul 9.22
Diferenţierea ponderii angajaţilor cu studii superioare, în funcţie de ramurile în care activează IMM-urile

Nr. crt.	Ponderea salariaţilor cu studii superioare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	0%	28,63%	35,56%	37,27%	39,53%	36,67%	28,53%
2.	0 – 25 %	20,75%	16,67%	9,38%	20,93%	10,00%	10,58%
3.	25 – 50 %	22,82%	22,22%	19,57%	18,60%	10,00%	21,47%
4.	50 – 75 %	9,13%	5,56%	5,63%	2,33%	3,33%	4,17%
5.	75 – 100%	18,67%	20,00%	28,15%	18,60%	40,00%	35,26%

Luând în considerare vechimea, regiunile de dezvoltare, dimensiunea, organizarea juridică, domeniul de activitate al firmelor, pregătirea întreprinzătorilor şi performanţele IMM-urilor în 2014 comparativ cu 2013 (figurile 9.21 - 9.27), se constată că **cele mai ridicate ponderi medii ale angajaţilor cu studii superioare** se consemnează în cadrul companiilor care au sub 5 ani vechime (48,49%), operatorilor economici din Nord Vest (54,38%), microfirmelor (43,88%), entităţilor cu altă formă de organizare juridică (42,84%), unităţilor din servicii (48,15%), organizaţiilor ai căror întreprinzători au studii universitare (51,09%) şi întreprinderilor care au obţinut performanţe mai slabe în anul 2015 comparativ cu 2014 (46,35%).

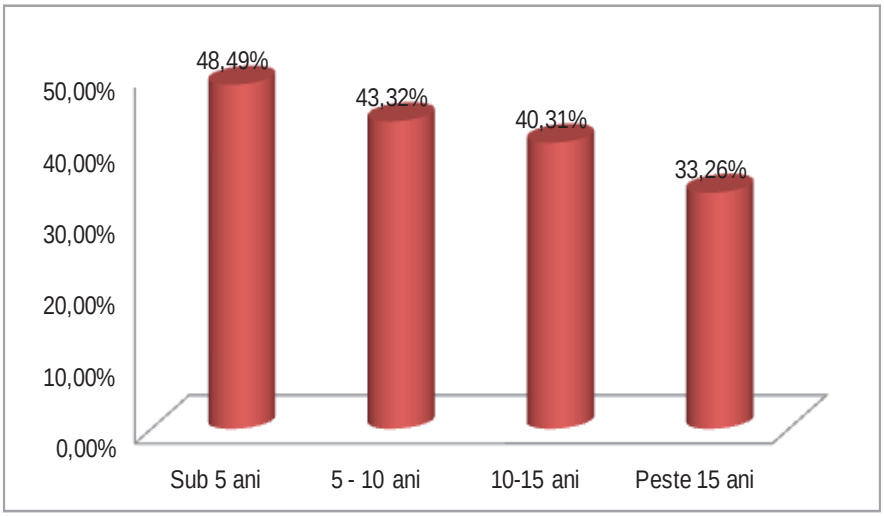


Figura 9.21
Ponderea medie a angajaţilor cu studii superioare, în funcţie de vârsta companiilor

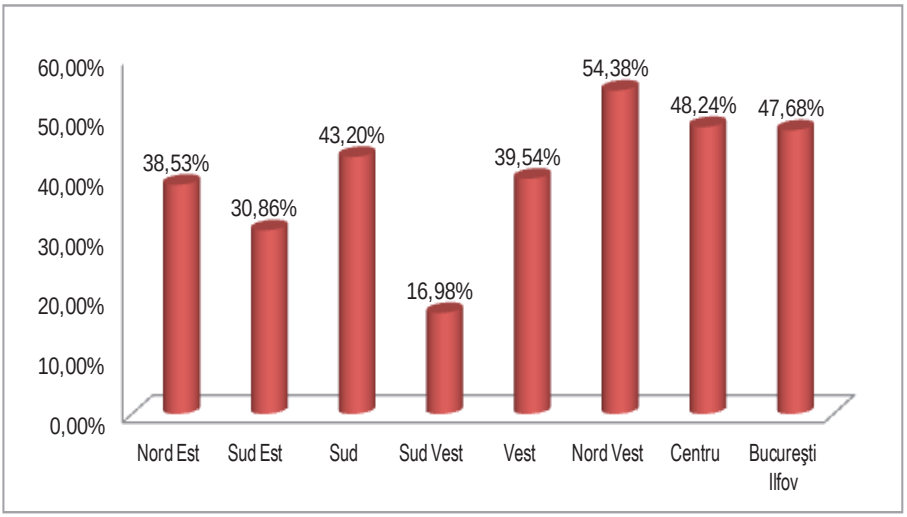


Figura 9.22
Ponderea medie a angajaţilor cu studii superioare, în funcţie de regiunile de dezvoltare din care fac parte IMM-urile

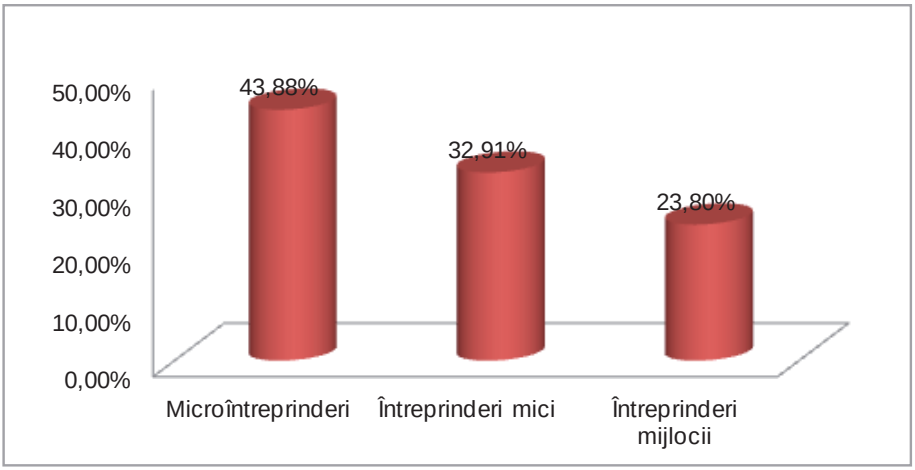


Figura 9.23
Ponderea medie a angajaţilor cu studii superioare, în funcţie de mărimea întreprinderilor

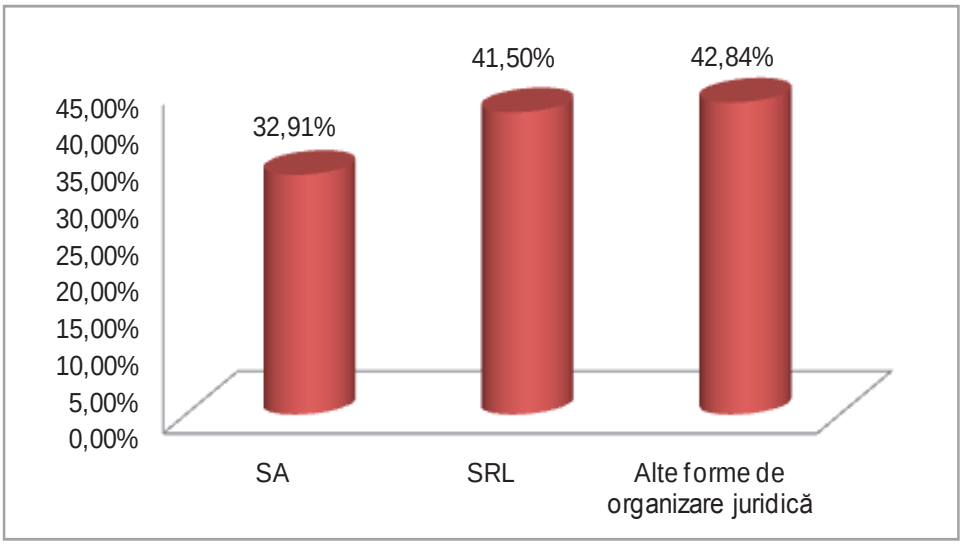


Figura 9.24
Ponderea medie a angajaţilor cu studii superioare, în funcţie de forma de organizare a agenţilor economici

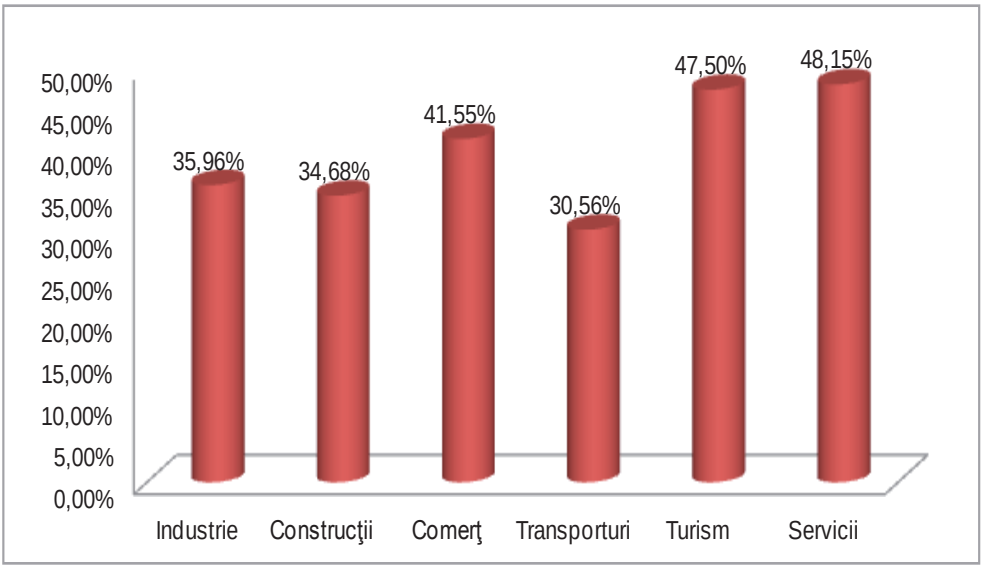


Figura 9.25

Ponderea medie a angajaţilor cu studii superioare, în funcţie de ramurile în care activează IMM-urile

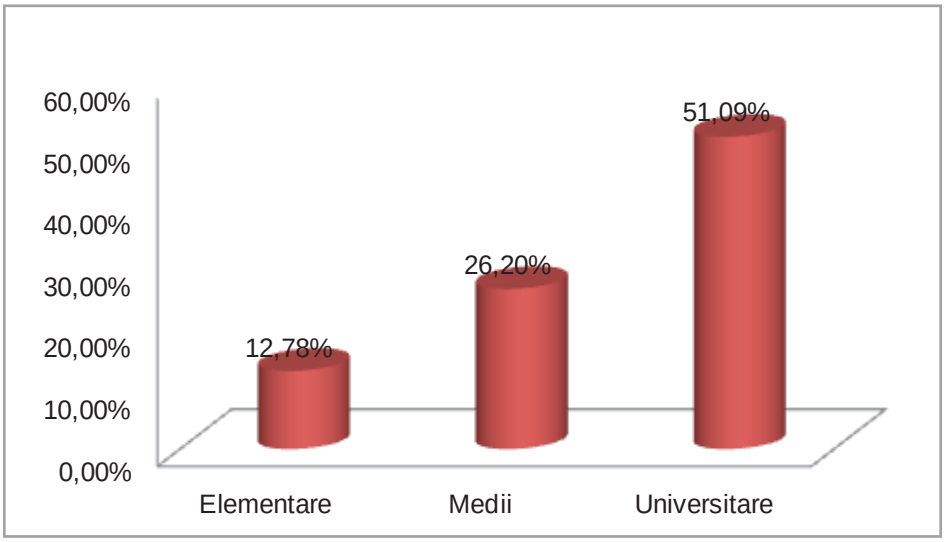


Figura 9.26

Ponderea medie a angajaţilor cu studii superioare, în funcţie de nivelul de pregătire a întreprinzătorilor

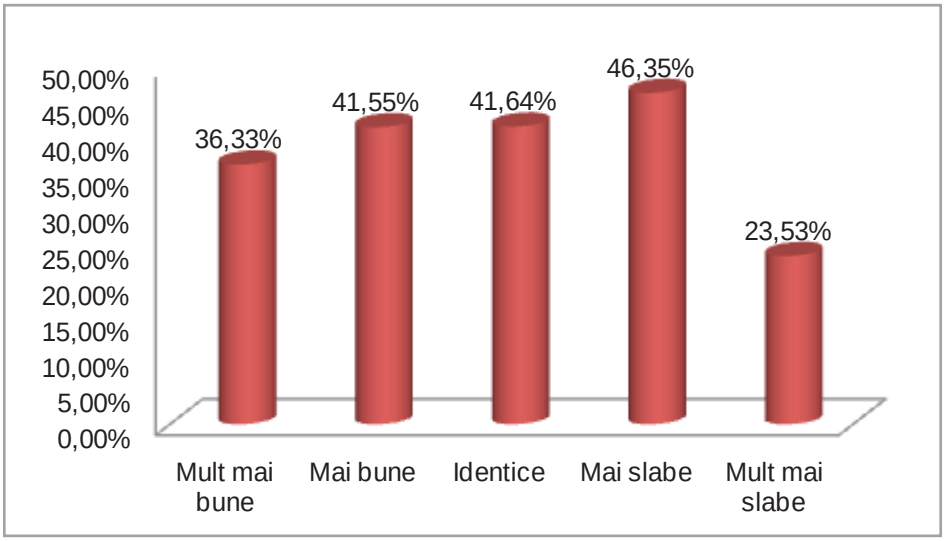


Figura 9.27

Ponderea medie a angajaţilor cu studii superioare, în funcţie de performanţele firmei în 2014 comparativ cu 2013

9.8. Proporţia persoanelor de sex masculin în totalul salariaţilor din IMM-uri

Având în vedere **ponderea angajaţilor de sex masculin** din IMM-uri, rezultatele sondajului evidenţiază următoarele: **în 31,47% din firme nu activează niciun bărbat, 30% din întreprinderi consemnează un procent cuprins între 0% şi 50%**, 20,64% din companii au numai salariaţi de gen bărbătesc, iar 17,89% din organizaţii înregistrează personal masculin în proporţie de 50-100%. Vezi figura 9.28. De asemenea, ancheta a relevat că **procentul mediu al bărbaţilor pe IMM este 45,27%**, sub nivelul populaţiei active de sex masculin la nivelul întregii economii.

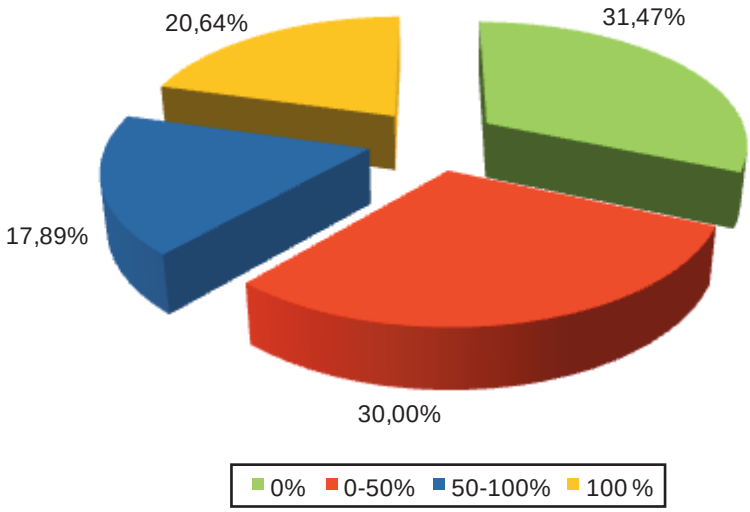


Figura 9.28
Ponderea bărbaţilor în totalul angajaţilor

Investigarea firmelor pe **regiuni de dezvoltare** (tabelul 9.23) evidenţiază următoarele aspecte relevante:

- organizaţiile din regiunea de Sud Vest consemnează o proporţie superioară a firmelor în care nu lucrează niciun bărbat (61,26%);
- întreprinderile din Sud Est deţin o pondere mai ridicată de unităţi economice care au între 0-50% salariaţi de sex masculin (37,93%), iar cele din Nord Est se remarcă printr-un procentaj superior de IMM-uri în cadrul cărora lucrează între 50% şi 100% bărbaţi (40,91%);
- companiile din regiunea București - Ilfov înregistrează cel mai mare procent al agenţilor economici în care îşi desfăşoară activitatea numai persoane de gen bărbătesc (28,87%).



Tabelul 9.23
Ponderea bărbaţilor în totalul angajaţilor
în funcţie de apartenenţa regională a firmelor mici şi mijlocii

Nr. crt.	Ponderea bărbaţilor în totalul angajaţilor		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	**0 %**	16,67%	26,21%	28,21%	61,26%	23,08%	21,05%	42,72%	28,35%
3.	**0 – 50 %**	31,82%	37,93%	33,33%	19,82%	23,08%	34,21%	29,13%	27,56%
4.	**50 – 100 %**	40,91%	23,45%	18,46%	3,60%	46,15%	22,37%	12,62%	15,22%
5.	**100 %**	10,61%	12,41%	20,00%	15,32%	7,69%	22,37%	15,53%	28,87%

Grupând IMM-urile **în funcţie de mărime** (vezi tabelul 9.24), constatăm următoarele:

- pe măsura amplificării dimensiunii organizaţiilor se reduc proporţiile companiilor în care activează numai bărbaţi;
- odată cu mărirea taliei întreprinderilor cresc şi procentele de IMM-uri care au 50-100% din angajaţi de sex masculin;
- microfirmerle ies in evidenţă printr-un procent superior de angajatori care nu au niciun angajat de gen bărbătesc (34,75%), iar companiile mici se remarcă prin ponderea mai mare de entităţi în care până la 50% din angajaţi sunt bărbaţi (36,43%).

Tabelul 9.24
Ponderea bărbaţilor în totalul angajaţilor, în funcţie de clasa de mărime a IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea bărbaţilor în totalul angajaţilor	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**0 %**	34,75%	13,95%	21,21%
3.	**0 – 50 %**	29,16%	36,43%	28,79%
4.	**50 – 100 %**	11,96%	44,19%	46,97%
5.	**100 %**	24,13%	5,43%	3,03%

După cum se poate vedea în figurile 9.29 - 9.35, **procentul mediu al bărbaţilor în totalul angajaţilor** este mai ridicat în rândul întreprinderilor care au mai puțin de 5 ani vechime (46,21%), agenţilor economici din Nord Vest (53,07%), companiilor mici (51,51%), societăţilor cu răspundere limitată (46,39%), firmelor din construcţii (65,82%), organizaţiilor ai căror întreprinzători au studii medii (45,87%) şi IMM-urilor care au înregistrat performanţe mult mai bune în anul 2015 comparativ cu 2014 (52,37%).

sodexo

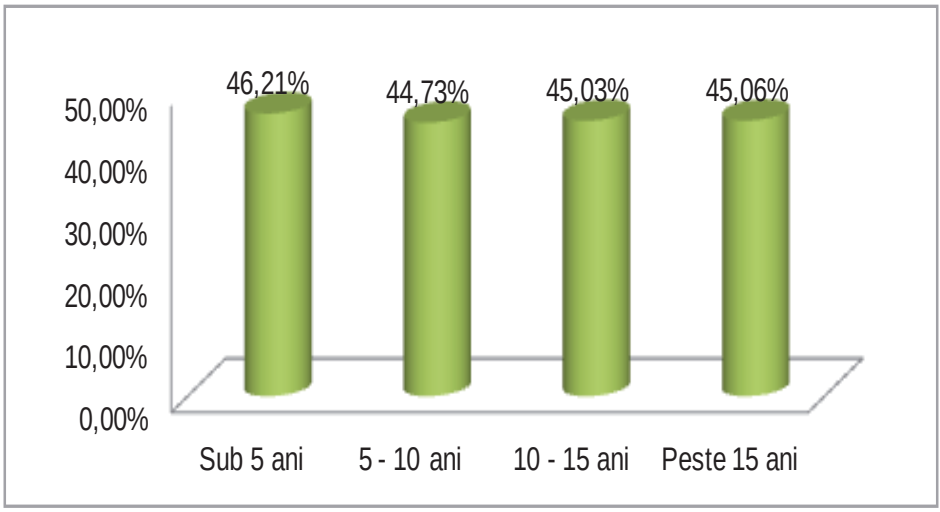


Figura 9.29

Procentul mediu al bărbaţilor în totalul angajaţilor, în funcţie de vechimea firmelor

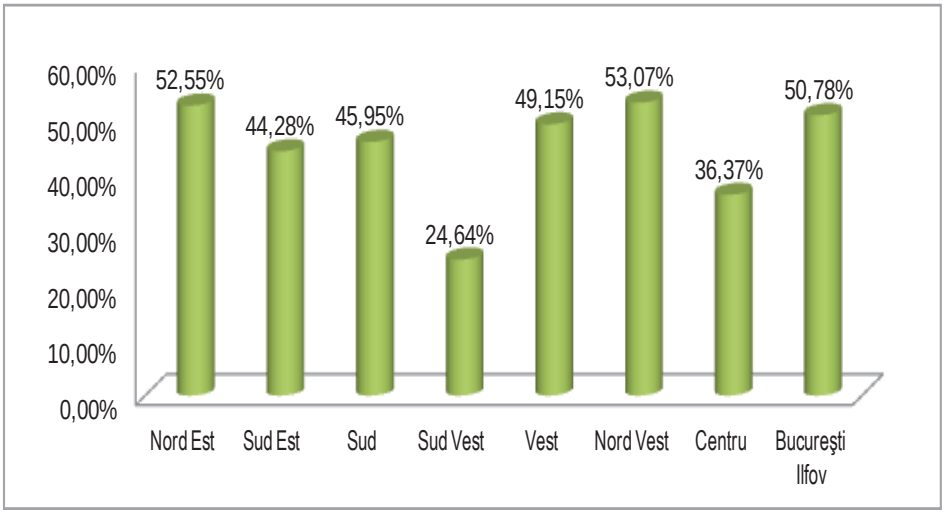


Figura 9.30
Ponderea medie a bărbaţilor în totalul angajaţilor, în funcţie de apartenenţa regională a întreprinderilor

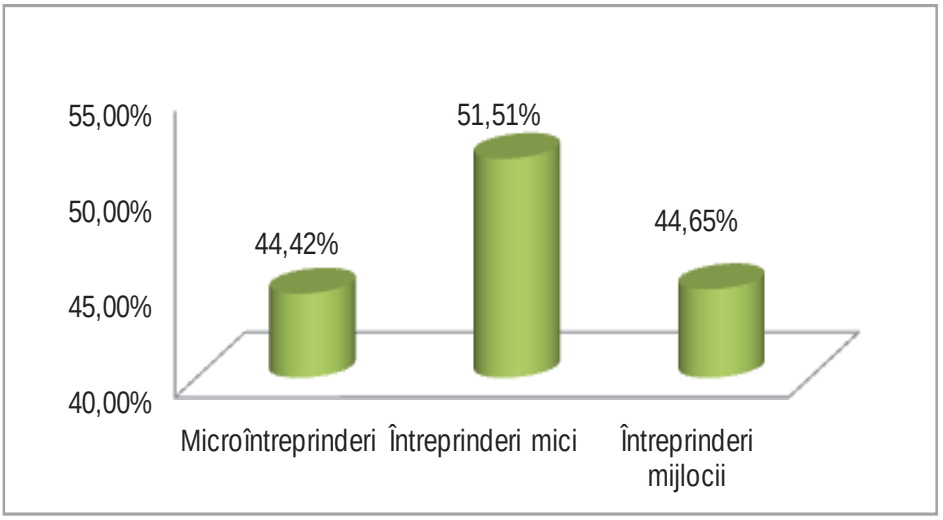


Figura 9.31
Procentul mediu al bărbaţilor în totalul angajaţilor, în funcţie mărimea IMM-urilor

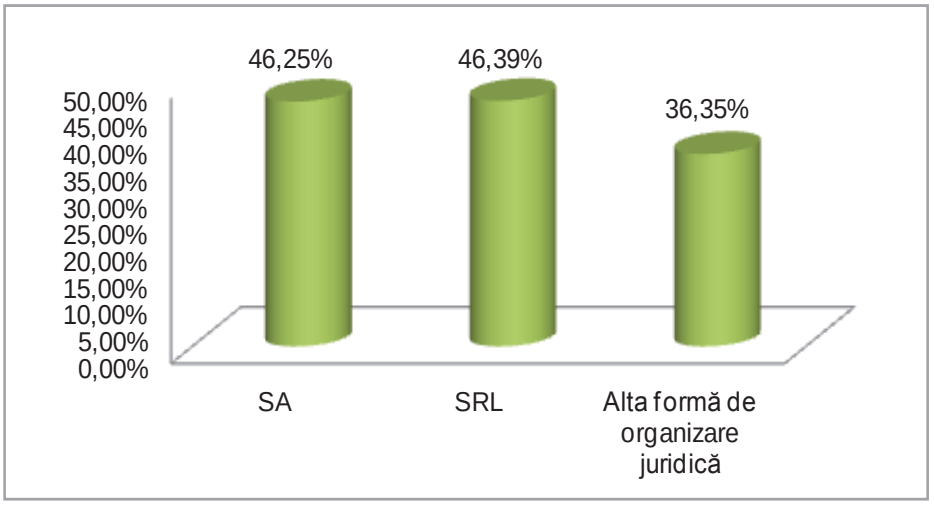


Figura 9.32
Ponderea medie a bărbaţilor în totalul salariaţilor, în funcţie de forma de organizare juridică a firmelor

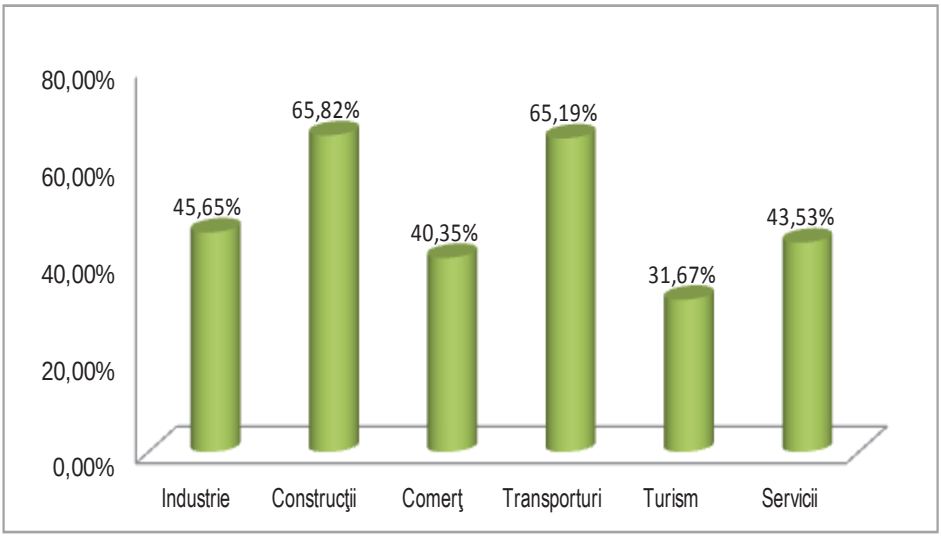


Figura 9.33
Procentul mediu al bărbaţilor în totalul angajaţilor, în funcţie de domeniul în care activează IMM-urile

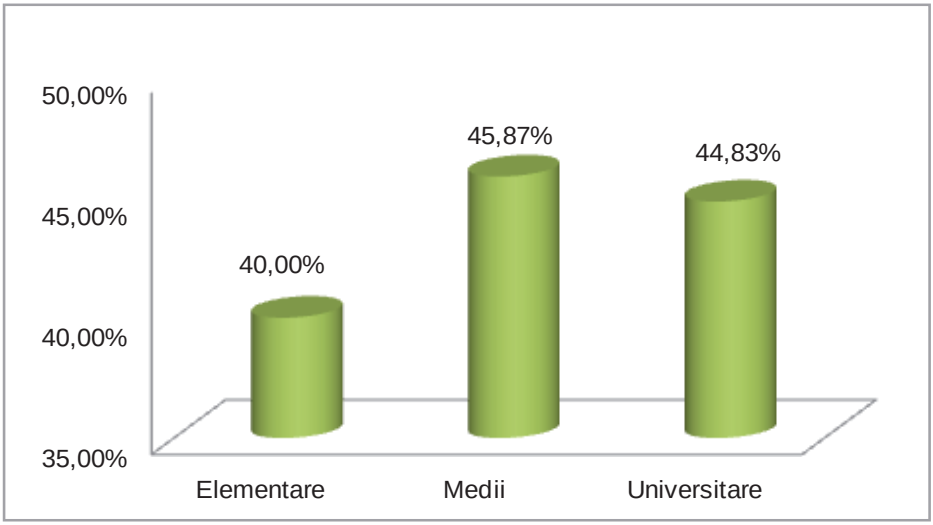


Figura 9.34
Procentul mediu al bărbaţilor în totalul angajaţilor, în funcţie de studiile întreprinzătorilor

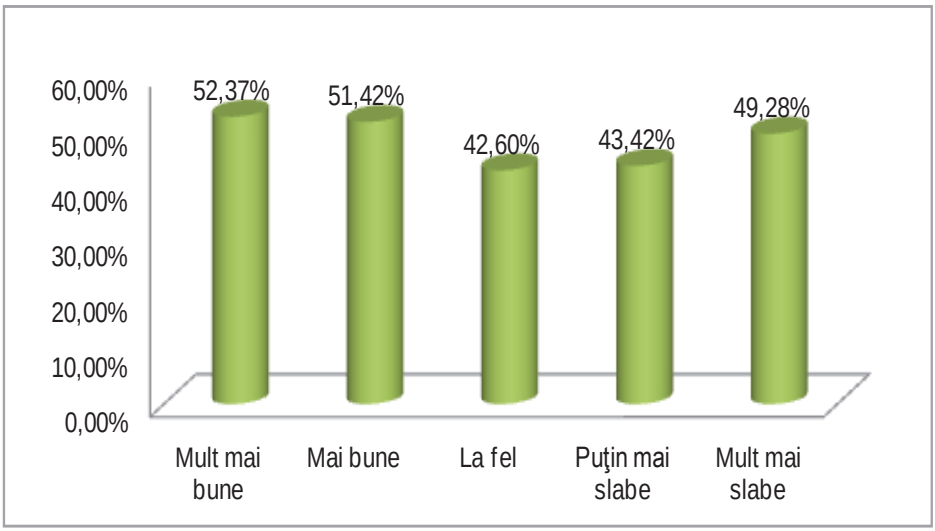


Figura 9.35
Procentul mediu al bărbaţilor în totalul angajaţilor, în funcţie de performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014

9.9. Frecvenţa angajaţilor cu experienţă în cadrul întreprinderilor mici şi mijlocii

În ceea ce priveşte **experienţa angajaţilor,** rezultatele anchetei relevă că IMM-urile înregistrează următoarele ponderi ale persoanelor care au o vechime de peste 15 ani în domeniul în care activează: **68,90% dintre companii consemnează un procent de 0-25%**, **12,66% dintre firme au peste 75%**, **11,65% din organizaţii au indicat un procentaj de 50-75%,** iar **6,79% din angajatori deţin o proporţie de 25-50%**.

Luând în considerare că **procentul mediu la nivelul eşantionului este de 21,90%** şi că peste 2/ 3 din firme au la dispoziţie mai puţin de 25% de salariaţi cu experienţă îndelungată în sfera în care îşi desfăşoară activitatea, se poate concluziona că frecvenţa resurselor umane cu un grad ridicat de specializare este relativ redusă în cadrul sectorului de IMM-uri din România. Detalii in figura 9.36.

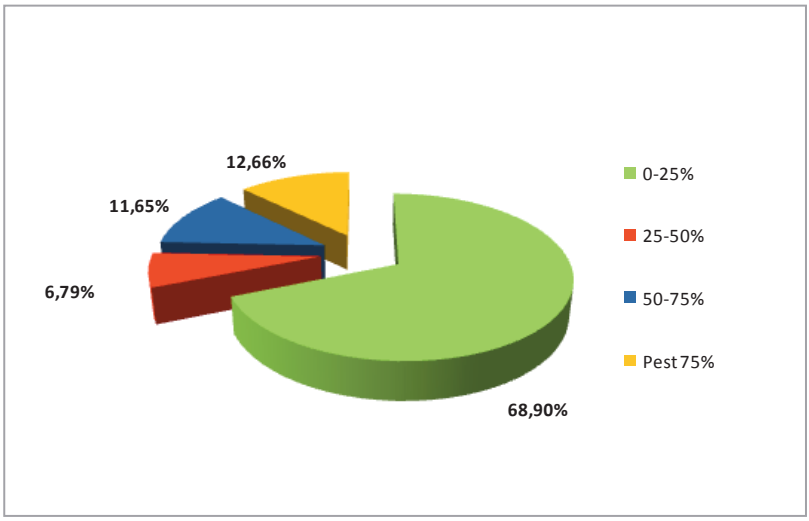


Figura 9.36
Ponderea angajaţilor din IMM-uri cu peste 15 ani de experienţă în domeniul în care activează

Examinarea **companiilor după dimensiune** (tabelul 9.25) evidenţiază următoarele aspecte:

- odată cu amplificarea dimensiunii organizaţiilor se înregistrează şi creşterea ponderilor operatorilir economici care au 25-50% și 50-75% salariaţi cu o vechime de peste 15 ani în branşă şi se reduc proporţiile companiilor în care activează peste 75% personal cu experienţă;
- microfirmele înregistrează cel mai ridicat procentaj al entităților în care 75% din salariaţi sunt experimentaţi (13,63%), iar companiile mici deţin o pondere inferioară a unităţilor economice în care peste 75% din personal îşi desfăşoară activitatea în acelaşi domeniu de peste 15 ani (7,75%)

Tabelul 9.25
Diferenţierea ponderii angajaţilor cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea salariaţilor cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul lor de activitate	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**0 – 25 %**	73.18%	55.81%	36.36%
2.	**25 – 50 %**	4.36%	14.73%	24.24%
3.	**50 – 75 %**	8.83%	21.71%	30.30%
4.	**Peste 75%**	13.63%	7.75%	9.09%

Având în vedere **vârsta, apartenenţa regională, dimensiunea, forma de organizare juridică, ramura de activitate şi performanţele companiilor** se constată că **procentul mediu al angajaţilor care au vechime** îndelungată în domeniu consemnează frecvenţe mai ample în rândul entităţilor care funcţionează de peste 15 ani (35,01%), IMM-urilor din regiunea de Sud (38,05%), întreprinderilor mijlocii (35,50%), societăţilor pe acțiuni (36,44%), operatorilor din industrie (30,07%) şi firmelor care au înregistrat performanţe mult mai bune în anul 2015 comparativ cu 2014 (36,67%). Informaţii suplimentare sunt prezentate în figurile 9.37 - 9.42.

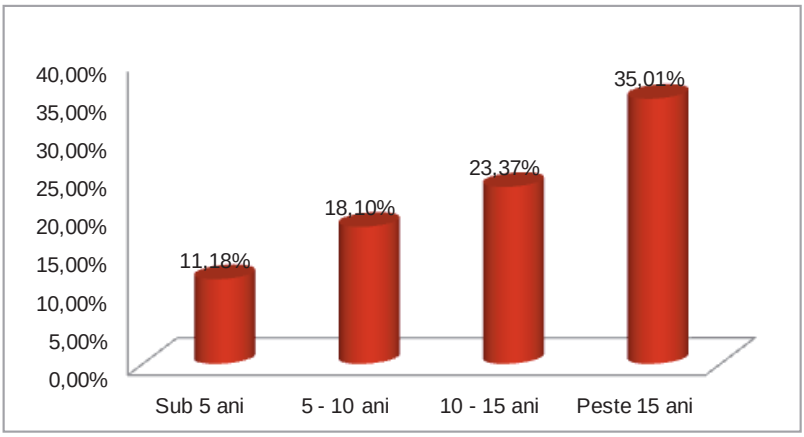


Figura 9.37
Diferenţierea ponderii medii a angajaţilor cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate în funcţie de vârsta firmelor

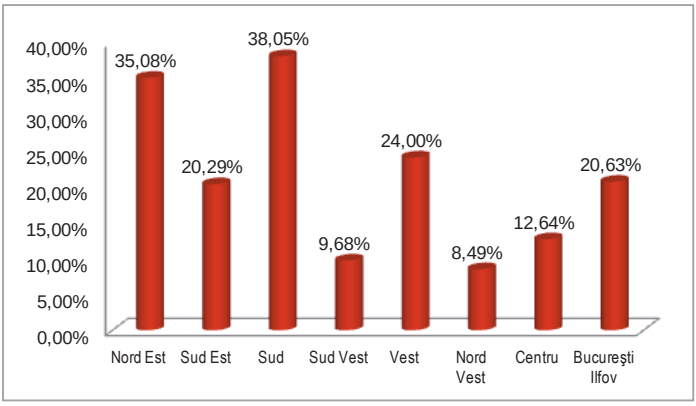


Figura 9.38

Ponderea medie a salariaţilor cu vechime mai mare de15 ani în domeniul actual de activitate în funcţie de apartenenţa regională a agenţilor economici

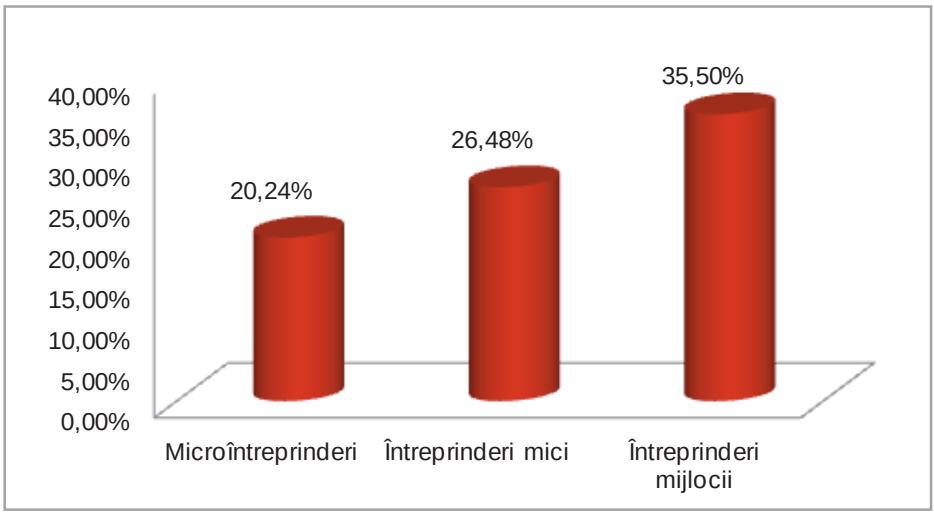


Figura 9.39

Diferenţierea ponderii medii a angajaţilor cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate în funcţie de dimensiunea IMM-uri

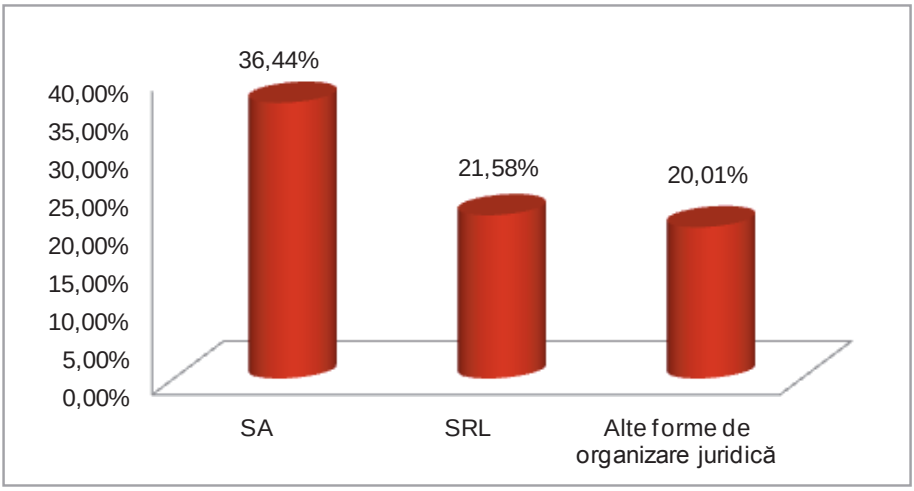


Figura 9.40
Ponderea medie a persoanelor cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate în funcţie de forma de organizare juridică a companiilor

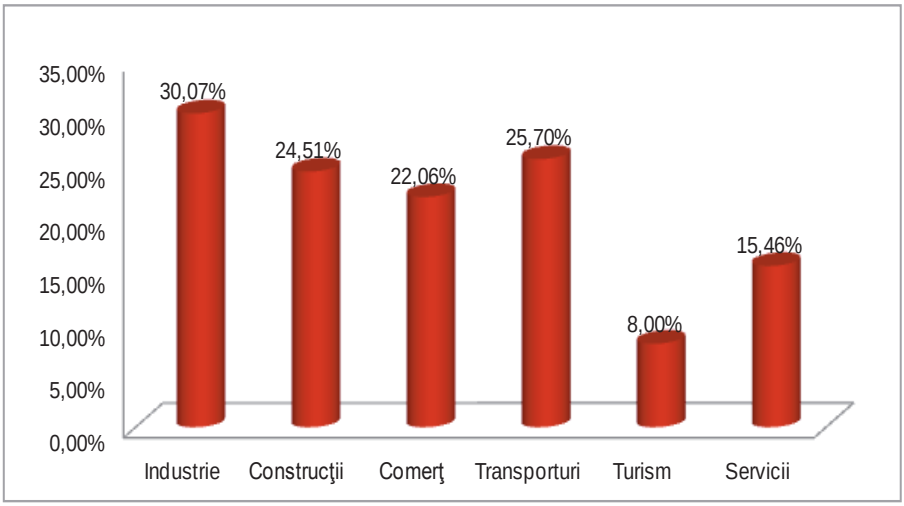


Figura 9.41

Diferenţierea ponderii medii a angajaţilor cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate în funcţie de ramurile din care fac parte IMM-urile

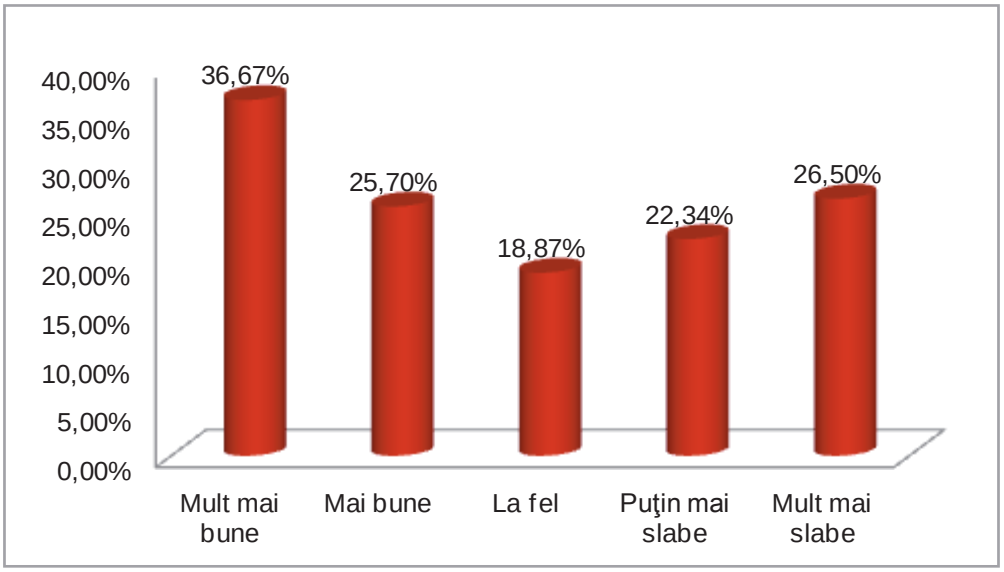


Figura 9.42
Diferenţierea ponderii medii a angajaţilor cu vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate în funcţie de performanţele firmei în 2014 comparativ cu 201

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- În 2015 faţă de 2014 au fost angajate în medie pe IMM 1,87 persoane, au părăsit firma 1,28 persoane, rezultând un spor mediu de personal de 0,59 pe întreprindere.
- Peste 92% din firme au angajat mai puţin de 5 salariaţi şi doar 1,47% din IMM-uri au încadrat în muncă mai mult 20 de persoane.
- Numărul mediu de persoane angajate în 2015 înregistrează un nivel mai ridicat în IMM-urile cu vechime de peste 15 ani (3,47 persoane), companiile din regiunea Vest (6,15), firmele mijlocii (16,15), societăţile pe acţiuni (9,69) şi întreprinderile din sectorul transporturilor (3,91).
- Variaţia medie de personal este mai amplă în firmele mai vechi de 15 ani (1,43 angajaţi), întreprinderile din Sud Est (1,69), companiile de dimensiune medie (4,33), SRL-urilor (0,68) şi agenţii economici din constrcţii (1,58).
- Cele mai frecvente criterii de apreciere a salariaţilor întâlnite în cadrul IMM-urilor sunt: experienţa (în 58,49% dintre organizaţii), cunoştinţele şi abilităţile de specialitate deţinute (50,91%), competenţa în domeniul de activitate (49,73%%), fidelitatea faţă de firmă (36,77%), spiritul de responsabilitate (35,40%), gradul de implicare în companie (35,13%), conştiinciozitatea (34,31%) și capacitatea de efort (30,47%).
- 70,85% din unităţile economice au menţinut acelaşi nivel al salariului mediu în 2015 faţă de 2014.
- 12,37% dintre întreprinderi au crescut nivelul salariilor angajaţilor cu 0-5%, 7,97% din companii au mărit salariul mediu cu 5-10%, iar 2,93% dintre IMM-uri au efectuat diminuări ale salariilor de 0-5%.
- Organizaţiile în care salariul mediu a rămas la fel înregistrează o frecvenţă mai ridicată în rândul firmelor înfiinţate în ultimii 5 ani (76,47%), entităților din Sud Vest (83,78%), microîntreprinderilor (73,55%), SRL-urilor (72,27%) şi unităților din construcții (86,67%).
- aproximativ 2/ 3 dintre IMM-uri nu au derulat activităţi de training în decursul ultimului an.
- 20,82% din firme au dedicat trainingului 1-5 zile/ salariat, în 8,52% dintre companii au fost alocate 6-10 zile instruirii personalului, iar 2,11% din unități economice au realizat programe de pregătire a personalului de peste 10 zile.
- Frecvenţele activităţilor de training ce depăşesc în ultimul an 10 zile/ salariat sunt superioare în rândul care întreprinderilor mai vechi 15 ani

(3,10%), companiilor din Vest (7,69%), entităţilor mijlocii (10,61%), societăţilor pe acţiuni (2,78%), firmelor care activează în turism (6,67%) şi unităţilor cu performanţe mult mai bune în 2015 faţă de 2014 (7,41%).

- Procentul mediu alocat trainingului din cifra de afaceri este de 1,96% pe firmă şi înregistrează mărimi mai ridicate în cadrul organizaţiilor care au sub 5 ani vechime (2,30%), agenţilor economici din regiunea de Sud Est (3,64%), firmelor mici (2,291%), entităţilor cu alte forme juridice (2,05%), companiilor din sectorul transporturilor (2,79%) şi întreprinderilor care au înregistrat performanţe mai bune în cursul anului 2015 comparativ cu anul 2014 (2,96%).
- Proporţia medie a salariaţilor care au beneficiat de training este de 15,37%, cu niveluri superioare în rândul agenţilor economici cu vârsta de 10 - 15 ani (17,14%), firmelor din Vest (30,08%), organizaţiilor mijlocii (18,33%), SRL-urilor (16,13%), companiilor care activează în turism (28,33%) şi întreprinderilor care au înregistrat performanţe mai bune în anul 2015 comparativ cu 2014 (28,19%).
- Ponderea medie a angajaţilor cu studii superioare este de 41,36%, cu valori mai mari în cadrul companiilor care au sub 5 ani vechime (48,49%), operatorilor economici din Nord Vest (54,38%), microfirmelor (43,88%), entităţilor cu altă formă de organizare juridică (42,84%), unităţilor din servicii (48,15%), organizaţiilor ai căror întreprinzători au studii universitare (51,09%) şi întreprinderilor care au obţinut performanţe mai slabe în anul 2015 comparativ cu 2014 (46,35%).
- Procentul mediu al bărbaţilor pe IMM este 45,27% şi consemnează mărimi superioare în rândul întreprinderilor care au mai puţin de 5 ani vechime (46,21%), agenţilor economici din Nord Vest (53,07%), companiilor mici (51,51%), societăţilor cu răspundere limitată (46,39%), firmelor din construcţii (65,82%), organizaţiilor ai căror întreprinzători au studii medii (45,87%) şi IMM-urilor care au înregistrat performanţe mult mai bune în anul 2015 comparativ cu 2014 (52,37%).
- Ponderea medie a angajaţilor care au vechime mai mare de 15 ani în domeniul actual de activitate este de 21,90% şi înregistrează niveluri mai crescute în rândul firmelor care funcţionează de peste 15 ani (35,01%), IMM-urilor din regiunea de Sud (38,05%), entităţilor de dimensiune medie (35,50%), societăţilor pe acţiuni (36,44%), angajatorilor din industrie (30,07%) şi întreprinderilor care au înregistrat performanţe mult mai bune în anul 2015 comparativ cu 2014 (36,67%).

sodexo

Alpha IMM
Import-Export

Cu Alpha Bank ai susținere completă de acasă pentru afacerile tale din străinătate.
Deschide-ți un cont curent cu dobândă bonificată și beneficiezi de avantajele Campaniei Alpha IMM Import-Export:

- fără comisioane de deschidere de cont;
- schimburi valutare avantajoase;
- 50% reducere pentru tranzacțiile operaționale în lei prin Online Banking.

Vino la Alpha Bank și află toate avantajele pentru Importatori, Exportatori și companii de transport internațional

Costuri mici pentru afaceri la mare distanță

A8 E94

Maximizează-ți profitul și minimizează-ți costurile



ALPHA BANK

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

Capitolul 10

PIAŢA, CLIENŢII ŞI RELAŢIILE IMM-URILOR CU BENEFICIARII/ FURNIZORII

10.1. Piaţa IMM-urilor

Analiza pieţelor pe care IMM-urile îşi desfac produsele evidenţiază că **63,78%** dintre întreprinderi acţionează **pe piaţa locală**, **41,15%** din companii au în vedere **piaţa naţională**, **10,04%** dintre agenţii economici vizează **piaţa Uniunii Europene**, 4,11% din firme îşi vând produsele/ serviciile către pieţele unor ţări din afara Europei, iar 2,65% dintre organizaţii se orientează către piaţa altor ţări europene. Observăm că peste 3/ 5 din firmele mici şi mijlocii se focalizează asupra pieţelor locale, întrucât talia mai redusă nu le conferă forţa economică de a pătrunde şi pe alte pieţe. Vezi figura 10.1.

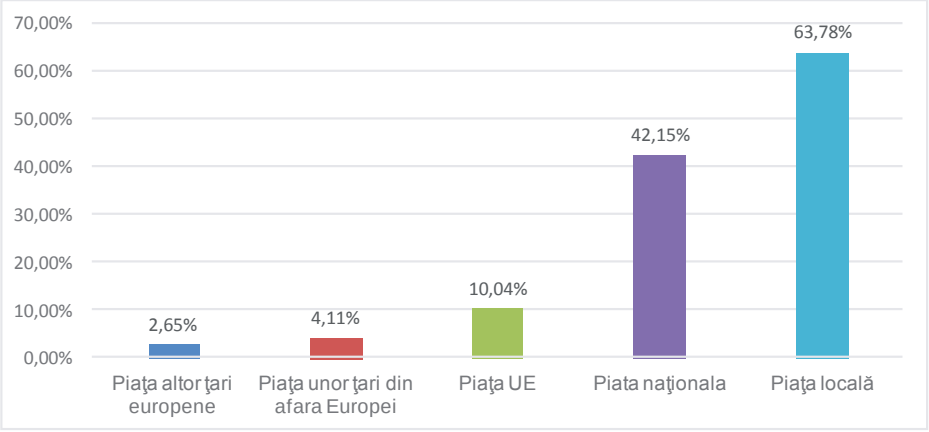


Figura 10.1
IMM-urile în funcţie de piaţa pe care activează

Dacă luăm în considerare IMM-urile în funcţie de **vârstă**, se remarcă următoarele aspecte:

- firmele care au mai mult de 15 ani deţin cele mai mari ale proporții companiilor care produc pentru piețele locală (71,38%), UE (15,52%), unor state din afara Europei (6,21%) și altor ţări europene (4,48%);
- în ceea ce privește organizațiile care au în vedere piaţa națională, unitățile economice de 10-15 ani înregistrează o pondere superioară (44,73%), iar întreprinderile mai vechi de 15 ani se remarcă printr-un procent mai scăzut (40,69%);

- IMM-urile înființate în ultimii 5 ani deţin consemnează cele mai reduse procentaje ale entităților care vizează piețele locală (58,28%), UE (6,21%), unor ţări neeuropene (2,41%) și altor state din Europa (1,38%).

Detalii în tabelul 10.1.

Tabelul 10.1
Destinaţia producţiei IMM-urilor în funcţie de vârsta lor

Nr. crt.	Destinaţia producţiei	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	**Piaţa locală**	58,28%	62,72%	62,45%	71,38%
2.	**Piata naţională**	41,38%	42,29%	44,73%	40,69%
3.	**Piaţa UE**	6,21%	7,53%	10,97%	15,52%
4.	**Piaţa unor ţări din afara Europei**	2,41%	4,66%	2,95%	6,21%
5.	**Piaţa altor ţări europene**	1,38%	2,87%	1,69%	4,48%

Grupând organizațiile în funcție de **apartenenţa regională**, se observă următoarele:

- întreprinderile din regiunea de Vest vizează într-o frecvenţă mai ridicată piețele locală (92,31%), UE (30,77%), unor state care nu fac parte din Europa (7,69%) și altor ţări europene (15,38%);
- firmele din Nord Vest activează în proporţii mai mari pe piaţa națională (63,64%) și mai reduse pe celelalte piețe;
- companiile din Sud Vest se adresează mai rar pieţei naționale, înregistrând un procent de numai 26,13%.

Vezi tabelul 10.3.

Tabelul 10.3
Procentul mediu al pieţelor locale/locale şi naţionale în totalul pieţei firmelor în funcţie de apartenenţa geografică

Nr. crt.	Destinaţia producţiei		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	**Piaţa locală**	80,30%	91,78%	73,85%	46,85%	92,31%	24,68%	50,49%	63,78%
2.	**Piata naţională**	46,97%	33,56%	36,92%	26,13%	61,54%	63,64%	53,40%	42,15%
3.	**Piaţa UE**	25,76%	13,70%	11,79%	5,41%	30,77%	5,19%	9,71%	10,04%



4.	**Piaţa unor ţări din afara Europei**	4,55%	6,16%	5,64%	3,60%	7,69%	0,00%	3,88%	4,11%
5.	**Piaţa altor ţări europene**	6,06%	4,11%	4,10%	1,80%	15,38%	0,00%	0,97%	2,65%

Încadrarea **IMM-urilor în funcţie de mărime** reliefează faptul că proporţional cu mărirea dimensiunii companiilor cresc şi procentajele firmelor care produc pentru piaţa locală naţională, piaţa Uniunii Europene şi piaţa altor state din afara și interiorul Europei.

Tabelul 10.4
Destinaţia producţiei IMM-urilor în funcţie de mărimea lor

Nr. crt.	Destinaţia producţiei	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**Piaţa locală**	63,49%	64,34%	66,67%
2.	**Piata naţională**	39,40%	53,49%	57,58%
3.	**Piaţa UE**	6,66%	20,16%	36,36%
4.	**Piaţa unor ţări din afara Europei**	2,77%	9,30%	12,12%
5.	**Piaţa altor ţări europene**	1,66%	5,43%	10,61%

Abordarea agenților economici după **forma de organizare juridică**, relevă următoarele aspecte:

- dacă ne referim la desfacerea produselor/ serviciilor pe piețele națională, UE, unor țări din exteriorul Europei și altor țări europene, SA-urile deţin proporții mai ridicate, iar operatorii economici cu altă formă de organizare juridică consemnează procentaje mai scăzute;
- entitățile altfel organizate din punct de vedere juridic activează mai frecvent, iar SRL-urile operează mai rar pe piaţa locală (77,69%, respectiv 61,87%).

Tabelul 10.5
Destinaţia producţiei IMM-urilor în funcţie de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Destinaţia producţiei	IMM-urile după de organizare juridică		
		SA	SRL	Altă formă de organizare juridică
1.	**Piaţa locală**	66,67%	61,87%	77,69%
2.	**Piata naţională**	52,78%	43,34%	29,75%

sodexo

3.	**Piaţa UE**	22,22%	10,33%	4,13%
4.	**Piaţa unor ţări din afara Europei**	5,56%	4,15%	3,31%
5.	**Piaţa altor ţări europene**	8,33%	2,56%	1,65%

Clasificarea **întreprinderilor după ramurile în care activează** (tabelul 10,6), reliefează următoarele:

- IMM-urile din industrie deţin ponderi superioare de întreprinderi care operează pe piaţa națională (49,79%), piaţa unor state din afara Europei (9,13%) și piaţa altor ţări europene (7,05%);
- organizațiile din domeniul comerțului înregistrează procentaje mai ridicate ale firmelor care au în vedere piaţa locală (71,81%), iar companiile din turism se adresează mai frecvent pieţei Uniunii Europene (26,67%);

Tabelul 10.6
Destinaţia producţiei IMM-urilor în funcţie de domeniul de activitate

Nr. crt.	Destinaţia producţiei	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	**Piaţa locală**	64,32%	59,34%	71,81%	58,14%	46,67%	57,46%
2.	**Piata naţională**	49,79%	49,45%	34,84%	46,51%	46,67%	41,90%
3.	**Piaţa UE**	21,16%	5,49%	5,32%	11,63%	26,67%	6,67%
4.	**Piaţa unor ţări din afara Europei**	9,13%	2,20%	2,66%	6,98%	6,67%	1,90%
5.	**Piaţa altor ţări europene**	7,05%	2,20%	1,06%	2,33%	0,00%	1,59%

10.2. Clienţii întreprinderilor mici şi mijlocii

Investigarea IMM-urilor în funcţie de categoriile de clienţi, relevă că din totalul unităților economice chestionate, **86,95% au drept clienţi persoanele fizice**, **54,74%** - **companiile din alte sectoare de activitate**, **39,87%** - **întreprinderile din industrie**, **38,50%** - **distribuitorii en–gross şi en-detail**, **36,86%** - **administraţia centrală şi locală**, iar **32,30% - exportatorii**. Vezi figura 10.2.

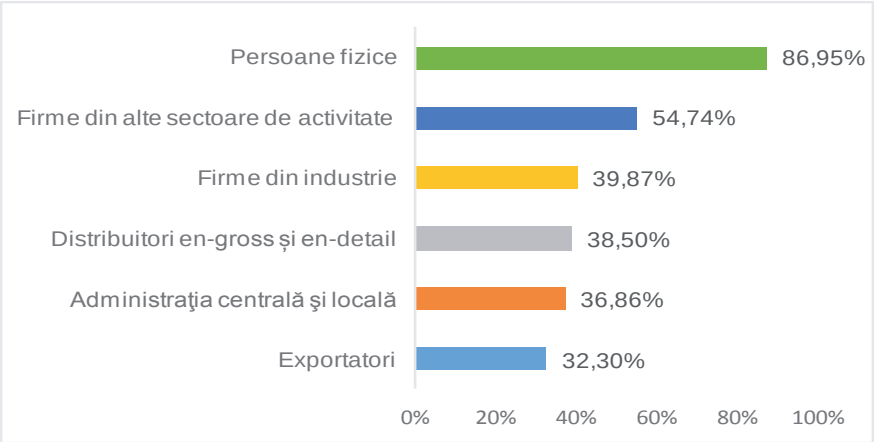


Figura 10.2
Structura IMM-urilor în funcţie de natura clienţilor

Având în vedere **proporţiile în care IMM-urile înregistrează categoriile de clienţi** mai sus enumerate, se observă următoarele:

- luând în considerare procentele mai mici de 30%, cei mai numeroşi clienţi sunt reprezentaţi de exportatori (categorie indicată în 81,36% dintre întreprinderi), distribuitorii en-gross şi en-detail (77,96%) şi administraţia centrală şi locală (67,08%);
- în cea ce privește proporţiile de 30-60%, pe primele locuri se află administraţia centrală/ locală (25,50%) şi firmele din alte sectoare de activitate (24,33%);
- referindu-ne la procentaje de peste 60%, cea mai ridicată frecvenţă o au persoanele fizice (67,79%).

Informaţii suplimentare se prezintă în tabelul 10.8.

Tabelul 10.8
Proporţiile în care IMM-urile deţin diversele categorii de clienţi

Nr. crt.	Clienţi	IMM-uri în funcţie de ponderea clienţilor		
		0 - 30 %	30 - 60 %	60 - 100 %
1.	Persoane fizice	17,84%	14,38%	67,79%
2.	Firme din alte sectoare de activitate	62,17%	24,33%	13,50%
3.	Companii din industrie	65,45%	22,88%	11,67%
4.	Distribuitori en-gross și en-detail	77,96%	13,03%	9,00%
5.	Administraţia centrală şi locală	67,08%	25,50%	7,43%
6.	Exportatori	81,36%	14,12%	4,52%

Examinarea **IMM-urilor în funcţie de vârstă** (vezi tabelul 10.9) scoate în evidenţă că:

- organizațiile care au peste 15 ani înregistrează procentaje mai mari de agenţi economici care au drept clienţi firme din alte sectoare de activitate (61,03%), distribuitorii en-gross şi en-detail (46,90%), administraţia centrală/ locală (45,52%) și exportatori (63,66%) şi persoanele fizice (39,66%);
- entitățile de 5-10 ani vechime dețin ponderi mai crescute de IMM-uri care au clienţi persoane fizice (87,81%), iar unitățile de 10-15 ani consemnează o proporție mai ridicată de întreprinderi care au drept beneficiari companiile din alte sectoare de activitate (43,46%).

Tabelul 10.9
Structura IMM-urilor pe grupe de vârstă în funcţie de natura clienţilor

Nr. crt.	Clienţi	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Persoane fizice	87,24%	87,81%	84,81%	87,59%
2.	Firme din alte sectoare de activitate	48,62%	51,97%	57,81%	61,03%
3.	Companii din industrie	31,38%	43,01%	43,46%	42,41%
4.	Distribuitori en-gross și en-detail	26,55%	40,86%	40,08%	46,90%
5.	Administraţia centrală şi locală	24,83%	40,86%	36,29%	45,52%
6.	Exportatori	22,41%	35,48%	31,65%	39,66%

Pe **clase de mărime** (tabelul 10.10) se constată în principal că:

- ponderile IMM-urilor care au drept clienţi firme din industrie, distribuitori en-gross şi en-detail, administraţia centrală/ locală şi exportatori variază direct proporţional cu mărimea agenților economici;
- microîntreprinderile dețin dețin cei mai mulți clienți persoane fizice (88,24%), iar organizaţiile mici înregistrează proporţii mai mari ale întreprinderilor care vând către companiile din alte sectoare de activitate (76,74%).



Tabelul 10.10
Structura IMM-urilor pe grupe de mărime, în funcţie de natura clienţilor

Nr. crt.	Clienţi	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Persoane fizice	88,24%	82,95%	77,27%
2.	Firme din alte sectoare de activitate	50,28%	76,74%	72,73%
3.	Companii din industrie	34,85%	62,02%	65,15%
4.	Distribuitori en-gross și en-detail	33,74%	58,14%	65,15%
5.	Administraţia centrală şi locală	30,97%	63,57%	65,15%
6.	Exportatori	27,64%	55,04%	51,52%

Abordarea întreprinderilor în funcţie de **forma de organizare juridică** relevă în principal următoarele aspecte:

- SA-urile înregistrează cele mai mari procentaje ale IMM-urilor care au drept clienţi organizaţiile din industrie (41,67%), distribuitorii en-gross şi en-detail (44,44%) și administraţia centrală şi locală (41,67%):
- SRL-urile consemnează proporţii superioare de companii care se adresează persoanelor fizice (87,97%), firmelor din alte sectoare de activitate (55,27%) și exportatorilor (33,23%).

Detalii în tabelul 10.11.

Tabelul 10.11
Situaţia IMM-urilor după forma de organizare juridică şi natura clienţilor

Nr. crt.	Clienţi	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Persoane fizice	58,33%	87,97%	87,60%
2.	Firme din alte sectoare de activitate	52,78%	55,27%	51,24%
3.	Companii din industrie	41,67%	41,11%	29,75%
4.	Distribuitori en-gross și en-detail	44,44%	39,51%	28,93%
5.	Administraţia centrală şi locală	41,67%	37,91%	27,27%
6.	Exportatori	27,78%	33,23%	26,45%

Luând în considerare **ramurile în care îşi desfăşoară activitatea** IMM-urile (tabelul 10.12), remarcăm că:

sodexo

- entitățile din turism înregistrează ponderile cele mai ridicate de companii care au drept clienţi persoane fizice (96,67%) și firme din alte sectoare de activitate (70%);

- întreprinderile din industrie au cei mai mulți clienţi reprezentaţi de companiile din industrie (54,36%) și distribuitori en-gross și en-detail (51,45%);

Tabelul 10.12
Structura IMM-urilor pe ramuri de activitate în funcţie de natura clienţilor

Nr. crt.	Clienţi	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Persoane fizice	81,74%	90,11%	90,16%	81,40%	96,67%	86,03%
2.	Firme din alte sectoare de activitate	64,32%	62,64%	45,21%	69,77%	70,00%	53,02%
3.	Companii din industrie	54,36%	45,05%	34,84%	41,86%	43,33%	32,70%
4.	Distribuitori en-gross şi en-detail	51,45%	43,96%	34,04%	32,56%	43,33%	32,70%
5.	Administraţia centrală şi locală	44,81%	56,04%	32,71%	37,21%	46,67%	29,21%
6.	Exportatori	42,74%	42,86%	29,79%	30,23%	36,67%	24,13%

10.3. Evoluţia relaţiilor cu furnizorii şi clienţii

Funcţionalitatea şi performanţele IMM-urilor este condiţionată de relaţiile pe care le au cu furnizorii şi clienţii, stakeholderi deosebit de importanți ai oricărei companii. Rezultatele investigaţiei arată că **79,65% dintre IMM-uri îşi vor menţine clienţii şi furnizorii pe parcursul anului 2016** (figura 10.3), relevând faptul că majoritatea întreprinzătorilor fac eforturi pentru a nu pierde cumpărători şi manifestă apetenţă pentru derularea activităţilor de aprovizionare cu produse/ servicii în condiţii de stabilitate.

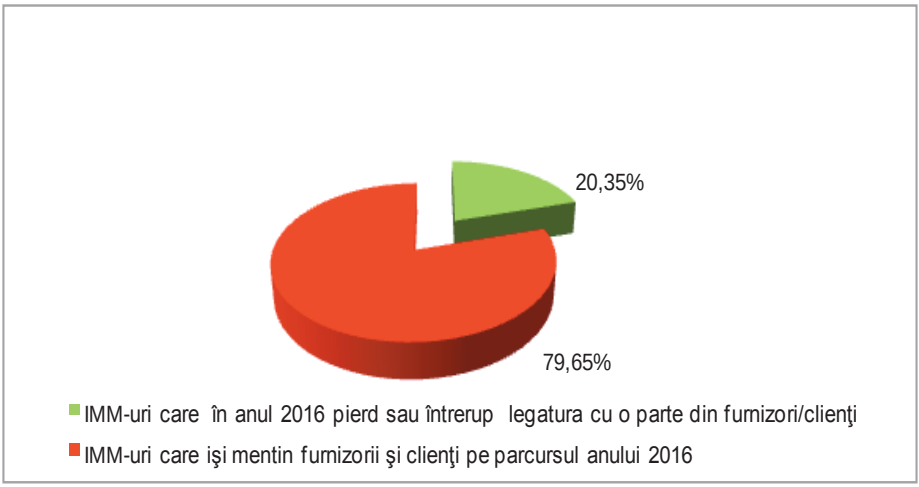


Figura 10.3
Relaţiile IMM-urilor cu furnizorii şi clienţii

Dacă ne referim la unitățile economice care în anul 2016 pierd sau întrerup legătura cu o parte dintre beneficiari şi furnizori, se constată că cele mai multe organizații încetează relaţiile cu 1-5 clienţi (61,11%) şi 1-5 surse de cumpărare a produselor/ serviciilor (88,24%). Detalii în figurile 10.4 şi 10.5.

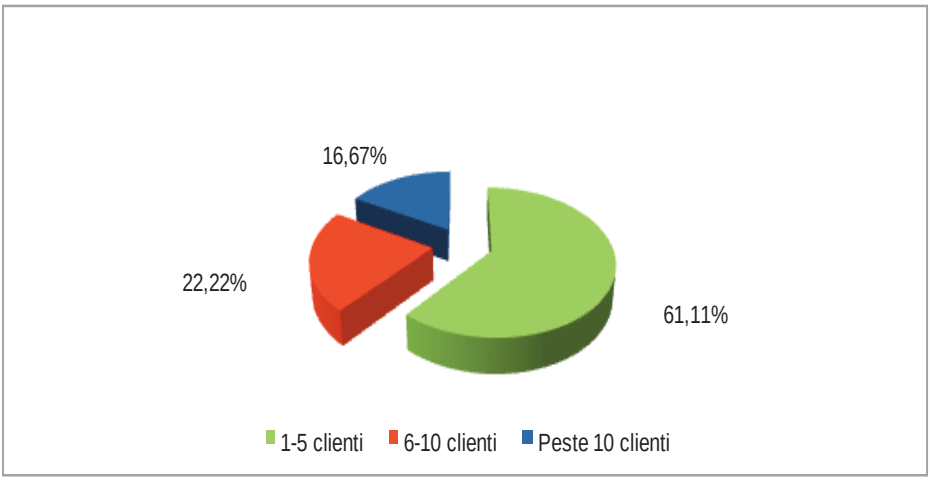


Figura 10.4
Structura IMM-urilor în funcţie de numărul clienţilor pierduţi

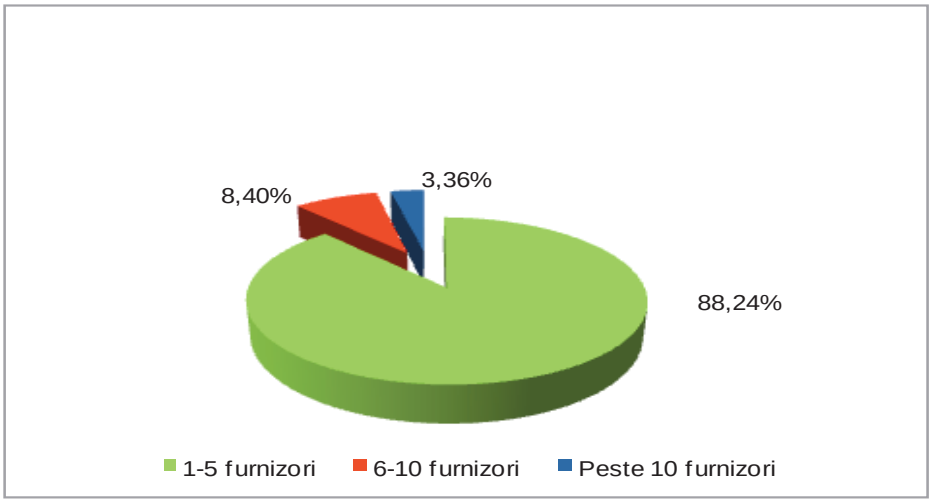


Figura 10.5
Structura IMM-urilor în funcţie de numărul furnizorilor cu care a încetat colaborarea

Analiza organizațiilor **în funcţie de vârstă** (tabelul 10.13), evidenţiază că:

- în ceea ce privește organizaţiile care menţin furnizori/ clienţi în anul 2016, firmele mai tinere de 5 ani, deţin cea mai mare pondere a (83,79%), fiind urmate de întreprinderile care au peste 15 ani vechime (79,66%), companiile de 5-10 ani (79,21%) și entitățile de 10-15 ani (75,11%);
- IMM-urile cu vârste cuprinse între 10 şi 15 ani înregistrează cel mai mare procentaj al unităților economice care întrerup legătura cu o parte din furnizori/ clienţi pe parcursul anului 2016 (24,89%).

Tabelul 10.13
Diferenţierea relaţiilor IMM-urilor cu furnizorii şi clienţii în funcţie de vârsta firmelor

Nr. crt.	Relaţiile IMM-urilor cu furnizorii/clienţii	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	IMM-uri care în anul 2016 pierd sau întrerup legătura cu o parte din furnizori/clienţi	16,21%	20,79%	24,89%	20,34%
2.	IMM-uri care îşi menţin furnizorii şi clienţii pe parcursul anului 2016	83,79%	79,21%	75,11%	79,66%



Având în vedere **apartenenţa regională a IMM-urilor**, se observă că întreprinderile din Vest înregistrează proporţia cea mai ridicată de entităţi care îşi păstrează furnizorii şi clienţii în 2016 (92,31%), iar organizaţiile din București - Ilfov deţin ponderea cea mai ridicată de companii care pierd surse de aprovizionare şi cumpărători pe parcursul anului curent (27,53%). Detalii în tabelul 10.14.

Tabelul 10.14
Diferenţierea relaţiilor IMM-urilor cu furnizorii şi clienţii în funcţie de regiunile de dezvoltare din care fac parte întreprinderile

Nr. crt.	Relaţiile IMM-urilor cu furnizorii/clienţii		IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare						
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	București -Ilfov
1.	IMM-uri care în anul 2016 pierd sau întrerup legătura cu o parte din furnizori/clienţi	10,61%	19,86%	26,15%	9,01%	7,69%	9,09%	11,65%	27,53%
2.	IMM-uri care îşi menţin furnizorii şi clienţii pe parcursul anului 2016	89,39%	80,14%	73,85%	90,99%	92,31%	90,91%	88,35%	72,47%

Grupând **IMM-urile în funcţie de dimensiune** (tabelul 10.15), constatăm că întreprinderile de mărime medie consemnează un procentaj mai ridicat al firmelor care încetează legătura cu unii furnizori şi/ sau beneficiari (21,21%), iar unităţile mici deţin o pondere mai mare a organizaţiilor care îşi menţin clienţii şi sursele de aprovizionare cu bunuri/ servicii în 2016 (82,95%).

Tabelul 10.15
Diferenţierea relaţiilor IMM-urilor cu furnizorii şi clienţii în funcţie de de mărimea firmelor

Nr. crt.	Relaţiile IMM-urilor cu furnizorii/clienţii	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	IMM-uri care în anul 2016 pierd sau întrerup legătura cu o parte din furnizori/clienţi	20,75%	17,05%	21,21%
2.	IMM-uri care îşi menţin furnizorii şi clienţii pe parcursul anului 2016	79,25%	82,95%	78,79%

Distribuţia **IMM-urilor după forma de organizare juridică** relevă faptul că operatorii economici cu altă formă de organizare juridică înregistrează o proporţie mai ridicată a companiilor care îşi menţin sursele de aprovizionare/ clienţii (80,99%), iar SA-urile consemnează un procent

sodexo

mai crescut al întreprinderilor care pierd sau întrerup relaţiile cu o parte din furnizori/ beneficiari (27,78%). Vezi informaţiile din tabelul 10.16.

Tabelul 10.16
Diferenţierea relaţiilor IMM-urilor cu furnizorii şi clienţii în funcţie de forma de organizare juridică a întreprinderilor

Nr. crt.	Relaţiile IMM-urilor cu furnizorii/clienţii	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	IMM-uri care în anul 2016 pierd sau întrerup legătura cu o parte din furnizori/clienţi	27,78%	20,23%	19,01%
2.	IMM-uri care îşi menţin furnizorii şi clienţii pe parcursul anului 2016	72,22%	79,77%	80,99%

Clasificarea companiilor **în funcţie de ramurile în care îşi desfăşoară activitatea** (tabelul 10.17), reliefează că întreprinderile care pierd în 2016 o parte din firmele furnizoare/ beneficiari sunt mai frecvente în sectorul transporturilor (32,56%), iar organizaţiile care îşi păstrează furnizorii şi clienţii sunt mai des întâlnite în turism (90%).

Tabelul 10.17
Diferenţierea relaţiilor IMM-urilor cu furnizorii şi clienţii în funcţie de domeniile de activitate

Nr. crt.	Relaţiile IMM-urilor cu furnizorii/clienţii	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	IMM-uri care în anul 2016 pierd sau întrerup legătura cu o parte din furnizori/clienţi	21,16%	15,38%	20,48%	32,56%	10,00%	20,32%
2.	IMM-uri care îşi menţin furnizorii şi clienţii pe parcursul anului 2016	78,84%	84,62%	79,52%	67,44%	90,00%	79,68%

Încadrarea întreprinderilor după **performanţele obţinute în 2015 comparativ cu 2014**, scoate în evidenţă faptul că firmele cu rezultate net inferioare consemnează proporţii mai ridicate de IMM-uri care pierd surse de aprovizionare/ clienţi (65,63%), iar agenţii economici cu performanţe mai bune deţin un procent mai mare de organizaţii care îşi menţin în anul

2016 furnizorii de produse/ servicii şi beneficiarii (85,84%). Vezi tabelul 10.18.

Tabelul 10.18
Diferenţierea relaţiilor IMM-urilor cu furnizorii şi clienţii în funcţie de performanţele firmelor în 2015 comparativ cu 2014

Nr. crt.	Relaţiile IMM-urilor cu furnizorii/clienţii	Performanţele firmelor în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	IMM-uri care în anul 2016 pierd sau întrerup legătura cu o parte din furnizori/clienţi	22,22%	14,16%	16,46%	23,29%	65,63%
2.	IMM-uri care îşi menţin furnizorii şi clienţii pe parcursul anului 2016	77,78%	85,84%	83,54%	76,71%	34,38%

10.4. Cauzele întreruperii relaţiilor cu furnizorii şi clienţii

Principalele cauze pe ale încetării relaţiilor IMM-urilor cu o parte dintre furnizori şi clienţi pe parcursul anului 2016 sunt: **costurile prea mari (52,28%), identificarea unor parteneri de afaceri mai avantajoşi (30,57%), nelivrarea produselor şi serviciilor la timp (26,19%), falimentul clienţiilor/ furnizorilor (19,71%), schimbarea activităţii principale partenerilor (13,87%)** şi **insuficienta cantitate de produse pentru a satisface cerinţele beneficiarilor (12,23%)**. Iese în evidenţă faptul că peste jumătate dintre întreprinzători renunţă la colaborarea cu furnizorii/ clienţii datorită considerentelor de ordin financiar şi că aproximativ o cincime dintre partenerii întreprinderilor mici şi mijlocii nu reuşesc să supravieţuiască turbulenţelor contextuale. Vezi figura 10.6.

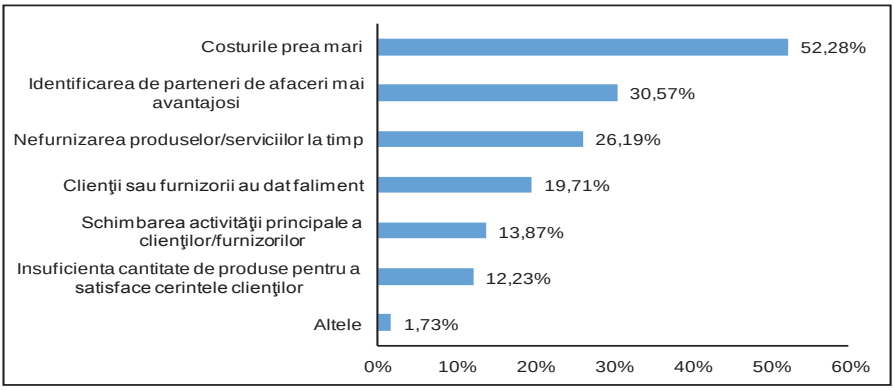


Figura 10.6

Motivele încetării relaţiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii şi clienţii

Pe **grupe de vârstă** se constată următoarele deviaţii faţă de media eşantionului:

- firmele de peste de 5-10 ani întrerup mai frecvent relaţiile cu sursele de aprovizionare şi beneficiarii datorită costurilor prea mari (53,05%) și insuficientei cantităţi de produse pentru a satisface cerinţele clienţilor (16,00%);
- organizaţiile mai vechi de 15 ani deţin cele mai mari ponderi ale companiilor care încetează colaborarea cu furnizorii/ clienţii datorită identificării unor parteneri de afaceri mai avantajoşi (38,28%), nefurnizării la timp a produselor/ serviciilor (27,24%), falimentului entităţilor cu care se află în relaţii contractuale (23,10%) și schimbării activităţii principale a partenerilor (15,86%);

Informaţii suplimentare sunt prezintate în tabelul 10.19.

Tabelul 10.19

Diferenţierea cauzelor încetării relaţiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii şi clienţii în funcţie de vârsta firmelor

Nr. crt.	Cauzele întreruperii relaţiilor de colaborare cu furnizorii şi clienţii	Vârsta IMM-urilor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Costurile prea mari	52,41%	53,05%	51,05%	52,41%
2.	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoşi	28,28%	19,71%	36,71%	38,28%
3.	Nefurnizarea produselor/ serviciilor necesare la timp	26,90%	24,73%	25,74%	27,24%
4.	Clienţii sau furnizorii au dat faliment	19,31%	17,20%	18,99%	23,10%
5.	Schimbarea activităţii principale a clienţilor/furnizorilor	13,45%	12,90%	13,08%	15,86%
6.	Insuficienta cantitate de produse pentru a satisface cerinţele clienţilor	13,79%	14,34%	11,39%	9,31%

Examinarea motivelor pentru care IMM-urile întrerup relaţiile cu furnizorii/ clienţii, în funcţie de **apartenenţa regională firmelor** (tabelul 10.20) relevă următoarele diferenţe faţă de media eşantionului:

- cheltuielile prea mari au fost indicate cel mai frecvent în companiile din regiunea de Centru (71,84%) şi mai rar în cadrul întreprinderilor din Sud Est (43,15%);
- identificarea unor parteneri de business mai avantajoşi a fost consemnată în proporţie mai amplă în rândul firmelor din Nord Est (45,45%) şi mai redusă în cadrul unităţilor economice din regiunea Nord Vest (15,58%);
- furnizarea cu întârziere a produselor/ serviciilor este întânită la 48,05% dintre unitățile regiunii Nord Vest şi la doar 15,38% dintre întreprinderile din regiunea Vest;



- falimentul clienţilor/ furnizorilor s-a manifestat mai des în Sud (28,21%) şi mai puţin frecvent în regiunea Nord Vest (7,79%);
- reprofilarea cumpărătorilor/ beneficiarilor este semnalată în pondere mai ridicată în București - Ilfov (16,36%), iar insuficienta cantitate de produse pentru a satisface cerinţele este înregistrată în procentaje superioare la entitățile din Vest (15,38%).

Tabelul 10.20
Diferenţierea cauzelor încetării relaţiilor de colaborare dintre IMM-uri şi furnizori/ clienţi în funcţie de apartenenţa regională a întreprinderilor

Nr. crt.	Cauzele întreruperii relaţiilor de colaborare cu furnizorii şi clienţii	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Costurile prea mari	46,97%	43,15%	55,90%	40,54%	53,85%	64,94%	71,84%	50,39%
2.	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoşi	45,45%	38,36%	34,87%	44,14%	30,77%	15,58%	26,21%	23,12%
3.	Nefurnizarea produselor/ serviciilor necesare la timp	19,70%	15,75%	21,54%	42,34%	15,38%	48,05%	35,92%	22,34%
4.	Clienţii sau furnizorii au dat faliment	13,64%	23,29%	28,21%	9,91%	23,08%	7,79%	12,62%	22,08%
5.	Schimbarea activităţii principale a clienţilor/ furnizorilor	6,06%	17,12%	11,28%	15,32%	15,38%	6,49%	13,59%	16,36%
6.	Insuficienta cantitate de produse pentru a satisface cerinţele clienţilor	6,06%	12,33%	10,77%	9,91%	15,38%	7,79%	18,45%	13,77%

Luând în considerare **dimensiunea companiilor** (tabelul 10.21), se constată următoarele aspecte:

- procentajele organizațiilor în care au fost semnalate identificarea unor parteneri mai avantajoşi, nefurnizarea produselor/ serviciilor necesare

sodexo

la momentul oportun și schimbarea activităţii principale a cumpărătorilor/ furnizorilor cresc direct proporţional cu dimensiunile agenților economici;

- ponderile entităților care indică costurile prea mari se amplifică pe măsura diminării mărimii companiilor.

- falimentului partenerilor de afaceri și insuficienta cantitate de produse pentru a satisface necesitățile beneficiarilor este indicată mai frecvent în cadrul firmelor mici.

Tabelul 10.21

Diferenţierea cauzelor încetării relaţiilor de colaborare ale IMM-urilor cu furnizorii şi clienţii în funcţie de dimensiunea companiilor

Nr. crt.	Cauzele întreruperii relaţiilor de colaborare cu furnizorii şi clienţii	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Costurile prea mari	53,83%	49,61%	36,36%
2.	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoşi	26,97%	45,74%	50,00%
3.	Nefurnizarea produselor/ serviciilor necesare la timp	24,86%	28,68%	39,39%
4.	Clienţii sau furnizorii au dat faliment	18,76%	25,58%	21,21%
5.	Schimbarea activităţii principale a clienţilor/furnizorilor	13,65%	13,95%	16,67%
6.	Insuficienta cantitate de produse pentru a satisface cerinţele clienţilor	11,99%	14,73%	10,61%

Dacă încadrăm IMM-urile după **forma de organizare juridică**, ies în evidenţă următoarele:

- societățile pe acțiuni consemnează procentaje mai mari de organizații care au semnalat costurile prea ridicate (58,33%), identificarea unor parteneri de afaceri mai buni (47,22%) și insuficienta cantitate de produse pentru a satisface necesităţile clienţilor (22,22%);

- unitățile economice cu altă formă de organizare juridică înregistrează cele mai ample proporţii ale entităţilor în care au fost indicate falimentul beneficiarilor/ furnizorilor (24,79%) și schimbarea activităţii principale a cumpărătorilor/ firmelor furnizoare (17,36%).

sodexo

Tabelul 10.22
Diferenţierea cauzelor întreruperii relaţiilor de colaborare cu furnizorii şi clienţii în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Cauzele întreruperii relaţiilor de colaborare cu furnizorii şi clienţii	IMM-urile după forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Costurile prea mari	58,33%	51,86%	53,72%
2.	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoşi	47,22%	29,71%	32,23%
3.	Nefurnizarea produselor/ serviciilor necesare la timp	25,00%	27,80%	14,05%
4.	Clienţii sau furnizorii au dat faliment	16,67%	19,17%	24,79%
5.	Schimbarea activităţii principale a clienţilor/furnizorilor	8,33%	13,63%	17,36%
6.	Insuficienta cantitate de produse pentru a satisface cerinţele clienţilor	22,22%	12,25%	9,09%

Analiza **întreprinderilor în funcţie de domeniul în care activează** (tabelul 10.23), reliefează următoarele aspecte semnificative:

- firmele din comerț înregistrează proporţii mai ridicate ale organizațiilor în care se face referire la cheltuielile mari (80,32%), găsirea unor parteneri de afaceri mai avantajoşi (58,24%) insuficienţa cantitativă a produselor pentru satisfacerea cerinţelor clienţilor (21,81%);
- entitățile din turism consemnează procentaje superioare ale operatorilor economici în care a fost semnalată nefurnizarea la timp a produselor/ serviciilor necesare (46,67%), falimentul beneficiarilor/ furnizorilor (36,67%) și schimbarea activităţii de bază a cumpărătorilor/ unităților furnizoare (26,67%).

Tabelul 10.23
Diferenţierea cauzelor încetării relaţiilor dintre firme şi furnizori/ clienţi în funcţie de domeniul de activitate al IMM-urilor

Nr. crt.	Cauzele întreruperii relaţiilor de colaborare cu furnizorii şi clienţii	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Costurile prea mari	58,92%	28,57%	80,32%	58,14%	73,33%	54,92%
2.	Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoşi	44,81%	23,08%	58,24%	51,16%	50,00%	40,63%
3.	Nefurnizarea produselor/ serviciilor necesare la timp	28,63%	19,78%	43,35%	27,91%	46,67%	32,70%
4.	Clienţii sau furnizorii au dat faliment	22,41%	12,09%	29,79%	18,60%	36,67%	24,44%
5.	Schimbarea activităţii principale a clienţilor/ furnizorilor	14,11%	10,99%	26,60%	18,60%	26,67%	18,41%
6.	Insuficienta cantitate de produse pentru a satisface cerinţele clienţilor	16,18%	5,49%	21,81%	9,30%	20,00%	16,19%

sodexo

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- 63,78% dintre întreprinderi acţionează pe piaţa locală, 41,15% din companii au în vedere piaţa naţională, 10,04% dintre agenţii economici vizează piaţa Uniunii Europene, 4,11% din firme operează pe pieţe din afara Europei, iar 2,65% dintre organizaţii se orientează către pieţele altor ţări europene.
- Proporţiile în care organizațiile au următoarele categorii de clienţi sunt: 86,95% au drept clienţi persoanele fizice, 54,74% - companiile din alte sectoare de activitate, 39,87% - întreprinderile din industrie, 38,50% - distribuitorii en–gross şi en-detail, 36,86% - administraţia centrală şi locală și 32,30% - exportatorii.
- 79,65% dintre companii îşi menţin clienţii şi furnizorii pe parcursul anului 2015.
- Peste 3/ 5 dintre întreprinderile mici şi mijlocii vor pierde între 1 şi 5 clienţi în 2016.
- 88,24% din IMM-uri vor pierde sau înceta legătura cu 1-5 furnizori în cursul anului 2015.
- Agenții economici care îşi menţin furnizorii şi clienţii în 2015 consemnează frecvenţe mai ridicate în cadrul organizaţiilor care au sub 5 ani vechime (83,79%), IMM-urilor din Vest (92,31%), companiilor mijlocii (82,95%), entităților altfel organizate juridic (80,99%), firmelor din turism (90%) şi întreprinderilor care au obţinut performanţe mai bune în 2015 faţă de 2014 (85,84%).
- Proporţiile organizațiilor care în anul 2016 vor pierde sau întrerupe legătura cu o parte din furnizori/ clienţi înregistrează nivele mai mari în rândul întreprinderilor de 10-15 ani (24,89%), unităților din București Ilfov (27,53%), întreprinderilor mijlocii (21,21%), SA-urilor (27,78%), firmelor din transporturi (32,56%) şi agenţilor economici cu performanţe net inferioare în 2015 comparativ cu 2014 (65,63%).
- Principalele cauze pe ale încetării relaţiilor IMM-urilor cu o parte dintre furnizori şi clienţi pe parcursul anului 2016 sunt: costurile prea mari (52,28%), identificarea unor parteneri de afaceri mai avantajoşi (30,57%), nelivrarea produselor şi serviciilor la timp (26,19%), falimentul clienţiilor/ furnizorilor (19,71%), schimbarea activităţii principale partenerilor (13,87%) şi insuficienta cantitate de produse pentru a satisface cerinţele beneficiarilor (12,23%).
- Întreuperea relaţiilor întreprinderilor mici şi mijlocii cu o parte dintre furnizori/ clienţi datorită costurilor prea ridicate este mai des întâlnită la organizațiile de 5-10 ani (53,05%), unităţile economice din Centru (71,84%), microfirme (53,83%), SA-urilor (58,33%) şi companiile din turism (80,32%).

Capitolul 11
INOVAREA ÎN IMM-URI

11.1. Activităţi de inovare

În vederea formării unei imagini de ansamblu cu privire la întreprinderile mici şi mijlocii din România, cunoaşterea **naturii activităţilor inovaţionale** desfăşurate în cadrul acestora prezintă o însemnătate deosebită. Cercetarea efectuată a relevat că eforturile de inovare din IMM-uri s-au concentrat cu precădere spre **noile produse (33,30%)**, **abordările manageriale şi de marketing noi (24,73%), noile tehnologii (23,18%)**, **modernizarea sistemului informatic (7,85%)** şi **pregătirea resurselor umane (7,03%)**. De asemenea, evidenţiem faptul că **absenţa abordărilor inovatoare (23,18%)** ocupă locul trei, ca procentaj**,** în natura activităţilor inovaţionale în cadrul IMM-urilor. Vezi figura 11.1. De asemenea, trebuie menţionat faptul că se înregistrează o evoluţie pozitivă faţă de anul precedent – scăderea cu 21,77 p.p. a ponderii IMM-urilor care indică absenţa preocupărilor privind inovarea.

Din perspectivă structurală, constatăm următoarele modificări ce constau în creşterea ponderilor tuturor activităţilor, respectiv: opţiunilor reprezentate de noile produse (+5,59 p.p.), noile abordări manageriale şi de marketing (+12,14 p.p.), noile tehnologii (+7,92 p.p.) şi pregătirea resurselor umane (+2,44 p.p.).

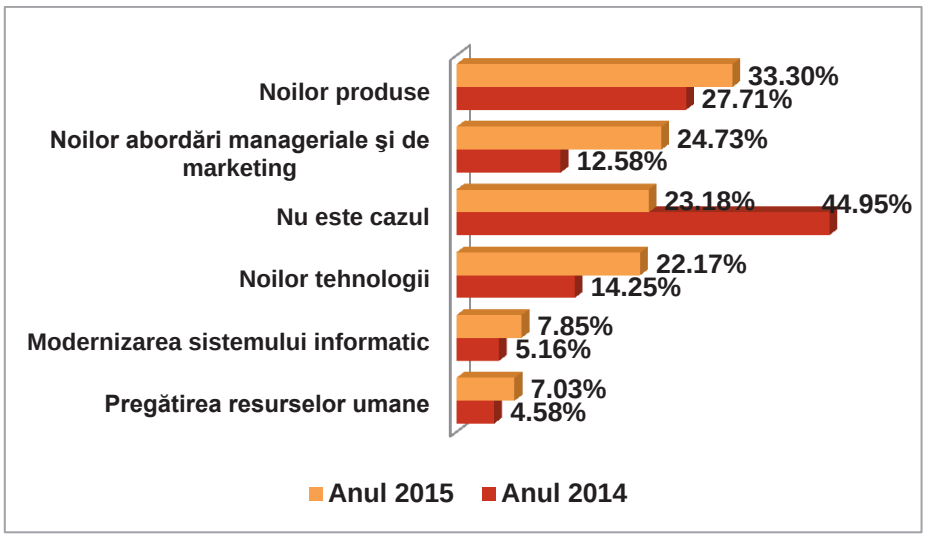


Figura 11.1
Natura activităţilor inovaţionale în cadrul IMM-urilor

Analizând eforturile de inovare din **IMM-uri în funcţie de vechimea acestora**, se constată următoarele:

- componenta de firme nou înfiinţate presupune cele mai mici ponderi ale IMM-urilor care indică concentrarea eforturilor de dezvoltare a noilor tehnologii (21,38%), modernizarea sistemului informatic (3,10%) şi pregătirea resurselor umane;
- companiile de 5-10 ani se evidenţiază prin cele mai mari frecvenţe în rândul întreprinderilor care vizează noile abordări manageriale şi de marketing (26,52%), modernizarea sistemului informatic (10,39%) şi pregătirea resurselor umane (7,89%), dar şi cele mai mici frecvenţe în ceea ce priveşte dezvoltarea noilor produse (27,24%);
- întreprinderile de 10-15 ani consemnează cele mai ridicate procente ale entităţilor care indică dezvoltarea noilor produse (37,13%) şi noilor tehnologii (22,78);
- agenţii economici de peste 15 ani înregistrează cele mai scăzute ponderi ale organizaţiilor care menţionează abordările manageriale şi de marketing noi (22,41%);
- firmele care au indicat absenţa abordărilor inovatoare se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile de peste 15 ani (23,79%).

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai jos.

Tabelul 11.1
Diferenţierea obiectului inovării în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Eforturile de inovare s-au concentrat spre dezvoltarea:	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	**Noilor produse**	33,79%	27,24%	37,13%	35,52%
2.	**Noilor tehnologii**	21,38%	22,22%	22,78%	22,41%
3.	**Noilor abordări manageriale şi de marketing**	26,21%	26,52%	23,63%	22,41%
4.	**Modernizarea sistemului informatic**	3,10%	10,39%	9,28%	8,97%
5.	**Pregătirea resurselor umane**	5,17%	7,89%	7,59%	7,59%
6.	**Nu este cazul**	22,76%	23,30%	22,78%	23,79%

Luând în considerare **apartenenţa teritorială a firmelor mici şi mijlocii**, remarcăm următoarele elemente principale:

- firmele care au menţionat axarea pe produse noi se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din Vest (46,51%) şi mai rar printre cele din Centru (21,36%);

sodexo



- IMM-urile care au indicat concentrarea eforturilor de inovare asupra realizării de noi tehnologii deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor din regiunea Sud Est (34,93%);
- organizaţiile care au punctat noile abordări manageriale şi de marketing înregistrează cele mai ridicate procentaje în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Nord Vest (42,86%) şi mai reduse în cazul celor din Sud Est (8,90%);
- agenţii economici care evidenţiază potenţialul inovativ al modernizării sistemului informatic consemnează frecvenţe superioare în cazul entităţilor din Vest (46,15%) şi mult inferioare în ceea ce priveşte firmele din regiunea Bucureşti-Ilfov (5,71%);
- IMM-urile care au menţionat pregătirea resurselor umane deţin cele mai mari valori în cazul organizaţiilor din regiunea Vest (38,46%), dar şi cele mai mici în zona de Sud (3,08%).

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 11.2.

Tabelul 11.2
Diferenţierea obiectului inovării în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Eforturile de inovare s-au concentrat spre dezvoltarea:	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Noilor produse	31,82%	34,93%	40,00%	41,44%	46,15%	37,66%	21,36%	29,09%
2.	Noilor tehnologii	25,76%	34,93%	26,15%	25,23%	7,69%	18,18%	13,59%	17,40%
3.	Noilor abordări manageriale şi de marketing	22,73%	8,90%	10,26%	38,74%	15,38%	42,86%	40,78%	26,75%
4.	Modernizarea sistemului informatic	10,61%	9,59%	7,69%	6,31%	46,15%	6,49%	9,71%	5,71%
5.	Pregătirea resurselor umane	9,09%	15,07%	3,08%	9,01%	38,46%	5,19%	8,74%	3,90%
6.	Nu este cazul	16,67%	27,40%	25,13%	22,52%	7,69%	7,79%	12,62%	28,31%

sodexo

Având în vedere impactul dimensiunii firmelor asupra eforturilor inovative (tabelul 11.3), se constatată următoarele aspecte semnificative:

- există o corelaţie pozitivă între dimensiunea IMM-urilor şi frecvenţa cu care acestea indică produsele noi, tehnologiile noi, şi pregătirea resurselor umane;
- ponderea firmelor care au indicat absenţa abordărilor inovatoare este corelată negativ cu mărimea IMM-urilor: 24,31% din microîntreprinderi nu întreprind acţiuni inovatoare – un procent de 1,04 ori mai mare (+1,05 p,p,) faţă de nivelul aferent entităţilor mici şi de 3,20 ori mai mare (+16,73 p.p.) faţă de cel al organizaţiilor mijlocii.

Tabelul 11.3
Diferenţierea obiectului inovării în funcţie de dimensiunea firmei

Nr. crt.	Eforturile de inovare s-au concentrat spre dezvoltarea:	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Noilor produse	32,63%	35,66%	37,88%
2.	Noilor tehnologii	20,31%	27,13%	37,88%
3.	Abordări manageriale şi de marketing noi	25,19%	19,38%	28,79%
4.	Modernizarea sistemului informatic	6,66%	13,95%	12,12%
5.	Pregătirea resurselor umane	5,55%	9,30%	22,73%
6.	Nu este cazul	24,31%	23,26%	7,58%

Analiza IMM-urilor din România în funcţie de **forma de organizare juridică** relevă umătoarele elemente esenţiale privind natura şi specificul activităţilor inovaţionale derulate de către acestea (tabelul 11.4):

- societăţile pe acţiuni consemnează cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică dezvoltarea noillor tehnologii (33,33%) şi pregătirea resurselor umane (13,89%);
- SRL-urile se evidenţiază prin cele mai crescute frecvenţe în rândul organizaţiilor care-şi concentrează eforturile de inovare asupra noilor produse (33,65%), abordărilor manageriale şi de marketing (25,45%) şi modernizarea sistemului informatic (8,52%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică înregistrează cele mai mici valori ale entităţilor care menţionează dezvoltarea noilor produse (30,58%), noilor tehnologii (11,57%), noilor abordări manageriale şi de marketing (19,01%) şi pregătirea resurselor umane (3,31%);

- firmele care au indicat absenţa abordărilor inovatoare se regăsesc mai frecvent printre entităţile cu altă formă de organizare juridică (38,84%) şi mai rar printre societăţile pe acţiuni (19,44%).

Tabelul 11.4
Diferenţierea obiectului inovării în IMM-uri în funcţie de forma de organizare juridică

Nr. crt.	Eforturile de inovare s-au concentrat spre dezvoltarea:	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare juridică
1.	Noilor produse	33,33%	33,65%	30,58%
2.	Noilor tehnologii	33,33%	23,11%	11,57%
3.	Noilor abordări manageriale şi de marketing	25,00%	25,45%	19,01%
4.	Modernizarea sistemului informatic	2,78%	8,52%	4,13%
5.	Pregătirea resurselor umane	13,89%	7,24%	3,31%
6.	Nu este cazul	19,44%	21,30%	38,84%

Tabelul 11.5
Diferenţierea obiectului inovării în IMM-uri în funcţie de ramura de activitate

Nr. crt.	Eforturile de inovare s-au concentrat spre dezvoltarea:	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Noilor produse noi	34,44%	14,29%	40,16%	20,93%	30 %	31,75%
2.	Noilor tehnologii noi	29,88%	14,29%	17,02%	30,23%	36,67%	22,22%
3.	Noilor abordări manageriale şi de marketing	21,16%	31,87%	21,81%	25,58%	36,67%	27,62%
4.	Modernizarea sistemului informatic	13,69%	8,79%	5,32%	6,98%	10 %	6,03%
5.	Pregătirea resurselor umane	4,98%	10,99%	4,79%	9,30%	6,67%	9,84%
6.	Nu este cazul	22,41%	27,47%	24,73%	37,21%	10 %	20 %

sodexo

Examinarea activităţilor inovaţionale din IMM-uri pe **ramuri de activitate** (tabelul 11.5) relevă următoarele aspecte esenţiale:

- IMM-urile care au indicat concentrarea eforturilor de inovare asupra realizării de tehnologii noi deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor din comerţ (40,16%) şi cele mai reduse în rândul celor din construcţii (14,29%);
- firmele care au menţionat axarea pe noile tehnologii se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din turims (36,67%) şi cel rar printre cele care îşi desfăşoară activitatea în domeniul construcţiilor (14,29%);
- organizaţiile care au punctat noile abordări manageriale şi de marketing înregistrează cele mai ridicate procentaje în rândul IMM-urilor cu activitate în turism (36,67%) şi cele mai scăzute în cazul celor din industrie (21,16%);
- agenţii economici care evidenţiază potenţialul inovativ al modernizării sistemului informatic consemnează frecvenţe superioare în cazul entităţilor din industrie (13,69%) şi mult inferioare în ceea ce priveşte firmele ce activează în comerţ (5,32%);
- IMM-urile care au menţionat pregătirea resurselor umane deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor din construcţii (10,99%) şi cele mai reduse în rândul celor din comerţ (4,79%);
- firmele care au indicat absenţa abordărilor inovatoare se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din tranporturi (37,21%) şi cel mai rar printre cele din turism (10%).

Analizând eforturile de inovare avute în vedere de IMM-uri, în funcţie de **performanţele obţinute de acestea în anul 2015 comparativ cu 2014**, se evidenţiază următoarele elemente (tabelul 11.6):

- organizaţiile care au obţinut performanţe mult mai bune se caracterizează prin cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică modernizarea sistemului informatic (18,52%) şi pregătirea resurselor umane (18,52%);
- companiile cu rezultate mai bune se evidenţiază prin cele mai crescute frecvenţe în rândul întreprinderilor care vizează dezvoltarea noilor tehnologii (32,62%);
- întreprinderile a căror rezultate au stagnat consemnează cele mai ridicate procente ale firmelor care menţionează dezvoltarea noilor produse (35,99%);
- firmele care au obţinut rezultate mai slabe indică cel mai mare procent al organizaţiilor care optat pentru dezvoltarea abordărilor de marketing (40,64%);
- firmele care au indicat absenţa abordărilor inovatoare se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile cu performanţe mult mai slabe (75%) şi cel mai rar printre societăţile cu performanţe mai bune (18,03%).

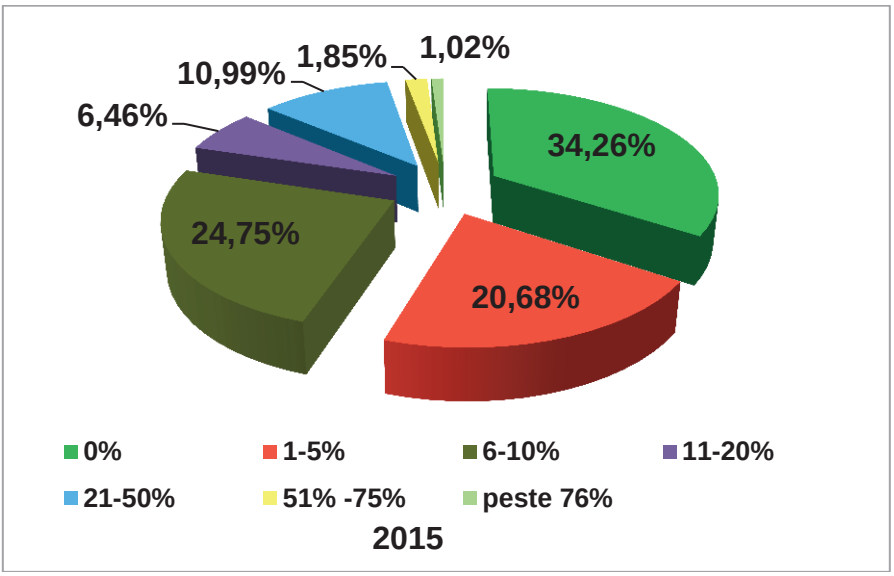
Tabelul 11.6
Diferenţierea obiectului inovării în funcţie de performanţele IMM-urilor

Nr. crt.	Eforturile de inovare s-au concentrat spre dezvoltarea:	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Noilor produse	29,63%	35,62%	35,99%	30,14%	14,06%
2.	Noilor tehnologii	25,93%	32,62%	22,24%	15,53%	4,69%
3.	Noilor abordări manageriale şi de marketing	33,33%	18,45%	22,60%	40,64%	7,81%
4.	Modernizarea sistemului informatic	18,52%	10,30%	7,59%	5,94%	3,13%
5.	Pregătirea resurselor umane	18,52%	14,59%	5,24%	4,11%	0,00%
6.	Nu este cazul	18,52%	18,03%	21,34%	18,72%	75,00%

11.2. Investiţii în inovare

Repartiţia rezultatelor cercetării noastre în ceea ce priveşte **intensitatea investiţiilor în inovarea de produs, proces şi organizaţională**, presupune următoarele elemente: **34,26% din IMM-uri nu au alocat resurse pentru activităţile de inovare, în timp ce 65,74% din firme au dedicat inovării cel puţin 1% din totalul investiţiilor, 46,53% - peste 6%, 24,55% - peste 11%, 21,73% - peste 21%, 2,20% - peste 51% iar 0,63% din organizaţii au alocat inovării peste 76% din totalul investiţiilor** (figura 11.3). Se poate observa că, 20,68% din agenţii economici alocă inovării 1-5% din totalul investiţiilor, 24,75% - între 6% şi 10%, 6,46% - între 11% şi 20%, 10,99% - între 21% şi 50%, 1,85% - între 51% şi 75% iar 1,02% din companii dedică inovării peste 76% (figura 11.2).

Transpunerea grafică a acestor elemente este realizată în figura 11.2 şi figura 11.3.



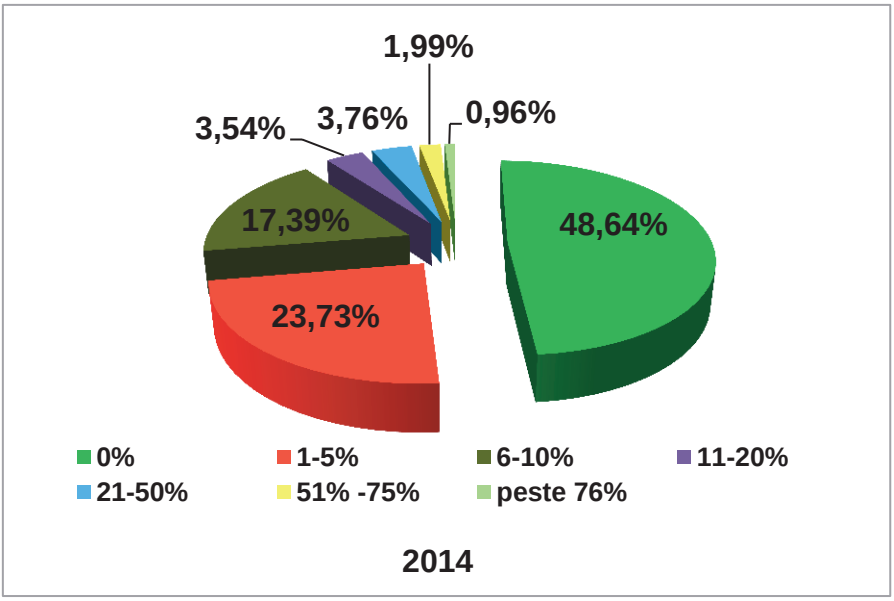


Figura 11.2
Repartizarea IMM-urilor în funcţie de intensitatea investiţiilor în inovare în 2015 şi 2014

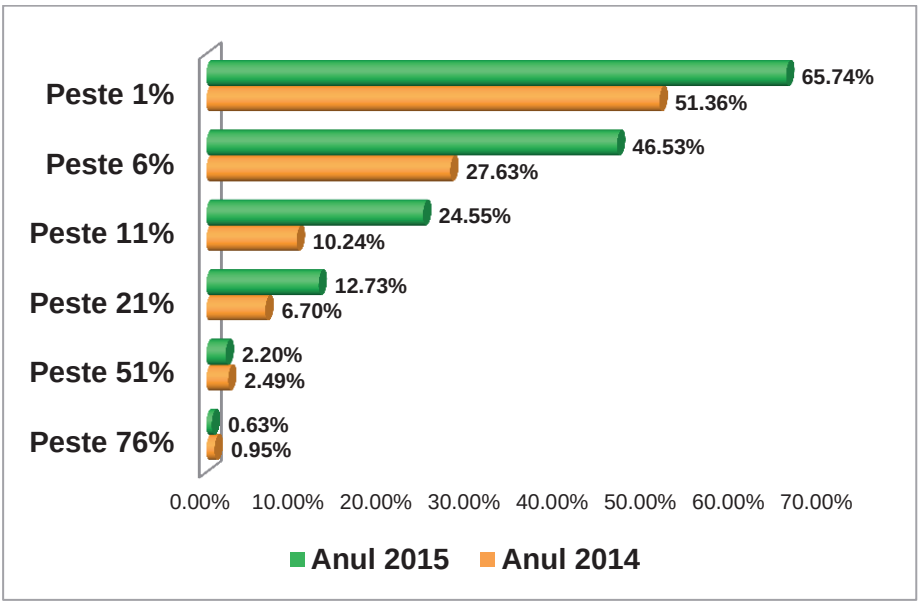


Figura 11.3
Ponderea inovării în totalul investiţiilor realizate de IMM-uri

Analiza pe **grupe de vârstă a ponderii inovării în totalul investiţiilor realizate de IMM-uri** reliefează următoarele aspecte (tabelul 11.7):

- IMM-urile care au indicat că nu au alocat resurse pentru inovare deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor între 5-10 ani (36,13%) şi cele mai mici în rândul celor de 10-15 ani (31,62%);
- firmele care alocă 1-5% se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile nou înfiinţate (22,49%) şi cel mai rar printre firmele de peste 15 ani (19,30%);
- organizaţiile care au punctat un nivel de 6-10% înregistrează cele mai ridicate procente în rândul IMM-urilor de 5-10 ani (26,28%) şi cele mai mici în cazul celor nou înfiinţate (23,18%);
- agenţii economici care evidenţiază 11-20% consemnează frecvenţe superioare în cazul entităţilor de peste 15 ani (8,42%) şi mult inferioare în ceea ce priveşte firmele de 10-15 ani (4,27%);
- IMM-urile care au direcţionat pentru inovare 21-50% deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor de 10-15 ani (13,25%) şi cele mai reduse în rândul celor de 5-10 ani (9,49%);
- firmele care alocă 51 - 75% se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile de 10-15 ani (2,14%) şi cel mai rar printre cele de 5-10 ani (1,46%);

- organizaţiile care au investit peste 76% din total înregistrează cele mai ridicate procentaje în rândul IMM-urilor de 10-15 ani (1,71%) şi cele mai reduse în cazul celor de 5-10 ani (0,36%).
-

Tabelul 11.7
Diferenţierea investiţiilor destinate inovării în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea inovării în totalul investiţiilor	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	0%	34,95%	36,13%	31,62%	34,04%
2.	1 - 5%	22,49%	20,07%	20,94%	19,30%
3.	6 - 10%	23,18%	26,28%	26,07%	23,86%
4.	11 - 20%	6,57%	6,20%	4,27%	8,42%
5.	21 - 50%	10,38%	9,49%	13,25%	10,88%
6.	51% - 75%	1,73%	1,46%	2,14%	2,11%
7.	Peste 76%	0,69%	0,36%	1,71%	1,40%

Gruparea **firmelor în funcţie de apartenenţa regională** scoate în evidenţă următoarele elemente esenţiale:

- IMM-urile care au indicat că nu au alocat resurse pentru inovare deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor din regiunea Bucureşti-Ilfov (42,06%) şi cele mai reduse în rândul celor din zona de Vest (23,08%);
- firmele care au menţionat că alocă 1-5% din totalul investiţiilor se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din Vest (30,77%) şi cel mai rar printre cele din Sud (16,67%);
- organizaţiile care alocă 6-10% înregistrează cele mai ridicate procentaje în Sud (35,42%) şi cele mai scăzute în Vest (15,38%);
- agenţii economici care evidenţiază 11-20% consemnează frecvenţe superioare în cazul entităţilor din Vest (15,38%) şi mult inferioare în ceea ce priveşte firmele din regiunea din Centru (1,98%);
- IMM-urile care au direcţionat pentru inovare 21-50% deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor din regiunea Nord Vest (22,37%) şi cele mai mici în regiunea de Sud Vest (5,45%);
- firmele care au menţionat că alocă între 51% şi 75% se regăsesc mai frecvent printre entităţile din Vest (7,69%) iar nici un manager din regiunile Sud, Nord Vest şi Centru nu a optat pentru această variantă;
- organizaţiile care au investit peste 76% din total înregistrează cele mai ridicate procentaje în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Sud Est (3,42%).

Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 11.8.

Tabelul 11.8
Diferenţierea investiţiilor dedicate inovării în funcţie de amplasarea regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Pondere a din investiţii dedicată inovării:	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	0%	33,33%	30,82%	33,33%	35,45%	23,08%	23,68%	20,79%	42,06%
2.	1-5%	21,21%	21,23%	16,67%	23,64%	30,77%	18,42%	26,73%	20,11%
3.	6-10%	18,18%	17,81%	35,42%	20,00%	15,38%	30,26%	33,66%	21,43%
4.	11-20%	12,12%	6,85%	7,81%	10,00%	15,38%	3,95%	1,98%	5,03%
5.	21-50%	12,12%	15,07%	6,25%	5,45%	7,69%	22,37%	14,85%	9,79%
6.	51%-75%	3,03%	4,79%	0,00%	4,55%	7,69%	0,00%	0,00%	1,32%
7.	peste 76%	0,00%	3,42%	0,52%	0,91%	0,00%	1,32%	1,98%	0,26%

Având în vedere impactul dimensiunii firmelor **asupra ponderii resurselor alocate inovării în totalul investiţiilor se constatată următoarele aspecte semnificative:**

- ponderea firmelor care au indicat absenţa investiţiilor în inovare este corelată negativ cu mărimea IMM-urilor: 36,76% din microîntreprinderi – un procent de 1,26 ori mai mare (+7,73 p.p.) faţă de nivelul aferent entităţilor mici şi de 3,86 ori mai mare (+27,24 p.p.) faţă de cel al organizaţiilor mijlocii;
- firmele care au menţionat că alocă 1-5% din totalul investiţiilor se regăsesc cel mai frecvent printre întreprinderile mijlocii (26,98%) şi cel mai rar printre microîntreprinderi (19,89%);
- IMM-urile care au direcţionat pentru inovare 21-50% deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor mici (14,52%) şi cele mai mici în rândul microîntreprinderilor (10,17%).

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai jos.

sodexo

Tabelul 11.9
Diferenţierea investiţiilor în inovare după mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea inovării în totalul investiţiilor	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	0%	36,76%	29,03%	9,52%
2.	1 - 5%	19,89%	23,39%	26,98%
3.	6 - 10%	25,70%	18,55%	23,81%
4.	11 - 20%	5,25%	9,68%	17,46%
5.	21 - 50%	10,17%	14,52%	14,29%
6.	51% - 75%	1,56%	2,42%	4,76%
7.	Peste 76%	0,67%	2,42%	3,17%

Tabelul 11.10
Diferenţierea investiţiilor în inovare în funcţie de forma juridică de organizare a IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea inovării în totalul investiţiilor	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	0%	35,29%	31,82%	52,89%
2.	1 - 5%	17,65%	21,36%	16,53%
3.	6 - 10%	23,53%	26,00%	15,70%
4.	11 - 20%	17,65%	6,04%	6,61%
5.	21 - 50%	2,94%	12,08%	4,13%
6.	51% - 75%	2,94%	1,83%	1,65%
7.	Peste 76%	0,00%	0,86%	2,48%

Analiza IMM-urilor din România în funcţie de **forma de organizare juridică** relevă următoarele elemente (tabelul 11.10):

- IMM-urile care au indicat că nu au alocat resurse pentru inovare deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor cu altă formă de organizare juridică (52,89%) dar şi cele mai mici în SRL-uri (31,82%);
- societăţile pe acţiuni consemnează ponderi cele mai mari ale IMM-urilor care au direcţionat pentru inovare 1-5% (17,65%), 6-10% (23,53%), 11-20% (17,65%) şi 51%-75% (2,94%), nici un întreprinzător nu a mneţionat că a alocat pentru inovare peste 76%;
- SRL-urile se evidenţiază prin cea mai crescută frecvenţă în rândul firmelor care vizează alocarea unui procent de 21-50% (12,08%);
- firmele cu altă formă de organizare juridică indică cea mai mare valoare a IMM-urilor care au alocat spre inovare peste 76%.

Gruparea **firmelor în funcţie de domeniul de activitate**, scoate în evidenţă următoarele elemente esenţiale privind ponderea resurselor alocate inovării în totalul investiţiilor:



- IMM-urile care au indicat că nu au alocat resurse pentru inovare deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor din transporturi (41,86%) dar şi cele mai reduse în rândul celor din turism (16,67%);
- firmele care au menţionat că alocă 1-5% din totalul investiţiilor se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din turism (40%) şi cel mai rar printre cele din construcţii (16,67%);
- organizaţiile care au punctat un nivel de 6-10% înregistrează cele mai ridicate procentaje în rândul IMM-urilor cu activitate în construcţii (27,38%) dar si cele mai reduse în cazul celor din transporturi (20,93%);
- agenţii economici care evidenţiază 11-20% consemnează cele mai mari frecvenţe în cazul entităţilor din turism (13,33%) dar şi cele mai mici în cadrul celor din comerţ (4,55%);
- IMM-urile care au direcţionat pentru inovare 21-50% deţin cele mai mari ponderi în cazul firmelor din servicii (14,19%), dar şi cele mai mici în rândul celor din turism (3,33%);
- firmele care au menţionat că alocă între 51% şi 75% se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din transporturi (2,33%), nici un întreprinzător din turism nu a indicat această opţiune;
- organizaţiile care au investit peste 76% din total înregistrează cele mai ridicate procentaje în rândul IMM-urilor cu activitate în turism (3,33%), nici un întreprinzător din transporturi şi construcţii nu a indicat această opţiune.

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 11.11.

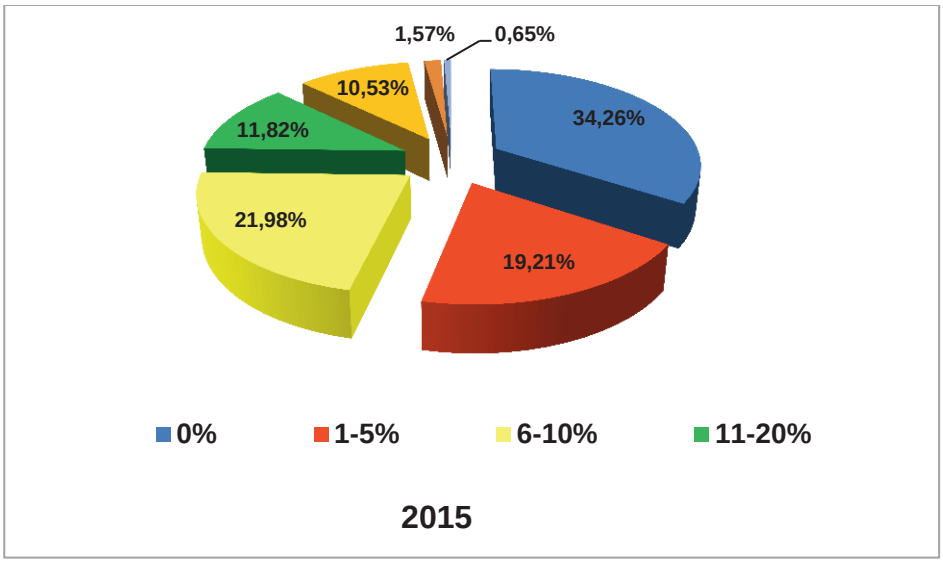
Tabelul 11.11
Diferenţierea investiţiilor în inovare ale IMM-urilor grupate pe ramuri de activitate

Nr. crt.	Ponderea din investiţii dedicată inovării:	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	0%	27,80%	41,67%	38,77%	41,86%	16,67%	32,58%
2.	1-5%	21,16%	16,67%	21,39%	18,60%	40,00%	19,03%
3.	6-10%	25,73%	27,38%	24,33%	20,93%	23,33%	24,52%
4.	11-20%	7,88%	5,95%	4,55%	9,30%	13,33%	6,77%
5.	21-50%	13,69%	7,14%	8,29%	6,98%	3,33%	14,19%
6.	51% -75%	1,66%	1,19%	2,14%	2,33%	0,00%	1,94%
7.	peste 76%	2,07%	0,00%	0,53%	0,00%	3,33%	0,97%

11.3. Înnoirea produselor şi serviciilor

Repartiţia rezultatelor cercetării noastre în ceea ce priveşte **ponderea în cifra de afaceri a veniturilor rezultate din produse şi servicii noi introduse în ultimul an**, presupune următoarele elemente: **34,26% din**

IMM-uri nu au obţinut venituri din valorificarea produselor şi serviciilor noi, în timp ce 65,74% din firme au facturat cel puţin 1% din totalul comenzilor, 58,81% - peste 6%, 24,55% - peste 11%, 12,73% - peste 21%, 2,20% - peste 51% iar 0,63% din organizaţii au indicat faptul că peste 76% din cifra de afaceri provine din produse şi servicii noi sau reînnoite (figura 11.5). De asemenea, distingem o relaţie invers proporţională între intensitatea valorificării produselor noi şi ponderea IMM-urilor care se încadrează în respectivul interval procentual. Astfel, 19,21% din agenţii economici obţin din produse şi servicii noi 1-5% din cifra de afaceri, 21,98% - între 6% şi 10%, 11,82% - între 11% şi 20%, 10,53% - între 21% şi 50%, iar 1,57% din companii obţin între 51% şi 75% (figura 11.4).



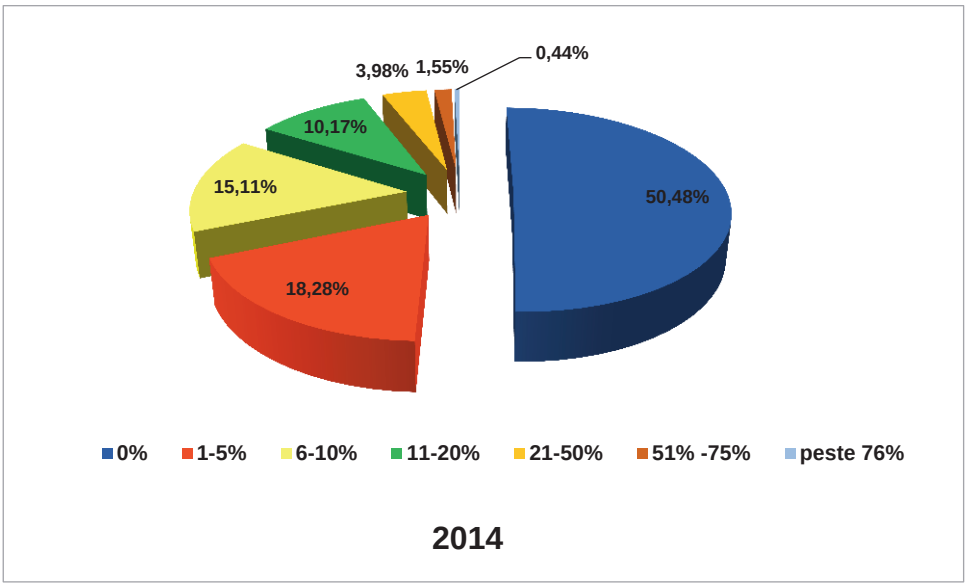


Figura 11.4
Intensitatea înnoirii produselor în IMM-uri în 2015 şi 2014

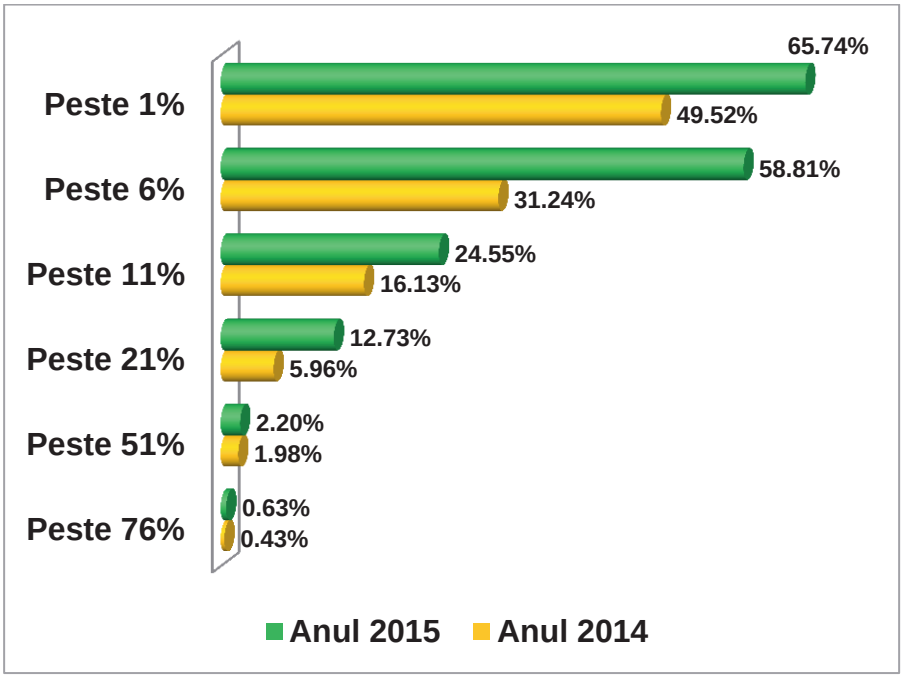


Figura 11.5

Ponderea veniturilor realizate din produse inovative în total cifră de afaceri

Analiza pe **grupe de vârstă a ponderii veniturilor realizate din produse inovative** (tabelul 11.12) reliefează următoarele aspecte:

- IMM-urile care au indicat că nu au realizat venituri din valorificarea produselor şi serviciilor noi deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor de 5-10ani (36,13%) dar şi cele mai reduse în rândul celor de 10-15 ani (32,05%);
- firmele care au menţionat că obţin 1-5% din totalul veniturilor se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile de peste 15 ani (20,28%) şi cel mai rar printre cele de 5-10 ani (16,79%);
- organizaţiile care au punctat un nivel de 6-10% înregistrează cele mai ridicate procentaje în rândul IMM-urilor de 5-10 ani (24,82%) dar şi cele mai reduse în cazul celor nou înfiinţate (19,38%);
- IMM-urile care au valorificat prin inovare 21-50% din cifra de afaceri deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor nou înfiinţate (10,73%) dar şi cele mai reduse în rândul de peste 15 ani (10,14%);
- firmele care au menţionat că realizează între 51% şi 75% se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile de peste 15 ani (2,45%) şi cel mai rar printre cele nou înfiinţate (1,04%);
- organizaţiile care au obţinut peste 76% din total înregistrează cele mai ridicate procentaje în rândul IMM-urilor nou înfiinţate (1,04%) şi cele mai mici în rândul celor de 5-10 ani (0,36%).

Tabelul 11.12
Diferenţierea înnoirii produselor în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea veniturilor realizate din produse inovative	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	0%	34,95%	36,13%	32,05%	33,57%
2.	1 - 5%	19,72%	16,79%	20,09%	20,28%
3.	6 - 10%	19,38%	24,82%	20,94%	22,73%
4.	11 - 20%	13,15%	9,85%	14,53%	10,14%
5.	21 - 50%	10,73%	10,58%	10,68%	10,14%
6.	51% - 75%	1,04%	1,46%	1,28%	2,45%
7.	Peste 76%	1,04%	0,36%	0,43%	0,70%

Gruparea **firmelor în funcţie de apartenenţa regională** (tabelul 11,13), scoate în evidenţă următoarele elemente esenţiale:



- IMM-urile care au indicat că nu au realizat venituri din valorificarea produselor şi serviciilor noi deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor din regiunea Bucureşti-Ilfov (41,53%) şi ponderile cele mai reduse în rândul celor din Vest (15,38%);
- firmele care au menţionat că obţin 1-5% din totalul veniturilor se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din Sud Vest (28,83%) şi cel mai rar printre cele din Sud (14,06%);
- organizaţiile care au punctat un nivel de 6-10% înregistrează cele mai ridicate procentaje în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Sud (28,13%) şi cele mai scăzute în cazul celor din Nord Est (16,67%);
- agenţii economici care evidenţiază 11-20% consemnează cele mai mari frecvenţe în cazul entităţilor din Sud (20,31%) şi cele mai mici în ceea ce priveşte firmele din regiunea Vest (7,69%);
- IMM-urile care au valorificat prin inovare 21-50% din cifra de afaceri deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor din regiunea Vest (30,77%) şi cele mai reduse în rândul celor din Sud (3,65%);
- organizaţiile care au menţionat că realizează între 51% şi 75% se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din Sud Vest (3,60%), nici un întreprinzător din regiunea de Vest nu a menţionat acest procent;
- firmele care au obţinut peste 76% din total înregistrează procente cele mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Centru (1,98%), nici un întreprinzător nu a optat din regiunile de Sud, Vest şi Nord Vest nu a optat pentru această variantă.

Tabelul 11.13
Diferenţierea înnoirii produselor în cadrul IMM-urilor în funcţie de regiunile de dezvoltare din care acestea fac parte

Nr. crt.	Ponderea în cifra de afaceri a produselor sau serviciilor noi	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	0%	33,33%	30,14%	33,33%	31,53%	15,38%	28,95%	24,75%	41,53%
2.	1-5%	24,24%	16,44%	14,06%	28,83%	23,08%	23,68%	23,76%	16,93%
3.	6-10%	16,67%	26,03%	28,13%	20,72%	23,08%	19,74%	29,70%	16,93%
4.	11-20%	12,12%	13,01%	20,31%	9,91%	7,69%	3,95%	7,92%	10,32%
5.	21-50%	9,09%	9,59%	3,65%	4,50%	30,77%	22,37%	10,89%	13,23%
6.	51% - 75%	3,03%	3,42%	0,52%	3,60%	0,00%	1,32%	0,99%	0,79%
7.	peste 76%	1,52%	1,37%	0,00%	0,90%	0,00%	0,00%	1,98%	0,26%

Având în vedere impactul dimensiunii firmelor asupra ponderii veniturilor realizate din produse inovative în totalul cifrei de afaceri (tabelul 11.14), se constatată următoarele aspecte semnificative:

- există o corelaţie pozitivă între dimensiunea IMM-urilor şi frecvenţa cu care acestea indică obţinerea din produse inovative a unei ponderi de 11-20%, dar şi una negativă în ceea ce priveşte IMM-urile ce au indicat că nu au realizat venituri din valorificarea produselor şi serviciilor noi: 36,87% din microîntreprinderi – un procent de 1,39 ori mai mare (+10,47 p.p.) decât al întreprnderilor mici şi de 2,90 ori mai mare decât al întreprinderilor mijlocii (+24,17 p.p.);

Tabelul 11.14
Diferenţierea înnoirii produselor în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea veniturilor realizate din produse inovative	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	0%	36,87%	26,40%	12,70%
2.	1 - 5%	18,99%	17,60%	25,40%
3.	6 - 10%	21,34%	26,40%	22,22%
4.	11 - 20%	10,61%	15,20%	22,22%
5.	21 - 50%	10,61%	8,00%	14,29%
6.	51% - 75%	1,23%	4,00%	1,59%
7.	Peste 76%	0,34%	2,40%	1,59%

Analiza IMM-urilor din România în funcţie de **forma de organizare juridică** relevă umătoarele elemente privind intensitatea veniturilor obţinute de pe urma produselor şi serviciilor noi sau reînnoite (tabelul 11.15):

- IMM-urile care au indicat că nu au realizat venituri din valorificarea produselor şi serviciilor noi deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor cu altă formă de organizare juridică (52,07%) şi cele mai reduse în societăţilor pe acţiuni (31,79%);
- societăţile pe acţiuni consemnează ponderile cele mai mari ale IMM-urilor care obţinut din produse inovative un procent din totalul comenzilor cuprins în următoarele valori: 6-10% (23,53%) şi 11-20% (17,65%), nici un întreprinzător nu s-a încadrat în intervalele 51-75% şi peste 76%;
- SRL-urile se evidenţiază prin frecvenţele cele mai crescute în rândul firmelor care vizează obţinerea unui procent cuprins între 1-5% (20,26%) şi 21-50% (11,42%) şi cele mai mici ale celor care menţionat obţinerea unui procent între 1-5 % (31,79%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică înregistrează procentele cele mai ridicate ale entităţilor care indică un nivel cuprins între 51-75% (2,48%) şi peste 76% (0,83%).

Tabelul 11.15
Diferenţierea înnoirii produselor în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Ponderea veniturilor realizate din produse inovative	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	0%	38,24%	31,79%	52,07%
2.	1 - 5%	14,71%	20,26%	12,40%
3.	6 - 10%	23,53%	22,52%	17,36%
4.	11 - 20%	17,65%	11,85%	9,92%
5.	21 - 50%	5,88%	11,42%	4,96%
6.	51% - 75%	0,00%	1,51%	2,48%
7.	Peste 76%	0,00%	0,65%	0,83%

Gruparea **firmelor în funcţie de domeniul de activitate** (tabelul 11.16), scoate în evidenţă următoarele elemente esenţiale:

- IMM-urile care au indicat că nu au realizat venituri din valorificarea produselor şi serviciilor noi deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor din construcţii (41,67%) şi cele mai reduse în rândul celor din turism (20%);
- firmele care au menţionat că obţin 1-5% din totalul veniturilor sunt cel mai frecvent întâlnite în domeniul turismului (43,33%) şi cel mai rar în domeniul construcţiilor (14,29%);
- organizaţiile care au punctat un nivel de 6-10% înregistrează procentajele cele mai ridicate în rândul IMM-urilor cu activitate în construcţii (26,19%) şi cele mai mici în cazul celor din turism (10%);
- agenţii economici care evidenţiază 11-20% consemnează frecvenţele cele mai ridicate în cazul entităţilor din industrie (15,77%) şi mult inferioare în ceea ce priveşte firmele ce activează în transporturi (6,98%);
- IMM-urile care au valorificat prin inovare 21-50% din cifra de afaceri deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor din servicii (15,43%) şi cele mai mici în cazul organizaţiilor din transporturi (4,56%);
- firmele care au menţionat că realizează între 51% şi 75% se regăsesc cel mai mult printre entităţile din turism (6,67%), nici un întreprinzător din entităţile din construcţii nu a optat pentru această variantă;
- organizaţiile care au obţinut peste 76% din total înregistrează procentajele cele mai ridicate în rândul IMM-urilor cu activitate în turism (3,33%), nici un întreprinzător nu a optat din organizaţiile de transporturi nu a optat pentru această măsură.

sodexo

Tabelul 11.16
Diferenţierea înnoirii produselor în IMM-uri în funcţie de ramura de activitate

Nr. crt.	Ponderea veniturilor realizate din produse inovative	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	0%	29,46%	41,67%	37,97%	34,88%	20,00%	32,80%
2.	1 - 5%	19,92%	14,29%	20,32%	32,56%	43,33%	14,47%
3.	6 - 10%	23,24%	26,19%	20,86%	18,60%	10,00%	22,83%
4.	11 - 20%	15,77%	9,52%	10,43%	6,98%	10,00%	11,90%
5.	21 - 50%	9,13%	5,95%	9,36%	4,65%	6,67%	15,43%
6.	51% - 75%	2,07%	0,00%	1,07%	2,33%	6,67%	1,61%
7.	Peste 76%	0,41%	2,38%	0,00%	0,00%	3,33%	0,96%

11.4. Principalele modalităţi de realizare a inovarii în cadrul IMM-urilor

Principalele modalităţi de realizare a inovarii în cadrul IMM-urilor sunt reprezentate de: **adaptarea şi modificarea elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii (38,52%), derularea individuală a activităţilor de cercetare-dezvoltare (34,65%), preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii (22,15%) şi cooperarea cu alte organizaţii privind derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare (4,67%)**. În comparaţie cu anul trecut, constatăm următoarele modificări semnificative: (1) creşterea ponderii opţiunilor reprezentate de derularea individuală a activităţilor de cercetare-dezvoltare (+9,8 p.p.) şi preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii (+2,3 p.p.) şi (2) reducerea propensiunii de adapta şi modifica elementele de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii (-10 p.p.) şi cooperarea cu alte organizaţii privind derularea activităţilor de cercetare-dezvolatare (-2,1 p.p.). Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 11.6.

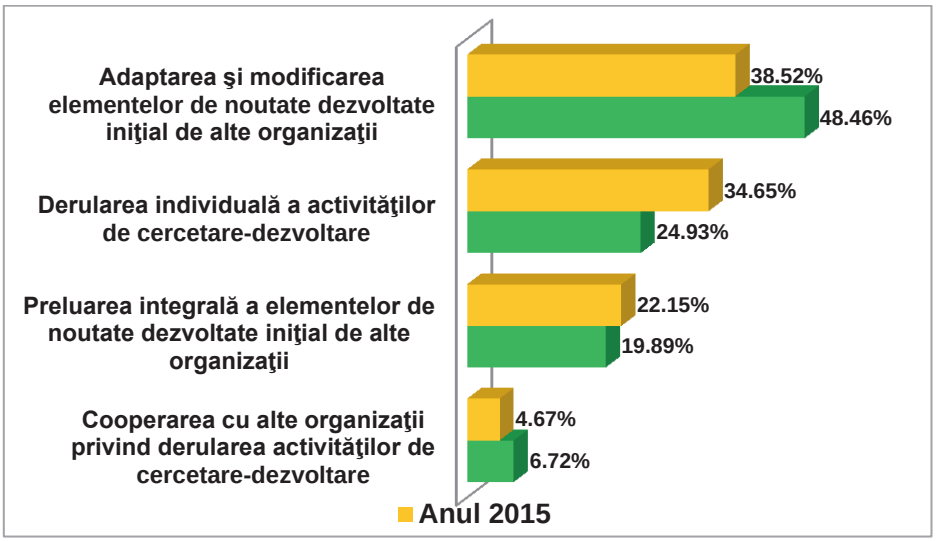


Figura 11.6
Modalităţile de realizare a inovarii în cadrul IMM-urilor

Analiza pe **grupe de vârstă** a principalelor modalităţi de realizare a inovării, reliefează următoarele aspecte (tabelul 11.17):

- IMM-urile care au indicat drept abordare inovativă principală adaptarea şi modificarea elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte entităţi deţin ponderile mai mari în cazul organizaţiilor de 10-15 (41,71%) şi cele mai reduse în rândul celor 5-10 ani (46,58%);
- IMM-urile care evidenţiază cooperarea cu alte organizaţii în domeniul activităţilor de cercetare-dezvoltare consemnează frecvenţele cele mai ridicate în cazul entităţilor de 5-10 ani (5,56%) şi cele mai scăzute în rândul firmellor nou înfiinţate (3,37%);
- întreprinderile care au menţionat derularea individuală a activităţilor de cercetare-dezvoltare se evidenţiază prin procentele cele mari în rândul firmelor de peste 15 ani (36,61%), şi cele mai mici procente în cazul întreprinderilor de 10-15 ani (32,70%);
- organizaţiile care au punctat preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii înregistrează procentajele cele mai ridicate în rândul IMM-urilor nou înfiinţate (23,97%) şi cele mai reduse în cazul celor de peste 15 ani (20,47%).

Tabelul 11.17
Modalităţile de realizare a inovarii în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Modalităţi de realizare a inovarii	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Adaptarea şi modificarea elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii	39,33%	36,11%	41,71%	37,40%
2.	Cooperarea cu alte organizaţii privind derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare	3,37%	5,56%	4,27%	5,51%
3.	Derularea individuală a activităţilor de cercetare-dezvoltare	33,33%	35,71%	32,70%	36,61%
4.	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii	23,97%	22,62%	21,33%	20,47%

Tabelul 11.18
Modalităţile de realizare a inovarii în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Modalităţi de realizare a inovarii	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti -Ilfov
1.	Adaptarea şi modificarea elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii	50 %	34,78%	29,41%	62,26%	36,36%	40,28%	39,29%	35,13%
2.	Cooperarea cu alte organizaţii privind derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare	14 %	5,80%	2,94%	2,83%	9,09%	6,94%	3,57%	3,97%
3.	Derularea individuală a activităţilor de cercetare-dezvoltare	10 %	39,13%	43,53%	20,75%	18,18%	43,06%	34,52%	35,13%
4.	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii	26 %	20,29%	24,12%	14,15%	36,36%	9,72%	22,62%	25,78%

sodexo

Analiza principalelor modalităţi de realizare a inovării în funcţie de **apartenenţa regională a IMM-urilor** scoate în evidenţă următoarele aspecte semnificative (tabelul 11.18):

- IMM-urile care au indicat drept abordare inovativă principală adaptarea şi modificarea elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte entităţi deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor din regiunea Nord Est (50%) şi cele mai reduse în rândul celor din Sud (29,41%);
- IMM-urile care au optat pentru cooperarea cu alte organizaţii privind derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare prezintă procentajele cele mai ridicate în regiunea de Nord Est (14%) şi procentajele cele mai mici în regiunea de Sud Vest (2,83%);
- firmele care preferă realizarea individuală a activităţilor de cercetare-dezvoltare se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din Sud (43,53%) şi cel mai rar în zona de Nord Est (10%);
- organizaţiile care au punctat preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii înregistrează procentaje cele mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Vest (36,36%) şi cele mai reduse în cazul celor din Nord Vest (9,72%).

Având în vedere impactul dimensiunii firmelor asupra frecvenţei privind adoptarea anumitor modalităţi de realizare a inovării. se constatată următoarele aspecte semnificative (tabelul 11.19):

- există o corelaţie negativă între mărimea companiilor şi ponderea entităţilor care indcă cooperarea cu alte organizaţii privind derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii ;
- IMM-urile care au indicat drept abordare inovativă principală adaptarea şi modificarea elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte entităţi deţin ponderile cele mai mari în cazul întreprinderilor mijlocii (57,89%) şi cel mai reduse în rândul întreprinderilor mici (36,45%);
- firmele care preferă preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii prezintă ponderile cele mai mari în rândul întreprinderilor mijlocii (14,04%) şi ponderile mai mici în rândul microîntreprinderilor (3,78%).

sodexo

Tabelul 11.19
Modalităţile de realizare a inovarii în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Modalităţi de realizare a inovarii	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	**Adaptarea şi modificarea elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii**	37,44%	36,45%	57,89%
2.	**Cooperarea cu alte organizaţii privind derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare**	3,78%	6,54%	14,04%
3.	**Derularea individuală a activităţilor de cercetare-dezvoltare**	35,49%	36,45%	19,30%
4.	**Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii**	23,29%	20,56%	8,77%

Analiza IMM-urilor în funcţie de **forma de organizare juridică** relevă următoarele elemente semnificative privind principalele modalităţi de realizare a inovării (tabelul 11.20):

- societăţile pe acţiuni consemnează ponderile mai mari în ceea ce priveşte adaptarea şi modificarea elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii (47,83%) şi cooperarea cu alte organizaţii privind derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare (8,70%);
- SRL-urile se evidenţiază prin cele mai crescute frecvenţe în rândul organizaţiilor care indică derularea individuală a activităţilor de cercetare-dezvoltare (34,89%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică înregistrează procentele cele mai ridicate ale entităţilor care optează pentru preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii (39,25%).

Tabelul 11.20
Modalităţile de realizare a inovarii în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Modalităţi de realizare a inovarii	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Adaptarea şi modificarea elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii	47,83%	39,93%	25,23%
2.	Cooperarea cu alte organizaţii privind derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare	8,70%	4,80%	2,80%
3.	Derularea individuală a activităţilor de cercetare-dezvoltare	34,78%	34,89%	32,71%
4.	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii	8,70%	20,37%	39,25%

Analiza principalelor modalităţi de realizare a inovării în funcţie de **domeniul de activitate al IMM-urilor** scoate în evidenţă următoarele aspecte semnificative (tabelul 11.21):

- firmele care preferă adaptarea şi modificarea elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte entităţi se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din construcţii (47,44%) şi cel mai rar printre cele din domeniul serviciilor (35,52%);
- IMM-urile care au indicat drept abordare inovativă principală cooperarea cu alte organizaţii în domeniul activităţilor de cercetare-dezvoltare deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor din construcţii (8,97%%) şi cele mai mici în rândul celor acre îşi desfăşoară activitatea în domeniul comerţului (3,23%);
- organizaţiile care au derularea individuală a activităţilor de cercetare-dezvoltare indică procentele cele mai mari în rândul organizaţiilor ce activează în turism (37,93%) şi procentele cele mai mici în rândul organizaţiilor din construcţii (20,51%);
- agenţii economici care evidenţiază preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii prezintă procentajele cele mai mari în cadrul întreprinderilor din servicii (24,14%) şi procentele cele mai mici în rândul organizaţiilor din turism (10,34%).

Tabelul 11.21
Modalităţile de realizare a inovarii în funcţie de ramura în care-şi desfăşoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Modalităţi de realizare a inovarii	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Adaptarea şi modificarea elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii	39,81%	47,44%	37,83%	37,14%	44,83%	35,52%
2.	Cooperarea cu alte organizaţii privind derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare	5,21%	8,97%	3,23%	5,71%	6,90%	4,48%
3.	Derularea individuală a activităţilor de cercetare-dezvoltare	34,12%	20,51%	36,95%	34,29%	37,93%	35,86%
4.	Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate iniţial de alte organizaţii	20,85%	23,08%	21,99%	22,86%	10,34%	24,14%

11.5. Principalele surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare din cadrul IMM-urilor

Principalele surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare din cadrul IMM-urilor sunt în proporţie covârşitoare provenite din **surse proprii (76,19%)**, fiind urmate de **împrumuturile şi creditele bancare (15,97%), fondurile de la Uniunea Europeană (4,93%) şi fondurile de la autorităţile publice centrale (1,09%) şi locale (0,36%)**. Se poate observa: (1) o creştere a intensităţii utilizării următoarelor modalităţi (prezentate în ordine descrescătoare a variaţiei în puncte procentuale) de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare din cadrul IMM-urilor din România: investiţiile din surse proprii (+4,9 p.p.), fondurile de la Uniunea Europeană (+2,9 p.p.), fondurile de la autorităţile publice centrale (+0,7 p.p.), şi cele puse la dispoziţie de autorităţile publice locale (+0,3 p.p.), şi (2) diminuarea împrumuturilor/creditelor bancare (-5,2 p.p.). Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 11.7.

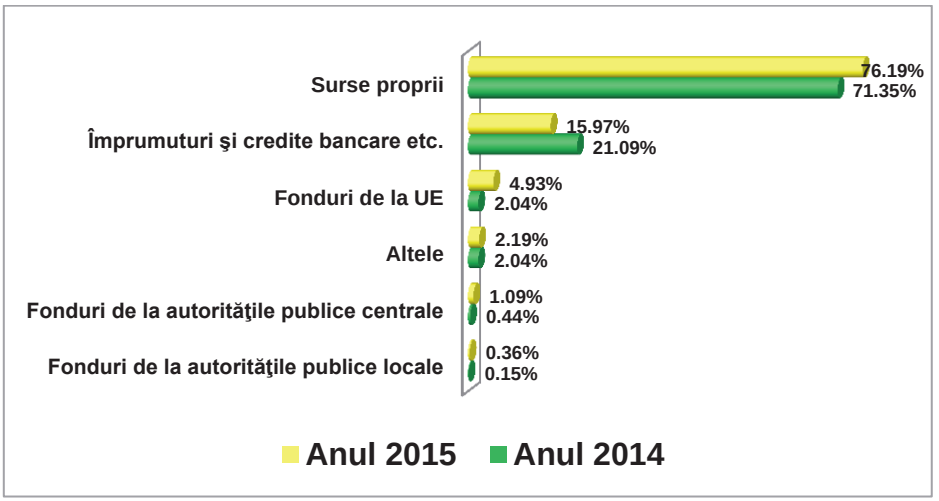


Figura 11.7
Principalele surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare

Analiza pe **grupe de vârstă** a principalelor surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare. reliefează următoarele aspecte:

- IMM-urile care au indicat utilizarea resurselor proprii deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor nou înfiinţate (81,03%) şi cele mai reduse în rândul celor de peste 15 ani (73,45%);
- firmele care au menţionat că apelează la împrumuturile şi creditele bancare pentru finanţarea inovării şi cercetării-dezvoltării se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile de 5-10 ani (19,35%) şi cel mai rar în cadrul celor nou înfiinţate (11,03%);
- întreprinderile care au indicat că utlilizează fondurile de la UE pentru susţinerea activităţii, evidenţiază procentele cele mai mari în cadrul întreprinderilor de 10-15 ani (6,75%) şi procentele cele mai mici în cadrul celor de 5-10 ani (2,51%);
- agenţii economici care evidenţiază faptul că utilizează fondurile de la autorităţile publice centrale consemnează frecvenţe superioare în cazul entităţilor nou înfiinţate (1,38%) şi de peste 15 ani (1,38%), dar şi frecvenţe inferioare în rândul celor de 10-15 ani (0,42%);
- IMM-urile care au indicat folosirea fondurilor de la autorităţile publice locale pentru inovare şi activităţi de cercetare-dezvoltare deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor 10-15 ani (0,84%), nici un întreprinzător din întreprinderile nou înfiinţate nu a menţionat această variantă.

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai jos.

sodexo

Tabelul 11.22
Principalele surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Surse proprii	81,03%	75,27%	74,68%	73,45%
2.	Împrumuturi, credite bancare etc.	11,03%	19,35%	15,61%	17,93%
3.	Fonduri de la UE	5,17%	2,51%	6,75%	5,52%
4.	Fonduri de la autorităţile publice centrale	1,38%	1,08%	0,42%	1,38%
5.	Fonduri de la autorităţile publice locale	0,00%	0,36%	0,84%	0,34%
6.	Altele	1,72%	2,51%	1,69%	2,76%

Analiza principalelor surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de **apartenenţa regională a IMM-urilor** scoate în evidenţă următoarele aspecte semnificative (tabelul 11.23):

- IMM-urile care au indicat utilizarea resurselor proprii deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor din regiunea Vest (92,31%);
- firmele care au menţionat că apelează la împrumuturile şi creditele bancare pentru finanţarea inovării şi cercetării-dezvoltării se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din Sud Vest (47,75%);
- organizaţiile care au punctat faptul că-şi susţin activităţile inovative şi de cercetare-dezvoltare din fonduri europene înregistrează procentajele cele mai ridicate în rândul IMM-urilor localizate în Nord Est (13,64%);
- agenţii economici care evidenţiază faptul că utilizează fondurile de la autorităţile publice centrale consemnează frecvenţe superioare în cazul entităţilor din Sud Est (3,42%);
- IMM-urile care au indicat folosirea fondurilor de la autorităţile publice locale pentru inovare şi activităţi de cercetare-dezvoltare deţin valorile cele mai mari în cazul organizaţiilor din regiunea Nord Est (1,52%).

Tabelul 11.23
Principalele surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Surse de finanţare a investiţiilor	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Surse proprii	68,18%	84,25%	69,74%	63,06%	92,31%	87,01%	75,73%	78,96%
2.	Împrumuturi, credite bancare etc.	12,12%	21,23%	12,82%	47,75%	0,00%	6,49%	18,45%	8,83%
3.	Fonduri de la UE	13,64%	4,79%	7,69%	2,70%	0,00%	3,90%	5,83%	2,86%
4.	Fonduri de la autorităţile publice centrale	1,52%	3,42%	0,51%	0,00%	0,00%	2,60%	0,97%	0,52%
5.	Fonduri de la autorităţile publice locale	1,52%	0,00%	0,51%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,52%
6.	Altele	1,52%	0,00%	2,56%	0,00%	0,00%	0,00%	0,97%	4,42%

Având în vedere impactul dimensiunii firmelor asupra frecvenţei privind utilizarea anumitor surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare din cadrul IMM-urilor. se constatată următoarele aspecte semnificative:

- există o relaţie pozitivă între mărimea companiilor şi ponderea entităţilor care apelează la împrumuturile şi creditele bancare şi fondurile de la autorităţile publice centrale;
- IMM-urile care au indicat utilizarea resurselor proprii deţin ponderile cele mai mari în cazul microîntreprinderilor (78,02%) şi ponderile cele mai reduse în rândul celor mici (66,67%);
- IMM-urile care menţionează că apelează la fondurile UE indică cele mai mari procente în cadrul întreprinderilor mici (8,53%), dar şi procentele cele mai mici în cadrul microîntreprinderilor (4,22%):
- IMM-urile care au indicat folosirea fondurilor de la autorităţile publice locale pentru inovare şi activităţi de cercetare-dezvoltare deţin cea mai mare frecvenţă în rândul întreprinderilor mici (0,78), nici un întreprinzător din întreprinderile mijlocii nu a optat pentru această variantă. Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai jos.

sodexo

Tabelul 11.24
Principalele surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Surse proprii	78,02%	66,67%	69,70%
2.	Împrumuturi. credite bancare etc.	13,43%	25,58%	31,82%
3.	Fonduri de la UE	4,22%	8,53%	7,58%
4.	Fonduri de la autorităţile publice centrale	0,78%	2,33%	3,03%
5.	Fonduri de la autorităţile publice locale	0,33%	0,78%	0,00%
6.	Altele	2,33%	2,33%	0,00%

Analiza IMM-urilor în funcţie de **forma de organizare juridică** relevă următoarele elemente semnificative privind surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare din cadrul IMM-urilor:

- societăţile pe acţiuni consemnează ponderile mai mari ale IMM-urilor care indică faptul că-şi susţin activităţile inovative şi de cercetare-dezvoltare din împrumuturi şi credite bancare (22,22%), fonduri de la UE (5,56%), fondurile de la autorităţile publice centrale (8,33%) şi fondurile de la autorităţile publice locale (2,78%);
- SRL-urile se evidenţiază prin cea mai ridicată frecvenţă în rândul care îşi finanţează investiţiile din surse proprii (76,78%).

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 11.25.

Tabelul 11.25
Principalele surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Surse proprii	61,11%	76,78%	76,03%
2.	Împrumuturi, credite bancare etc.	22,22%	16,72%	8,26%
3.	Fonduri de la UE	5,56%	5,54%	0,00%
4.	Fonduri de la autorităţile publice centrale	8,33%	0,96%	0,00%
5.	Fonduri de la autorităţile publice locale	2,78%	0,32%	0,00%
6.	Altele	8,33%	1,28%	7,44%

Analiza principalelor modalităţi de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de **domeniul de activitate al IMM-urilor** scoate în evidenţă următoarele aspecte semnificative:

- IMM-urile care au indicat utilizarea resurselor proprii deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor din servicii (78,10%) şi cele mai reduse în rândul celor din industrie (73,03%);
- firmele care au menţionat că apelează la împrumuturile şi creditele bancare pentru finanţarea inovării şi cercetării-dezvoltării se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din construcţii (20,88%) şi cel mai rar printre cele din comerţ (13,03%);
- organizaţiile care au punctat faptul că-şi susţin activităţile inovative şi de cercetare-dezvoltare din fonduri europene înregistrează procentajele cele mai ridicate în rândul IMM-urilor cu activitate în transporturi (6,98%) şi cele mai reduse în cazul celor din construcţii (2,20%);
- agenţii economici care evidenţiază faptul că utilizează fondurile de la autorităţile publice centrale consemnează frecvenţe superioare în cazul entităţilor din transporturi (2,33%), în timp ce nici un întreprinzător din construcţii şi turism nu a menţionat această sursă de finanţare;
- IMM-urile care au indicat folosirea fondurilor de la autorităţile publice locale pentru inovare şi activităţi de cercetare-dezvoltare deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor din transporturi (4,65%), un întreprinzător din organizaţiile care activează în industrie, construcţii şi turism nu a menţionat această sursă de finanţare.

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai jos.

Tabelul 11.26
Principalele surse de finanţare a investiţiilor în cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de ramura în care-şi desfăşoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Surse de finanţare a investiţiilor	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Surse proprii	73,03%	75,82%	76,86%	74,42%	76,67%	78,10%
2.	Împrumuturi, credite bancare etc	19,50%	20,88%	13,03%	18,60%	20,00%	14,60%
3.	Fonduri de la UE	6,22%	2,20%	4,52%	6,98%	6,67%	4,76%
4.	Fonduri de la autorităţile publice centrale	2,07%	0,00%	0,53%	2,33%	0,00%	1,27%
5.	Fonduri de la autorităţile publice locale	0,00%	0,00%	0,53%	4,65%	0,00%	0,00%
6.	Altele	3,32%	1,10%	2,66%	2,33%	0,00%	1,27%

11.6. Aprecierea IMM-urilor privind perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare

Repartiţia rezultatelor cercetării noastre în ceea ce priveşte **aprecierea IMM-urilor privind perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare** presupune următoarele elemente: **36,29% din IMM-uri consideră că proiectele de cercetare-dezvoltare nu trebuie să se întindă pe perioade mai mari de 6 luni, în timp ce 63,71% apreciază că durata optimă a acestora poate depăşi 6 luni, 47,28% - 1 an, 14,22% - peste 3 ani, iar 2,84% menţionează faptul că acest tip de proiecte are o durată optimă de derulare de peste 5 ani** (figura 11.9). Rezultatele pe intervale temporale se prezintă astfel: 36,29% din IMM-uri consideră că proiectele de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depăşească 6 luni, 16,44% susţin faptul că durata acestora trebuie să se situeze între 6 luni şi 1 an, 33,26% - între 1 an şi 2 ani. 14,15% - între 3 şi 5 ani, iar 5,31% din organizaţii sunt de părere că durata poate depăşi 5 ani.

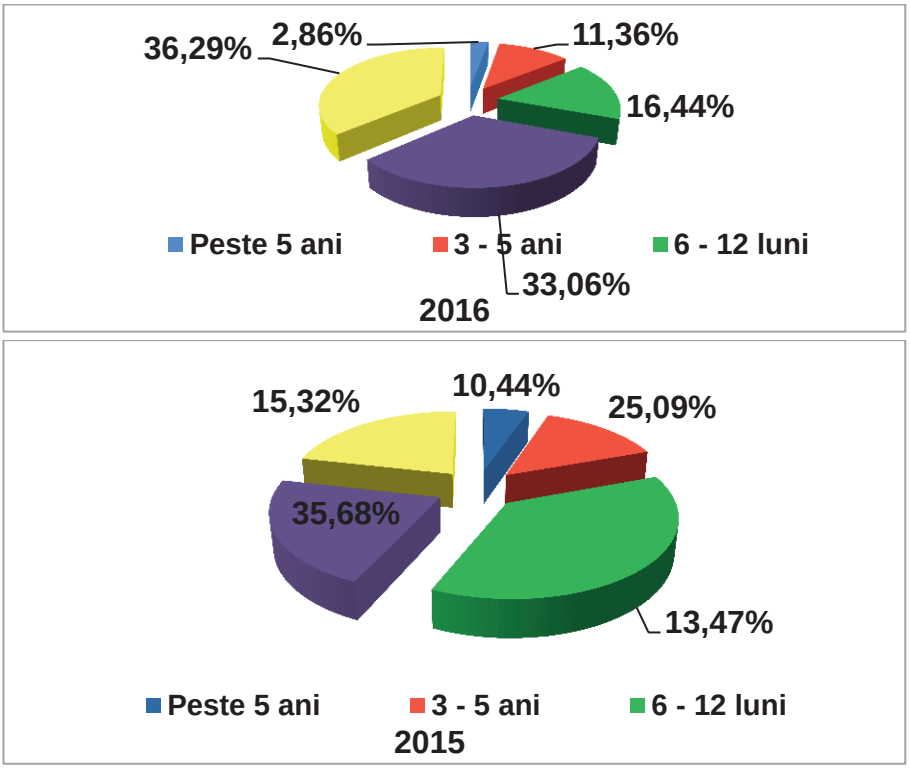


Figura 11.8
Aprecierea IMM-urilor privind perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare – dezvoltare în 2016 şi 2015

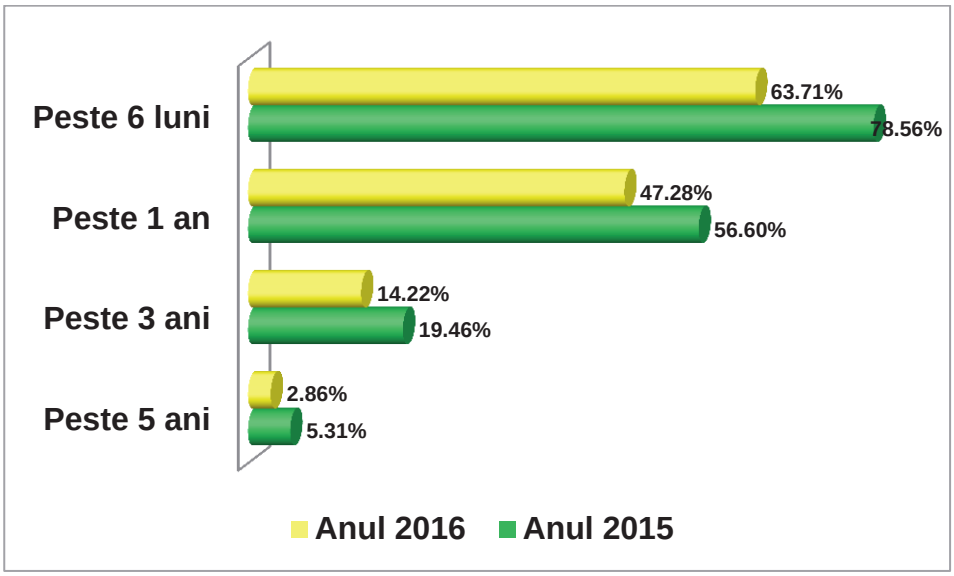


Figura 11.9
Histograma opţiunilor IMM-urilor privind perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare – dezvoltare

Analiza pe **grupe de vârstă** a aprecierii privind perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare (tabelul 11.27) reliefează următoarele:

- IMM-urile care au indicat o durată de sub 6 luni, deţin cea mai mare pondere în cazul firmelor nou înfiinţate (43,25%) şi cea mai redusă în rândul celor de peste 15 ani (30,07%);
- organizaţiile care au menţionat că perioada optimă este între 6 şi 12 luni se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile de 5-10 ani (19,34%) şi cel mai rar printre cele de 15 ani (13,64%);
- firmele care au punctat o durată cuprinsă între 1 şi 2 ani înregistrează cel mai mare procentaj în rândul IMM-urilor care au peste 15 ani vechime (35,31%) şi cel mai mic în cazul celor nou înfiinţate (31,49%);
- agenţii economici care evidenţiază oportunitatea derulării unor proiecte de cercetare-dezvoltare pe durate de 3-5 ani consemnează frecvenţe superioare în cazul entităţilor de peste 15 ani (16,78%) şi inferioare în ceea ce priveşte firmele nou înfiinţate (6,57%);
- IMM-urile care au indicat o perioadă de peste 5 ani ca fiind adecvată acestui tip de proiecte deţin ponderi mai mari în cazul organizaţiilor de peste 15 ani (4,20%) şi mai reduse în rândul celor nou înfiinţate (1,38%).

Tabelul 11.27
Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Până la 6 luni	43,25%	34,31%	37,61%	30,07%
2.	6 - 12 luni	17,30%	19,34%	15,38%	13,64%
3.	1 - 2 ani	31,49%	32,85%	32,48%	35,31%
4.	3 - 5 ani	6,57%	9,49%	12,82%	16,78%
5.	Peste 5 ani	1,38%	4,01%	1,71%	4,20%

Gruparea **firmelor în funcţie de apartenenţa regională** (tabelul 11.28). scoate în evidenţă următoarele elemente esenţiale:

- IMM-urile care au indicat că durata proiectelor de C-D nu trebuie să depăşească 6 luni, deţin cea mai mare pondere în regiunea Bucureşti-Ilfov (51,32%), dar şi cea mai mică în regiunea de Sud Vest (10,81%);
- organizaţiile care au menţionat că perioada optimă este între 6 şi 12 luni se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din Vest (30,77%) şi cel mai rar printre cele din Sud (11,46%);
- firmele care au punctat o durată cuprinsă între 1 şi 2 ani înregistrează cea mai mare valoare în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Nord Vest (59,21%) şi cea mai mică în cazul celor din Sud (20,83%);
- agenţii economici care evidenţiază oportunitatea derulării unor proiecte de cercetare-dezvoltare pe durate de 3-5 ani consemnează frecvenţe superioare în cazul entităţilor din Sud Est (27,40%) şi inferioare în ceea ce priveşte firmele din regiunea Sud (3,65%);
- IMM-urile care au indicat o perioadă de peste 5 ani deţin cea mai mare pondere în cazul organizaţiilor din regiunea Sud Est (6,16%), nici un întreprinzător din Vest nu a optat pentru acestă variantă.

Tabelul 11.28
Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

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	Bucureşti-Ilfov
1.	Până în 6 luni	21,21%	17,81%	60,94%	10,81%	15,38%	17,11%	14,85%	51,32%
2.	6 - 12 luni	19,70%	21,92%	11,46%	20,72%	30,77%	17,11%	20,79%	13,23%
3.	1 - 2 ani	33,33%	26,71%	20,83%	47,75%	30,77%	59,21%	50,50%	27,51%
4.	3 - 5 ani	24,24%	27,40%	3,65%	18,02%	23,08%	3,95%	10,89%	6,08%
5.	Peste 5 ani	1,52%	6,16%	3,13%	2,70%	0,00%	2,63%	2,97%	1,85%

Având în vedere impactul dimensiunii firmelor asupra aprecierii IMM-urilor privind perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare se constatată următoarele aspecte semnificative (tabelul 11.29):

- există o corelaţie pozitivă între dimensiunea IMM-urilor şi frecvenţa cu care acestea indică duratele de 1-2 ani – 44,44% - un procent de 1,11 ori mai mare (+4,44 p.p.) decât nivelul aferent întreprinderilor mici şi de 1,42 ori mai mare decât al microîntreprinderilor (+13,16 p.p.);
- ponderea firmelor care au indicat că durata optimă nu trebuie să depăşească până în 6 luni şi între 6-12 luni este corelată negativ cu mărimea IMM-urilor;
- microîntreprinderile indică cele mai mari ponderi în rândul IMM-urilor care au precizat o perioadă optimă de derulare a unui proiect perioadele de până în 6 luni (39,55%), respectiv între 6-12 luni (17,09%);
- întreprinderile mici prezintă cea mai mare frecvenţă a firmelor care au optat pentru perioada de 3-5 ani (22,40%);
- întreprinderile mijlocii evidenţiază cele mai mari valori ale întreprinzătorilor care au menţionat perioadele între 1-2 ani (44,44%) şi peste 5 ani (4,76%).

sodexo

Tabelul 11.29
Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Până la 6 luni	39,55%	23,20%	15,87%
2.	6 - 12 luni	17,09%	13,60%	12,70%
3.	1 - 2 ani	31,28%	40,00%	44,44%
4.	3 - 5 ani	9,05%	22,40%	22,22%
5.	Peste 5 ani	3,02%	0,80%	4,76%

Analiza IMM-urilor din România în funcţie de **forma de organizare juridică** relevă următoarele elemente semnificative (tabelul 11.30):

- societăţile pe acţiuni consemnează ponderile cele mai mari ale IMM-urilor care indică perioade până în 1-2 ani (41,18%), perioade între 3-5 ani (11,76%) şi peste 5 ani (5,88%), dar şi cele mai mici ale celor care au optat pentru perioade între 6-12 luni (5,88%);
- SRL-urile se evidenţiază prin cea mai mare frecvenţă în rândul organizaţiilor care vizează o durată optimă între 6-12 luni (17,56%), dar şi cea mai scăzută frecvenţă în cazul entităţilor care au indicat valori de până la 6 luni (32,87%) şi peste 5 ani (2,48%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică înregistrează cele mai ridicate procente ale entităţilor care încadrează perioada optimă de până la 6 luni (62,81%), dar şi cele mai mici ponderi în cadrul firmelor care au optat pentru perioade de 1-2 ani (12,40%), respectiv 3-5 ani (9,09%).

Tabelul 11.30
Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Până la 6 luni	35,29%	32,87%	62,81%
2.	6 - 12 luni	5,88%	17,56%	10,74%
3.	1 - 2 ani	41,18%	35,45%	12,40%
4.	3 - 5 ani	11,76%	11,64%	9,09%
5.	Peste 5 ani	5,88%	2,48%	4,96%

Gruparea **firmelor în funcţie de domeniul de activitate** (tabelul 11.31), scoate în evidenţă următoarele elemente esenţiale:

- IMM-urile care au indicat că durata proiectelor de cercetare-dezvoltare nu trebuie să depăşească 6 luni, deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor din servicii (41,16%) şi cele mai reduse în rândul celor din construcţii (26,19%);
- organizaţiile care au menţionat că perioada optimă este între 6 şi 12 luni se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din turism (23,33%) şi cel mai rar printre cele din servicii (13,18%);
- firmele care au punctat o durată cuprinsă între 1 şi 2 ani înregistrează cele mai ridicate procentaje în rândul IMM-urilor cu activitate în turism (36,67%) şi cele mai reduse în cazul celor din transporturi (30,23%);
- agenţii economici care evidenţiază oportunitatea derulrii unor proiecte de cercetare-dezvoltare pe durate de 3-5 ani consemnează frecvenţe superioare în cazul entităţilor din construcţii (17,86%) şi mult inferioare în ceea ce priveşte firmele ce activează în turism (6,67%);
- IMM-urile care au indicat o perioadă de peste 5 ani ca fiind adecvată acestui tip de proiecte, deţin ponderile mai mari în cazul organizaţiilor din transporturi (6,98%), dar şi cele mai mici ponderi în cadrul frimelor ce activează în domeniul serviciilor (1,61%).

Tabelul 11.31
Perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare-dezvoltare în funcţie de ramura în care-şi desfăşoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Până în 6 luni	30,29%	26,19%	39,84%	30,23%	26,67%	41,16%
2.	6 - 12 luni	18,26%	19,05%	16,31%	20,93%	23,33%	13,18%
3.	1 - 2 ani	34,02%	33,33%	31,82%	30,23%	36,67%	33,76%
4.	3 - 5 ani	14,94%	17,86%	8,82%	11,63%	6,67%	10,29%
5.	Peste 5 ani	2,49%	3,57%	3,21%	6,98%	6,67%	1,61%

11.7. Aprecierea IMM-urilor privind durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare

Repartiţia rezultatelor cercetării noastre în ceea ce priveşte **aprecierea IMM-urilor privind durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare** presupune următoarele elemente: **27,98% din IMM-uri consideră că investiţiile în cercetare-dezvoltare trebuie recuperate în maximum 6 luni, în timp ce 72,02% apreciază că termenul de recuperare adecvat poate depăşi 6 luni, 55,59% - 1 an, 22,62% - peste 3 ani, iar 7,29% menţionează faptul că investiţiile în acest tip de proiecte trebuie amortizate într-o perioadă de peste 5 ani** (figura 11.11).

Rezultatele pe intervale temporale se prezintă astfel: 27,98% din IMM-uri consideră că investiţiile în cercetare-dezvoltare trebuie recuperate în cel mult 6 luni, 16,44% susţin faptul că acest termen trebuie să se situeze între 6 luni şi 1 an, 32,96% - între 1 an şi 2 ani, 15,33% - între 3 şi 5 ani, iar 7,29% din organizaţii punctează faptul că termenul de amortizare a investiţiilor poate depăşi 5 ani. Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 11.12 şi 11.13.

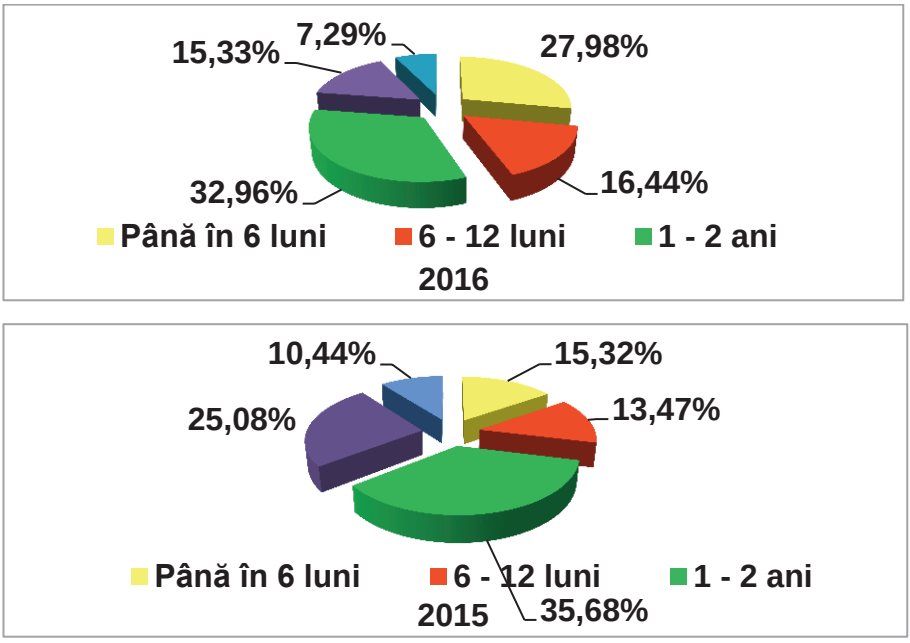


Figura 11.10
Aprecierea IMM-urilor privind perioada optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare în 2016 şi 2015

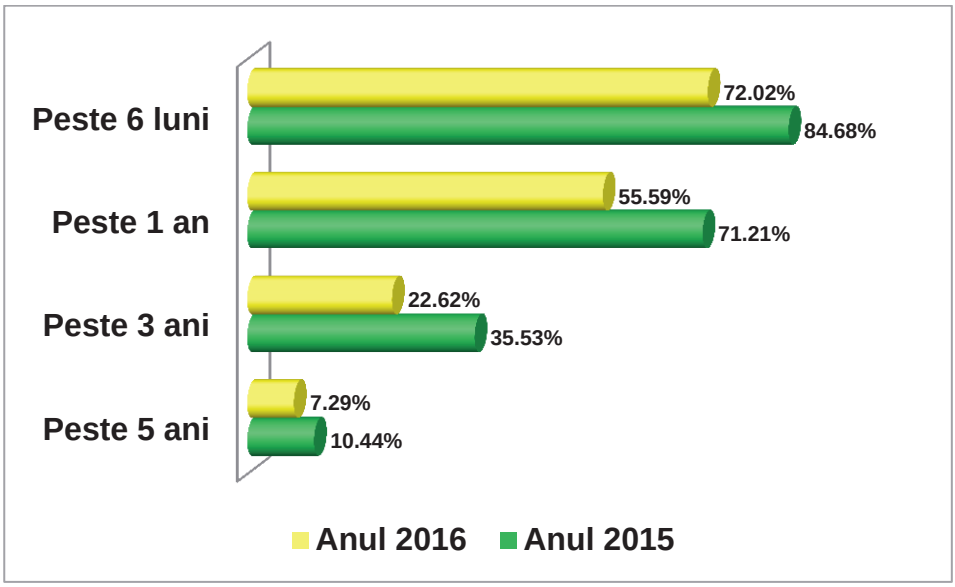


Figura 11.11
Histograma opţiunilor IMM-urilor privind perioada optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare

Analiza pe **grupe de vârstă** a aprecierii IMM-urilor privind perioada optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare. reliefează următoarele aspecte (tabelul 11.32):

- IMM-urile care au indicat că investiţiile în cercetare-dezvoltare şi inovare trebuie recuperate în maximum 6 luni, deţin cele mai mari valori în cazul organizaţiilor nou înfiinţate (33,56%) şi cea mai mică în rândul celor de peste 15 ani (22,73%);
- organizaţiile care au menţionat că perioada optimă este între 6 şi 12 luni se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile nou înfiinţate (21,11%) şi cel mai rar printre cele de peste 15 ani (13,29%);
- agenţii economici care evidenţiază faptul că termenul de amortizare a investiţiilor trebuie să se situeze între 1-2 ani, consemnează cele mai mari frecvenţe în rândul entităţilor de 5-10 ani (38,69%), dar şi cele mai mici în cazul firmelor de 10-15 ani (29,91%);
- întreprinderile care au indicat o perioadă de 3-5 ani prezintă procentele cele mari în cadrul firmelor de peste 15 ani (21,33%), dar şi cele mai mici procente în cadrul firmelor nou înfiinţate (10,38%);
- IMM-urile care au indicat o perioadă de peste 6 ani ca fiind adecvată acestui tip de proiecte, deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor de peste 15 ani (10,49%) şi cele mai reduse în rândul celor nou înfiinţate (4,15%).

Tabelul 11.32
Durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Până la 6 luni	33,56%	28,10%	27,35%	22,73%
2.	6 - 12 luni	21,11%	13,87%	17,52%	13,29%
3.	1 - 2 ani	30,80%	38,69%	29,91%	32,17%
4.	3 - 5 ani	10,38%	12,77%	17,09%	21,33%
5.	Peste 5 ani	4,15%	6,56%	8,12%	10,49%

Gruparea **firmelor în funcţie de apartenenţa regională**, scoate în evidenţă următoarele elemente esenţiale privind perioada optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare (tabelul 11.33):

- IMM-urile care au indicat că investiţiile în cercetare-dezvoltare şi inovare trebuie recuperate în maximum 6 luni, deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor din regiunea de Sud (46,35%) şi cele mai reduse în rândul celor din Sud Est (8,22%);
- organizaţiile care au menţionat că perioada optimă este între 6 şi 12 luni se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din Centru (22,77%) şi cel mai rar printre cele din regiunea de Nord Est (6,06%);
- firmele care au punctat o durată cuprinsă între 1 şi 2 ani înregistrează cele mai ridicate valori în rândul IMM-urilor localizate în regiunea Nord Vest (51,32%) şi cele mai mici în cazul celor din Nord Est (21,21%);
- agenţii economici care evidenţiază faptul că termenul de amortizare a investiţiilor trebuie să se situeze între 3 şi 5 ani, consemnează cele mai ridicate frecvenţe în cazul entităţilor din Nord Est (37,88%) şi cele mai scăzute în ceea ce priveşte firmele din regiunea Sud (3,65%);
- IMM-urile care au indicat o perioadă de peste 5 ani ca fiind adecvată acestui tip de proiecte, deţin cele mai mari ponderi în regiunea de Nord Est (16,67%) şi cele mai reduse în Sud (3,12%).

Tabelul 11.33
Durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

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	Bucureşti-Ilfov
1.	Până în 6 luni	18,18%	8,22%	46,35%	9,91%	15,38%	18,42%	17,82%	38,36%
2.	6 - 12 luni	6,06%	15,75%	18,75%	10,81%	15,38%	17,11%	22,77%	17,20%
3.	1 - 2 ani	21,21%	26,71%	28,13%	47,75%	46,15%	51,32%	38,61%	29,89%
4.	3 - 5 ani	37,88%	33,56%	3,65%	19,82%	15,38%	5,26%	16,83%	10,58%
5.	Peste 5 ani	16,67%	15,7%	3,12%	11,71%	7,69%	7,89%	3,96%	3,97%

Având în vedere impactul dimensiunii firmelor asupra aprecierii IMM-urilor privind perioada optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare (tabelul 11.34):

- se poate observa o corelaţie pozitivă între mărimea IMM-urilor şi frecvenţa cu care acestea au optat pentru o durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în C-D şi inovare de peste 5 ani;
- se consemnează o relaţie negativă în cazul entităţilor care au punctat o durată de amortizare a investiţiilor de până la 6 luni şi perioade cuprinse între 6-12 luni;
- IMM-urile care au menţionat o perioadă de 1-2 ani se evidenţiază prin cele mai mari procentaje în cadrul întreprinderilor mijlocii (38,10%), şi cele mai mici procentaje în rândul întreprinderilor mici (31,20%);
- întreprinderile care indică perioada de 3-5 ani, ca fiind o prioadă optimă de recuperare a investiţiilor, indică cele mai ridicate valori în rândul întreprinderilor mijlocii (31,75%), dar şi cele mai mici în cadrul microîntreprinderilor (12,51%);
- firmele care indică perioada de peste 5 ani, se evidenţiază prin procente mari în cadrul întreprinderilor mici (18,67%), dar şi procente puţin mai mici în rândul întreprinderilor mijlocii (9,09%).

sodexo

Tabelul 11.34
Durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în C-D şi inovare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Până la 6 luni	30,61%	19,20%	7,94%
2.	6 - 12 luni	17,88%	12,00%	4,76%
3.	1 - 2 ani	32,85%	31,20%	38,10%
4.	3 - 5 ani	12,51%	27,20%	31,75%
5.	Peste 5 ani	6,15%	10,40%	17,46%

Analiza IMM-urilor din România în funcţie de **forma de organizare juridică** relevă următoarele elemente semnificative:

- SA-urile consemnează cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică perioade cuprinse între 3-5 ani (20,59%) şi perioade între 6-10 ani (11,76%);
- SRL-urile se evidenţiază prin cele mai ridicate frecvenţe în rândul IMM-urilor care vizează o durată de 6-12 luni (17,13%) şi o durată de între 1-2 ani (34,16%%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică înregistrează cea mai ridicată pondere a entităţilor care încadrează perioada optimă până la 6 luni (41,32%).

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai jos**.**

Tabelul 11.35
Durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în C-D şi inovare	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Până la 6 luni	23,53%	26,40%	41,32%
2.	6 - 12 luni	8,82%	17,13%	13,22%
3.	1 - 2 ani	29,41%	34,16%	24,79%
4.	3 - 5 ani	20,59%	15,41%	13,22%
5.	Peste 5 ani	17,64%	6,90%	7,44%

Gruparea **firmelor în funcţie de domeniul de activitate**. scoate în evidenţă următoarele elemente esenţiale privind perioada optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare:

- IMM-urile care au indicat că investiţiile în cercetare-dezvoltare şi inovare trebuie recuperate în maximum 6 luni, deţin ponderile cele mai mari în cazul organizaţiilor din comerţ (32,09%) şi cele mai reduse în rândul celor din turism (20%);
- organizaţiile care au menţionat că perioada optimă este între 6 şi 12 luni se regăsesc cel mai frecvent printre entităţile din turism (23,33%) şi cel mai rar printre cele din industrie (10,79%);
- firmele care au punctat o durată cuprinsă între 1 şi 2 ani înregistrează cele mai mari valori în rândul IMM-urilor cu activitate în domeniul turismului (43,33%) şi cele mai reduse în cazul celor din transporturi (25,58%);
- agenţii economici care evidenţiază faptul că termenul de recuperarelor trebuie să se situeze între 3 şi 5 ani, consemnează frecvenţe superioare în cazul entităţilor din tranporturi (23,26%) şi inferioare în ceea ce priveşte firmele ce activează în servicii (11,90%);
- IMM-urile care au indicat o perioadă de peste 5 ani ca fiind adecvată acestui tip de proiecte, deţin cele mai mari ponderi în cazul organizaţiilor din industrie (13,69%) şi ponderile cele mai mici în cadrul firmelor ce activează în domeniul serviciilor (2,89%).

Detalii suplimentare pot fi consultate în tabelul 11.36.

Tabelul 11.36
Durata optimă de recuperare a investiţiilor realizate în cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de ramura în care-şi desfăşoară activitatea IMM-urile

Nr. crt.	Perioada optimă de derulare a unui proiect	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Până în 6 luni	24,48%	20,24%	32,09%	20,93%	20,00%	29,58%
2.	6 - 12 luni	10,79%	14,29%	16,31%	23,26%	23,33%	19,94%
3.	1 - 2 ani	30,71%	36,90%	31,28%	25,58%	43,33%	35,69%
4.	3 - 5 ani	20,33%	16,67%	14,44%	23,26%	6,67%	11,90%
5.	Peste 5 ani	13,69%	11,90%	5,88%	6,98%	6,67%	2,89%

11.8. Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale din cadrul IMM-urilor

Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale din cadrul IMM-urilor sunt: **clienţii şi consumatorii (47,08%), propria organizaţie (37,77%), revistele şi publicaţiile de specialitate (28,65%), furnizorii de echipamente şi materiale (28,56%), expoziţiile, târgurile şi conferinţele (16,88%), competitorii direcţi şi / sau indirecţi (11,68%), consultanţii şi organizaţiile private de cercetare (8,21%), patronatele şi alte asociaţii profesionale (3,74%) universităţile (3,19%) şi guvernul şi institutele publice de cercetare (2,83%)**.

În comparaţie cu anul trecut, distingem o serie de evoluţii semnificative: (1) diminuarea importanţei surselor de informaţii reprezentate de clienţi şi consumatori (-11,3 p.p.), propria organizaţie (-3,7 p.p.), reviste şi publicaţii de specialitate (-8 p.p.), expoziţii, târguri şi conferinţe (-6,5 p.p.), competitori direcţi şi/sau indirecţi (-6,9 p.p.), consultanţi şi organizaţii private de cercetare (-4,1 p.p.), precum şi (2) creşterea incidenţei informaţiilor provenite din furnizori de echipamente şi materiale (+5,3 p.p.), patronatele şi alte asociaţii profesionale (+1,7 p.p.), universităţi (+0,7 p.p.) şi institutele publice de cercetare (+1,1 p.p.).

Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 11.12.

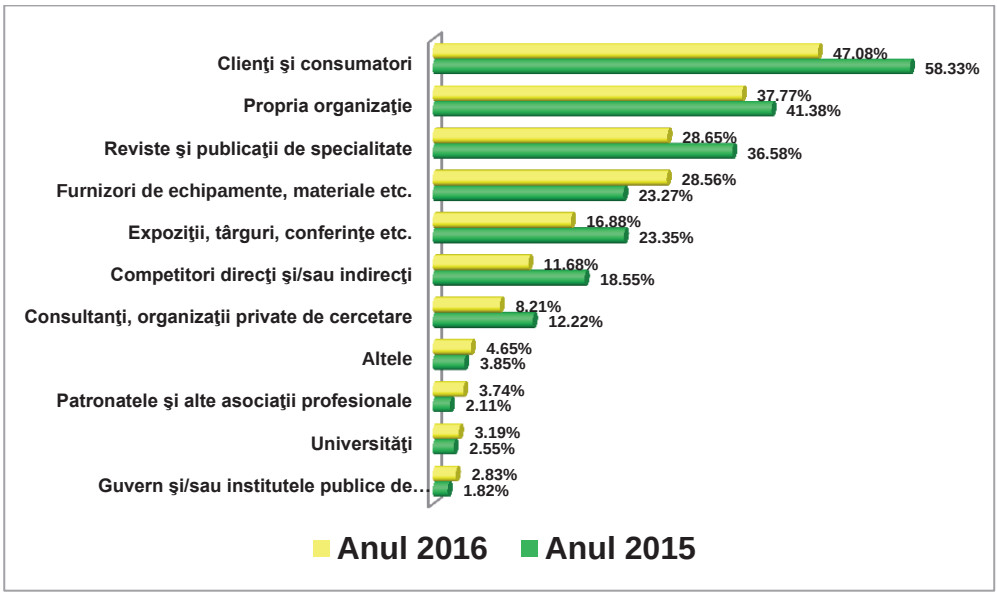


Figura 11.12
Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale

Analizând principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale **în funcţie de vârsta IMM-urilor**. surprindem următoarele elemente (tabelul 11.37):

- componenta de firme nou înfiinţate presupune cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică propria organizaţie (41,38%), clienţii şi consumatorii (49,66%) şi institutele publice de cercetare (3,45%);
- întreprinderile de 10-15 ani consemnează cele mai ridicate valori ale entităţilor care optat pentru competitori direcţi şi/sau indirecţi (13,50%), expoziţii, târguri, conferinţe (24,47%), reviste şi publicaţii de specialitate conferinţe (32,49%), consultanţi, organizaţii private de cercetare (9,70%) şi universităţi (3,80%);
- agenţii economici de peste 15 ani înregistrează cele mai mari frecvenţe ale celor care au subliniat furnizorii de echipamente, materiale (32,07%) şi patronatele şi alte asociaţii profesionale (4,48%).

Tabelul 11.37
Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Propria organizaţie	41,38%	37,63%	37,97%	34,14%
2.	Clienţi şi consumatori	49,66%	45,88%	48,95%	44,14%
3.	Furnizori de echipamente, materiale etc,	23,45%	30,82%	27,85%	32,07%
4.	Competitori direcţi şi/sau indirecţi	12,41%	8,24%	13,50%	12,76%
5.	Expoziţii, târguri, conferinţe etc,	11,38%	14,70%	24,47%	18,28%
6.	Reviste şi publicaţii de specialitate	26,55%	28,32%	32,49%	27,93%
7.	Consultanţi, organizaţii private de cercetare	6,21%	7,53%	9,70%	9,66%
8.	Guvern şi/sau institutele publice de cercetare	3,45%	2,51%	2,53%	2,76%
9.	Universităţi	2,07%	1,79%	3,80%	5,17%
10.	Patronatele şi alte asociaţii profesionale	2,07%	4,66%	3,80%	4,48%

Structura **IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esenţiale privind sursele de informaţii pentru procesele inovaţionale folosite de firmele din România (tabelul 11.38):

- regiunea Nord Est presupune cle mai mici valori ale IMM-urilor care indică clienţii şi furnizorii (33,33%);
- companiile din Sud Est se evidenţiază prin cele mai ridicate frecvenţe în rândul întreprinderilor care vizează Furnizori de echipamente, materiale (41,78%) şi patronatele şi alte asociaţii profesionale (8,90%);
- regiunea de Sud Vest ce caracterizează prin cele mai ridicate procente în ceea ce priveşte expoziţii, târguri şi conferinţe (32,43%) şi reviste şi publicaţii de specialitate (62,16%);

- firmele din zona de Vest au indicat cel mai mult competitorii direcţi/indirecţi (15,38%), consultanţi, organizaţii private de cercetare (30,77%), institute publice de cercetare (7,69%) şi universităţile (30,77%);
- IMM-urile din regiunea de Nord Vest presupun cele mai mari procente ale organizaţiilor care indică propria organizaţie (58,44%) şi clienţii şi consumatorii (80,52%).

Tabelul 11.38
Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Propria organizaţie	18,18%	25,34%	40,00%	16,22%	30,77%	58,44%	45,63%	44,94%
2.	Clienţi şi consumatori	33,33%	45,21%	33,33%	40,54%	53,85%	80,52%	62,14%	48,05%
3.	Furnizori de echipamente, materiale etc,	25,76%	41,78%	34,36%	23,42%	38,46%	29,87%	30,10%	21,56%
4.	Competitori direcţi şi/sau indirecţi	10,61%	13,70%	10,77%	8,11%	15,38%	3,90%	12,62%	13,77%
5.	Expoziţii, târguri, conferinţe etc.	31,82%	27,40%	13,85%	32,43%	30,77%	10,39%	11,65%	9,61%
6.	Reviste şi publicaţii de specialitate	30,30%	43,15%	22,05%	62,16%	15,38%	14,29%	21,36%	21,82%
7.	Consultanţi, organizaţii private de cercetare	18,18%	11,64%	6,67%	9,01%	30,77%	3,90%	11,65%	4,94%
8.	Guvern şi/sau institutele publice de cercetare	6,06%	5,48%	1,03%	6,31%	7,69%	2,60%	3,88%	0,78%
9.	Universităţi	10,61%	6,85%	1,03%	3,60%	30,77%	1,30%	4,85%	0,52%
10	Patronatele şi alte asociaţii profesionale	4,55%	8,90%	0,51%	11,71%	7,69%	0,00%	3,88%	1,56%

Având în vedere impactul dimensiunii firmelor asupra propensiunii utilizării anumitor surse de informaţii pentru derularea activităţilor inovative de către IMM-uri. distingem următoarele (tabelul 11.39):

- există o corelaţie pozitivă între dimensiunea IMM-urilor şi frecvenţa cu care acestea indică furnizorii de echipamente, materiale, expoziţii. târguri şi conferinţe, reviste şi publicaţii de specialitate, consultanţi, organizaţii private de cercetare, universităţi şi patronatele şi alte asociaţii profesionale;
- există o relaţie negativă între mărimea organizaţiilor şi frecvenţa cu care acestea utilizează informaţiile provenite din propria organizaţie şi clienţi şi consumatori.



Tabelul 11.39
Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Propria organizaţie	39,29%	29,46%	33,33%
2.	Clienţi şi consumatori	48,50%	42,64%	36,36%
3.	Furnizori de echipamente şi materiale	26,97%	34,88%	37,88%
4.	Competitori direcţi şi/sau indirecţi	11,32%	14,73%	10,61%
5.	Expoziţii. târguri şi conferinţe	13,87%	27,13%	37,88%
6.	Reviste şi publicaţii de specialitate	26,97%	34,11%	40,91%
7.	Consultanţi. organizaţii private de cercetare	7,44%	8,53%	18,18%
8.	Guvern şi/sau institutele publice de cercetare	2,77%	3,10%	3,03%
9.	Universităţi	2,89%	3,10%	7,58%
10.	Patronatele şi alte asociaţii profesionale	3,55%	3,10%	7,58%

Analiza IMM-urilor din România în funcţie de **forma de organizare juridică** relevă următoarele elemente semnificative (tabelul 11.40):

- societăţile pe acţiuni consemnează cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică propra afacere (38,89%), furnizorii de echipamente, materiale (33,33%), expoziţiile, târgurile şi conferinţele (27,78%), revistele şi publicaţiile de specialitate (44,44%) şi universităţile (11,11%);
- SRL-urile se evidenţiază prin cele mai mari frecvenţe în rândul firmelor care vizează clienţii şi consumatorii (50,16%), competitori direcţi şi/sau indirecţi (12,03%), consultanţi. organizaţii private de cercetare (8,52%) şi guvernul şi/sau institutele publice de cercetare (2,88%);
- întreprinderile cu altă formă de organizare juridică deţin procente mai ridicate ale entităţilor care menţionează patronatele şi alte asociaţii profesionale (5,79%).

sodexo

Tabelul 11.40
Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Propria organizaţie	38,89%	38,87%	28,93%
2.	Clienţi şi consumatori	36,11%	50,16%	26,45%
3.	Furnizori de echipamente şi materiale	33,33%	30,14%	14,88%
4.	Competitori direcţi şi/sau indirecţi	11,11%	12,03%	9,09%
5.	Expoziţii. târguri şi conferinţe	27,78%	17,25%	10,74%
6.	Reviste şi publicaţii de specialitate	44,44%	28,86%	22,31%
7.	Consultanţi. organizaţii private de cercetare	5,56%	8,52%	6,61%
8.	Guvern şi/sau institutele publice de cercetare	2,78%	2,88%	2,48%
9.	Universităţi	11,11%	3,30%	0,00%
10.	Patronatele şi alte asociaţii profesionale	2,78%	3,51%	5,79%

Gruparea **firmelor în funcţie de domeniul de activitate**. scoate în evidenţă următoarele elemente esenţiale privind utilizarea principalelor surse de informaţii pentru derularea activităţilor inovative de către IMM-uri (tabelul 11.41):

- întreprinderile care au menţionat propria afacere ca fiind principala sursă de informaţii pentru procesele inovaţionale indică cele mai mari procente în rândul organizaţiilor care activează în comerţ (42,55%), şi cele mai mici procente în cadrul firmelor din tramsporturi (27,91%);
- IMM-urile care au menţionat clienţii şi consumatorii prezintă procentajele cele mai ridicate în rândul întreprinderilor din transporturi (58,14%) şi cele mai mici în domeniul industrial (40,25%);
- organizaţiile care preferă ca principală sursă de informare furnizorii de echipamante şi materiale prezintă procentele cele mai mari în cadrul întreprinderilor din construcţii (35,16%) şi cele mai mici în cadrul firmelor din servicii (24,44%);
- firmele care menţionează competitorii direcţi/indirecţi prezintă cele mai mari frecvenţe în transporturi (16,28%%), şi cele mai mici în rândul firmelor din comerţ (8,78%);

- IMM-urile care indică expoziţiile, târgurile şi conferinţele indică procentele cele mai mari în cadrul firmelor care activează în industrie (26,14%) şi cele mai mici în rândul firmelor care îşi desfăşoară activitatea în domeniul transporturilor (9,30%);
- firmele care indică revistele şi publicaţiile de specialitate prezintă procentajele cele mai mari în cadrul firmelor din turism (36,67%), şi cele mai mici în rândul firmelor din domeniul serviciilor (24,44%);
- IMM-urile care menţionează consultanţii, organizaţiile private de cercetare prezintă frecvenţe ridicate în ceea ce priveşte firmele din turism (10%) şi mai scăzute în cadrul întreprinderilor din comerţ (5,85%);
- întreprinderile care menţionează guvernul sau institutele publice de cercetare indică procentele cele mai mari în rândul firmelor din servicii (4,13%), nici un întreprinzător din domeniul transporturilor şi turismului nu a indicat această variantă;
- IMM-urile care preferă ca principală sursă de informare universităţile indică procentajele cele mai mari în cadrul întreprinderilor care activează în domeniul industriei (4,56%), nici un întreprinzător din domeniul transporturilor şi turismului nu a optat pentru această variantă;
- organizaţiile care au menţionat patronatele şi alte asociaţii profesionale prezintă cele mai mari valori în cadrul firmelor din domeniul construcţii (8,79%) şi cele mai mici în rândul celor care îşi desfăşoară activitatea în domeniul serviciilor (1,90%).

sodexo

Tabelul 11.41
Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale în funcţie de ramura în care-şi desfăşoară activitatea IMM-urile

Nr. crt	Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Propria organizaţie	31,54%	39,56%	42,55%	27,91%	30,00%	38,41%
2.	Clienţi şi consumatori	40,25%	48,35%	49,47%	58,14%	50,00%	47,30%
3.	Furnizori de echipamente, materiale etc.	32,78%	35,16%	27,39%	27,91%	33,33%	24,44%
4.	Competitori direcţi şi/sau indirecţi	12,45%	12,09%	8,78%	16,28%	13,33%	13,65%
5.	Expoziţii, târguri, conferinţe etc.	26,14%	10,99%	14,89%	9,30%	23,33%	14,29%
6.	Reviste şi publicaţii de specialitate	35,27%	27,47%	27,39%	30,23%	36,67%	24,44%
7.	Consultanţi, organizaţii private de cercetare	9,54%	8,79%	5,85%	9,30%	10,00%	9,52%
8.	Guvern şi/sau institutele publice de cercetare	3,73%	2,20%	1,86%	0,00%	0,00%	4,13%
9.	Universităţi	4,56%	1,10%	2,66%	0,00%	0,00%	4,13%
10.	Patronatele şi alte asociaţii profesionale	4,56%	8,79%	3,19%	4,65%	6,67%	1,90%

11.9. Principalele bariere în derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi inovare din cadrul IMM-urilor

În ceea ce priveşte **principalele bariere în derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi inovare**, IMM-urile au indicat următoarele elemente: **costul ridicat al activităţilor de cercetare-dezvoltare (32,76%), insuficienţa fondurilor proprii (31,75%), incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (27,01%), accesul dificil la informaţii relevante privind noile tehnologii (19,89%), accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele (cercetări de marketing, statistici etc.) (19,62%), lipsa unor scheme publice de finanţare/co-finanţare a activităţilor de cercetare-dezvoltare şi/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (13,05%), dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activităţile de cercetare-dezvoltare (10,68%), lipsa**

unor resurse umane adecvate (10,58%) şi lipsa unor previziuni pe termen mediu şi lung privind evoluţia sectoarelor de activitate (4,56%).

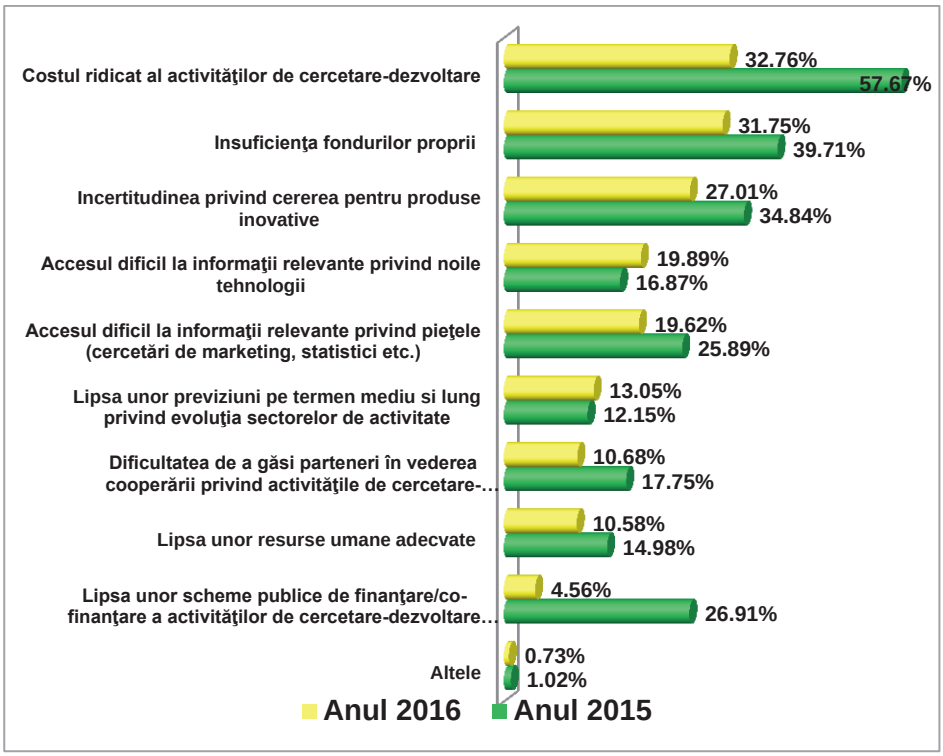


Figura 11.13
Principalele bariere în derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi inovare

În comparaţie cu anul trecut, se pot distinge următoarele aspecte:

- (1) diminuarea importanţei în ceea ce priveşte costul ridicat al activităţilor de cercetare-dezvoltare (-25 p.p.), lipsa fondurilor (-8 p.p.), incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (-7,9 p.p.), accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele (cercetări de marketing, statistici etc,) (-6,3 p.p.), lipsa unor previziuni pe termen mediu şi lung privind evoluţia sectoarelor de activitate (-0,9 p.p.), dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activităţile de C-D (-7,1 p.p.), lipsa unor resurse umane adecvate (-4,4 p.p.) şi lipsa unor scheme publice de finanţare/co-finanţare sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (-22,4 p.p.);
- (2) creşterea incidenţei bariere referitoare la accesul dificil la informaţii relevante privind noile tehnologii (+3,1 p.p.).

Analizând principalele bariere în derularea activităţilor de C-D şi inovare **în funcţie de vârsta IMM-urilor**. surprindem următoarele elemente (tabelul 11.42):

- componenta de firme nou înfiinţate indică cele mai mari frecvenţe a IMM-urilor care indică dificultatea referitoare la insuficienţa fondurilor europene (33,79%), lipsa unor scheme publice de finanţare/co-finanţare a activităţilor de cercetare-dezvoltare şi/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (6,90%), accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele (cercetări de marketing, statistici etc.) (23,79%), accesul dificil la informaţii relevante privind noile tehnologii (24,83%), dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activităţile de cercetare-dezvoltare (14,14%) şi lipsa unor resurse umane adecvate (11,72%);
- întreprinderile de 10-15 ani consemnează cel mai mare procent procente al entităţilor care indică lipsa unor previziuni pe termen mediu si lung privind evoluţia sectorelor de activitate (15,61%);
- IMM-urile peste 15 ani indică cele mai mari valori în ceea ce priveşte costul ridicat al activităţilor de cercetare-dezvoltare (36,55%) şi incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (31,03%).

Tabelul 11.42
Bariere în derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Bariere in derularea activitatilor de cercetare-dezvoltare si inovare	Vârsta IMM-urilor			
		0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	Costul ridicat al activităţilor de cercetare-dezvoltare	26,21%	35,84%	32,49%	36,55%
2.	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	29,66%	23,30%	23,21%	31,03%
3.	Insuficienţa fondurilor proprii	33,79%	30,47%	33,33%	29,66%
4.	Lipsa unor scheme publice de finanţare/co-finanţare a activităţilor de cercetare-dezvoltare şi/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate	6,90%	2,51%	3,80%	4,83%
5.	Accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele (cercetări de marketing, statistici etc,)	23,79%	20,07%	15,61%	18,28%
6.	Accesul dificil la informaţii relevante privind noile tehnologii	24,83%	19,71%	15,19%	18,97%
7.	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activităţile de cercetare-dezvoltare	14,14%	8,24%	9,70%	10,34%
8.	Lipsa unor resurse umane adecvate	11,72%	8,60%	10,55%	11,38%
9.	Lipsa unor previziuni pe termen mediu si lung privind evoluţia sectorelor de activitate	10,34%	13,98%	15,61%	12,76%

Analiza IMM-urilor din România în funcţie de **repartiţia IMM-urilor pe regiuni de dezvoltare** relevă următoarele aspecte esenţiale (tabelul 11.43):

- companiile din Sud Est se evidenţiază prin frecvenţe scăzute în rândul întreprinderilor care vizează insuficienţa fondurilor proprii (34,93%);
- agenţii economici din regiunea Sud Vest înregistrează cele mai mari frecvenţe ale organizaţiilor care au punctat costul ridicat al activităţilor de cercetare-dezvoltare (63,96%), dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activităţile de cercetare-dezvoltare (14,36%) şi lipsa unor previziuni pe termen mediu si lung privind evoluţia sectorelor de activitate (18,97%);
- întreprinderile din regiunea de Vest prezintă cele mai mari valoari în ceea ce priveşte lipsa unor scheme publice de finanţare şi co-finanţare a activităţilor de cercetare-dezvoltare şi/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (15,38%) şi lipsa unor resurse adecvate (23,08%);
- IMM-urile din regiunea de Nord Vest prezintă procentele cele mai mari ale organizaţiilor care indică incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (38,96%) şi accesul dificil la informaţii relevante privind noile tehnologii (42,86%).

Tabelul 11.43
Bariere în derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de apartenenţa regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Bariere in derularea activitatilor de cercetare-dezvoltare si inovare	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Costul ridicat al activităţilor de cercetare-dezvoltare	43,94%	28,08%	27,69%	63,96%	46,15%	40,26%	37,86%	22,86%
2.	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	30,30%	28,08%	28,72%	23,42%	15,38%	38,96%	36,89%	21,56%
3.	Insuficienţa fondurilor proprii	24,24%	34,93%	25,64%	31,53%	7,69%	25,97%	20,39%	40,00%
4.	Lipsa unor scheme publice de finanţare/co-finanţare a activităţilor de cercetare-dezvoltare	4,55%	4,11%	3,59%	3,60%	15,38%	6,49%	0,97%	5,71%

sodexo

	şi/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate								
5.	**Accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele (cercetări de marketing, statistici etc,)**	12,12%	17,12%	11,79%	18,02%	7,69%	37,66%	33,98%	19,22%
6.	**Accesul dificil la informaţii relevante privind noile tehnologii**	9,09%	14,38%	14,36%	18,92%	23,08%	42,86%	32,04%	18,96%
7.	**Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activităţile de cercetare-dezvoltare**	13,64%	12,33%	14,36%	3,60%	7,69%	9,09%	12,62%	9,61%
8.	**Lipsa unor resurse umane adecvate**	4,55%	12,33%	8,21%	12,61%	23,08%	6,49%	15,53%	10,65%
9.	**Lipsa unor previziuni pe termen mediu si lung privind evoluţia sectorelor de activitate**	10,61%	20,55%	18,97%	9,01%	7,69%	3,90%	9,71%	11,69%

În ceea ce priveşte analiza din perspectiva dimensiunii IMM-urilor (tabelul 11.44). se evidenţiază următoarele:

- există o corelaţie pozitivă între dimensiunea IMM-urilor şi frecvenţa cu care acestea menţionează ca principale bariere în derularea activităţilor de CDI ca fiind: costul ridicat al activităţilor de cercetare-dezvoltare şi incertitudinea privind cererea pentru produse inovative;
- există o corelaţie negativă între dimensiunea IMM-urilor şi frecvenţa cu care acestea menţionează ca principale bariere ca fiind: accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele şi accesul dificil la informaţii relevante privind noile tehnologii.

Tabelul 11.44
Bariere în derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de mărimea IMM-urilor

Nr. crt.	Bariere în derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi inovare	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Costul ridicat al activităţilor de C-D	30,63%	39,53%	48,48%
2.	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	26,53%	28,68%	30,30%
3.	Insuficienţa fondurilor proprii	33,52%	22,48%	25,76%
4.	Lipsa unor scheme publice de finanţare/ co-finanţare a activităţilor de C-D şi/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate	4,44%	2,33%	10,61%
5.	Accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele	20,87%	16,28%	9,09%
6.	Accesul dificil la informaţii relevante privind noile tehnologii	20,87%	19,38%	7,58%
7.	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activităţile de C-D	10,21%	13,95%	10,61%
8.	Lipsa unor resurse umane adecvate	10,54%	12,40%	7,58%
9.	Lipsa unor previziuni pe termen mediu şi lung privind evoluţia sectorelor de activitate	13,10%	14,73%	9,09%

Analizând principalele bariere privind activităţile de C-D şi inovare în funcţie de **forma de organizare juridică** surprindem următoarele (tabelul 11.45):

- societăţile pe acţiuni prezintă cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care indică costul ridicat al activităţilor de C-D (36,11%), lipsa unor scheme publice de finanţare/co-finanţare a activităţilor de cercetare-dezvoltare şi/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (13,89%) şi dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activităţile de C-D (13,89%);
- SRL-urile prezintă frecvenţe crescute în rândul firmelor care indică incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (28,33%), accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele (21,30%), accesul dificil la informaţii relevante privind noile tehnologii (21,62%) şi lipsa unor resurse umane adecvate (11,18%).

sodexo

Tabelul 11.45
Bariere în derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Bariere în derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi inovare	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Costul ridicat al activităţilor de C-D	36,11%	33,76%	23,97%
2.	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	27,78%	28,33%	16,53%
3.	Insuficienţa fondurilor proprii	19,44%	30,24%	47,11%
4.	Lipsa unor scheme publice de finanţare/ co-finanţare a activităţilor de C-D şi/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate	13,89%	4,69%	0,83%
5.	Accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele	13,89%	21,30%	8,26%
6.	Accesul dificil la informaţii relevante privind noile tehnologii	13,89%	21,62%	8,26%
7.	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activităţile de C-D	13,89%	11,29%	4,96%
8.	Lipsa unor resurse umane adecvate	5,56%	11,18%	7,44%
9.	Lipsa unor previziuni pe termen mediu şi lung privind evoluţia sectorelor de activitate	5,56%	12,03%	23,14%

Tabelul 11.46
Bariere în derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi inovare în funcţie de ramura în care-şi desfăşoară activitatea IMM-urile

Nr. Crt.	Bariere in derularea activitatilor de cercetare-dezvoltare si inovare	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Costul ridicat al activităţilor de cercetare-dezvoltare	39,83%	41,76%	31,12%	32,56%	36,67%	26,35%
2.	Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative	30,29%	16,48%	29,26%	32,56%	23,33%	24,44%
3.	Insuficienţa fondurilor proprii	28,63%	17,58%	34,57%	27,91%	36,67%	34,92%
4.	Lipsa unor scheme publice de finanţare/co-finanţare a activităţilor de cercetare-dezvoltare şi/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate	2,49%	8,79%	4,52%	4,65%	3,33%	5,08%
5.	Accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele (cercetări de marketing, statistici etc,)	13,69%	27,47%	21,28%	13,95%	36,67%	19,05%
6.	Accesul dificil la informaţii relevante privind noile tehnologii	15,77%	21,98%	22,87%	13,95%	26,67%	19,05%
7.	Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activităţile de cercetare-dezvoltare	14,11%	9,89%	9,84%	9,30%	6,67%	9,84%
8.	Lipsa unor resurse umane adecvate	9,96%	12,09%	8,24%	9,30%	13,33%	13,33%
9.	Lipsa unor previziuni pe termen mediu si lung privind evoluţia sectorelor de activitate	15,77%	8,79%	11,70%	18,60%	10,00%	13,33%

sodexo

În ceea ce priveşte repartiţia firmelor pe **domenii de activitate**. surprindem următoarele elemente de semnificative (tabelul 11.46):

- sectorul industrial presupune cea mai mare pondere a IMM-urilor care indică dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activităţile de cercetare-dezvoltare (14,11%);
- companiile din construcţii se evidenţiază prin cele mai ridicate frecvenţe în rândul întreprinderilor care vizează costul ridicat al activităţilor de cercetare-dezvoltare (41,76%) şi lipsa unor scheme publice de finanţare/co-finanţare a activităţilor de cercetare-dezvoltare şi/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (8,79%);
- agenţii economici din transporturi înregistrează cea mai mare frecvenţă a organizaţiilor care au punctat incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (32,56%) şi lipsa unor previziuni pe termen mediu si lung privind evoluţia sectorelor de activitate (18,60%);
- firmele din turism prezintă procentele cele mai mari în rândul entităţilor care pun accent pe insuficienţa fondurilor proprii (36,67%), accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele (36,67%), accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele (cercetări de marketing, statistici etc,) (26,67%) şi lipsa unor resurse umane adecvate (13,33%);
- IMM-urile care îşi defăşoară activitatea în domeniul serviciilor indică cea mai mare valoare a întreprinzătorilor care au menţionat ca principală barieră lipsa resurselor adecvate (13,33%).

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai sus.

ASPECTE SEMNIFICATIVE

- Eforturile de inovare din IMM-uri s-au concentrat cu precădere spre noile produse (33,30%), abordările manageriale şi de marketing noi (24,73%), noile tehnologii (23,18%), modernizarea sistemului informatic (7,85%) şi pregătirea resurselor umane (7,03%). De asemenea, evidenţiem faptul că absenţa abordărilor inovatoare (23,18%) ocupă locul trei, ca procentaj, în natura activităţilor inovaţionale în cadrul IMM-urilor.

- Comparativ cu anul anterior se înregistrează o o evoluţie pozitivă faţă de anul precedent – scăderea cu 21,77 p.p. a ponderii IMM-urilor care indică absenţa preocupărilor privind inovarea. Din perspectivă structurală, constatăm următoarele modificări ce constau în creşterea ponderilor tuturor activităţilor, respectiv: opţiunilor reprezentate de noile produse (+5,59 p.p.), noile abordări manageriale şi de marketing (+12,14 p.p.), noile tehnologii (+7,92 p.p.) şi pregătirea resurselor umane (+2,44 p.p.).

- Repartiţia rezultatelor cercetării noastre în ceea ce priveşte intensitatea investiţiilor în inovarea de produs, proces şi organizaţională, presupune următoarele elemente: 34,26% din IMM-uri nu au alocat resurse pentru activităţile de inovare, în timp ce 65,74% din firme au dedicat inovării cel puţin 1% din totalul investiţiilor, 46,53% - peste 6%, 24,55% - peste 11%, 21,73% - peste 21%, 2,20% - peste 51% iar 0,63% din organizaţii au alocat inovării peste 76% din totalul investiţiilor (figura 11.3). Se poate observa că, 20,68% din agenţii economici alocă inovării 1-5% din totalul investiţiilor, 24,75% - între 6% şi 10%, 6,46% - între 11% şi 20%, 10,99% - între 21% şi 50%, 1,85% - între 51% şi 75% iar 1,02% din companii dedică inovării peste 76%.

- Repartiţia rezultatelor cercetării noastre în ceea ce priveşte ponderea în cifra de afaceri a veniturilor rezultate din produse şi servicii noi introduse în ultimul an, presupune următoarele elemente: 34,26% din IMM-uri nu au obţinut venituri din valorificarea produselor şi serviciilor noi, în timp ce 65,74% din firme au facturat cel puţin 1% din totalul comenzilor, 58,81% - peste 6%, 24,55% - peste 11%, 12,73% - peste 21%, 2,20% - peste 51% iar 0,63% din organizaţii au indicat faptul că peste 76% din cifra de afaceri provine din produse şi servicii noi sau reînnoite.

- Se poate distinge o relaţie invers proporţională între intensitatea valorificării produselor noi şi ponderea IMM-urilor care se încadrează în

sodexo

respectivul interval procentual. Astfel, 19,21% din agenţii economici obţin din produse şi servicii noi 1-5% din cifra de afaceri, 21,98% - între 6% şi 10%, 11,82% - între 11% şi 20%, 10,53% - între 21% şi 50%, iar 1,57% din companii obţin între 51% şi 75%.

- Principalele surse de informaţii pentru procesele inovaţionale din cadrul IMM-urilor sunt: clienţii şi consumatorii (47,08%), propria organizaţie (37,77%), revistele şi publicaţiile de specialitate (28,65%), furnizorii de echipamente şi materiale (28,56%), expoziţiile, târgurile şi conferinţele (16,88%), competitorii direcţi şi / sau indirecţi (11,68%), consultanţii şi organizaţiile private de cercetare (8,21%), patronatele şi alte asociaţii profesionale (3,74%) universităţile (3,19%) şi guvernul şi institutele publice de cercetare (2,83%).

- În comparaţie cu anul trecut, distingem o serie de evoluţii semnificative: (1) diminuarea importanţei surselor de informaţii reprezentate de clienţi şi consumatori (-11,3 p.p.), propria organizaţie (-3,7 p.p.), reviste şi publicaţii de specialitate (-8 p.p.), expoziţii, târguri şi conferinţe (-6,5 p.p.), competitori direcţi şi/sau indirecţi (-6,9 p.p.), consultanţi şi organizaţii private de cercetare (-4,1 p.p.), precum şi (2) creşterea incidenţei informaţiilor provenite din furnizori de echipamente şi materiale (+5,3 p.p.), patronatele şi alte asociaţii profesionale (+1,7 p.p.), universităţi (+0,7 p.p.) şi institutele publice de cercetare (+1,1 p.p.).

- Principalele bariere în derularea activităţilor de cercetare-dezvoltare şi inovare, IMM-urile au indicat următoarele elemente: costul ridicat al activităţilor de cercetare-dezvoltare (32,76%), insuficienţa fondurilor proprii (31,75%), incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (27,01%), accesul dificil la informaţii relevante privind noile tehnologii (19,89%), accesul dificil la informaţii relevante privind pieţele (cercetări de marketing, statistici etc.) (19,62%), lipsa unor scheme publice de finanţare/co-finanţare a activităţilor de cercetare-dezvoltare şi/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (13,05%), dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activităţile de cercetare-dezvoltare (10,68%), lipsa unor resurse umane adecvate (10,58%) şi lipsa unor previziuni pe termen mediu şi lung privind evoluţia sectoarelor de activitate (4,56%).

EximBank
România

O AFACERE BUNĂ. ÎMPREUNĂ.



Credem în visuri împlinite.
Mai ales în ale tale.

Toate lucrurile au fost mici înainte să fie mari. EximBank oferă soluții pentru afaceri cu viziune. Sprijină planurile pe termen lung prin programe care susțin dezvoltarea IMM-urilor și a mediului de afaceri românesc.

www.eximbank.ro

FONDUL ROMÂN DE

FRC

CONTRAGARANTARE S.A.



"UN PARTENER DE ÎNCREDERE
PENTRU IMM-URI ŞI MEDIUL FINANCIAR"

Calea Plevnei nr. 46-48, corp A, sector 1, Bucureşti
Telefon/fax : +40371 502 592 98
www.frcg.ro, www.contragarantare.ro
E-mail: office@contragarantare.ro

Capitolul 12
CARACTERISTICILE INFORMATIZĂRII ÎN IMM-URI

12.1. Utilizarea tehnologiei informatice în firmele mici şi mijlocii

Principalele trei elemente ale tehnologiei informatice utilizate în cadrul IMM-urilor din România sunt **computerul (76,55%), internetul (74,36%), aplicaţiile de e-mail (68,70%), site-ul propriu al firmei (28,10%), realizarea de tranzacţii on-line (14,69%) şi folosirea unei reţele intranet (3,92%)**. De asemenea, este important să menţionăm că 15,42% din companiile intervievate nu folosesc nici unele din sistemele şi facilităţile enumerate mai sus. La nivel general distingem o evoluţie negativă faţă de anul trecut – creşterea cu 4,5 p.p. a ponderii IMM-urilor care nu utilizează în activitatea lor elementele de bază ale tehnologiei informatice. Transpunerea grafică a acestor rezultate este realizată în figura 12.1.

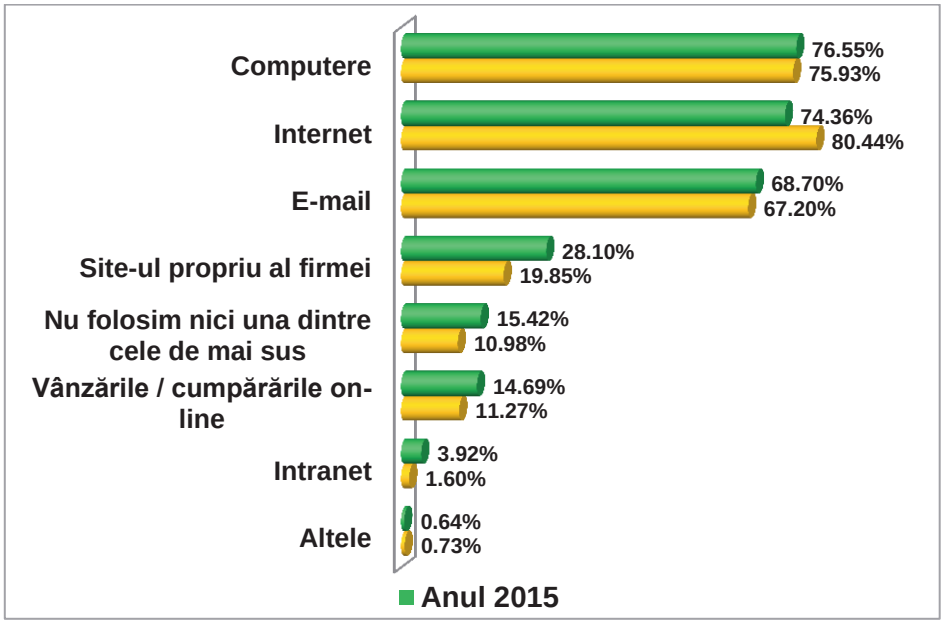


Figura 12.1
Utilizarea tehnologiei informatice în IMM-uri

Analiza pe **grupe de vârstă** a ponderii IMM-urilor care utilizează în activitatea lor elementele de bază ale tehnologiei informatice, evidenţiază următoarele aspecte (tabelul 12.1):

- firmele care au menţionat utilizarea internetului evidenţiază cele mai mari procente în cadrul firmelor între 5-10 ani (75,99%) şi cele mai mici în cadrul celor nou înfiinţate (70,69%);
- companiile care au indicat folosirea sistemelor de calcul deţin cea mai mare valoare în cazul organizaţiilor de 10-15 ani (81,43%) şi mai cele mai reduse în rândul peste 15 ani (73,45%);
- firmele care au indicat utilizarea aplicaţiilor de e-mail evidenţiază cea mai ridicată frecvenţă în cadrul firmelor între 10-15 ani (69,92%) şi cea mai scăzută în cadrul firmelor nou înfiinţate (66,90%);
- agenţii economici care dispun de un site propriu al firmei indică cea mai mare pondere în cazul entităţilor peste 15 ani (31,72%) şi cea mai mică în cadrul firmelor nou înfiinţate (24,48%);
- IMM-urile care au indicat realizarea de tranzacţii on-line deţin cea mai mare valoare în cazul organizaţiilor de 10-15 ani (16,88%) şi cea mai redusă în rândul firmelor nou înfiinţate (11,38%);
- firmele care au menţionat că utilizează reţele de tip intranet se regăsesc cel mai des printre entităţile peste 15 ani (5,86%) şi cel mai rar printre cele nou înfiinţate (2,41%);
- IMM-urile care nu utilizează în activitatea lor elementele de bază ale tehnologiei informatice sunt cel mai frecvent întâlnite în rândul IMM-urilor nou înfiinţate (20,34%) şi cel mai rar în cazul celor de 10-15 ani (12,24%).

Tabelul 12.1
Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice în funcţie de vârsta IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice	Vârsta firmelor			
		Sub 5 ani	5-10 ani	10-15 ani	Peste 15 ani
1.	**Internet**	70,69%	75,99%	75,11%	75,86%
2.	**Computere**	73,79%	78,49%	81,43%	73,45%
3.	**E-mail**	66,90%	69,18%	69,62%	69,31%
4.	**Site-ul propriu al firmei**	24,48%	25,45%	31,22%	31,72%
5.	**Vânzările / cumpărările on-line**	11,38%	16,85%	16,88%	14,14%
6.	**Intranet**	20,34%	12,54%	12,24%	15,86%
7.	**Nu folosim nici una dintre cele de mai sus**	2,41%	2,87%	4,64%	5,86%

Analiza intensităţii utilizării elementelor de bază ale tehnologiei informatice în funcţie de **apartenenţa regională a IMM-urilor** evidenţiază următoarele aspecte semnificative (tabelul 12.2):

- regiunea de Sud se evidenţiază prin cea mai mare valoare a firmelor care nu utilizează elementele de bază ale tehnologiei informatice (28,21%);
- întreprinderile din regiunea de Vest indică ponderile maxime pentru IMM-urile care au precizat că utilizează internetul (100%), computerele



(100%), e-mailul (92,31%), site-ul propriu al firmei (84,62%), vânzările/cumpărările on-line şi intranetul (15,38%).

Tabelul 12.2
Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice în funcţie de amplasarea regională a IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice	IMM-urile grupate pe regiuni de dezvoltare:							
		Nord Est	Sud Est	Sud	Sud Vest	Vest	Nord Vest	Centru	Bucureşti-Ilfov
1.	Internet	89,39%	89,73%	52,82%	79,28%	100 %	92,21%	78,64%	69,87%
2.	Computere	78,79%	82,19%	65,64%	75,68%	100 %	90,91%	76,70%	76,10%
3.	E-mail	78,79%	83,56%	45,64%	80,18%	92,31%	89,61%	72,82%	63,64%
4.	Site-ul propriu al firmei	43,94%	32,88%	13,85%	41,44%	84,62%	25,97%	44,66%	21,04%
5.	Vânzările / cumpărările on-line	31,82%	21,23%	8,72%	18,92%	38,46%	9,09%	26,21%	8,31%
6.	Intranet	4,55%	3,42%	28,21%	16,22%	0,00%	5,19%	11,65%	18,70%
7.	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	12,12%	6,16%	2,56%	5,41%	15,38%	5,19%	1,94%	1,82%

Tabelul 12.3
Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice:	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Internet	70,81%	91,47%	89,39%
2.	Computere	74,03%	87,60%	89,39%
3.	E-mail	65,15%	82,95%	89,39%
4.	Site-ul propriu al firmei	22,64%	50,39%	59,09%
5.	Vânzările / cumpărările on-line	12,21%	24,03%	30,30%
6.	Intranet	18,53%	1,55%	0,00%
7.	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	2,11%	6,98%	22,73%

sodexo

Având în vedere impactul dimensiunii firmelor asupra frecvenţei privind utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice, se constatată următoarele aspecte semnificative (tabelul 12.3):

- există o corelaţie pozitivă între dimensiunea IMM-urilor şi frecvenţa cu care acestea indică utilizarea computerelor, aplicaţiilor de e-mail, site-ului propriu, tranzacţiile on-line şi reţelele de intranet;
- IMM-urile care au indicat că nu folosesc în activitatea lor elementele de bază ale tehnologiei informatice prezintă cele mai mari procente în cadrul microîntrerpinderilor (18,53%), nici un întreprinzător din cadrul întreprinderilor mijlocii nu a optat pentru această opţiune.

Analiza IMM-urilor în funcţie de **forma de organizare juridică** relevă următoarele elemente esenţiale privind utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice (tabelul 11.20):

- societăţile pe acţiuni consemnează cele mai mari ponderi ale IMM-urilor care utilizează computerele (91,67%), site-ul propriu al firmei (52,78%), tranzacţiile on-line (19,44%) şi intranetul (16,67%);
- SRL-urile consemnează cele mai mari valori în ceea ce priveşte folosirea internetului (78,06%) şi aplicaţiilor de e-mail (71,57%).

Tabelul 12.4
Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice:	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alta forma de organizare juridică
1.	Internet	86,11%	78,06%	42,15%
2.	Computere	91,67%	79,87%	46,28%
3.	E-mail	86,11%	71,57%	41,32%
4.	Site-ul propriu al firmei	52,78%	30,24%	4,13%
5.	Vânzările / cumpărările on-line	19,44%	15,97%	3,31%
6.	Intranet	0,00%	12,25%	44,63%
7.	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	16,67%	3,94%	0,00%

Tabelul 12.5
Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice în funcţie de ramura de activitate a IMM-urilor

Nr. crt.	Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice:	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Internet	79,25%	79,12%	66,22%	76,74%	96,67%	76,51%
2.	Computere	82,57%	76,92%	69,68%	79,07%	93,33%	78,10%
3.	E-mail	73,44%	79,12%	61,97%	72,09%	83,33%	68,25%
4.	Site-ul propriu al firmei	35,27%	21,98%	22,34%	27,91%	53,33%	28,89%
5.	Vânzările / cumpărările on-line	17,01%	15,38%	10,90%	11,63%	36,67%	15,56%
6.	Intranet	11,62%	7,69%	23,40%	11,63%	3,33%	12,70%
7.	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	6,22%	2,20%	1,60%	9,30%	6,67%	4,44%

Analiza intensităţii utilizării elementelor de bază ale tehnologiei informatice în funcţie de **sectorul de activitate al IMM-urilor** evidenţiază următoarele aspecte semnificative (tabelul 12.5):

- IMM-urile care îşi desfăşoară activitatea în domeniul comerţului indică ce mai mare valoare a firmelor care nu utilizează elemente de bază ale tehnologiei informatice (23,40);
- firmele din domeniul transporturilor prezintă cel mai mare procent al celor care utilizează în activitatea sa sistemele de intranet (9,30%);
- întreprinderile din turism se caracterizează prin cele mai mari frecvenţe a celor care au menţionat că utilizează internetul (96,67%), computerele (93,33%), aplicaţiile de e-mail (83,33%), site-ul propriu al firmei (53,33%) şi tranzacţiile on-line (36,67%).

Analizând frecvenţa utilizării de către IMMăuri a elementelor de bază ale tehnologiei informatice în funcţie de **performanţele obţinute de acestea în anul 2015 comparativ cu 2014**, se evidenţiază următoarele elemente:

sodexo

- IMM-urile care au indicat că nu utilizează tehnologia informatică prezintă cea mai mare valoare în rândul întreprinderilor cu rezultate mult mai slabe (37,50%), în timp ce nici un întreprinzător din organizaţiile cu rezultate mult mai bune faţă de anul trecut nu a indicat această opţiune;

- organizaţiile care au obţinut performanţe mult mai bune se caracterizează prin cele mai mari frecvenţe ale celor care menţionează utilizarea internetului (85,19%), computerelor (92,59%), aplicaţiilor de e-mail (92,59%), site-ului propriu al firmei (37,04%), tranzacţiilor on-line (29,63%) şi intranetul (7,41%).

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul de mai jos.

Tabelul 12.6
Corelaţia dintre intensitatea utilizării elementelor de bază ale tehnologiei informatice şi performanţele IMM-urilor din anul 2015 faţă de anul 2014

Nr. crt.	Utilizarea elementelor de bază ale tehnologiei informatice:	Performanţele firmei în 2015 comparativ cu 2014				
		Mult mai bune	Mai bune	Identice	Mai slabe	Mult mai slabe
1.	Internet	85,19%	79,83%	76,13%	71,23%	45,31%
2.	Computere	92,59%	77,25%	78,30%	74,89%	57,81%
3.	E-mail	92,59%	75,11%	68,35%	70,78%	31,25%
4.	Site-ul propriu al firmei	37,04%	35,19%	27,31%	26,48%	10,94%
5.	Vânzările / cumpărările on-line	29,63%	21,03%	13,38%	12,33%	4,69%
6.	Intranet	0,00%	8,15%	13,56%	23,29%	37,50%
7.	Nu folosim nici una dintre cele de mai sus	7,41%	6,44%	3,07%	3,65%	1,56%

12.2. Utilizarea internetului/ intranetului în cadrul IMM-urilor

Conectarea la tendinţele europene în materie de utilizare internetului este deosebit de importantă din cel puţin trei motive: (1) potenţialul de reducere a unor costuri şi/sau creştere a calităţii unor procese, (2) comunicarea mai bună cu mediul intern şi extern al organizaţiei, precum şi (3) potenţialul de reducere a unor costuri indirecte asociate birocraţiei privind principalele obligaţii declarative faţă de autorităţile publice, în condiţiile existenţei unei infrastructuri adecvate în sectorul public. În acest subcapitol analizăm primele două elemente din enumerarea de mai sus, referindu-ne la scopul utilizării internetului şi/sau intranetului în cadrul IMM-urilor. **Principalele zone ale utilizării internetului şi/sau intranetului sunt: comunicarea cu furnizorii sau clienţii (63,05%), promovarea produselor şi serviciilor oferite (45,89%), obţinerea de informaţii despre mediul de afaceri (42,24%), realizarea de tranzacţii sau plăţi**

electronice (39,96%), profacilitarea comunicării în cadrul organizaţiei (34,49%) şi altele (14,05%). Vezi figura 12.2.

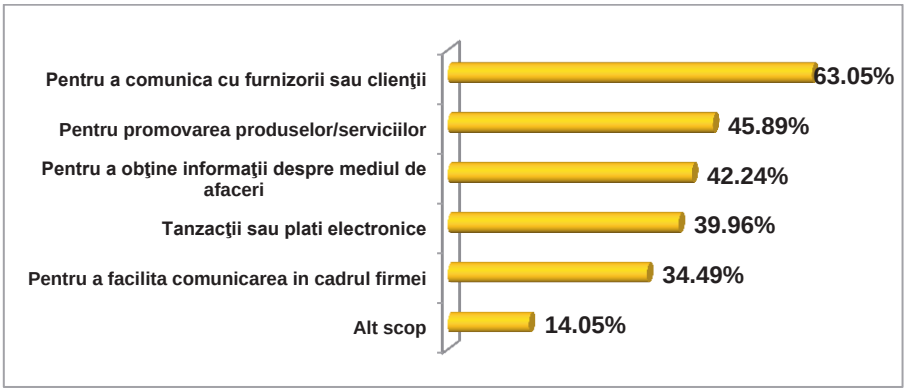


Figura 12.2
Zonele utilizării internetului/intranetului în cadrul IMM-urilor

Analiza pe **grupe de vârstă** a zonelor utilizării internetului şi/sau intranetului în cadrul IMM-urilor, indică faptul că cele mai mari frecvenţe în ceea ce priveşte motivele utilizării internetului/intranetului sunt întâlnite în cadrul firmelor de 10-15 ani, respectiv: 65,82%, 45,99%, 52,74%, 43,88%, 37,55%.

Informaţii suplimentare sunt cuprinse în tabelul 12.7.

Tabelul 12.7
Zonele utilizării internetului/intranetului în funcţie 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.	Comunicarea cu furnizorii sau clienţii	60,69%	62,72%	65,82%	63,45%
2.	Obţinerea de informaţii despre mediul de afaceri	40,69%	38,71%	45,99%	44,14%
3.	Promovarea produselor / serviciilor	45,86%	43,73%	52,74%	42,41%
4.	Tranzacţii sau plăţi electronice	32,76%	41,58%	43,88%	42,41%
5.	Facilitarea comunicării în organizaţie	28,62%	35,48%	37,55%	36,90%
6.	Alt scop	16,90%	12,90%	10,97%	14,83%

sodexo

Analiza zonelor utilizării internetului şi/sau intranetului în funcţie de **apartenenţa regională a IMM-urilor** scoate în evidenţă următoarele aspecte semnificative (tabelul 12.8):

- IMM-urile din regiunea de Nord Est prezintă cea mai valoare a celor care au menţionat că utilizează interentul/intranetul pentru a obţine informaţii despre mediul de afaceri (77,22%);
- organizaţiile din Vest înregistrează cele mai ridicate frecvenţe în ceea ce priveşte utilizarea internetului/intranetului pentru a comunica cu furnizorii sau clienţii (100%), pentru a promova produsele/serviciile proprii (53,85%), pentru tranzacţii online (76,92%) şi pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei (61,54%).

Tabelul 12.8
Zonele utilizării internetului/intranetului în funcţie 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	Bucureşti-Ilfov
1.	Comunicarea cu furnizorii sau clienţii	80,30%	75,34%	38,46%	72,07%	100%	89,61%	70,87%	56,62%
2.	Obţinerea de informaţii despre mediul de afaceri	77,27%	41,78%	33,33%	56,76%	61,54%	48,05%	42,72%	34,81%
3.	Promovarea produselor / serviciilor	51,52%	35,62%	40%	51,35%	53,85%	45,45%	57,28%	47,01%
4.	Tranzacţii sau plăţi electronice	59,09%	46,58%	26,15%	63,06%	76,92%	40,26%	41,75%	32,73%
5.	Facilitarea comunicării în organizaţie	51,52%	36,99%	23,59%	36,94%	61,54%	51,95%	46,60%	27,79%
6.	Alt scop	6,06%	0,68%	26,67%	9,01%	7,69%	5,19%	8,74%	18,96%

Analiza zonelor utilizării internetului şi/sau intranetului în funcţie de **dimensiunea IMM-urilor** scoate în evidenţă faptul că există o corelaţie pozitivă între dimensiunea firmelor şi motivarea utilizării internetului/intranetului (tabelul 12.9).



Tabelul 12.9
Zonele utilizării internetului/intranetului în funcţie de dimensiunea IMM-urilor

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/ intranetului	Dimensiunea firmelor		
		Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
1.	Comunicarea cu furnizorii sau clienţii	58,05%	83,72%	90,91%
2.	Obţinerea de informaţii despre mediul de afaceri	38,62%	53,49%	69,70%
3.	Promovarea produselor/ serviciilor	42,62%	58,14%	66,67%
4.	Tranzacţii sau plăţi electronice	34,74%	57,36%	77,27%
5.	Facilitarea comunicării în organizaţie	29,86%	50,39%	66,67%
6.	Alt scop	16,65%	2,33%	1,52%

Analiza IMM-urilor în funcţie de **forma de organizare juridică** relevă faptul că cele mai mari valori referitoare la zonele utilizării internetului şi intranetului sunt întâlnite în cadrul societăţilor pe acţiuni, respectiv: 83,33%, 63,89%, 55,56%, 72,22% şi 69,44%.

Tabelul 12.10
Zonele utilizării internetului/intranetului în funcţie de forma de organizare juridică a IMM-urilor

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/ intranetului	Forma de organizare juridică		
		SA	SRL	Alte forme de organizare juridică
1.	Comunicarea cu furnizorii sau clienţii	83,33%	66,45%	30,58%
2.	Obţinerea de informaţii despre mediul de afaceri	63,89%	43,45%	26,45%
3.	Promovarea produselor / serviciilor	55,56%	48,35%	23,97%
4.	Tranzacţii sau plăţi electronice	72,22%	41,64%	17,36%
5.	Facilitarea comunicării în organizaţie	69,44%	36,53%	8,26%
6.	Alt scop	0,00%	11,08%	41,32%

Analiza zonelor utilizării internetului şi/sau intranetului în funcţie de **sectorul de activitate al IMM-urilor** scoate în evidenţă faptul că ponderile maxime sunt întâlnite în cadrul întreprinzătorilor din domeniul turismului, respectiv: 83,33%, 63,33%, 73,33%, 63,33% şi 53,33%.

Tabelul 12.11
Zonele utilizării internetului/intranetului în funcţie de ramura de activitate a IMM-urilor

Nr. crt.	Zonele utilizării internetului/intranetului	IMM-urile pe ramuri de activitate					
		Industrie	Construcţii	Comerţ	Transporturi	Turism	Servicii
1.	Comunicarea cu furnizorii sau clienţii	70,95%	75,82%	54,26%	69,77%	83,33%	60,95%
2.	Obţinerea de informaţii despre mediul de afaceri	45,64%	50,55%	34,31%	55,81%	63,33%	42,86%
3.	Promovarea produselor/ serviciilor	55,19%	41,76%	37,50%	46,51%	73,33%	47,30%
4.	Tranzacţii sau plăţi electronice	48,13%	47,25%	35,11%	46,51%	63,33%	34,29%
5.	Facilitarea comunicării în organizaţie	39,42%	37,36%	28,99%	37,21%	53,33%	34,29%
6.	Alt scop	10,37%	4,40%	19,68%	11,63%	3,33%	14,29%

Analizând principalele zone ale utilizării internetului şi intranetului în funcţie de **performanţele obţinute de acestea în anul 2015 comparativ cu 2014**, se evidenţiază următoarele elemente (tabelul 12.12):

- organizaţiile care au obţinut performanţe mult mai bune se caracterizează prin cele mai ridicate valori ale IMM-urilor care indică utilizarea internetului şi intranetului pentru comunicarea cu furnizorii şi clienţii (92,52%), obţinerea informaţiilor despre mediul de afaceri (51,85%), promovarea produselor/serviciilor (51,85%) şi tranzacţiile sau plăţile electronice (77,78%);
- firmele care au obţinut rezultate mult mai slabe presupun cea mai mare valoare a entităţilor care pun accent pe facilitarea comunicării în cadrul firmei (46,12%).



ASPECTE SEMNIFICATIVE

➢ Principalele trei elemente ale tehnologiei informatice utilizate în cadrul IMM-urilor din România sunt computerul (76,55%), internetul (74,36%), aplicaţiile de e-mail (68,70%), site-ul propriu al firmei (28,10%), realizarea de tranzacţii on-line (14,69%) şi folosirea unei reţele intranet (3,92%). De asementea, este important să menţionăm că 15,42% din companiile intervievate nu folosesc nici unele din sistemele şi facilităţile enumerate mai sus. La nivel general distingem o evoluţie negativă faţă de anul trecut – creşterea cu 4,5 p.p. a ponderii IMM-urilor care nu utilizează în activitatea lor elementele de bază ale tehnologiei informatice.

➢ Principalele zone ale utilizării internetului şi/sau intranetului sunt: comunicarea cu furnizorii sau clienţii (63,05%), promovarea produselor şi serviciilor oferite (45,89%), obţinerea de informaţii despre mediul de afaceri (42,24%), realizarea de tranzacţii sau plăţi electronice (39,96%), profacilitarea comunicării în cadrul organizaţiei (34,49%) şi altele (14,05%).



CAPITOLUL 13

REPERE ŞI RECOMANDĂRI PRIVIND DEZVOLTAREA MEDIULUI DE AFACERI ŞI AL IMM-URILOR

Elementele cuprinse în acest capitol sunt fundamentate pe baza analizelor efectuate în capitolele precedente şi a altor analize şi recomandări realizate în cadrul CNIPMMR[1,2,3,4], capitolul încorporează într-o abordare sintetică, un ansamblu de **direcţii de acţiune şi de măsuri destinate fortificării şi relansării sectorului de IMM-uri din România**. În proiectarea lor am avut în vedere şi elementele esenţiale cuprinse în Strategia UE 2020 şi în Small Business Act, astfel încât dezvoltarea IMM-urilor autohtone să se înscrie în evoluţiile UE, contribuind la integrarea „de facto" a României în cadrul său şi la reducera „gap-ului" economic şi social ce ne separă de aceasta.

Reperele şi recomandările sunt structurate în două mari categorii.

Prima categorie cuprinde recomandările şi reperele care vizează cu prioritate îmbunătăţirea mediului de afaceri în ansamblul său. Am început cu această categorie de elemente, întrucât calitatea mediului de afaceri reprezintă factorul determinant al înfiinţării, dezvoltării şi creşterii sustenabilităţii IMM-urilor şi pentru că mai puţin de 20% dintre întreprinzătorii intervievaţi apreciază că mediul de afaceri autohton este favorizant activităţii şi performanţelor IMM-urilor.

A doua categorie de repere şi recomandări este focalizată nemijlocit asupra dezvoltării şi creşterii performanţelor sectorului de IMM-uri din România. Acestea sunt axate asupra elementelor exogene IMM-urilor în care se impun schimbări şi inovări semnificative de natură să genereze efecte directe şi substanţiale asupra numărului, potenţialului, performanţelor şi sustenabilităţii unor categorii importante IMM-urilor autohtone şi a sectorului micilor afaceri în ansamblul său.

Precizăm că, întrucât unele repere şi recomandări au drept efecte majore atât îmbunătăţirea sistemică a mediului de afaceri, cât şi dezvoltarea

---

[1] Studii, analize şi recomandări realizate de specialiştii CNIPMMR – Ana BONTEA, Victor LAVRIC, Octavia IONESCU şi Victoria GUŢĂ – sub coordonarea Prof. Univ. Dr. Ovidiu NICOLESCU, Preşedinte de onoare CNIPMMR şi Florin JIANU, preşedinte al organizaţiei

[2] Rezoluţia celei de-a XXIII[a] ediţie a Topului Naţional al Firmelor Private din România, Bucureşti, 2016

[3] Priorităţile IMM-urilor pentru noul Guvern în 2016, Bucureşti

[4] Rezoluţia Convenţiei Naţionale a CNIPMMR, Sinaia, 2016

sodexo

în mod nemijlocit a sectorului de IMM-uri, ele se regăsesc în mod repetitiv în ambele categorii prezentate în continuare.

13.1. PRIORITĂŢI MAJORE ALE IMM-URILOR PENTRU MEDIUL DE AFACERI ÎN 2016

13.1.1. ADOPTAREA DE MĂSURI SISTEMICE PENTRU CREAREA UNUI MEDIU DE AFACERI FAVORABIL:

A. Asigurarea unui **mediu de afaceri favorabil şi prietenos** prin cadru legal stabil şi predictibil, bazat pe reducerea birocraţiei şi a sarcinii fiscale;

B. Efectuarea sistematică a testului IMM-urilor pentru noile reglementări juridice care le influenţează activitatea şi performanţele;

C. Continuarea procesului de **simplificare a procedurilor administrative**, cu reducerea cu cel puţin 10% a numărului de autorizaţii, avize, licenţe şi permise pentru agenţii economici;

D. Reducerea cu minimum 25% a numărului de plăţi fiscale pentru întreprinzători, care în România este cel mai ridicat din UE: de 3,11 ori mai mare decât media UE (România – 39 plăţi/an, media UE27 – 12,5 plăţi/an)[5], de 9,75 ori mai mare decât în Suedia (locul 1: 4 plăţi/an) şi de 1,3 ori mai mare decât în Cipru (locul 26: 30 plăţi/an).

13.1.2. PUNEREA ÎN APLICARE A LEGII NR. 62/2014 DE MODIFICARE A LEGII IMM-urilor şi a Strategiei guvernamentale pentru dezvoltarea sectorului IMM-urilor până în 2020:

A. Aplicarea pe deplin a principiului "Gândiţi mai întâi la scara mică"-„Reglementaţi mai întâi pentru IMM-uri", în procesul legislativ, de realizare a politicilor şi pentru procedurile administrative;

B. Aplicarea celor **3 componente ale reglementării inteligente (smart regulation) la nivel naţional, prin**:

- **Realizarea sistematică a analizei cost-benficiu pentru IMM-uri, a Testului IMM**, a **evaluarilor ex ante** a impactului tuturor noilor reglementări şi ale modificărilor acestora;

[5] Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises, Banca Mondială, 2014

- **Consultarea periodică şi sistematică** a organizaţiilor reprezentative ale IMM-urilor;
- **Evaluarea periodică a rezultatelor implementării noilor reglementări**.

C. Alocarea unei cotei de cel puţin 0,4% din PIB pentru finanţarea programelor destinate IMM-urilor;

D. Operaţionalizarea fondurilor speciale pentru IMM-uri, similare cu cele din U.E:

- **Fonduri de seed-capital** pentru sprijinirea **înfiinţării de noi microîntreprinderi de către tineri**;
- **Fonduri de micro-granturi şi micro-credite** pentru **dezvoltarea meşteşugurilor şi serviciilor în mediul rural**;
- **Fonduri cu capital de risc** pentru finanţarea IMM-urilor/start-up-urilor inovative şi a proiectelor din industriile de vârf, alimentate cel puţin parţial din fondurile europene şi cele de la bugetul statului.

E. Publicarea în mod centralizat şi actualizarea permanentă a informaţiilor privind toate programele şi măsurile de susţinere aplicabile IMM-urilor, inclusiv cele finanţate din fonduri structurale, pentru a asigura IMM-urilor accesul facil la informaţii privind conţinutul, condiţiile, procedurile, termenele şi celelalte aspecte importante privind fiecare măsură în parte.

13.1.3. RELANSAREA PROCESULUI INVESTIŢIONAL prin:

A. Îmbunătăţirea cadrului legal privind stimularea investiţiilor (OUG nr. 85/2015) şi schemele de ajutor de stat, cu reducerea criteriilor de acordare pentru a le face mai accesibile IMM-urilor;

B. Suplimentarea bugetului „Programului pentru dezvoltarea abilităţilor intreprenoriale în rândul tinerilor şi facilitarea accesului lor la finanţare (START)", care cu toate că asigură cel mai ridicat coeficient de multiplicare a eficienţei banilor publici este subdimensionat;

C. Recapitalizarea Fondului de Garantare a Creditelor pentru IMM (FNGCIMM) şi a Fondului Român de Contragarantare (FRC) şi perfecţionarea legislaţiei privind regimul garanţiilor, în vederea creşterii atractivităţii lor pentru IMM-uri şi bănci.

D. Susţinerea distribuţiei şi comercializării produselor imm-urilor prin:

sodexo

- **extinderea măsurilor adoptate prin legea nr. 321/2009 privind comercializarea produselor alimentare,** privind protecţia împotriva înţelegerilor şi practicilor anticoncurenţiale şi accelerarea plăţilor comercianţilor către toate **IMM-urile furnizoare** - din industria uşoară, mobilă, produse chimice, etc., care va stimula creşterea producţiei industriale autohtone şi va reduce importurile;
- instituirea unei **reţele de colectare în vederea distribuţiei produselor tradiţionale şi locale realizate de imm-uri, inclusiv micii agricultori şi meşteşugari,** cu implicarea financiară a fondurilor ue;
- instituirea obligativităţii pentru marile lanţuri de magazine de a asigura un **spaţiu minim de desfacere (30%)** pentru prezentarea şi comercializarea **produselor tradiţionale şi locale realizate de IMM-uri, inclusiv micii agricultori şi meşteşugari**.

13.1.4. STIMULAREA CREĂRII DE LOCURI DE MUNCĂ ÎN SECTORUL PRIVAT, prin:

A. Adoptarea de **măsuri de stimulare** a înfiinţării de noi locuri de muncă, de ocupare a persoanelor defavorizate şi de creştere a productivităţii muncii (potrivit Programului de Guvernare), dat fiind faptul că **România înregistrează cel mai redus nivel** (din 21 state analizate din UE) al **ponderii salariaţilor din sectorul privat în total populaţie** (13,76%), fiind cu 14,73 p.p. mai mică decât cea a Elveţiei (locul 1: 28,49%) şi cu 12,82 p.p. mai mică decât cea a Danemarcei (locul 2: 26,57%)[6];

B. Nemodificarea Codului Muncii şi a Legii nr. 62/2011 a dialogului social fără acordul confederaţiilor patronale;

C. Reducerea cu 50% a contribuţiilor sociale pentru **persoanele defavorizate nou angajate şi şomerilor;**

D. Continuarea **flexibilizării pieţei muncii din România,** corespunzător evoluţiilor predominante din UE.

13.1.5. ÎMBUNĂTĂŢIREA ABSORBŢIEI FONDURILOR STRUCTURALE prin:

A. Accelerarea lansării „call-urilor ” de operaţionalizare a programelor aprobate de UE, în prezent fiind un blocaj generalizat la nivel naţional;

---

[6] Modalităţi de amplificare a cantităţii şi calităţii resurselor umane din economia României, CNIPMMR, 2013



B. Finalizarea rapidă a platformei informatice a MFE pentru managerierea şi supervizarea tuturor programelor cu finanţare UE;

C. Respectarea strictă a termenelor de finanţare a proiectelor prevăzute în contracte;

D. Finanţarea în întregime de la bugetul statului a cheltuielilor efectuate în proiecte, care vor fi ulterior rambursate de CE;

E. Garantarea creditelor bancare necesare beneficiarilor pentru cofinanţărea proiectelor cu fonduri UE.

13.1.6. ÎMBUNĂTĂŢIREA ACCESULUI IMM-URILOR LA FINANŢARE, prin:

A. Susţinerea înfiinţării unei bănci speciale dedicate IMM-urilor sau a programelor speciale de creditare a micilor întreprinzători;

B. Promovarea dezvoltării Fondurilor de micro-granturi şi micro-credite dedicate IMM-urilor, cu resurse UE şi naţionale;

C. Instituirea, potrivit practicii europene, a mediatorului de credite pentru IMM-uri, la nivelul fiecărui judeţ, dupa model francez, care să asigure realizarea a 3 scopuri: creşterea creditării IMM-urilor, oferirea de soluţii întreprinderilor, în special sectorului IMM, pentru a obţine finanţări de la bănci şi sesizarea Guvernului în cazul apariţiei unor probleme nerezolvate majore.

13.1.7. REDUCEREA ÎN CONTINUARE A FISCALITĂŢII direcţionată spre crearea de locuri de muncă, inovare şi amplificarea productivităţii şi PIB-ului, prin:

A. Diminuarea fiscalităţii asupra forţei de muncă cu 5 puncte procentuale;

B. Măsuri de stimulare mai puternică a înfiinţării de noi întreprinderi;

C. Îmbunătăţirea reglementărilor privind scutirea impozitului pe profitul reinvestit;

D. Reglementarea principiului "in dubio contra fiscum", cu aplicarea interpretării cele mai favorabile contribuabilului, pentru ca acesta să nu fie sancţionat pentru imperfecţiunile cadrului normativ;

E. Reducerea dobânzilor penalizatoare pentru debite bugetare;

sodexo

F. Îmbunătăţirea reglementărilor privind controalele, pentru exercitarea cu prioritate a funcţiei preventive a controlului, cu informarea corespunzătoare şi stabilirea de avertismente prealabile aplicării sancţiunilor pentru IMM-uri.

13.1.8. CREŞTEREA ACCESULUI IMM-IRILOR LA ACHIZIŢIILE PUBLICE, prin:

A. Îmbunătăţirea legislaţiei: obligativitatea împărţirii obiectului achiziţiei în loturi mai mici pentru a fi accesibile IMM-urilor, simplificarea birocraţiei pentru IMM-uri şi a procedurii acordării de avansuri, etc.;

B. Operaţionalizarea efectivă a obligaţiei de plată a valorii contractelor de achiziţie publică în termen de maxim 30 de zile calendaristice de la recepţie, cu sancţiuni ferme, **potrivit Legii nr. 72/2013 şi Directivei 2011/7/UE,** cu eliminarea blocajului financiar generat de arierate, care afectează grav funcţionalitatea şi relansarea economiei;

C. Îmbunătăţirea legislaţiei privind **parteneriatul public-privat,** în vederea reducerii plafoanelor stabilite de dispoziţiile legale, pentru a le face operaţionale pentru întreprinzătorii din România, inclusiv pentru IMM-uri.

13.1.9. REFORMAREA ÎN DOMENIUL CONTROALELOR:

A. Focalizarea **asupra marii evaziuni fiscale,** ceea ce va genera încasări substanţiale la bugetul de stat**;**

B. Exercitarea intensă **a funcţiei preventive a controlului**, cu informarea corespunzătoare şi stabilirea de avertismente prealabile sancţiunilor pecuniare în cazul microîntreprinderilor şi întreprinderilor mici;

C. Eliminarea practicilor controalelor şi amenzilor excesive pentru IMM-uri;

D. Responsabilizarea funcţionarilor cu atribuţii de control pentru excese/ greşeli/ abuzuri.

13.1.10. CREŞTEREA IMPLICĂRII AUTORITĂŢILOR PUBLICE CENTRALE ŞI LOCALE în:

A. Dezvoltarea parcurilor industriale şi tehnologice, incubatoarelor de afaceri, clusterelor, precum şi a unei infrastructuri de afaceri adecvate, prin instrumente specifice nevoilor IMM-urilor, cu surse de finanţare adecvate şi garanţii asociate, **valorificând avantajele tehnice ale serviciilor societăţii informaţionale şi cooperând activ cu mediul**

universitar şi de cercetare, pentru exploatarea cunoştinţelor ştiinţifice şi valorificarea potenţialului creativ;

B. Dezvoltarea reţelelelor şi centrelor de consultanţă şi informare pentru IMM-uri, a serviciilor de sprijin în afaceri, a portalurilor de soluţii pentru IMM, susţinerea reţelelor de cooperare dintre IMM-uri, centre de cercetare şi universităţi, organizaţii de formare profesională şi formare profesională continuă, instituţii financiare şi consultanţi;

C. Susţinerea înfiinţării şi dezvoltării IMM-urilor şi întreprinderilor sociale;

D. Susţinerea consolidării **organizaţiilor IMM-urilor**, pentru asigurarea de servicii complexe, adaptate specificului micilor întreprinzători.

13.1.11. ÎMBUNĂTĂŢIREA EFICACITĂŢII ADMINISTRĂRII ACTULUI DE JUSTIŢIE PENTRU IMM-URI:

A. Asigurarea pe deplin a celerităţii în:

- judecarea dosarelor având ca obiect litigiile cu profesionişti, inclusiv în motivarea sentinţelor;
- executarea hotărârilor judecătoreşti, inclusiv recuperarea efectivă a debitelor de la instituţii/autorităţi publice.

B. Asigurarea accesului IMM-urilor la mijloace şi forme procedurale mai simple şi mai accesibile (reducerea texelor judiciare, modele de formulare şi proceduri standard, etc.);

C. Extinderea la 10.000 euro a pragului de aplicare a procedurii cu privire la cererile de valoare redusă;

D. Valorificarea şi multiplicarea rezultatelor proiectelor cu finanţare europeană derulate pentru simplificare administrativă şi reducerea costurilor întreprinzătorilor (exp. proiectul: „Măsurarea costurilor administrative şi identificarea sarcinilor administrative aferente legislaţiei în domeniile reglementate de Ministerul Justiţiei şi Libertăţilor Cetaţeneşti”, Cod SMIS 15338);

E. Reducerea taxelor judiciare pentru înregistrarea organizaţiilor patronale sau modificarea actelor lor constitutive;

F. Dezvoltarea şi promovarea utilizării procedurilor prejudiciare şi alternative de soluţionare a litigiilor, inclusiv prin intermediul organizaţiilor patronale reprezentative;

sodexo

G. Organizarea de acţiuni de diseminare a informaţiilor privind noile coduri şi proceduri pentru IMM-uri în parteneriat cu patronatele;

H. Respectarea pe deplin a principiului liberei asocieri a întreprinzătorilor şi eliminarea monopolului pentru anumite servicii destinate acestora (exp. Camera de Comerţ şi Industrie a României).

13.1.12. PROFESIONALIZAREA MANAGEMENTULUI PUBLIC LA NIVEL NAŢIONAL ŞI LOCAL PRIN:

A. Elaborarea **Strategiei naţionale de formare şi perfecţionare a managerilor din România;**

B. Finanţarea din fonduri europenea unor programe speciale regionale **de formare şi perfecţionare a managerilor** pentru IMM-uri şi întreprinzătorilor;

C. Finanţarea din fonduri U.E. a unui program special pentru transferul celor mai **bune practici manageriale din U.E. în IMM-urile din România**.

13.1.13. VALORIFICAREA OPORTUNITĂŢILOR DE FINANŢARE DIN PROGRAMUL DE RELANSARE ECONOMICĂ A UNIUNII EUROPENE, LANSAT DE PREŞEDINTELE COMISIEI EUROPENE, Jean-Claude Juncker, în valoare de 315 miliarde €, din care 75 miliarde € pentru IMM-uri, prin:

A. Organizarea unui task force naţional, care să se ocupe de conturarea proiectelor, care pot fi finanţate prin intermediul acestei iniţiative şi de stabilirea mecanismelor concrete de colaborare cu Comisia Europeană pentru a se valorifica oportunităţile;

B. Elaborarea şi depunerea unei liste competitive de programe de susţinere a IMM-urilor din România care să fie finanţate prin noul mecanism (exp. Reluarea şi multiplicarea rezultatelor Programului de reabilitare termică a clădirilor).

13.2. RECOMANDĂRI PRIVIND DEZVOLTAREA SECTORULUI DE IMM-URI ÎN URMĂTORII ANI

13.2.1. FACILITAREA ACCESULUI LA FINANŢARE

13.2.1.1. Stimularea finanţării afacerilor prin instrumente alternative



A. Diversificarea şi amplificarea serviciilor de garantare şi contragarantare pentru agenţii economici (cu prioritate pentru IMM-uri), valorificând cele mai bune practici din UE.

B. Îmbunătăţirea politicilor băncilor cu capital de stat (CEC Bank, Exim Bank) prin implementarea unor strategii care să fie prietenose şi stimulative pentru IMM-uri.

C. Furnizarea de seed-capital pentru înfiinţarea de noi întreprinderi prin intermediul unui fond special alimentat total sau parţial din fonduri europene[7,8].

D. Furnizarea de micro-granturi şi micro-credite pentru dezvoltarea serviciilor şi meşteşugurilor în mediul rural prin intermediul unui fond special alimentat total sau parţial din fonduri europene.

E. Furnizarea de micro-granturi şi micro-credite pentru dezvoltarea spiritului intreprenorial, susţinerea abordărilor inovative şi introducerea noilor tehnologii în cadrul întreprinderilor mici şi mijlocii prin intermediul unui fond special alimentat total sau parţial din fonduri europene[3].

F. Furnizarea de capital de risc pentru finanţarea IMM-urilor inovative şi a proiectelor din industriile de vârf prin intermediul unui fond special alimentat total sau parţial din fonduri europene[3].

G. Furnizarea de finanţări pe termen mediu şi lung pentru cofinanţarea realizării de produse ecologice prin intermediul unui fond special alimentat total sau parţial din fonduri europene[3].

13.2.1.2. Creşterea transparenţei şi diminuarea birocraţiei în sectorul bancar[9,10]

A. Adecvarea solicitărilor bancare în funcţie de criteriile de evaluare, **fără a face exces în cazul informaţiilor cerute.**

---

[7] Soluţie pentru obţinerea unor creşteri suplimentare de 300.000 locuri de muncă şi 4,26% la PIB în perioada 2012 - 2016, CNIPMMR, 2011

[8] Conform prevederilor Legii nr. 62/2014 pentru modificarea şi completarea Legii nr. 346/2004 privind stimularea înfiinţării şi dezvoltării întreprinderilor mici şi mijlocii

[9] Propunerile CNIPMMR privind îmbunătăţirea derulării activităţilor bancare din România, CNIPMMR, 2012

[10] Măsuri preconizate la nivel european pentru îmbunatăţirea accesului la servicii bancare, creşterea transparenţei şi comparabilitatea comisioanelor, CNIPMMR, 2013

B. Eliminarea tuturor obligaţiilor declarative adiţionale – limitarea cantităţii documentelor şi informaţiilor solicitate întreprinderilor de către bancă la cele esenţiale, care fac nemijlocit obiectul evaluării acordării sau respingerii creditului.

C. Centralizarea datelor privind produsele oferite de băncile comerciale (DAE, plafoane, cerinţe de eligibilitate etc.) **pe un portal public**, care să permită vizualizarea şi compararea între mai multe produse în timp real.

D. Instituirea şi promovarea, potrivit practicilor europene, a mediatorului de credite pentru IMM-uri, la nivelul fiecărui judeţ, care să asigure:

- Creşterea creditării IMM-urilor.
- Oferirea de soluţii întreprinderilor (în special pentru IMM-uri) privind obţinerea de finanţări de la bănci.
- Sesizarea Guvernului în cazul apariţiei unor probleme cu majore.

13.2.2. STIMULAREA DEZVOLTĂRII ŞI CREŞTERII COMPETITIVITĂŢII ŞI PERFORMANŢELOR SECTORULUI DE IMM-URI DIN ROMÂNIA

13.2.2.1. Dezvoltarea capacităţii inovative a IMM-urilor

A. Proiectarea şi implementarea unei baze naţionale de informaţii şi cunoştinţe în care să se înregistreze toate contractele de cercetare ştiinţifică finanţate din surse publice (bugetul de stat şi/sau din fonduri europene) şi rezultatele cercetărilor ştiinţifice efectuate, şi valorificarea acestora prin punerea la dispoziţia IMM-urilor.

B. Evaluarea patrimoniului de proprietate intelectuală deţinut de autorităţile publice şi stabilirea unei strategii de valorificare a acestuia.

C. Susţinerea creării şi dezvoltării reţelelor de cooperare dintre IMM-uri, centre de cercetare şi universităţi, organizaţii de formare profesională şi formare profesională continuă, instituţii financiare şi consultanţi.

13.2.2.2. Susţinerea distribuţiei şi comercializării produselor IMM-urilor

A. Extinderea măsurilor adoptate prin Legea nr. 321/2009 privind comercializarea produselor alimentare, privind protecţia împotriva înţelegerilor şi practicilor anticoncurenţiale şi accelerarea plăţilor

comercianţilor **către toate IMM-urile furnizoare** - din industria uşoară, mobilă, produse chimice, etc.

B. Instituirea obligativităţii pentru marile lanţuri de magazine de a asigura un **spaţiu minim de desfacere (30%)** pentru prezentarea şi comercializarea **produselor tradiţionale şi locale** realizate de IMM-uri, inclusiv micii agricultori şi meşteşugari.

C. Dezvoltarea unei reţele de colectare în vederea **distribuţiei produselor tradiţionale şi locale** realizate de IMM-uri, inclusiv micii agricultori şi meşteşugari, finanţată total sau parţial la fonduri europene.

13.2.2.3. Sprijinirea internaţionalizării IMM-urilor

A. Elaborarea şi implementarea unui program pentru organizarea, în fiecare regiune a ţării, a unor **clustere inovative**, focalizate pe produse pentru export, finanţate din fonduri europene, care să valorifice potenţialul şi condiţiile specific fiecărei zone[3], apelându-se total sau parţial la fonduri europene alocate României.

B. Elaborarea şi implementarea unor programe de cercetare, dezvoltare şi consultanţă privind managementul, marketingul, networkingul, investiţiile în întreprinderi mici şi mijlocii, în vederea furnizării de soluţii pragmatice pentru creşterea funcţionalităţii şi performanţelor firmelor pe piaţa internă şi internaţională[3], apelându-se total sau parţial la fonduri europene alocate României.

C. Facilitarea de contacte directe ale întreprinzătorilor şi organizaţiilor de IMM-uri cu parteneri economici şi organizaţii de IMM-uri din Uniunea Europeană şi alte ţări.

13.2.2.4.Creşterea calităţii pregătirii intreprenoriale, manageriale şi de specialitate[11]

A. Aprobarea programelor cadru pentru disciplinele economice din învaţământul scolar şi liceal şi a manualelor elaborate pe baza acestora, de către o comisie mixtă formată din reprezentantii Ministerului Economiei, Ministerului Muncii, Familiei, Protecţiei Sociale şi Persoanelor Vârstnice, şi a confederaţiilor patronale reprezentative la nivel naţional, în vederea asigurării dezvoltării spiritului intreprenorial, un element cheie în educaţia elevilor.

B. Organizarea, cu participarea confederaţiilor patronale naţionale, de programe speciale de perfecţionare a cadrelor didactice, care predau disciplinele economice în învăţământul secundar şi liceal, în care să se asigure şi să se cunoască cele mai bune practici intreprenoriale şi

[11] Amplificarea şi valorificarea potenţialului intreprenorial al românilor, CNIPMMR, 2013

inovative din România, pe baza de studii de caz şi seminarii cu întreprinzători şi manageri performanţi.

C. Înfiinţarea de unităţi (şcoli) de calificare în mediul rural pentru a asigura resurse umane competente necesare înfiinţării şi dezvoltării firmelor în general, şi în mediul rural în special.

D. Derularea permanentă de programe de recalificare profesională şi de învăţare pe tot parcursul vieţii pentru salariaţi şi şomeri.

13.2.2.5. Sprijinirea profesionalizării managementului practicat în IMM-uri[12]

A. Elaborarea şi implementarea unor programe speciale intreprenoriale şi manageriale de formare, mentoring, tutoring şi coaching pentru întreprinzatori în vederea creşterii competitivităţii intreprenoriale şi manageriale a acestora, apelându-se total sau parţial la fonduri europene.

B. Dezvoltarea reţelelelor şi centrelor de consultanţă şi informare pentru IMM-uri, a serviciilor de sprijin în afaceri şi a portalurilor de soluţii pentru IMM-uri.

C. Sprijinirea pieţei serviciilor de consultanţă în afaceri în domeniile transferului tehnologic, previziunii şi inovaţiei orientate către client[13].

D. Elaborarea şi implementarea unor programe pentru **facilitarea adoptării standardelor europene şi internaţionale** la nivelul IMM-urilor (tehnologice, de produs, organizaţionale ş.a.), finanţate total sau parţial la fonduri europene.

13.2.3. ÎMBUNĂTĂŢIREA RELAŢIEI DINTRE AUTORITĂŢILE STATULUI ŞI ÎNTREPRINZĂTORI

13.2.3.1. Asigurarea echităţii şi eficacităţii relaţiei dintre autorităţile statului, întreprinzători şi manageri

A. Respectarea principiului reglementării inteligente (smart regulation) prin operaţionalizarea la nivel naţional a celor **3 componente majore:**

---

[12] Starea de sănătate a managementului din România în 2015, O. Nicolescu, I. Popa, C. Nicolescu, Simona Ştefan, Pro Universitaria, 2016

[13] An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage, Comunicarea Comisiei Europene, COM(2010) 614



- **realizarea sistematică a analizei cost-benficiu pentru IMM-uri, a Testului IMM**, a **evaluarilor ex ante** a impactului tuturor noilor reglementări şi ale modificărilor acestora;
- **consultarea periodică şi sistematică** a organizaţiilor reprezentative ale IMM-urilor;
- **evaluarea periodică a rezultatelor implementării noilor reglementări**.

B. Îmbunătăţirea reglementărilor privind controalele, pentru exercitarea cu prioritate a funcţiei preventive a controlului, cu informarea corespunzătoare şi stabilirea de avertismente prealabile sancţiunilor pentru IMM-uri.

C. Reglementarea principiului "in dubio contra fiscum", cu aplicarea interpretării cele mai favorabile contribuabilului, pentru ca acesta să nu fie sancţionat pentru imperfecţiunile cadrului normativ.

D. Îmbunătăţirea reglementărilor privind executarea silită pentru debitele bugetare, cu deblocarea conturilor bancare ale IMM-urilor şi crearea unui sistem de reeşalonare a sumelor, prin reţinerea de maximum 30% din veniturile lunare până la stingerea sumelor restante, evitând astfel provocarea falimentului unor afaceri aflate în dificultate, dar cu potenţial pentru viitor.

E. Îmbunătăţirea legislaţiei privind parteneriatul public-privat, prin reducerea plafoanelor stabilite de dispoziţiile legale, pentru a le face operaţionale pentru întreprinzătorii din România, inclusiv pentru IMM-uri.

F. Îmbunătăţirea absorbţiei fondurilor structurale prin respectarea strictă a termenelor de finanţare prevăzute în contracte, finanţarea în întregime de la bugetul statului a cheltuielilor efectuate, care vor fi ulterior rambursate de CE, inclusiv garantarea creditelor bancare necesare cofinanţării beneficiarilor proiectelor finanţate din fonduri structurale.

13.2.3.2. Stimularea accesului IMM-urilor la contractele de achiziţii publice prin[14]:

A. Îmbunătăţirea legislaţiei: obligativitatea împărţirii obiectului achiziţiei în loturi mai mici pentru a fi accesibile IMM-urilor, simplificarea birocraţiei pentru IMM-uri şi a procedurii acordării de avansuri, etc.

[14] Evaluation of SMEs' access to public procurement markets in the EU, studiu realizat de GHK pentru Comisia Europeană, 2010



B. Operaţionalizarea efectivă a **obligaţiei de plată** a valorii contractelor de achiziţie publică **în termen de maxim 30 de zile calendaristice de la recepţie**, cu sancţiuni ferme, potrivit Legii nr. 72/2013 şi Directivei 2011/7/UE, cu **eliminarea blocajului financiar** generat de arierate, care afectează grav funcţionalitatea şi relansarea economiei.

C. Asigurarea publicităţii pentru achiziţiile directe pe site-ul propriu şi în SEAP inclusive pentru contracte ce nu depăşesc 30.000 de EUR.

13.2.3.3. Simplificarea şi eficientizarea fiscalităţii în raport cu IMM-urile

A. Exceptarea microîntreprinderilor şi întreprinderilor mici de la noul sistem de calcul al taxelor locale pe clădiri şi de la reevaluarea clădirii de evaluatori autorizaţi, cu stabilirea pentru acestea a unui impozit de 0,08% pentru cladirile în care îşi desfăşoară activitatea, raportat la valoarea contabilă. Creşterea cotei actuale a impozitului de la 0,1 % până la 1,3% şi raportul de evaluare intocmit de un evaluator autorizat va determina desfiinţarea a minim 10% din IMM şi diminuarea activităţii a peste 30% din IMM-urile actuale, cu desfiinţarea unui număr de ~100.000 de locuri de muncă şi diminuarea veniturilor bugetare aferente acestora rezultate din impozitele, contribuţiile obligatorii, TVA.

B. Neadoptarea de măsuri privind creşterea fiscalităţii, promovate îndeosebi de specialiştii finanţişti-contabili concentraţi pe economia nominală.

C. Simplificarea procedurilor administrative prin reducerea cu cel puţin 10% a numărului de autorizaţii, avize, licenţe şi permise solicitate agenţilor economici.

D. Reducerea cu minimum 25% a numărului de plăţi fiscale pentru întreprinzători, care în România este cel mai ridicat din UE: de 3,11 ori mai mare decât media UE (România – 39 plăţi/an, media UE27 – 12,5 plăţi/an) , de 9,75 ori mai mare decât în Suedia (locul 1: 4 plăţi/an) şi de 1,3 ori mai mare decât în Cipru (locul 26: 30 plăţi/an)[15].

E. Reducerii fiscalităţii asupra forţei de muncă cu 3 puncte procentuale.

F. Îmbunătăţirea reglementărilor privind impozitul pe construcţiile speciale prin:

---

[15] Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises, Banca Mondială, 2014



- Aplicarea unei **cote de impunere de 0,5%;**
- **Reconsiderarea modului de calcul** al impozitului pe construcţii speciale, schimbându-se baza impozabilă pentru ca aceasta să se aplice **valorii nete a construcţiilor speciale**;
- **Exceptarea microîntreprinderilor** de la plata impozitului pe construcţiile speciale.

G. Ameliorarea reglementărilor privind scutirea impozitului pe profitul reinvestit prin[16]:

- **Extinderea bazei de scutire a impozitului pe profitul reinvestit în activităţi productive (pe lângă achiziţia de echipamente tehnologice, utilaje şi instalaţii de lucru) la:**

- **Construcţii** industriale, inclusiv terenuri cu aceeaşi destinaţie (din grupa 1 – Catalogul privind clasificarea şi duratele normale de funcţionare a mijloacelor fixe);
- **Aparate şi instalaţii de măsurare, control şi reglare** (din subgrupa 2.2 – Catalogul privind clasificarea şi duratele normale de funcţionare a mijloacelor fixe);
- **Mijloace de transport** (din subgrupa 2.3 – Catalogul privind clasificarea şi duratele normale de funcţionare a mijloacelor fixe);
- **Produse informatice şi cheltuieli pentru activităţile de cercetare-dezvoltare.**

- **Aplicarea prevederilor privind scutirea impozitului pe profit pe o perioadă nedeterminată.**

H. Reglementarea de stimulente speciale pentru crearea de noi locuri de muncă în cadrul IMM-urilor[17].

Operaţionalizarea direcţiilor şi măsurilor de perfecţionare propuse de CNIPMMR ar avea multiple efecte economice pozitive: creşterea numărului de IMM-uri, amplificarea potenţialului şi performanţelor firmelor, intensificarea inovării produselor şi serviciilor, tehnologiilor, sistemelor şi metodelor manageriale, de marketing, financiare etc., creşterea productivităţii muncii naţionale şi PIB-ului, amplificarea veniturilor fiscale ale statului, integrarea mai rapidă şi eficace a României în UE, ş.a.

[16] Evaluarea impactului bugetar al măsurii privind neimpozitarea profitului reinvestit, CNIPMMR, 2014

[17] Evaluarea impactului bugetar al unor măsuri privind stimularea creării de noi locuri de muncă, CNIPMMR, 2013

Concomitent s-ar genera numeroase şi aşteptate efecte sociale: generarea unui număr sporit de locuri de muncă şi creşterea calităţii acestora, reducerea şomajului, amplificarea salariilor şi a celorlalte venituri ale populaţiei, creşterea puterii de cumpărare, intensificarea incluziunii sociale a categoriilor defavorizate, îmbunătăţirea climatului social etc.

Conştientizarea numeroaselor şi intenselor efecte pozitive ale implementării soluţiilor propuse de Consiliul Naţional al Întreprinderilor Mici şi Mijlocii din România, în special de către decidenţii politici şi administrativi, constituie premisa pentru ca direcţiile şi măsurile prezentate să fie aplicate. Sperăm ca în apropiatele alegeri parlamentare, partidele politice să preia cât mai multe dintre recomandările noastre, având în vedere că ele sunt în deplină consonanţă cu interesul naţional şi cu obiectivele şi modalităţile de acţiune ale Strategiei UE 2020.



BIBLIOGRAFIE

1. *„Anuarul Statistic al României 2014”*, INS, 2015
2. *„Anuarul Statistic al României 2013”*, INS, 2014
3. *„Carta Albă a IMM-urilor din România 2015”*, *Nicolescu O., Nicolescu C., Truică A., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, Bucureşti, 2015*
4. *„Carta Albă a IMM-urilor din România 2014”*, *Nicolescu O., Isaic-Maniu A., Drăgan Maria, Nicolescu C., Bâra Oana Mihaela, Borcoş Lavinia Mirabela, Lavric V., Urîtu D., Corcodel F., Editura Sigma, Bucureşti, 2014*
5. *„Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises”*, Banca Mondială, 2014
6. *„Evaluarea impactului bugetar al măsurii privind neimpozitarea profitului reinvestit”*, CNIPMMR, 2014
7. *„Evoluția întreprinderilor mici și mijlocii”*, 2010-2013, INS, 2014
8. *„Starea de sănătate a managementului din România în 2013”*, O. Nicolescu, I. Popa, C. Nicolescu, Pro Universitaria, 2014
9. *„Amplificarea şi valorificarea potenţialului intreprenorial al românilor”*, CNIPMMR, 2013
10. “*Analiza procesului de regionalizare - descentralizare în România din perspectiva absorbţiei fondurilor europene”*, CNIPMMR, 2013
11. *“Evaluarea impactului economic al Ordonanţei Guvernului nr. 8/2013 privind impozitarea microîntreprinderilor în varianta 3%”*, CNIPMMR, 2013
12. “*Evaluarea impactului economic al Ordonanţei Guvernului nr. 8/2013 privind impozitarea microîntreprinderilor în varianta 1,5%”*, CNIPMMR, 2013
13. *„Evaluarea impactului bugetar al unor măsuri privind stimularea creării de noi locuri de muncă, CNIPMMR”*, 2013
14. *„Măsuri preconizate la nivel european pentru îmbunatăţirea accesului la servicii bancare, creşterea transparenţei şi comparabilitatea comisioanelor”*, CNIPMMR, 2013
15. *„Propunerile CNIPMMR privind axele şi domeniile majore de intervenţie pentru programele operaţionale ale României 2014 - 2020”*, Forumul Național al IMM-urilor 2013: *"Strategii naţionale si regionale pentru 2014 - 2020”*

sodexo

16. *„Noile întreprinderi şi profilul întreprinzătorilor”,* INS, Bucuresti, 2013

17. *„Propunerile CNIPMMR privind îmbunătăţirea derulării activităţilor bancare din România”*, CNIPMMR, 2012

18. *„Soluţie pentru obţinerea unor creşteri suplimentare de 300.000 locuri de muncă şi 4,26% la PIB în perioada 2012 – 2016”*, CNIPMMR, 2011

19. *„An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage”*, *European Commission”,* COM (2010) 614

20. *„Evaluation of SMEs' access to public procurement markets in the EU”,* studiu realizat de GHK pentru Comisia Europeană, 2010

21. „*Starea de sănătate a managementului din România în 2015”,* O. Nicolescu, I. Popa, C. Nicolescu, Simona Ştefan, Pro Universitaria, 2016

22. *„Strategia Europa 2020”*, Comisia Europeană, 2010

23. *„Small Business Act for Europe”*, Comisia Europeană, 2008

24. „*Priorităţile IMM-urilor pentru noul Guvern în 2016”, Bucureşti*

25. *„Rezoluţia celei de-a XXIIIa ediţie a Topului Naţional al Firmelor Private din România”, Bucureşti, 2016*

26. *„Rezoluţia Convenţiei Naţionale a CNIPMMR”, Sinaia, 2016*

ANEXĂ

Lista studenţilor Facultăţii de Management – ASE Bucureşti care au realizat interviurile cu întreprinzătorii

Lista celor 20 de studenţi ai Facultăţii de Management din cadrul Academiei de Studii Economice care au realizat chestionarea efectivă a celor 1096 întreprinzători din toate judeţele ţării:

1. **Andrei Ana Maria**
2. **Ariciu Georgeta Luminiţa**
3. **Balica Carmina**
4. **Craioveanu Petrescu Daniel**
5. **Dumitru Iselin Andreea**
6. **Glăvan Andreea**
7. **Grădinaru Lucian**
8. **Negulescu Ionuţ**
9. **Predincea Maria**
10. **Rusu Ioana Mădălina**
11. **Sima Maria Alexandra**
12. **Ştefan Claudia**
13. **Suhan Radu**
14. **Tănăsache Cristina**
15. **Tănaşcu Iulian**
16. **Tănase Mădălina**
17. **Ţigmeanu Geanina**
18. **Tita Letiţia**
19. **Toma Elena Luminiţa**
20. **Tudor Andreea**

sodexo

EVENIMENT SUSȚINUT DE:

IMM romania
Partenerul tau de Business

ECONOMISTUL
Săptămânalul comunității economico-financiare din România

PARTENERI MEDIA PRINCIPALI

NationalTV

NAȚIONAL 24 PLUS

National fm
Muzică românească

PARTENERI MEDIA

AGERPRES
AGENȚIA NAȚIONALĂ DE PRESĂ
Actualizează lumea.

25 de ani presă independentă
BURSA
ZIARUL OAMENILOR DE AFACERI

Curierul Național

privesc eu

RisCo®
BUSINESS INTELLIGENCE