



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiectul este cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020.

2020 Antreprenor

Programul Operational
Capital Uman
2014-2020

Romania
Start Up
Plus

Indicele Antreprenorial Sud-Vest Oltenia

BROȘURĂ



MINISTERUL PENTRU MEDIUL DE AFACERI,
COMERȚ ȘI ANTREPRENORIAL





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor
2020

Analiza mediului antreprenorial la nivelul regiunii Sud-Vest Oltenia

2020



MINISTERUL PENTRU MEDIUL DE AFACERI,
COMERȚ ȘI ANTREPRENORAT





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

CUPRINS

1. DATE GENERALE	3
1.1 EVOLUȚIA DE ANSAMBLU A MEDIULUI ECONOMIC DIN ROMÂNIA.....	3
1.2 CULTURA ANTREPRENORIALA.....	6
1.3 ACCES LA FINANȚARE.....	9
1.4 REGEMENTARE ȘI IMPOZITARE.....	12
1.5 SPRIJIN COORDONAT.....	17
1.6 EDUCAȚIE ȘI FORMARE.....	18
2. ANALIZA MEDIULUI ANTREPRENORIAL LA NIVELUL REGIUNII SUD-VEST OLTENIA	21
2.1 DIMENSIUNEA ȘI STRUCTURA EȘANTIONULUI DE FIRME.....	21
2.2 CULTURA ANTREPRENORIALĂ REGIONALĂ.....	32
2.3 ACCES LA FINAȚARE.....	41
2.4 REGLEMENTARE ȘI IMPOZITARE.....	48
2.5 SPRIJIN COORDONAT.....	54
2.6 EDUCAȚIE ȘI FORMARE.....	57
3. ANALIZA REGIUNII PE BAZĂ DE INTERVIURI	60
4. IMPACTUL ÎNTREPRINDERILOR NOU ÎNFIINȚATE PRIN INTERMEDIUL PROIECTULUI ÎN MEDIUL ANTREPRENORIAL DIN REGIUNEA SUD-VEST OLTENIA	82
5. CONCLUZIILE ANALIZEI REGIUNII SUD-VEST OLTENIA	84
6. BIBLIOGRAFIE	93





UNIUNEA EUROPEANĂ



1. DATE GENERALE

1.1. EVOLUȚIA DE ANSAMBLU A MEDIULUI ECONOMIC DIN ROMÂNIA

Studiu privind indicele antreprenorial în Regiunea de Sud-Vest Oltenia

În ultimii ani, antreprenoriatul a început să fie unul dintre cele mai abordate subiecte, acest lucru se întâmplă deoarece economia, în general, se confruntă cu numeroase crize, iar antreprenorii sunt cei care reușesc să ofere sprijinul necesar celor mai fragile economii.

Conform Raportului anual al Comisiei Europene privind IMM-urile 2018/2019, 99 din 100 de afaceri sunt IMM-uri, iar acestea angajează 2 din 3 angajați și produc 56 de cenți din fiecare euro de valoare adăugată. De asemenea, același raport evidențiază faptul că numărul IMM-urilor este într-o continuă creștere, comparând 2008 cu 2018 numărul acestora a crescut cu 16% la nivel european, corespunzând unui număr de 3.5 milioane de companii, cu o rata angajabilității aflată și aceasta în creștere 6% (5.3 milioane de locuri de muncă). Astfel, luând în calcul o rată îngrijorătoare a șomajului care persistă în multe țări ale lumii, antreprenoriatul a devenit o soluție viabilă pentru problemele economice.

Conform CARTA ALBĂ A IMM-URILOR DIN ROMÂNIA 2019, raport anual al Consiliului Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din Romania, situația de ansamblu a mediului economic din România în perioada actuală a fost considerat ca fiind neutră pentru derularea activităților în 40,70% dintre IMM-uri, stânenitoare dezvoltării în 36,66% din organizații și favorabilă afacerilor în 22,64% dintre întreprinderi. În comparație cu anul 2018, se constată că nu au avut loc schimbări semnificative ale percepțiilor întreprinzătorilor/ managerilor din IMM-uri cu privire la mediul în care își desfășoară activitatea. De asemenea, IMM-urile înființate în ultimii 5 ani înregistrează ponderile cele mai ridicate de respondenți care au considerat că mediile de afaceri din prezent, din întreg anul 2019 și din 2020 influențează/ vor influența pozitiv agenții economici.

Comaniile care și-au restrâns activitatea consemnează procentaje mai mari în cadrul întreprinderilor care au peste 15 ani vechime (28,69%), microfirmelor (23,20%), entităților cu





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

altă formă de organizare juridică (24,56%) și IMM-urilor din comerț (31,11%). Având în vedere impactul psihologic a situației economice actuale asupra decidenților din IMM-uri, se constată că 37,35% dintre întreprinzători/ manageri sunt destul de mult afectați de contextul mondial și macroeconomic, 21,07% dintre respondenți sunt influențați în foarte mare măsură de conjunctura economică, 20,11% dintre persoanele anchetate se simt amenințate într-o proporție mică sau foarte mică de starea economică din momentul de față, 19,02% dintre oamenii de afaceri resimt evoluțiile economice la un nivel ridicat, iar 2,46% dintre cei investigați nu sunt impactați de condițiile economice existente în prezent.

În evoluția economică și socială a unei țări, Guvernul are un rol deosebit de important, prin rolul lui în fundamentarea, elaborarea și implementarea de programe, politici și strategii la nivel național, pe domenii, sectoare, regiuni de dezvoltare, etc., luând în considerare realitățile interne și internaționale.

În ceea ce privește percepția întreprinzătorilor cu privire la capacitatea guvernului de a contribui la rezolvarea problemelor socioeconomice din România, cea mai mare pondere, 41,94% dintre decidenții IMM-urilor, au apreciat că executivul are posibilități reduse, numai 6,42% din persoanele intervievate cred că organul de stat care exercită puterea executivă dispune de capacitate ridicată. Se remarcă astfel, există un număr foarte mic de persoane care au încredere în potențialul autorității publice centrale actuale de a contribui la soluționarea problemelor complexe de natură economică și socială, situație explicabilă prin insuficiența coerenței a măsurilor adoptate până în prezent, și schimbărilor prea frecvente a/din cadrul echipelor guvernamentale instalate în ultimii ani.

Tot în CARTA ALBĂ A IMM-URILOR DIN ROMÂNIA 2019, au fost analizate principalele oportunități în afaceri ale firmelor mici și mijlocii pentru anul 2019, iar creșterea cererii pe piața internă a fost cea mai frecvent indicată (în 64,29% dintre companii), fiind urmată de asimilarea de noi produse (57,82%), realizarea unui parteneriat de afaceri (55,66%), utilizarea de noi tehnologii (49,46%), penetrarea pe noi piețe/ internaționalizarea (35,31%), obținerea unui grant din fonduri ale U.E. și ale României (30,86%), digitalizarea (28,17%) și sporirea





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

exporturilor (20,75%). Trebuie remarcat că în 1,62% dintre IMM-uri au fost semnalate și alte tipuri de oportunități economice.

Cel mai important aspect, care preocupă toți antreprenorii, este dat de dificultățile cu care se confruntă IMM-urile. În perioada actuală studiile indica următorul top al dificultăților: angajarea, pregătirea și menținerea personalului (semnalată în 57,14% din IMM-uri), birocrația (49,19%), inflația (47,17%), concurența nelocală (45,69%), scăderea cererii interne (44,74%), creșterea nivelului cheltuielilor salariale (42,86%), fiscalitatea excesivă (42,32%), La polul opus se regăsesc: neplata facturilor de către instituțiile statului (19,27%), obținerea consultanței și trainingului necesare firmei (18,33%), cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar (16,85%) și diminuarea cererii la export (14,42%).

Un alt aspect important îl reprezintă evoluțiile contextuale care influențează negativ activitatea și performanțele companiilor, elemente datorate unei adaptări insuficiente la realitățile economice românești a programelor, politicilor, strategiilor, etc. elaborate și implementate de decidenții politici, instabilității, incoerenței legislative coroborate cu existența într-o mică măsură a unei legislații care să stimuleze în mod real și substanțial activitățile IMM-urilor sau intensitatea deosebită a fenomenului de corupție din România. Cel mai frecvent semnalate au fost insuficiența capacitate a guvernului, parlamentului etc. de a gestiona problemele economice (în 48,25%), birocrația excesivă (47,57%), predictibilitatea redusă a mediului pentru IMM-uri (45,01%), evoluția cadrului legislativ (37,60%) și corupția (34,50%).

Conform Carta Alba a IMM-urilor 2019, profilul întreprinzătorului român este următorul: persoană matură, cu pregătire economică și tehnică, de sex masculin, căsătorit, absolvent al unei forme de învățământ superior, cu experiență întreprinzătorială medie de 13,58 ani, asociat unic, care alocă business-ului mai mult de 8 ore zilnic și nu implică membrii familiei în activitățile firmei.

De asemenea, studiu realizat de Frames arată ca peste 1,8 milioane de oameni au făcut afaceri, în 2019, în creștere cu peste 63.000 față de aceeași perioadă a anului trecut, arată. Cei mai mulți antreprenori romani sunt bărbați cu vârsta între 40-49 de ani, din București, cu studii





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

superioare, interesați, în primul rând, de afacerile din comerț, construcții și activități profesionale, științifice și tehnice.

Datele statistice arată un interes în creștere al românilor pentru afaceri, în ciuda provocărilor din economie. Dovada ca în acest an, pentru care Registrul Comerțului a furnizat datele finale, s-au înființat peste 133.918 de companii și PFA-uri, astfel că numărul total al business-urilor active a ajuns la cifra de 1.363.651, ceea ce reprezintă o creștere cu 3,31% față de numărul business-urilor active la finalul lui 2018, 1.319.921.

În ceea ce privește situația entităților active pe regiuni, din datele de la Registrul Comerțului se constată, de asemenea, o creștere a apetitului pentru mediul de business, astfel: în regiunea Nord Est avem o creștere de 2,23% (152.947 în 2018 și 156.348 în 2019), în regiunea Sud Est o creștere de 2,6 % (141.800 în 2018 și 145.484 în 2019), iar în regiunea Sud Muntenia o creștere de 3,43% (154.110 în 2018 și 159.401 în 2019).

1.2. CULTURA ANTREPRENORIALA

Cultura antreprenorială joacă un rol important pentru dezvoltarea activității antreprenoriale, iar România sta excelent din acest punct de vedere, având un capital social dezvoltat și o atitudine pozitivă față antreprenoriat.

Barometrul afacerilor de tip strat-up din România, ediția 2019, evidențiază faptul că majoritatea startup-urilor românești se bazează pe un singur fondator, proporțiile păstrându-se de la o ediție la alta. Antreprenorii români nu caută în mod particular să colaboreze cu parteneri, având în vedere faptul că mai puțin de jumătate dintre startup-urile intervievate, 48%, au 2 sau mai mulți fondatori. Este cunoscut faptul că numărul fondatorilor crește odată cu maturizarea afacerii. Același raționament este aplicat și în cazul numărului de angajați, 53% dintre afacerile românești de tip startup având maxim un angajat. În medie, un startup din România are doi oameni angajați, cifră care nu s-a schimbat semnificativ în comparație cu anul 2017.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

Același studiu indică faptul că antreprenoriatul nu este susținut de societatea românească (74%), fapt ce susține existența obstacolului principal în dezvoltarea antreprenoriatului, anume teama de eșec. Creșterea cu 14% față de 2017 nu poate decât să tragă încă un semnal de alarmă asupra mentalităților și valorilor pe care românii le susțin, antreprenoriatul fiind foarte important în economia unei țări. De asemenea, antreprenorii care au mai mult de o inițiativă de startup la activ, înțeleg și acceptă mai ușor toate riscurile asociate antreprenoriatului - mai mult, 69% dintre ei au declarat existența unei experiențe antreprenoriale negative definită ca eșec/închiderea afacerii. Din fericire, prezența experienței negative este percepută din ce în ce mai mult de către investitori ca un plus, iar stereotipul eșecului își pierde greutatea. Nu este o pierdere pentru un antreprenor, ci experiența dobândită întărește abilitatea de a corecta erorile în proiectele viitoare, indicând calea către succes.

Conform datelor publicate de Institutul Național de Statistică (24 februarie 2020) referitoare la INOVAȚIA ÎN ÎNTREPRINDERILE DIN MEDIUL DE AFACERI ÎN PERIOADA 2016-2018, se evidențiază faptul că Ponderea întreprinderilor inovatoare a crescut în perioada 2016-2018 față de perioada 2014-2016 cu 4,4 puncte procentuale, există mai multă inovare atât în industrie cât și în servicii, întreprinderile mari de două ori mai inovatoare decât IMM-urile, ponderea întreprinderilor inovatoare de produse mai mare cu aproximativ 2,0 puncte procentuale decât ponderea întreprinderilor inovatoare de procese de afaceri, s-a dublat ponderea întreprinderilor care au introdus ”produse noi pe piață” în perioada 2016-2018, comparativ cu perioada 2014-2016; ponderea întreprinderilor care au introdus ”produse noi pentru întreprindere” mai mare cu 6,5 puncte procentuale în perioada analizată față de perioada anterioară. Creșterea ponderii întreprinderilor inovatoare de produse se datorează creșterii ponderii întreprinderilor inovatoare atât de bunuri cât și de servicii. În perioada 2016-2018, ponderea întreprinderilor inovatoare de bunuri a fost cu 5,4 puncte procentuale mai mare decât în perioada 2014-2016 (8,0% față de 2,6%). Întreprinderile inovatoare de servicii au avut și ele o creștere de 4,9 puncte procentuale (6,3% față de 1,4%). Ponderea întreprinderilor care au introdus ”produse noi pentru întreprindere” este de aproximativ 3,5 ori mai mare decât în perioada 2014-2016, respectiv a fost înregistrată o creștere de la 2,6% la 9,1%. Cea mai mare





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

creștere, de la 7,5% la 20,0% a fost înregistrată de către întreprinderile mari, cu cel puțin 250 de salariați. Rezultatele cercetării statistice privind inovarea în întreprinderile din mediul de afaceri, arată că în perioada 2016-2018, ponderea întreprinderilor care au introdus pe piață produse sau procese de afaceri noi sau substanțial îmbunătățite a fost într-o continuă creștere.

De asemenea, conform CARTA ALBĂ A IMM-URILOR 2019, nevoile de finanțare pentru cercetare-dezvoltare-inovare au fost menționate mai frecvent de către întreprinderile din sectorul industrial. Totodată printre principalele avantaje competitive ale IMM-urilor din România se numără și capacitatea de inovare (4,85%), însă aceasta se realizează într-o pondere foarte mică.

Analiza rezultatelor cercetării a relevat faptul că eforturile de inovare desfășurate de IMM-uri s-au concentrat cu precădere spre noile produse (39,35%), noile tehnologii (26,42%), modernizarea sistemului informatic (13,48%), abordările manageriale și de marketing noi (16,44%), și pregătirea resurselor umane (16,04%). De asemenea, este consemnată absența abordărilor inovaționale într-o proporție de 21,29% din firme. Firmele având vârsta mai mică de 5 ani consemnează procente mai ridicate ale entităților care indică noile produse (41,32%) și mai scăzute printre cele cu vârsta cuprinsă între 5-10 ani (33,33%).

De asemenea, IMM-urile care au indicat drept abordare inovativă principală adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații dețin ponderi mai mari în cazul organizațiilor mijlocii (39,58%) și mai reduse în rândul microîntreprinderilor (35,34%). Organizațiile care se concentrează pe cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare se regăsesc mai frecvent printre microîntreprinderi (9,02%) și mai rar printre cele mijlocii (4,17%). IMM-urile care au valorificat prin inovare între 50,1% și 75% din total înregistrează procentaje mai ridicate în rândul IMM-urilor nou înființate (5,99%) și ceva mai mici printre firmele care au între 10-15 ani (0,66%), firmele care au menționat că realizează peste 75% se regăsesc mai frecvent printre entitățile având între 0 și 5 vechime (5,39%) și mai rar printre cele de peste 15 ani (0,85%).





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Finanțarea investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare din cadrul IMMurilor provine, în proporție covârșitoare, din surse proprii (70,49%) și în mult mai mică măsură din împrumuturi și credite bancare (11,99%), fonduri provenite de la Uniunea Europeană (5,80%) și fonduri de la autoritățile publice centrale (1,48%) și locale (0,81%).

Principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare identificate de către întreprinzători sunt cele referitoare la: costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare (31,94%), insuficiența fondurilor proprii (20,75%), incertitudinea privind cererea pentru produse inovative (13,88%), accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii (12,67%), lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate (11,73%).

1.3. ACCES LA FINANȚARE

Accesul la finanțare este esențial pentru creșterea și inovarea întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri), acesta fiind și unul dintre cele mai întâlnite motive de îngrijorare în activitatea organizațiilor. Totuși, în această privință, situația s-a îmbunătățit considerabil în ultimii ani, iar procentul IMM-urilor care și-au exprimat îngrijorarea cu privire la accesul la finanțarea scăzut.

Conform CARTA ALBĂ A IMM-URILOR 2019, firmele au apelat la următoarele modalități de finanțare: cea mai mare pondere dintre firme s-au autofinanțat (72,91%), 27,09% dintre IMM-uri au obținut credite bancare, 26,55% dintre companii au recurs la credit furnizor, 11,59% au utilizat leasingul ca sursă de finanțare și 6,74% din întreprinderi au accesat fonduri nerambursabile. Firmele au recurs în proporții mai mici la alte forme de finanțare cum ar fi: factoring, emisiune de acțiuni pe piața de capital, credite garantate cu fonduri de garantare, împrumuturi de la instituții financiare specializate și altele.

În ceea ce privește dorințele antreprenorilor pentru viitor referitor la finanțare, situația este similară cu cea din prezent, 69,54% dintre IMM-uri se vor autofinanța, 25,88% intenționează să





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

apeleze la credite bancare 24,93% vor utiliza creditul furnizor și doar 16,85% vor să acceseze fonduri nerambursabile.

Când vine vorba de principalele nevoi de finanțare ale IMM-urilor pe primele 3 locuri avem: investiții imobiliare, în echipamente sau tehnologie (34,64%), dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe (29,11%), finanțarea stocurilor și capitalului de lucru (22,64%) .

În ceea ce privește startup-urile, Barometrul afacerilor de tip startup din România Ediția a treia, martie 2019, relevă faptul că în România, fondurile proprii rămân principala sursă de finanțare pentru mai bine de trei sferturi din startup-uri (79%). De asemenea, se poate observa o creștere semnificativă a ponderii finanțărilor de la stat, a fondurilor primite de la familie și prieteni, dar și a celor venite din partea business angels.

Pentru viitor, dintre antreprenorii de startup-uri (44%) au în vedere ca principală sursă de finanțare pentru următoarele 12 luni plățile în avans de la clienți. În continuare programele guvernamentale și fondurile europene rămân în topul opțiunilor antreprenorilor de starturilor, cu creșteri semnificative față de edițiile din anii anteriori. Pe locul al patrulea rămân creditele bancare, urmate de crowdfunding dublându-și ponderea în opțiunile antreprenorilor. Opțiunea de capitalul de risc crește ușor în opțiuni, la fel și business angels. De asemenea, 71% dintre antreprenori consideră că fondurile oferite de statul român în cadrul programelor specifice pentru IMM-uri sunt forma de finanțare care ar avea un impact foarte mare în susținerea inițiativelor de afaceri. Acest lucru este demonstrat de programul Start-up Nation, care este un program de încurajare și de stimulare a înființării și dezvoltării IMM-urilor, care a avut prima ediție în 2017, continuând în 2018, la care au aplicat mii de tineri români. Fondurile europene reprezintă o a doua sursă importantă de finanțare dezvoltarea antreprenoriatului pe termen lung în România, afirmă 58% dintre respondenții studiului. În comparație cu ediția trecută a studiului, importanța creditelor bancare a crescut, ocupând locul trei în top. Investitorii de tip de tip business angels sunt văzuți în 2019 ca o a patra sursă de finanțare cu impact pe termen lung.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

Ponderea antreprenorilor care vizează accesarea unor fonduri din străinătate (venture capital, seed capital) revine la aceleași proporții ca în anul 2016, în scădere cu 6 pp față de 2017, ceea ce poate fi explicat prin creșterea așteptărilor privind capacitatea de a accesa fonduri din străinătate.

Pentru start-up-uri, la resursele financiare nu sunt diferențe de alocare comparativ cu anii trecuți, cea mai mare parte a acestora fiind destinate PROMOVĂRII. Vânzarea și distribuția sunt a doua zonă în care se alocă bani într-un startup românesc. Deși antreprenorii se confruntă cu probleme de ordin operațional, dar și cu lipsa forței de muncă, zona care cuprinde acele două elemente este pe locul 4 în ordinea acordării de resurse financiare.

Un alt tip de finanțare îl reprezintă investițiile de capital de risc. Acestea sunt considerate fie capital inițial, capital de stadiu incipient, sau finanțare în etape de expansiune, în funcție de maturitatea afacerii la momentul investiției. Cu toate acestea, indiferent de stadiul investiției, toate fondurile de capital de risc funcționează în același mod.

În primul rând, ca toate fondurile, fondurile de capital de risc trebuie să strângă bani înainte de a face orice investiție. Un prospect este dat potențialilor investitori ai fondului, care apoi angajează bani pentru acel fond. Toți potențialii investitori care își iau un angajament sunt chemați de operatorii fondului, iar sumele individuale de investiții sunt finalizate. Investitorii în fonduri de capital de risc sunt, de obicei, instituții foarte mari, cum ar fi fondurile de pensii, societățile de asigurări și fundațiile universitare - toate acestea alocând un mic procent din fondurile lor totale în investiții cu grad ridicat de risc.

Prin Ordinul Ministerul Dezvoltării Regionale, Administrației Publice și Fondurilor Europene nr. 194/2018 privind aprobarea schemei de ajutoare de stat și de minimis sub formă de investiții de capital de risc pentru întreprinderi mici și mijlocii în cadrul Programului operațional Competitivitate, în cadrul Anexei, la articolul 3, aliniatul 7, este definit capitalul de risc ca fiind „investiții de capital și de cvasicapital, de care beneficiază întreprinderile mici și mijlocii conform prezentei scheme”. Astfel, Ordinul se prezintă această modalitatea specifică de sprijinire a IMM-urilor, rezultat al acordului de finanțare semnat de Ministerul Fondurilor





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

Europene cu Fondul European de Investiții în luna septembrie 2016. La nivel european, o definiție a investițiilor de capital de risc este dată în Raportul Comisiei Europene (2010) privind eliminarea obstacolelor fiscale din calea investițiilor de capital de risc transfrontaliere (Report of Expert Group on removing tax obstacles to cross-border Venture Capital Investments): „investiții ale firmelor de capital de risc în companii necotate, care în calitate de debitor principal, administrează banii individuali, instituționali sau in-house.

Tot ca modalitate de finanțare întâlnim și finanțarea prin emisiunea de obligațiuni, capital de creștere, care constă în faptul că un emitent se poate împrumuta atât de mult cât piața îi permite și atâta timp cât există cerere pentru obligațiunile sale, neexistând o limită superioară. Costurile aferente emiterii de obligațiuni sunt ceva mai reduse decât în cazul accesării creditelor bancare. Pentru a putea realiza un astfel de proiect, emitentul de obligațiuni are nevoie de suportul unui intermediar/consultant specializat sau, în cazul unor oferte mai mari, de un grup de intermediari (un consorțiu) care îl va asista în procesul de elaborare a documentației, determinarea structurii ofertei, prețul din ofertă (dobânda pe care o va accepta) și calendarul de execuție. Potrivit studiului ”Percepția antreprenorilor asupra accesului la finanțare”, realizat de Ernst Young România, prin sistemul multilateral de tranzacționare (SMT) în anul 2019 la nivel de România au ales ca sursă de finanțare prin emiterea de obligațiuni 9 companii, perioada medie a împrumutului obligatar a fost de 3 ani cu o dobânda medie de 9%, majoritatea negarantate, valoarea minimă a emisiunii fiind de 2.000.000 ron, iar valoarea maximă fiind de 10.000.000 ron (pentru emisiunile în ron).

1.4. REGEMENTARE ȘI IMPOZITARE

Conform raportului “Doing Business 2019” în România procedura pentru a demara o afacere este mai greoaie prin introducerea criteriilor de evaluare a riscurilor fiscale pentru cererile de taxă pe valoarea adăugată, prin urmare s-a mărit timpul necesar înregistrării ca plătitor de taxe pe valoarea adăugată. Același raport relevă faptul că pentru a demara o afacere sunt necesare 35 zile ca durată de timp. Acest raport poziționează România pe locul 52 din 190 de țări analizate.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Conform Barometrul mediului de afaceri 2019, mediul fiscal și de reglementare s-a deteriorat în ultimul an în România pentru antreprenori, conform a 52% dintre respondenții barometrului. Procentul celor care percep o înrăutățire este cu aproape 8 procente mai mare comparativ față de 2017, în condițiile în care anul anterior, 2018, au fost adoptate mult mai multe acte normative care vizează antreprenorii. Percepția asupra mediului de reglementare și cel fiscal poate fi una dintre cauzele ratei mici de supraviețuire a afacerilor de tip startup, dar și a scăderii numărului de firme înmatriculate în 2019 față de 2018 (conform datelor înregistrate de ONRC).

Top trei măsuri care ar ajuta la îmbunătățirea mediului fiscal în ceea ce privește startup-urile, cu peste 70% impact ridicat, au ca obiectiv scăderea impozitării muncii, combaterea birocrăției și menținerea stabilității mediului fiscal și de reglementare. Guvernele pot promova și sprijini cele mai bune practici în ceea ce privește stimulentele fiscale pentru antreprenoriat și să încurajeze mai mulți oameni să intre în mediul antreprenorial.

Scutirea sau scăderea taxelor și impozitelor pentru startup-uri se detașează în această ediție a barometrului ca măsură de susținere a afacerilor la început de drum din partea guvernului. Ultimele măsuri luate de către instituție pun în gardă antreprenorii, care consideră că pentru a ajuta ecosistemul de startup-uri este nevoie de reduceri de taxe (fie că vorbim de o perioadă determinată sau pe un anumit segment de activitate). Cel mai recent raport EU SMEs (2016/2017) arată că cea mai scăzută pondere a companiilor cu creștere rapidă de peste 12% a fost înregistrată în Cipru și România (fiecare sub 3%).

De-a lungul timpului, facilitățile fiscale au dat roade, iar acestea au contribuit în mod direct la creștere economică. De exemplu, s-a înregistrat un plus 22% pentru construcții pe trimestrul II al 2019, iar investițiile au crescut cu peste 12%. În prima jumătate a lui 2019 PIB-ul românesc a avut un avans de 4,7%. Creșterea volumului în construcții din România, în special în zona privată, a fost în cea mai mare parte determinată de facilitățile fiscale introduse în acest sector prin intermediul OUG 114, act normativ adoptat de guvern la sfârșitul anului 2018, modificat prin OUG 43 în iunie 2019. Printre măsurile introduse de OUG 114 care se adresau sectorului de construcții se numără: salariul minim pentru lucrătorii din construcții de 3.000 de





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

lei, scutirea de la plata de impozite pentru salarii cuprinse între 3.000 și 30.000 de lei brut, exceptare de la plata CASS și reducerea cotei de CAS. Astfel de măsuri sunt necesare și ajută mediul de afaceri, însă și acestea trebuie atent calculate și analizate, astfel încât să nu se transforme în poveri pentru antreprenori.

Conform CARTA ALBĂ a IMM-URILOR 2019, în ultimii ani 20, cadrul legislativ a fost major modificat, fiind adoptate foarte multe acte normative: în 2017, 1.388 acte normative (cu excepția ordinelor ministerelor), din care prin 11 acte normative, au fost modificate/completate 290 de articole din Codul fiscal, România situându-se pe nedoritul prim loc în topul regional al modificărilor legislative (din Europa Centrală și de Est), în timp ce în țările vecine tendința este de simplificare și asigurare a unui cadru legislativ stabil și predictibil, condiție esențială pentru investitori. În 2018, cadrul legislativ a fost din nou modificat, fiind adoptate 1.506 acte normative (cu excepția ordinelor ministerelor), 354 Legi, 18 Ordonanțe ale Guvernului, 114 Ordonanțe de Urgență, 1029 Hotărâri de Guvern). Cu acest volum imens de acte normative adoptate în 2018, este previzibil că România va continua să se situeze pe nedoritul prim loc în topul regional al modificărilor legislative (din Europa Centrală și de Est. Bilanțul modificărilor legislative fiscale din 2018 numără 169 modificări/completări ale Codului fiscal publicate și 266 de noi prevederi fiscale necesare a fi aplicate de întreprinzători, la data de 1 ianuarie 2018 intrând în vigoare Ordonanța de Urgență nr. 79 din 8 noiembrie 2017, prin care 97 articole din Codul fiscal au fost modificate/completate, obligatoriu să fie aplicate de întreprinzători. În primele 6 luni din 2019, prin 8 acte normative (7 Ordonanțe de Urgență și o lege), au fost modificate/completate 35 de articole din Codul fiscal. În primele 6 luni ale anului 2019, cadrul legislativ a fost major modificat, fiind adoptate 614 acte normative: 120 de Legi, 4 Ordonanțe ale Guvernului, 46 Ordonanțe de Urgență ale Guvernului, 444 Hotărâri de Guvern, la care se adaugă ordinele miniștrilor.

Cu acest volum imens de acte normative adoptate, este previzibil că România va continua să se situeze în continuare pe nedoritul prim loc în topul regional al modificărilor legislative (din Europa Centrală și de Est), în timp ce în țările vecine tendința este de simplificare și asigurare a unui cadru legislativ stabil și predictibil, condiție esențială pentru investitori.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

Prin CARTA ALBA a IMM-URILOR 2019, Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din Romania propune respectarea unei serii de principii prin care sa se asigure un mediu fiscal prietenos pentru IMM-uri:

- în procesul de elaborare a actelor normative care au impact asupra întreprinderilor mici și mijlocii, inițiatorii vor respecta principiul „Gândiți mai întâi la scară mică”,
- Principiul numărului constant care stabilește că introducerea unor noi sarcini administrative – obligații de raportare/ conformare – pentru întreprinderi mici și mijlocii trebuie să aibă loc simultan cu eliminarea unor sarcini deja existente.
- Evaluarea sistematică a impactului proiectelor de acte normative se face prin aplicarea Testului IMM, înainte de a fi demararea procesului de avizare a acestora
- consultarea organizațiilor reprezentative ale întreprinderilor mici și mijlocii privind conținutul proiectelor de acte normative
- Principiile fiscalității, respectiv asigurarea informării contribuabililor, cu modificarea/ completarea codurilor „prin lege, care intra în vigoare în termen de minimum 6 luni de la publicarea în Monitorul Oficial al României, Partea I”, precum și predictibilitatea impunerii, conform cu care trebuie să se asigure „stabilitatea impozitelor, taxelor și contribuțiilor obligatorii”, „pentru o perioadă de timp de cel puțin un an, în care nu pot interveni modificări în sensul majorării sau introducerii de noi impozite, taxe și contribuții obligatorii”;
- Principiul constituțional al așezării juste a sarcinilor fiscal (fiscalitate proporțională, rezonabilă, echitabilă și nediscriminatorie, astfel cum s-a pronunțat și Curtea Constituțională: Decizia Curții Constituționale nr. 3/06.01.1994, publicată în M.Of. nr. 145/08.06.1994, Decizia Curții Constituționale nr. 1304/13.10.2009, publicată în M.Of. nr. 36/18.01.2010, Decizia Curții Constituționale nr. 223/13.03.2012, Decizi Curții Constituționale nr. 448/2013, publicată în M.Of. nr. 5 din 7 ianuarie 2014, Decizia Curții Constituționale nr. 1394/26.10.2010, publicată în M.Of. nr. 863/23.12.2010);

De asemenea, CNIPMMR, are o serie de propuneri pentru simplificarea și eficientizarea fiscalității în raport cu IMM-urile:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

- Exceptarea microîntreprinderilor și întreprinderilor mici de la noul sistem de calcul al taxelor locale pe clădiri și de la reevaluarea clădirii de evaluatori autorizați, cu stabilirea pentru acestea a unui impozit de 0,08% pentru clădirile în care își desfășoară activitatea, raportat la valoarea contabilă
- Neadoptarea de măsuri privind creșterea fiscalității, promovat îndeosebi de specialiștii finanțisti-contabili concentrați pe economia nominală;
- Simplificarea procedurilor administrative prin reducerea cu cel puțin 10% a numărului de autorizații, avize, licențe și permise solicitate agenților economici;
- Reducerea cu minimum 25% a numărului de plăți fiscale pentru întreprinzători, care în România este cel mai ridicat din UE: de 3,11 ori mai mare decât media UE (România – 39 plăți/an, media UE27 – 12,5 plăți/an), de 9,75 ori mai mare decât în Suedia (locul 1: 4 plăți/an) și de 1,3 ori mai mare decât în Cipru (locul 26: 30 plăți/an)¹⁴;
- Un sistem fiscal atractiv;
- Îmbunătățirea reglementărilor privind impozitul pe construcțiile speciale prin:
 - Aplicarea unei cote de impunere de 0,5%;
 - Reconsiderarea modului de calcul al impozitului pe construcții speciale, schimbându-se baza impozabilă pentru ca aceasta să se aplice valorii nete a construcțiilor speciale;
 - Exceptarea microîntreprinderilor de la plata impozitului pe construcțiile speciale.
- Ameliorarea reglementărilor privind scutirea impozitului pe profitul reinvestit prin: Extinderea bazei de scutire a impozitului pe profitul reinvestit în activități productive (pe lângă achiziția de echipament tehnologice, utilaje și instalații de lucru) la: Construcții industriale, inclusiv terenuri cu aceeași destinație, aparate și instalații de măsurare, control și reglare, Mijloace de transport, Produse informatice și cheltuieli pentru activitățile de cercetare-dezvoltare; aplicarea prevederilor privind scutirea impozitului pe profit pe o perioadă nedeterminată.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

1.5. SPRIJIN COORDONAT

IMM-urile care au beneficiat de sprijin coordonat (mentorat, incubatoare de afaceri, centre de afaceri) sunt mult mai puțin predispuse riscului de a eșua în primii ani de activitate după înființarea lor și se dezvoltă mult mai bine după depășirea stadiului de start-up datorită conexiunilor pe care le realizează prin intermediul acestor mijloace de networking.

Conform Barometrul mediului de afaceri 2019, în ceea ce privește start-up-urile, cele mai accesate activități și inițiative de sprijinire a antreprenorilor rămân și în acest an întâlnirile și workshop-urile, la fel ca și la edițiile de anii trecuți. Nu se observă modificări în opțiunile antreprenorilor în ceea ce privește sprijinul coordonat. Incubatoarele și acceleratoarele de afaceri împreună cu programele de mentorat reprezintă în continuare opțiuni pentru 14% dintre antreprenori. Ușoare scăderi față de anul anterior se pot remarca la nivelul programelor de training dedicate și în cazul consultantilor corporate și non-guvernamentali. De asemenea, Afacerile la început de drum au nevoie de mai mult ajutor în administrare și asta poate mai mult decât de bani. Liderii de start-up au nevoie de ajutor, iar nevoile de top sunt: promovarea afacerii, managementul financiar și relația cu clienții.

Pentru viitor antreprenorii tind să se orienteze către incubatoarele și acceleratoarele de afaceri, elemente care vor ajuta cel mai mult la dezvoltarea ecosistemului antreprenorial din România. Dată fiind creșterea numărului de antreprenori tineri, se poate observa o creștere în importanță a acceleratoarelor și incubatoarelor universităților, antreprenorii realizând că accesul la educație antreprenorială se poate face încă din timpul facultății pentru a pune bazele unei viitoare afaceri.

Principala sursă de informații la care apelează antreprenorii, în special cei de strat-up, sunt comunitățile online (peste 50%). Facilitatea accesării informației, cât și posibilitatea interactivă pe care o pune la dispoziție mediul online ajută la creșterea comunităților. Întâlnirile și evenimentele pentru antreprenori sunt pe locul al doilea, accesate de o pătrime dintre antreprenori. Se menține numărul mic de evenimente la care antreprenorii aleg să participe, mai bine de o treime dintre aceștia nu participă la evenimente de networking. De asemenea,





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

antreprenorii urmăresc și citesc în presă sau pe bloguri informații care să îi ajute în afacere, doar mică parte aleg să interacționeze prin intermediul cluburilor și hub-urilor de antreprenori sau asociații.

Numărul spațiilor de coworking, incubatoarelor și acceleratoarelor de afaceri din România a crescut în ultimii ani și este previzionat să mențină aceeași tendință. Avem incubatoare de afaceri în toată țara: în București sunt 13, în Constanța 3 (Sud Est), Iași 4 și Piatra Neamț 1 (Nord Est).

Necesitatea pentru existența de incubatoare de afaceri este evidențiată și în CARTA ALBĂ a IMM-URILOR 2019, unde se recomandă creșterea implicării autorităților publice centrale și locale pentru dezvoltarea parcurilor industriale și tehnologice a hub-urilor, incubatoarelor de afaceri, clusterelor, precum și a unei infrastructuri de afaceri adecvate, prin instrumente specifice nevoilor IMM-urilor, cu surse de finanțare adecvate și garanții asociate, valorificând avantajele tehnice ale serviciilor societății digitale și cooperând activ cu mediul universitar și de cercetare, pentru exploatarea cunoștințelor științifice și valorificarea potențialului creativ. De asemenea, se pune accent pe dezvoltarea rețelelor și centrelor de consultanță și informare pentru IMM-uri, a serviciilor de sprijin în afaceri, a portalurilor de soluții pentru IMM, susținerea rețelelor de cooperare dintre IMM-uri, centre de cercetare și universități, organizații de formare vocațională și perfecționare profesională continuă, instituții financiare și consultanți.

1.6. EDUCAȚIE ȘI FORMARE

După cum bine se știe, IMM-urile reprezintă motorul oricărei economii, ceea ce face ca cel mai important rol să îl aibă întreprinzătorii, ei fiind principalii creatori de substanță economică, dar mai ales promotori ai schimbării. În dezvoltarea economică și socială aportul lor este major, astfel că educația și formarea acestora au o importanță deosebită.

CARTA ALBĂ a IMM-URILOR 2019, evidențiază faptul că în ceea ce privește pregătirea profesională, se observă că persoanele instruite în domeniul economic dețin o pondere





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

de mai mare, devansând numărul inginerilor, tehnicienilor, juriștilor și informaticienilor. Din punctul de vedere al studiilor realizate, cei mai mulți întreprinzători au pregătire superioară (69,94%), iar 11,05% au absolvit masteratul, 7,14% au urmat diverse studii postuniversitare și 3,91% au doctoratul. Această situație denotă un grad ridicat de intelectualizare a întreprinzătorilor, ceea ce reprezintă o premisă favorabilă pentru amplificarea performanțelor IMM-urilor în viitor. În ceea ce privește programele de training, este evidențiat faptul că doar un procent de 10 % dintre aceștia s-au pregătit în România și aproximativ 7% au participat la programe de instruire în străinătate, ceea ce arată o preocupare redusă oamenilor de afaceri români pentru perfecționarea prin training în diverse domenii de activitate.

BAROMETRUL AFACERILOR DE TIP START-UP DIN ROMÂNIA 2019 relevă faptul că educația precară și impredictibilitatea fiscală, împreună cu situația politică actuală sunt obstacolele resimțite de antreprenori și menționate în aceeași măsura de 12% dintre aceștia. Comparativ anii anteriori (2017), se observă o scădere a importanței în ceea ce privește educația și accesul la finanțare, asta nu înseamnă însă ca aceste premise au fost rezolvate sau îmbunătățite la nivel național. Un rezultat tangibil este faptul că România se situează pe ultimul loc printre țările UE în evaluarea PISA, dar și printre țările cu cei mai puțini absolvenți de studii superioare.

Principala sursă de învățare pe care o utilizează antreprenorii, mai ales cei aflați la început de drum, este mentoratul și discuțiile cu alți antreprenori. Nu se observă diferențe majore în alegerea acestor surse de învățare comparativ cu anul 2017, păstrându-se aceleași preferințe pentru cărțile de business (25%) și cursurile online (21%). Astfel, se observă faptul că în educația antreprenorială foarte importante sunt exemplele, fie că sunt ele pozitive sau negative, transformate în modele de bună practică. Aici a crescut numărul celor care declară că nu au un model (de la 6% la 24%), dar și al celor care au un model de antreprenor român (14% vs. 21% în 2019), cea mai mare pondere o au cei care au un model de antreprenor străin.

Cei mai mulți antreprenori consideră că școala românească nu îi pregătește pe tineri pentru a deveni antreprenori. Deși strategia economică a României cuprinde și educația antreprenorială, aceasta se face relevantă prin instituțiile de ajutor coordonat, a antreprenorilor





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

maturi prin intermediul sesiunilor de mentorat, dar și prin intermediul corporațiilor care acordă suport în diferite moduri – organizații, evenimente. Potrivit ultimei analize a Comisiei Europene, mai bine de jumătate dintre țările europene alocă atât finanțare națională, cât și UE în domeniul educației antreprenoriale.

În CARTA ALBĂ a IMM-URILOR 2019 se evidențiază și numărul mediu de zile lucrătoare pe salariat destinate trainingului în ultimul an. Astfel, 65,00% dintre întreprinderi nu s-au implicat în instruirea resurselor umane, 23,78% din antreprenori au indicat între 1 și 5 zile de perfecționare profesională/ angajat, 7,30% au dedicat 6-10 zile de training/ persoană și doar 3,92% din companii au alocat în medie peste 10 zile de pregătire. Remarcăm faptul că doar 35% dintre întreprinderile mici și mijlocii au avut în vedere trainingul angajaților, proporție destul de redusă față de media existentă în Uniunea Europeană. De asemenea, IMM-urile mai tinere înregistrează o frecvență mai ridicată a entităților care nu au prevăzut nicio zi pentru perfecționarea salariaților, iar companiile cu vechimea cuprinsă între 5 și 10 ani dețin o pondere superioară a întreprinderilor care au dedicat instruirii personalului peste 10 zile. Principalele obiective ale trainingului în cadrul IMM-urilor sunt: specializarea (în 19,00% dintre firme), inițierea (16,58%), perfecționarea (14,29%), calificarea (11,86%) și recalificarea (3,23%) resurselor umane. De asemenea, salariații din IMM-uri sunt instruiți în următoarele domenii: resurse umane, vânzări, management, producție/ prestări servicii cercetare-dezvoltare-inovare și componente transversale - digitalizare/ internaționalizare, în această ordine.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

2. ANALIZA MEDIULUI ANTREPRENORIAL LA NIVELUL REGIUNII SUD-VEST OLTENIA

2.1. DIMENSIUNEA ȘI STRUCTURA EȘANTIONULUI DE FIRME

Analiza a fost realizată prin investigarea pe bază de chestionar și interviuri a unui număr de 364 firme din toate ramurile de activitate și categoriile de vârstă din regiunea Sud-Vest Oltenia, eșantion considerat reprezentativ pentru obiectivele cercetării situația mediului antreprenorial din România.

Potrivit datelor culese de la Institutul National de Statistica (INS), in anul 2018 in Regiunea Sud-Vest Oltenia erau cu 1431 mai multe firme decat in anul precedent, 2017. Aceasta crestere de 3,65% poate fi justificata atat prin stimularea crearii de societati necesare accesarii fondurilor nerambursabile prin Programul Start-up Nation 2017 cat si printr-o crestere naturala rezultata din cresterea dorintei antreprenoriale si a apetitului pentru risc in randul cetatenilor.

Astfel, se constata ca in judetul Dolj se ragaseste cel mai mare numar de firme din regiunea Sud-Vest Oltenia (14788) fiind urmat de judetul Valcea unde se regasesc aproximativ jumatate din numarul firmelor din judetul Dolj (7562).

Judetele Olt si Gorj ocupa locurile 3 si 4 cu un numar apropiat de firme (6914 – Olt respective 6525 – Gorj). Ultimul loc este ocupat de judetul Mehedinti unde se regasesc doar 3403 firme.





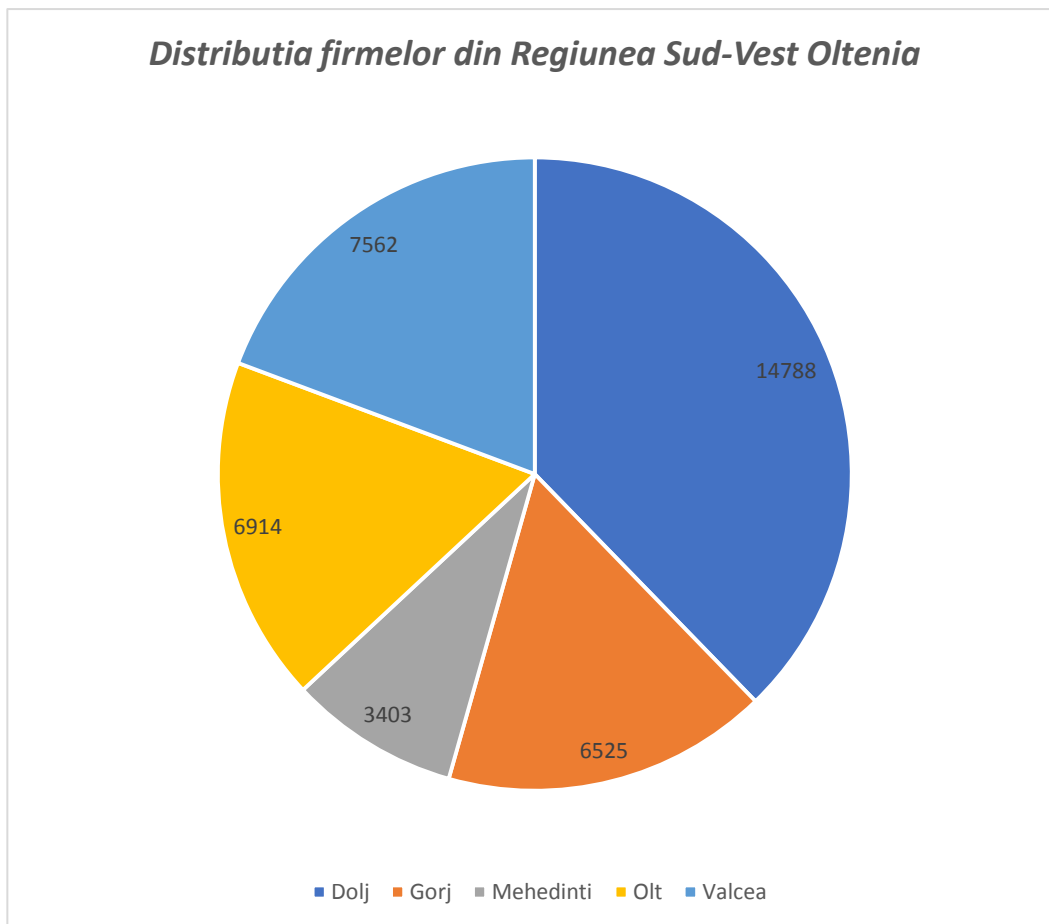
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Fig. 1. Distribuția firmelor din Regiunea Sud-Vest Oltenia



În ceea ce privește firmele din Sud-Vest Oltenia ce au sub 9 angajați, se constată că județul Dolj domina la acest capitol fiind județul care deține un număr de 13306 de astfel de firme. Pe locul 2 se află județul Valcea care are doar jumătate din numărul de firme din județul Dolj (6731). Clasamentul este completat de județele Olt, Gorj și Mehedinți.





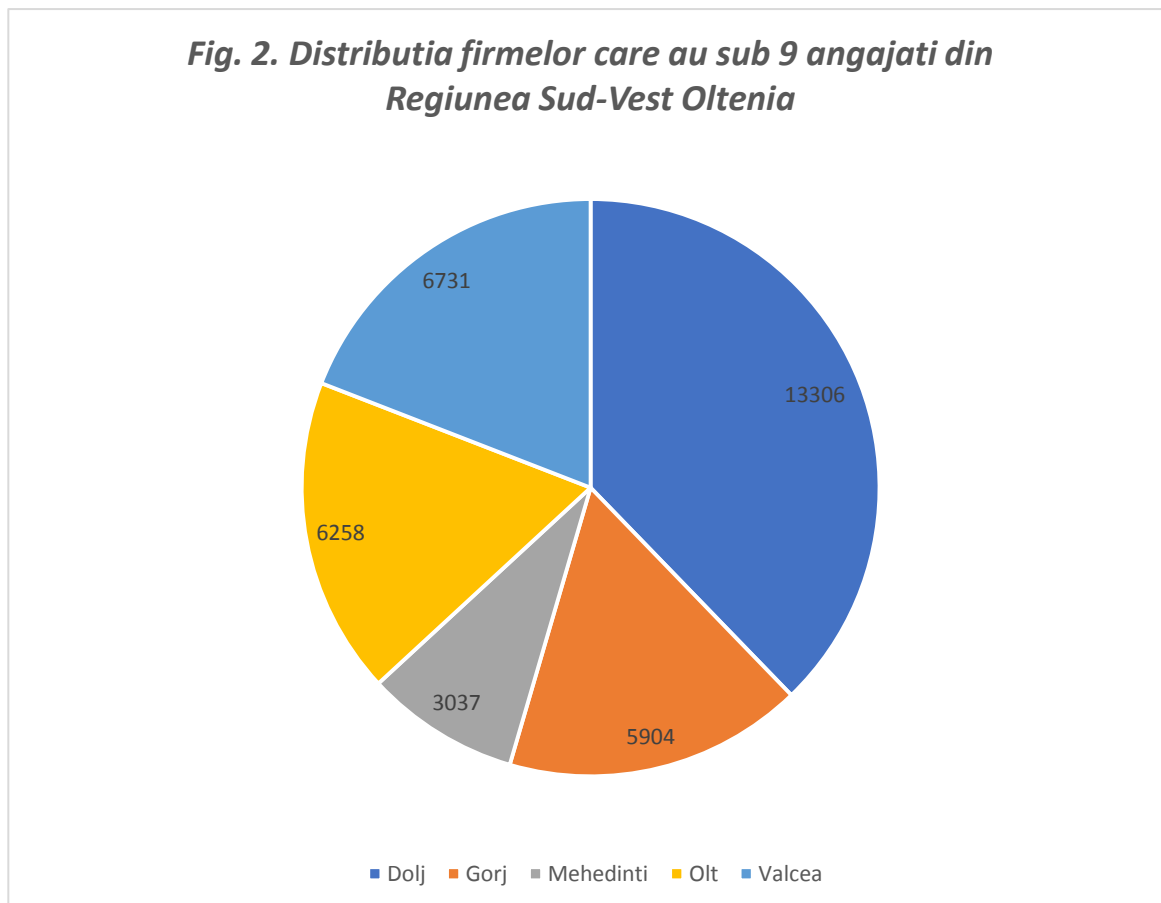
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Fig. 2. Distribuția firmelor care au sub 9 angajați din Regiunea Sud-Vest Oltenia



Intreprinderile mijlocii care au între 10-49 angajați sunt, de asemenea, concentrate în județele Dolj și Valcea (Dolj-1269 și Valcea 721). Județul Olt are 549 astfel de firme, în timp ce în Gorj sunt 541 și în Mehedinți 321.





UNIUNEA EUROPEANĂ

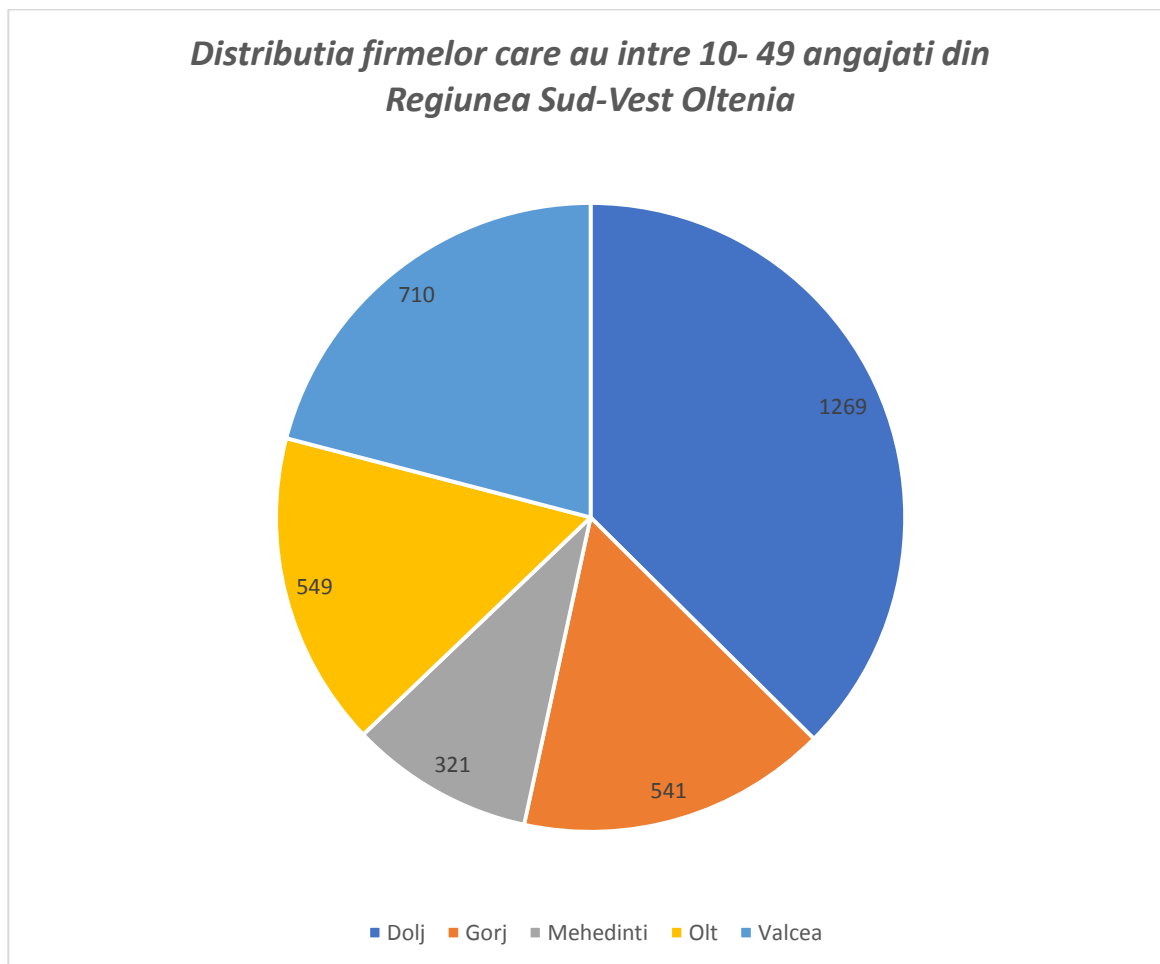


Antreprenor



Instrumente Structurale
2014-2020

Fig. 3 . Distribuția firmelor care au între 10- 49 angajați din Regiunea Sud-Vest Oltenia



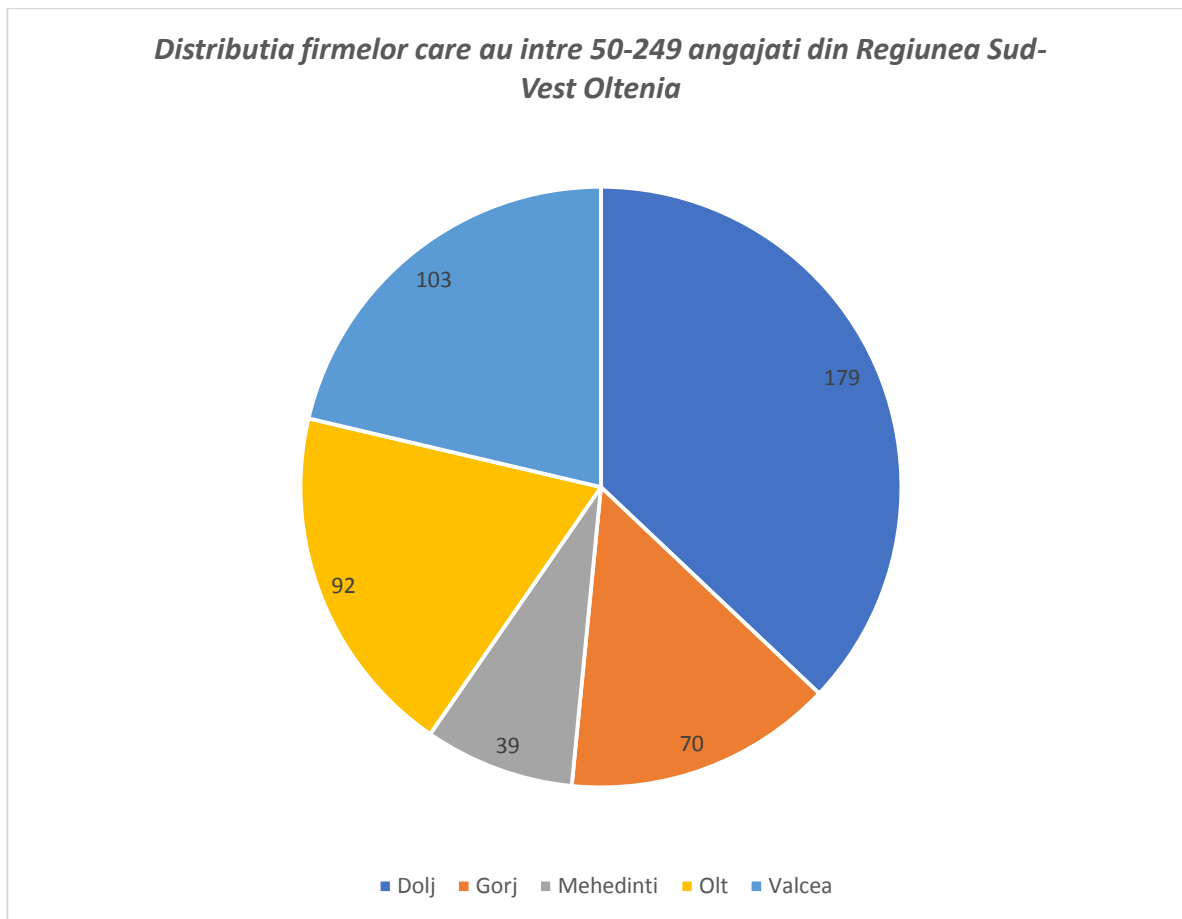
Județul Dolj domina clar și din punct de vedere al firmelor care au între 50-249 de angajați, aici aflându-se nu mai puțin de 179 de firme, pe locul 2 aflându-se județul Valcea (103 firme), pe locul 3 județul Olt (92 firme), pe locul 4 județul Gorj (70 firme) și pe ultimul loc județul Mehedinți (39 firme).





Antreprenor

Fig.4. Distribuția firmelor care au între 50-249 angajați din Regiunea Sud-Vest Oltenia



Din punct de vedere al firmelor care au peste 250 de angajați, Dolj-ul este lider detasat cu 34 de astfel de firme printre care nu pot lipsi societăți importante precum Ford, CEZ Vanzare, Distribuție Engie Oltenia, Cummins Generator Technologies. Nici județul Valcea nu sta rău la acest capitol având un număr de 18 firme printre care enumerăm: Oltchim SA, Ciech Spółka Akcyjna Varșovia Sucursala Râmnicu Vâlcea, C.E.T. Govora SA, Vel Pitar SA și Boromir Ind SRL.



UNIUNEA EUROPEANĂ

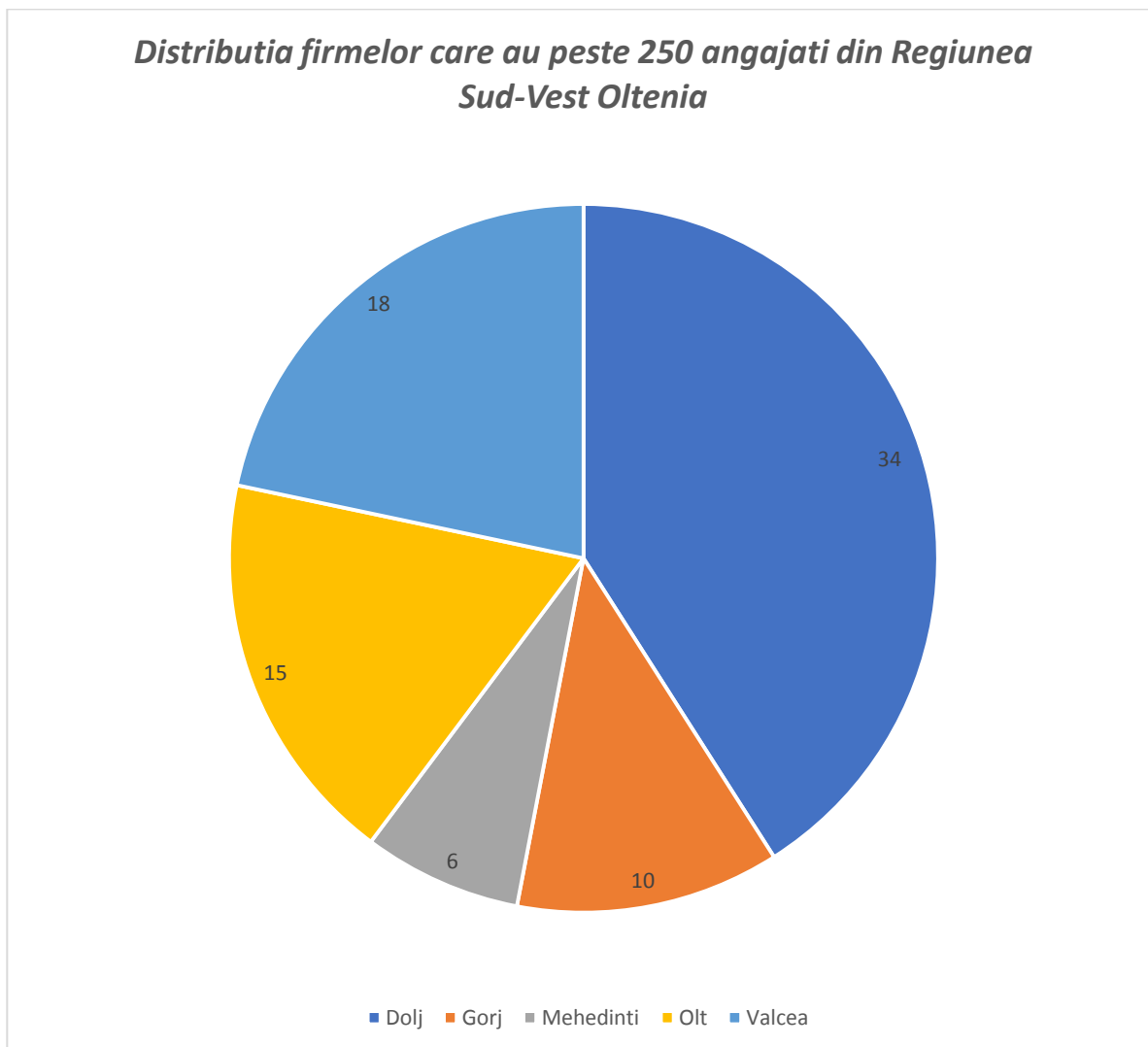


Antreprenor



Instrumente Structurale
2014-2020

Fig.5. Distribuția firmelor care au peste 250 angajați din Regiunea Sud-Vest Oltenia



Din punct de vedere al evoluției numărului de firme în cele 5 județe ale regiunii Sud-Vest Oltenia, se observă că în toate cele 5 județe se află un trend de creștere, creșterea cea mai mare având-o județul Olt cu 4,66% iar la polul opus se află județul Dolj 3,02%. Acest lucru indică un mic trend de echilibrare a numărului de firme la nivelul regiunii Sud-Vest Oltenia.





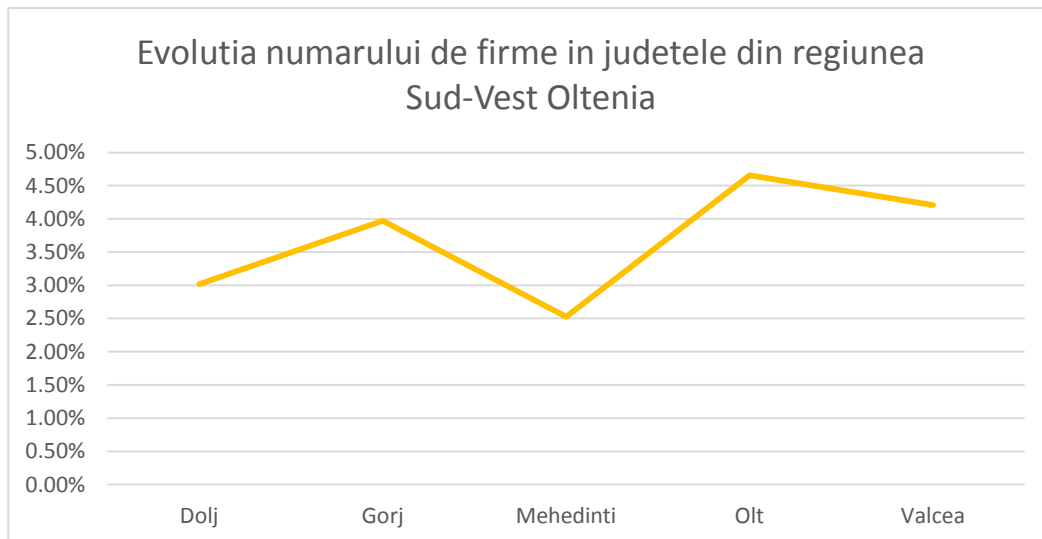
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

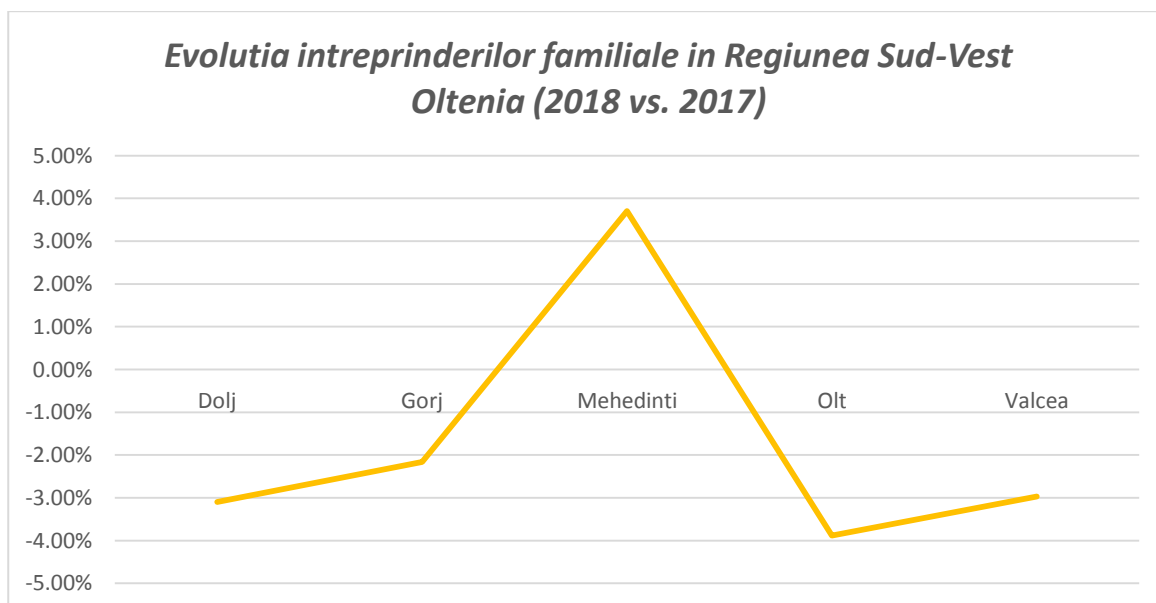
Antreprenor

Fig.6. Evolutia numarului de firme in judetele din regiunea Sud-Vest Oltenia



In ceea ce priveste numarul intreprinderilor familiale se constata o scadere a numarului acestora in 4 judete din Regiunea Sud-Vest Oltenia (Dolj, Gorj, Olt, Valcea). Singurul judet care a avut o creste in aceasta categorie este judetul Mehedinti in care numarul intreprinderilor familiale a crescut cu 3,7%.

Fig.7. Evolutia intreprinderilor familiale in Regiunea Sud-Vest Oltenia (2018 vs. 2017)



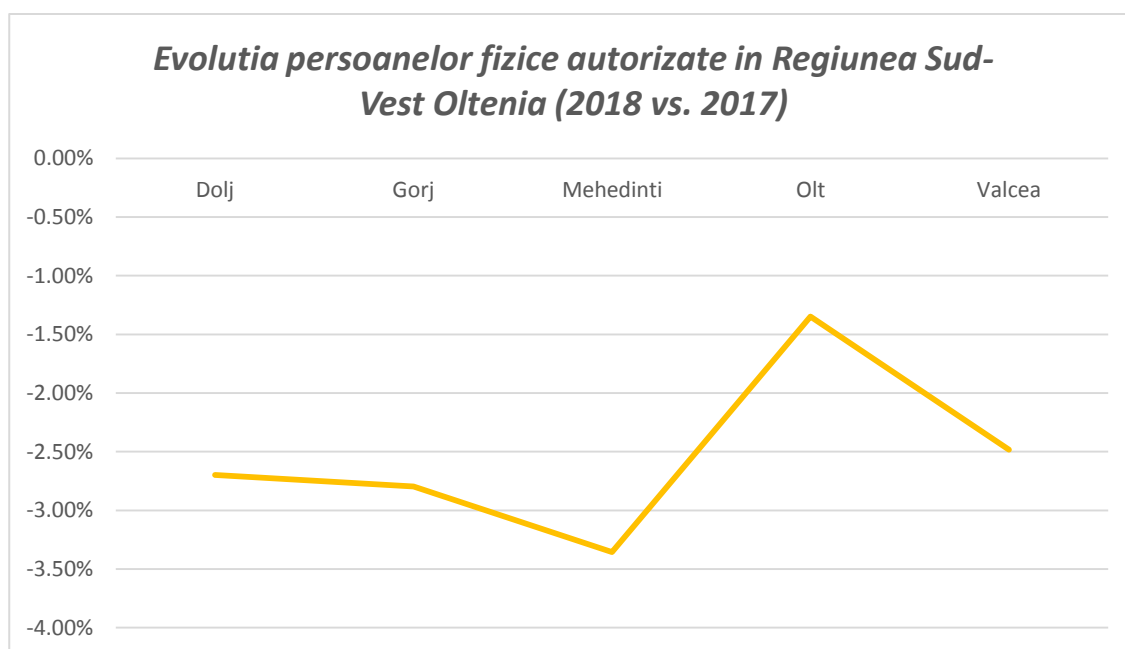


UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020**Antreprenor**

Analizand evolutia numarului de persoane fizice autorizate din Regiunea Sud-Vest Oltenia putem observa ca numarul acestora a scazut in toate cele 5 judete ale regiunii, scaderea cea mai mare inregistrandu-se in judetul Mehedinti, unde se observa o scadere de 3,35%.

Fig. 8. Evolutia persoanelor fizice autorizate in Regiunea Sud-Vest Oltenia (2018 vs. 2017)



Din punct de vedere al intreprinderilor active nou create, rata de crestere a acestora se constata a fi pozitiva in ultimii ani, avand o crestere de 2,6% in anul 2017 si o crestere de 2,4% in anul 2018.

Rezultatele cautarii - Intreprinderi active nou create, rata de creare a acestora, pe regiuni de dezvoltare si evidenta PIB pe locuitor

Numar intreprinderi/rata de creare/PIB pe locuitor	Regiuni de dezvoltare	Ani							
		Anul 1995	Anul 1995	Anul 2017	Anul 2017	Anul 2017	Anul 2018	Anul 2018	Anul 2018
		UM: Numar, procente, EURO							
		Numar	Procente	Numar	Procente	EURO	Numar	Procente	EURO
Numar	TOTAL	68772	:	131012	:	:	124316	:	:
-	Regiunea SUD-VEST OLTENIA	:	:	9958	:	:	9305	:	:
Rata de creare	TOTAL	:	17,7	:	:	33,8	:	:	32



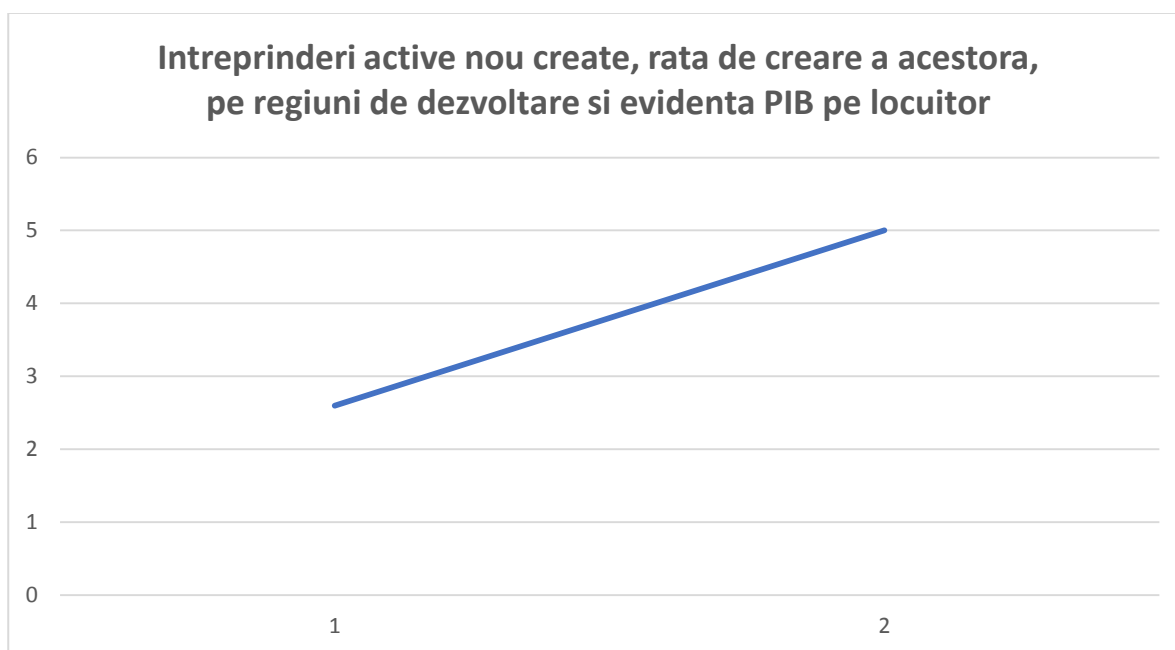


UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020**Antreprenor**

-	Regiunea SUD-VEST OLTENIA	:	:	:	2,6	:	:	2,4	:
PIB in Euro	TOTAL	:	:	:	:	9580	:	:	10510
PIB in PPP	TOTAL	:	:	:	:	19000	:	:	20100

Fig.9. Intreprinderi active nou create, rata de creare a acestora, pe regiuni de dezvoltare si evidenta PIB pe locuitor



Analiza principalelor oportunitati în afaceri ale firmelor mici si mijlocii pentru anul 2019, reliefeaza ca amplificarea cererii pe piata interna a fost cea mai frecvent indicate (în 64,29% dintre companii), fiind urmata de asimilarea de noi produse (57,82%), realizarea unui parteneriat de afaceri (55,66%), utilizarea de noi tehnologii (49,46%), penetrarea pe noi piete/ internationalizarea (35,31%), obtinerea unui grant din fonduri ale U.E. si ale României (30,86%), digitalizarea (28,17%) si sporirea exporturilor (20,75%). Trebuie remarcat ca în 1,62% dintre IMM-uri au fost semnalate si alte tipuri de oportunitati economice.



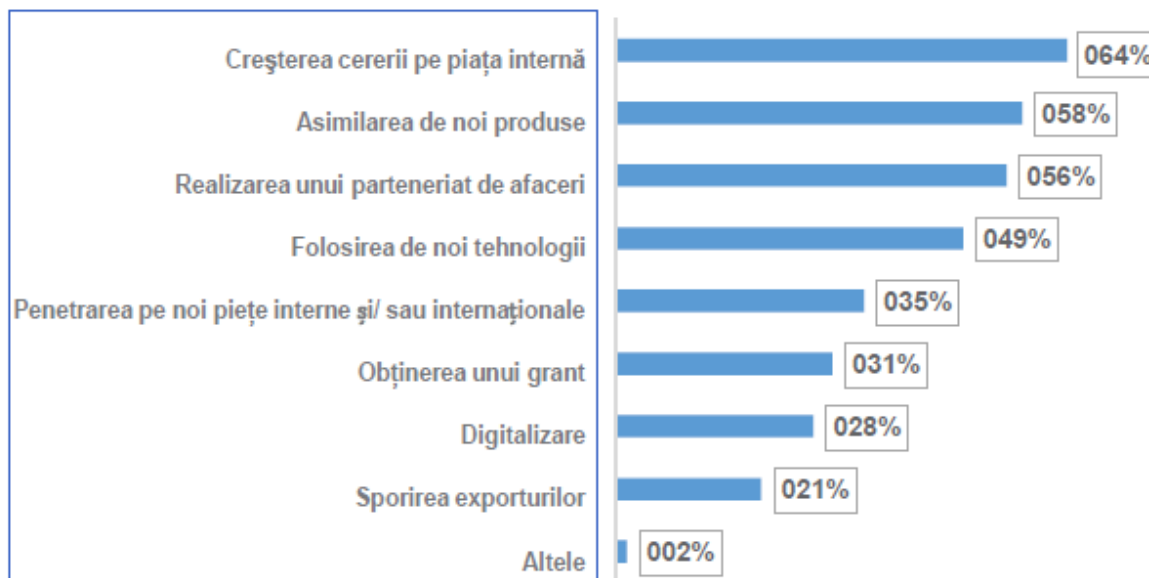


UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor



Frecvența oportunităților de afaceri accesibile IMM-urilor din România în 2019.

Dacă avem în vedere intensitatea de manifestare a acestor oportunități de afaceri (pe o scară de la 1 la 3), pe primul loc se afla creșterea cererii pe piața internă cu o medie de 1,76, după care urmează asimilarea de noi produse (1,68), penetrarea pe noi piețe interne și/ sau internaționale (1,67), folosirea de noi tehnologii (1,64), obținerea unui grant (1,46), digitalizarea (1,43), realizarea unui parteneriat de afaceri (1,36) și sporirea exporturilor (1,29). Tabloul complet al intensității de manifestare a oportunităților de afaceri întâlnite de întreprinzătorii români în cursul acestui an este reprezentat grafic în figura de mai jos:



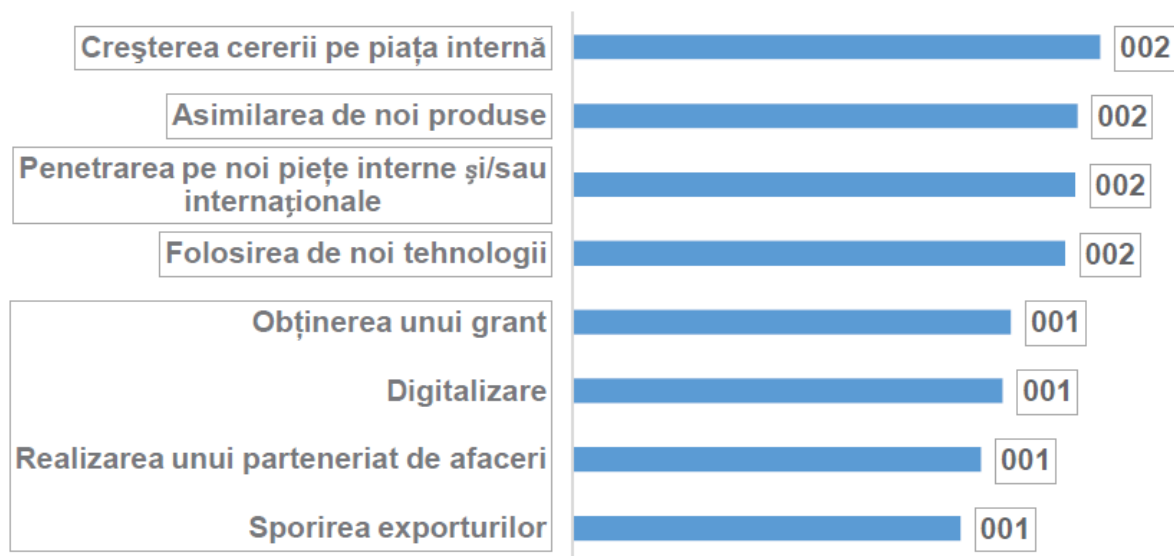


UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor



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

- creșterea cererii pe piața autohtonă a fost indicată mai frecvent în organizațiile care au sub 5 ani vechime (70,66%) și mai rar în cadrul companiilor de 10-15 ani (59,21%);
- asimilarea de noi produse, folosirea de tehnologii moderne și obținerea unui grant au fost evidențiate în proporții mai ridicate la IMM-urile de 5-10 ani vechime;
- penetrarea pe alte piețe, digitalizarea și sporirea exporturilor au fost semnalate mai des în rândul unităților de 10-15 ani;
- întreprinderile înființate în ultimii 5 ani consemnează cele mai reduse procentaje ale entităților care au făcut referire la asimilarea noilor produse (55,09%), utilizarea de tehnologii performante (44,91%), patrunderea pe noi piețe interne și internaționale (33,53%), accesarea unui grant (26,95%) și amplificarea exporturilor (16,77%).





UNIUNEA EUROPEANĂ

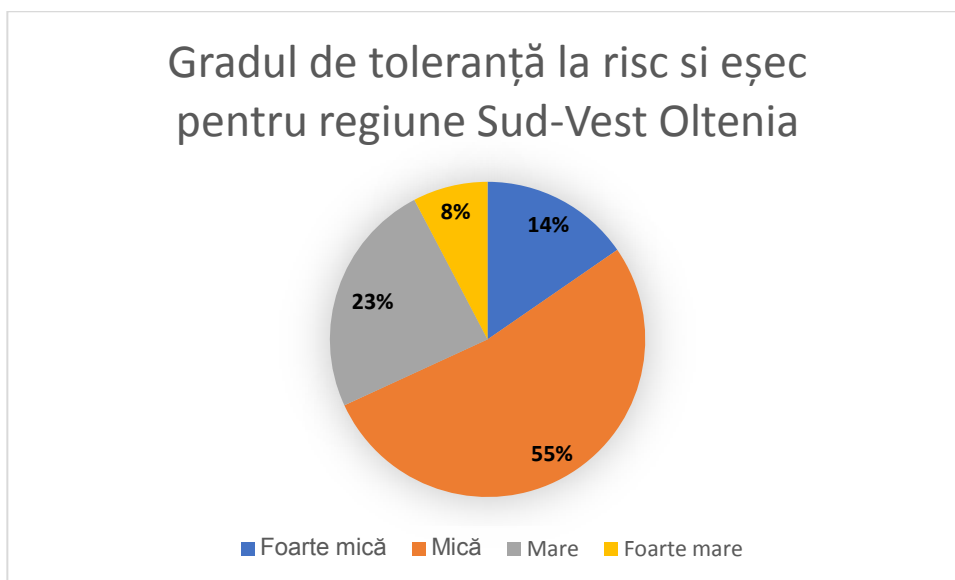


Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

2.2. CULTURA ANTREPRENORIALĂ REGIONALĂ

În ceea ce privește gradul de toleranță la risc și eșec al afacerii, antreprenorii chestionați au avut următorul răspuns: 55% dintre aceștia au un grad mic de toleranță la risc și eșec, 23 % înregistrează o toleranță mare, 14% o toleranță foarte mică și doar 8% o toleranță foarte mare. Se observă astfel un procent mare a celor care au o toleranță mică la risc și eșec, ceea ce evidențiază faptul că încă există această barieră în demararea și derularea afacerilor. Însă procentul pentru toleranță foarte mare este destul de crescut, ceea ce indică gradul din ce în ce mai mare al antreprenorilor din regiunea Sud-Vest Oltenia pentru activitate antreprenorială, acest lucru este dat și de creșterea numărului de firme, mai ales a strat-up-urilor prin intermediul proiectelor cu finanțare europeană.



În ceea ce privește gradul de toleranță, avem următoarea structură:

Gradul de toleranță la risc și eșec	Sud-Vest Oltenia
Foarte mică	14%
Mică	55%
Mare	23%
Foarte mare	8%





UNIUNEA EUROPEANĂ



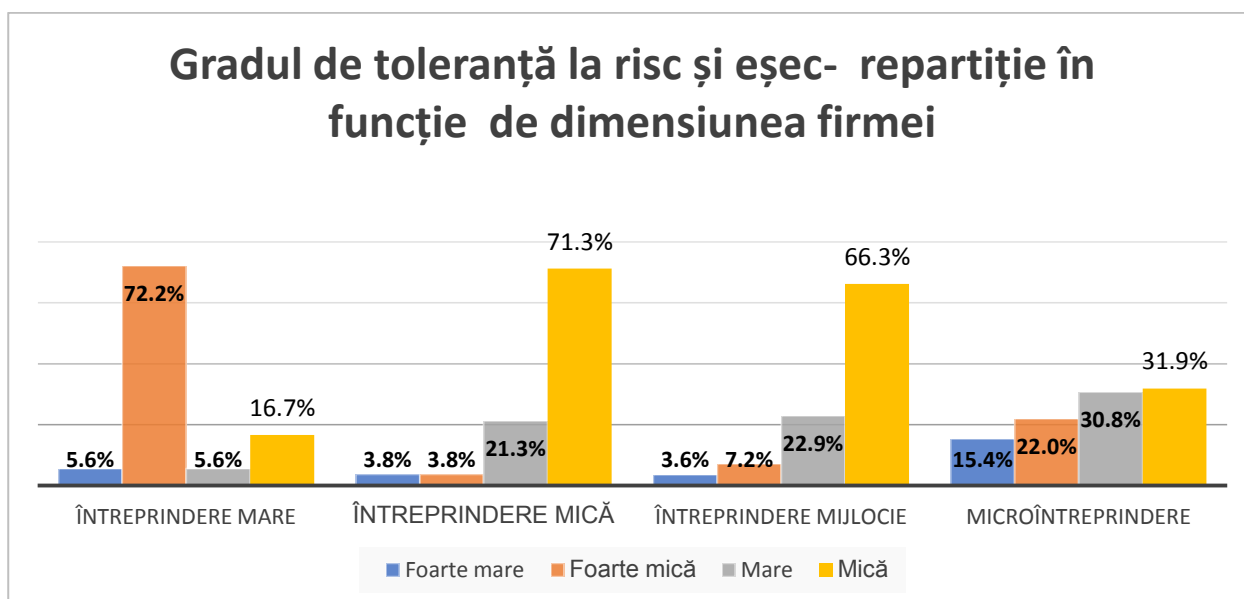
Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Gradul de toleranță la risc în funcție pe categorii de întreprinderi se prezintă astfel:

- În întreprinderile mari gradul de toleranță la risc este foarte mic, evidențiat de un procent de 72%
- Întreprinderile mijlocii au un grad de toleranță la risc și eșec mic, cu un procent de 66,3%
- Întreprinderile mici au un grad mare de toleranță la risc și eșec
- Microîntreprinderile sunt cele care înregistrează cea mai mare pondere la un grad foarte mare de toleranță la risc și eșec **15,4%**

Gradul de toleranță la risc și eșec	Întreprindere mare	Întreprindere mică	Întreprindere mijlocie	Microîntreprindere
Foarte mare	5,6%	3,8%	3,6%	15,4%
Foarte mic	72,2%	3,8%	7,2%	22,0%
Mare	5,6%	21,3%	22,9%	30,8%
Mic	16,7%	71,3%	66,3%	31,9%





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Analizând tendința de a acționa pe cont propriu, observăm faptul că 66% dintre antreprenorii din regiunea Sud-Vest Oltenia acționează pe cont propriu când vine vorba de gestionarea unei afaceri, doar 34% dintre aceștia aleg ca modalitate de lucru sprijinul partenerilor sau formarea de echipă și parteneriate. Se observă astfel că încă există preferință pentru a fi propriul stăpân și a acționa pe cont propriu, în detrimentul parteneriatelor, chiar dacă acestea sunt mai profitabile.



Tendința de a acționa pe cont propriu în funcție de dimensiunea întreprinderii are următoarea structură:

- Întreprinderile mari, mici și mijlocii au cel mai mare procentaj în ceea ce privește acțiunea pe cont propriu
- Microîntreprinderile sunt cele în care se înregistrează cel mai mare procent pentru acțiunea cu sprijinul partenerilor/formare de echipă și parteneriate 46,2%

Tendința de a acționa pe cont propriu	Întreprinder e mare	Întreprinde re mică	Întreprindere mijlocie	Microîntrep rindere
A acționa cu sprijinul partenerilor/ formare de echipă și parteneriate	33,3%	22,5%	31,3%	46,2%
A acționa pe cont propriu	66,7%	77,5%	68,7%	53,8%





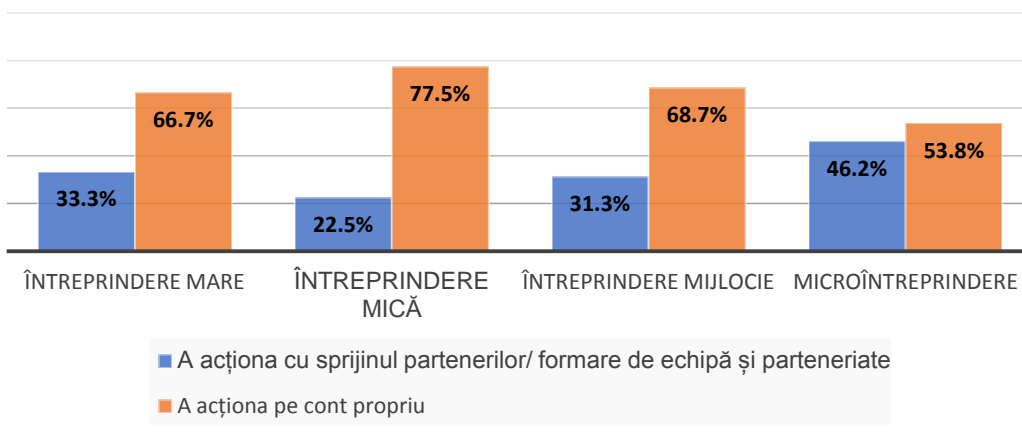
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

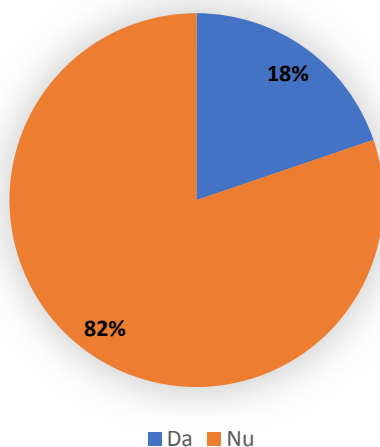
Antreprenor 2020

Tendința de a acționa pe cont propriu-repartiție în funcție de dimensiunea firmei - Regiunea Sud-Vest Oltenia



Investițiile în inovare și cercetare joacă un rol din ce în ce mai important pentru dezvoltarea mediului de afaceri. Însă din cercetarea efectuată identifică faptul că 82% dintre antreprenori nu au realizat investiții în inovare și cercetare, doar 18% au întreprins astfel de acțiuni.

Investiții în inovare și cercetare





UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

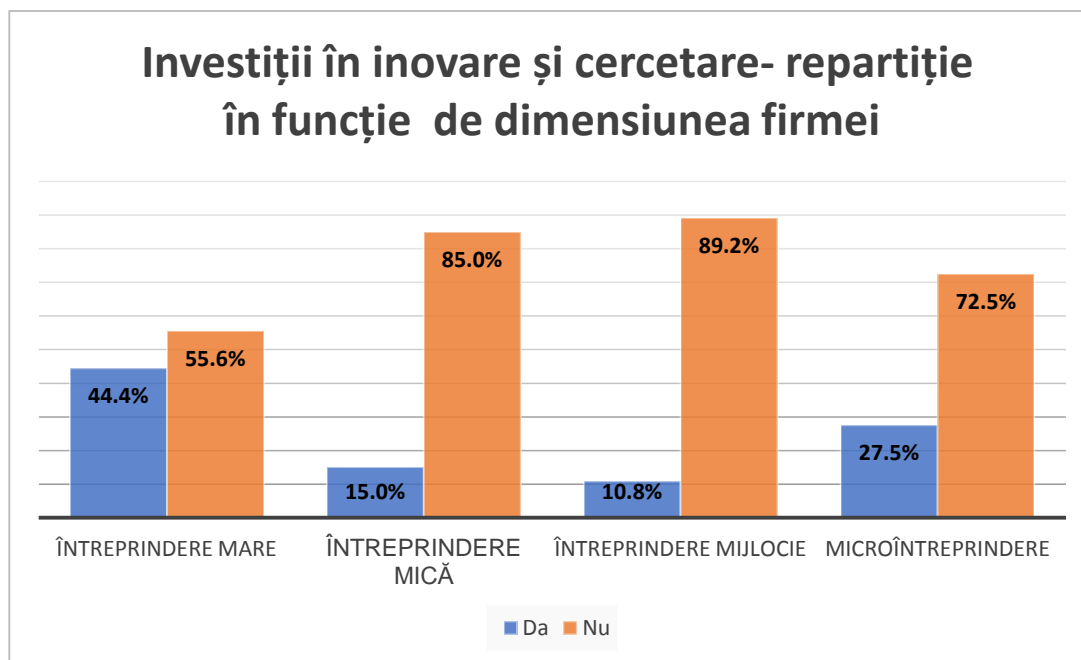
Antreprenor

În cazul regiunii Sud-Vest Oltenia investițiile în inovare și cercetare se prezintă astfel:

Investiții în inovare și cercetare	Sud-Vest Oltenia
Da	18%
Nu	82%

Investițiile în inovare și cercetare sunt cel mai des utilizate în întreprinderile mari 44,4%, urmate de microîntreprinderi 27,5%. Cel mai mic procent de realizare de investiții se regăsește în cadrul întreprinderilor mijlocii 10,8%.

Investiții în inovare și cercetare	Întreprinder e mare	Întreprinder e mică	Întreprinder e mijlocie	Microîntreprinder e
Da	44,4%	15,0%	10,8%	27,5%
Nu	55,6%	85,0%	89,2%	72,5%



Ca surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare, analiza realizată ne arată faptul că cele mai utilizate surse de finanțare sunt fondurile de la autoritățile publice centrale 28%, urmate de fonduri de la autoritățile publice locale 25%, surse proprii 21%, împrumuturile bancare 16% și pe ultimul loc fondurile UE 10%.

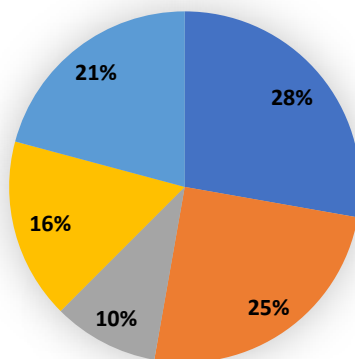




UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020**Antreprenor**

Surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare-inovare în regiune Sud-Vest Oltenia



- Fonduri de la autoritățile publice centrale
- Fonduri de la autoritățile publice locale
- Fonduri de la UE
- Împrumuturi, credite bancare, etc.
- Surse proprii

Sursele de finanțare pe categorii de întreprinderi se prezintă astfel: în toate categoriile de întreprinderi cele mai utilizate sunt fondurile de la autoritățile publice centrale. Sursele proprii sunt cele în microîntreprinderi 28,6%, împrumuturile, credite bancare în întreprinderile mari 30%, fondurile UE sunt mai des accesate în microîntreprinderi 14,3%.

Surse de finanțare pentru inovare și cercetare	Întreprindere mare	Întreprindere mică	Întreprindere mijlocie	Microîntreprindere
Surse proprii	10,0%	11,1%	22,2%	28,6%
Împrumuturi, credite bancare, etc.	30,0%	22,2%	11,1%	11,4%
Fonduri de la UE	10,0%	0,0%	11,1%	14,3%
Fonduri de la autoritățile publice centrale	50,0%	66,7%	55,6%	45,7%





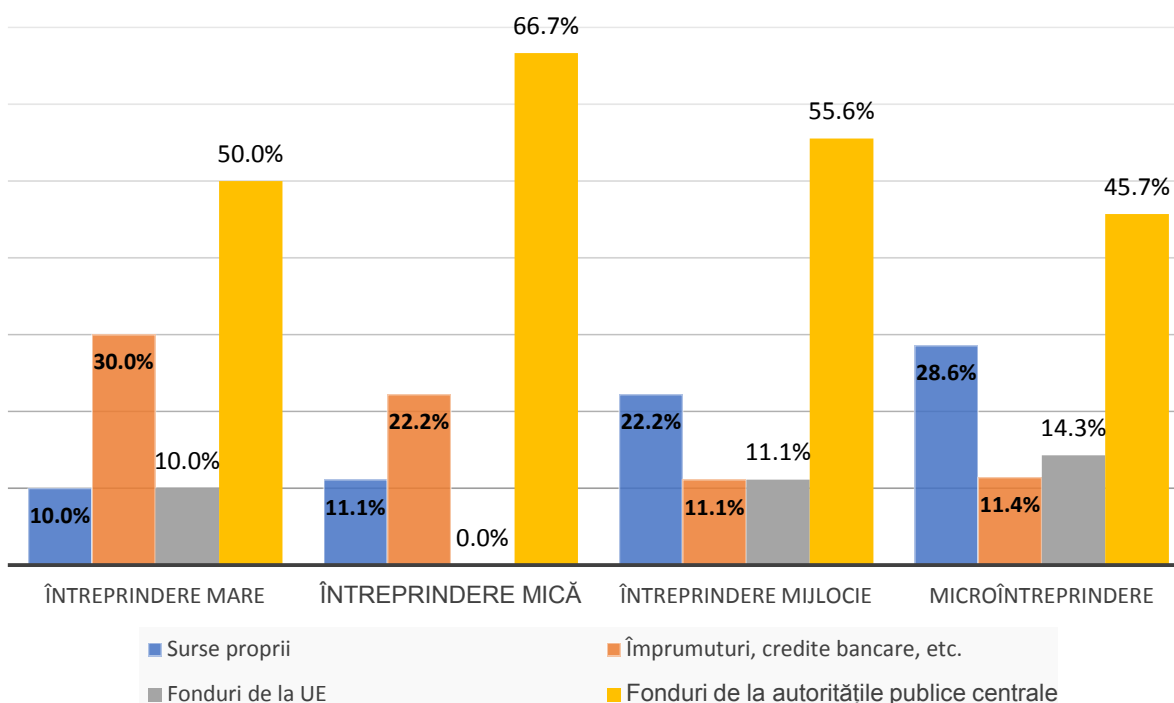
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Surse de finanțare a inovării și cercetării-repartiție în funcție de dimensiunea firmei



Procentul mic al firmelor care au demarat activități de inovare și cercetare-dezvoltare este dat de faptul că există numeroase bariere pentru derularea unor astfel de activități. Cele mai importante bariere pe care le-au întâlnit antreprenorii sunt: Insuficiența fondurilor 22%, dificultatea de a găsi parteneri 18%, cererea scăzută pentru produse inovative 15%, lipsa de resurse umane 14%, accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii 13%, lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate.



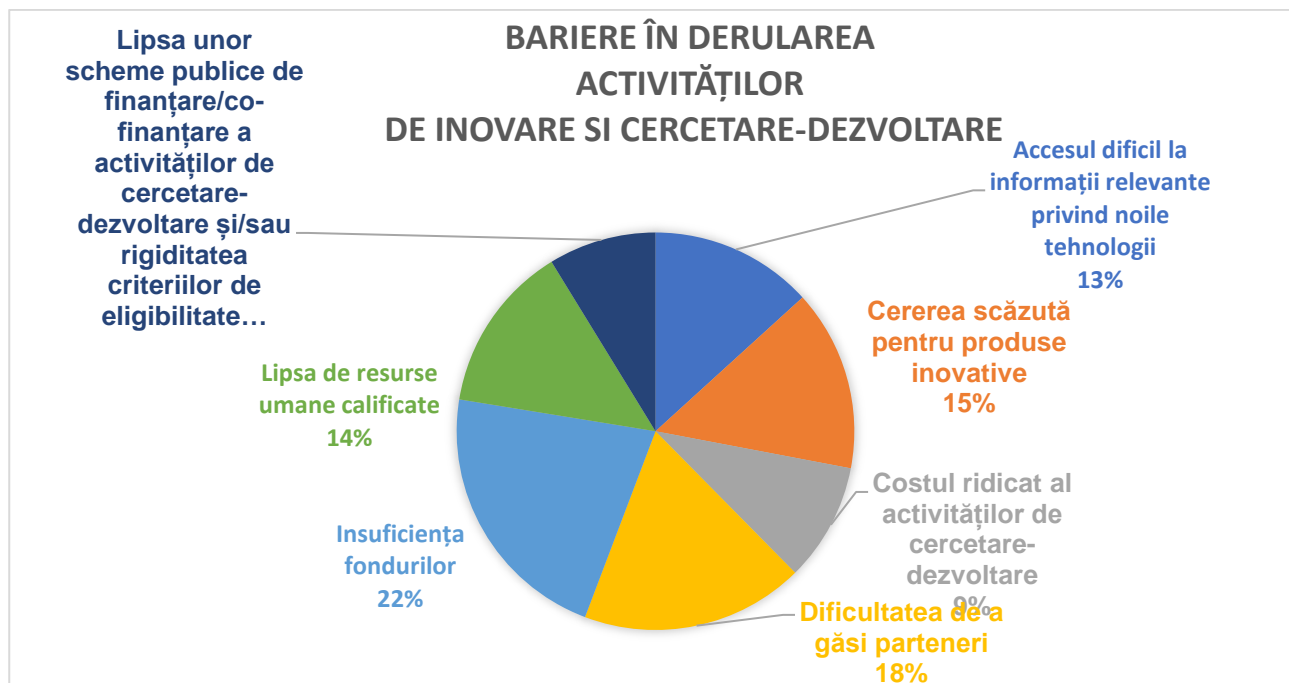


UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor



În funcție de dimensiunea întreprinderii, Bariere în derularea activităților de inovare și cercetare-dezvoltare sunt:

- În întreprinderile mari lipsa de resurse umane calificate 22,7%
- În întreprinderile mijlocii procentul este mai mare pentru dificultatea de a găsi parteneri 21,1%,
- În întreprinderile mici se identifică o pondere mai mare pentru dificultatea de a găsi parteneri 23,4%
- Microîntreprinderile au ca principală barieră insuficiența fondurilor 25,6%

Bariere în derularea activităților de inovare și cercetare-dezvoltare	Întreprindere mare	Întreprindere mică	Întreprindere mijlocie	Microîntreprindere
Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate	13,6%	11,4%	8,6%	5,3%
Lipsa de resurse umane calificate	22,7%	13,3%	15,1%	11,3%
Insuficiența fondurilor	13,6%	23,4%	17,8%	25,6%
Dificultatea de a găsi parteneri	18,2%	17,1%	21,1%	16,5%
Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare	4,5%	9,5%	13,2%	6,0%
Cererea scăzută pentru produse inovative	13,6%	17,1%	13,8%	12,8%
Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	13,6%	8,2%	10,5%	22,6%





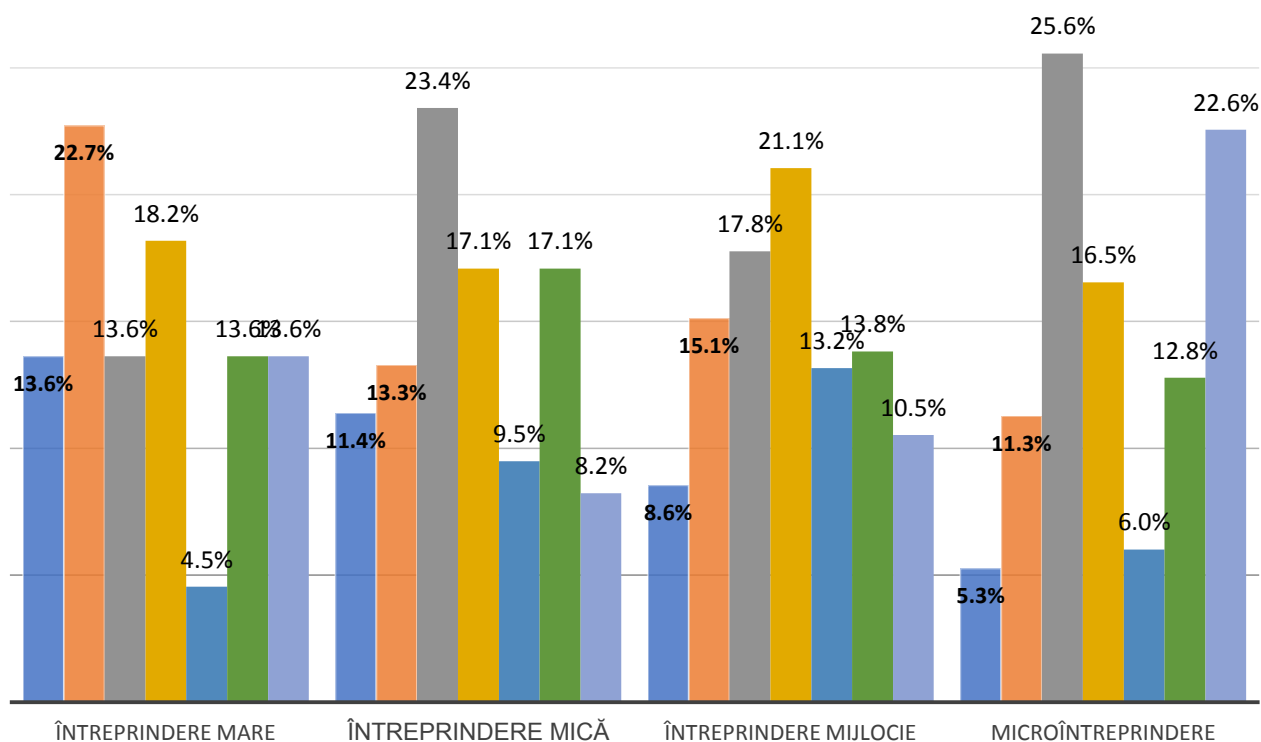
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Bariere în derularea activităților de inovare și cercetare-dezvoltare în funcție de dimensiunea firmei - regiunea Sud-Vest Oltenia



- Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate
- Lipsa de resurse umane calificate
- Insuficiența fondurilor
- Dificultatea de a găsi parteneri
- Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare
- Cererea scăzută pentru produse inovative
- Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii





UNIUNEA EUROPEANĂ

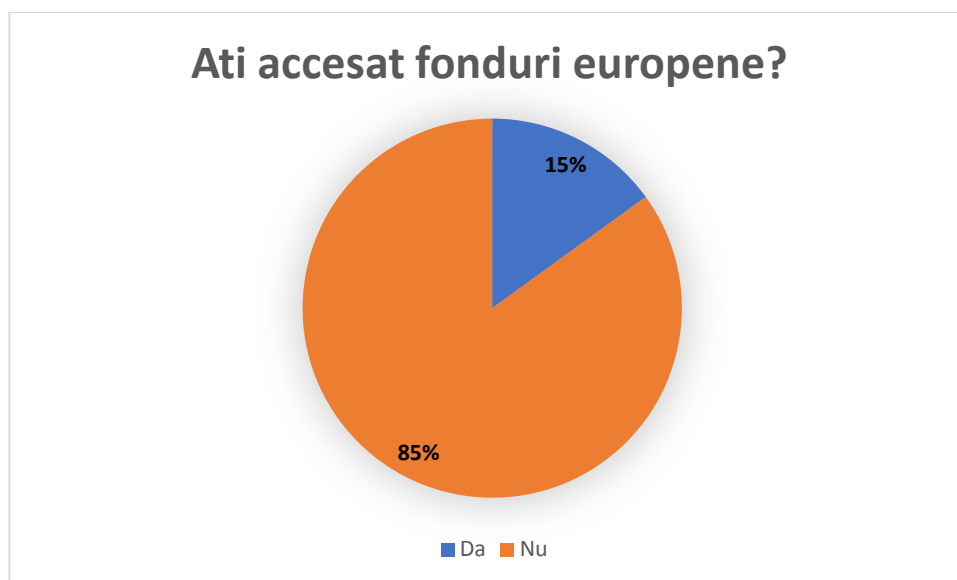


Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

2.3 ACCES LA FINAȚARE

În ceea ce privește accesul la fondurile europene, 85% dintre antreprenorii chestionați nu au accesat fonduri europene, doar 15% au dat un răspuns afirmativ.



Accesarea de fonduri europene pe categorii de firme se prezintă astfel: cel mai mare procent de accesare se întâlnește în cadrul întreprinderilor mari 50%, iar cel mai mic în cazul întreprinderilor mici 5%.

Accesare fonduri europene	Întreprindere mare	Întreprindere mică	Întreprindere mijlocie	Microîntreprindere
Da	50,0%	5,0%	9,6%	22,0%
Nu	50,0%	95,0%	90,4%	78,0%



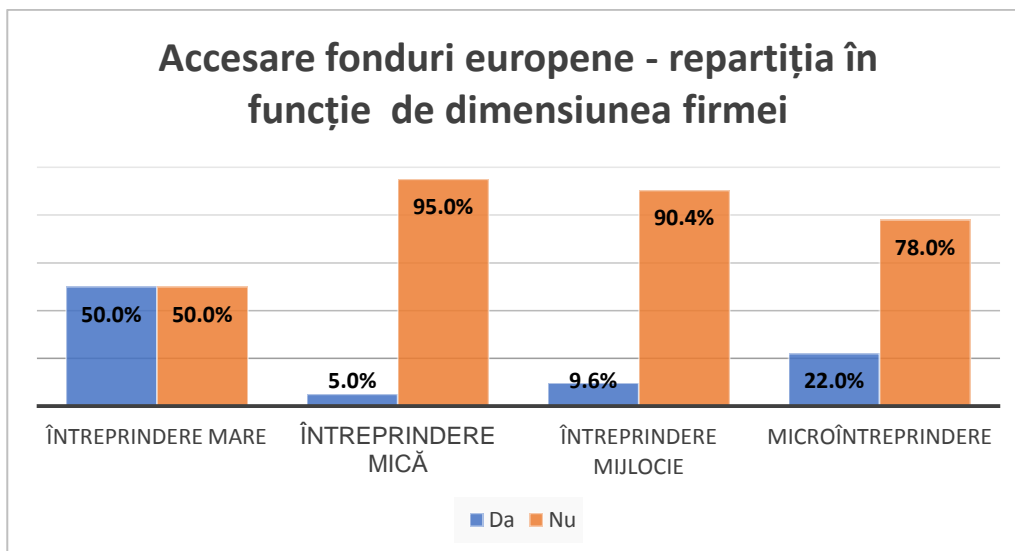


UNIUNEA EUROPEANĂ

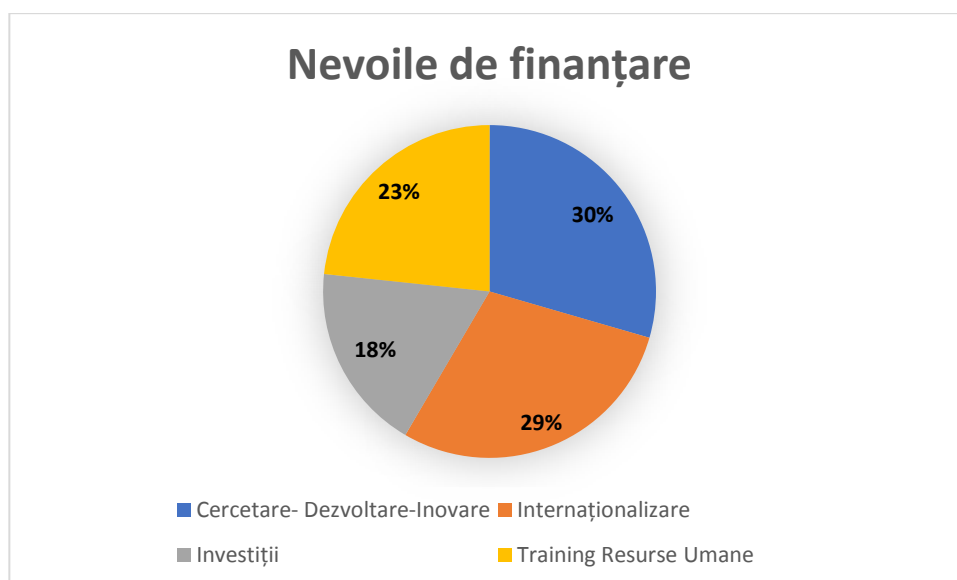


Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor 2020



În cele regiunea Sud-Vest Oltenia, nevoile de finanțare se prezintă astfel: 30% în cercetare- dezvoltare- inovare, 29% pentru internaționalizare, 23% training resurse-umane, 18% investiții.





UNIUNEA EUROPEANĂ



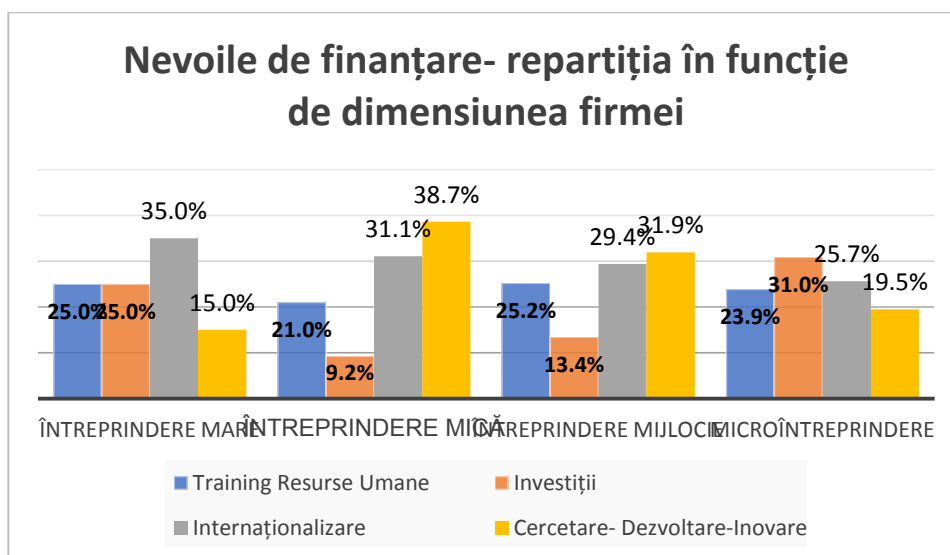
Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Pe categorii de firme, nevoile de finanțare au următoarea structură:

- În întreprinderile mari cel mai mare procent îl are nevoia de internaționalizare 35%, la întreprinderile mijlocii și mici nevoia de cercetare-dezvoltare 31,9%, respectiv 38,7%
- Microîntreprinderile au ca principală nevoie de finanțare investițiile 31%

Nevoile de finanțare	Întreprindere mare	Întreprindere mică	Întreprindere mijlocie	Microîntreprindere
Training Resurse Umane	25,0%	21,0%	25,2%	23,9%
Investiții	25,0%	9,2%	13,4%	31,0%
Internaționalizare	35,0%	31,1%	29,4%	25,7%
Cercetare- Dezvoltare- Inovare	15,0%	38,7%	31,9%	19,5%



Analizând tipul de finanțări la care antreprenori au acces în Regiune Sud-Vest Oltenia, se evidențiază următoarea situație, 35% au apelat la finanțări de tip expansiune 27%, la finanțări de tip capital de creștere 19% la finanțări de tip start-up și 19% la finanțări de tip seed.

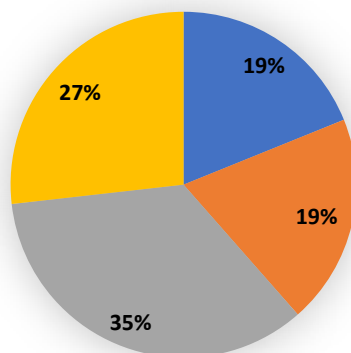




UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020**Antreprenor**

Finanțări la care antreprenorii au acces



- Finanțări de tip start-up
- Finanțări de tip seed
- Finanțări de tip expansiune
- Finanțări de tip capital de creștere

Pe categorii de firme, finanțările la care antreprenorii au acces se prezintă astfel:

- Întreprinderile mari, mici și mijlocii înregistrează cel mai mare procent în cazul finanțărilor de tip expansiune 42,9%, 39%, 40,3%
- Microîntreprinderile evidențiază faptul că au cel mai mare acces la finanțările de tip start-up 33,9%

Finanțări la care antreprenorii au acces	Întreprinder e mare	Întreprinder e mică	Întreprindere mijlocie	Microîntrepr indere
Finanțări de tip start-up	14,3%	17,1%	7,8%	33,9%
Finanțări de tip seed	23,8%	16,3%	23,3%	18,3%
Finanțări de tip expansiune	42,9%	39,0%	40,3%	22,6%
Finanțări de tip capital de creștere	19,0%	27,6%	28,7%	25,2%





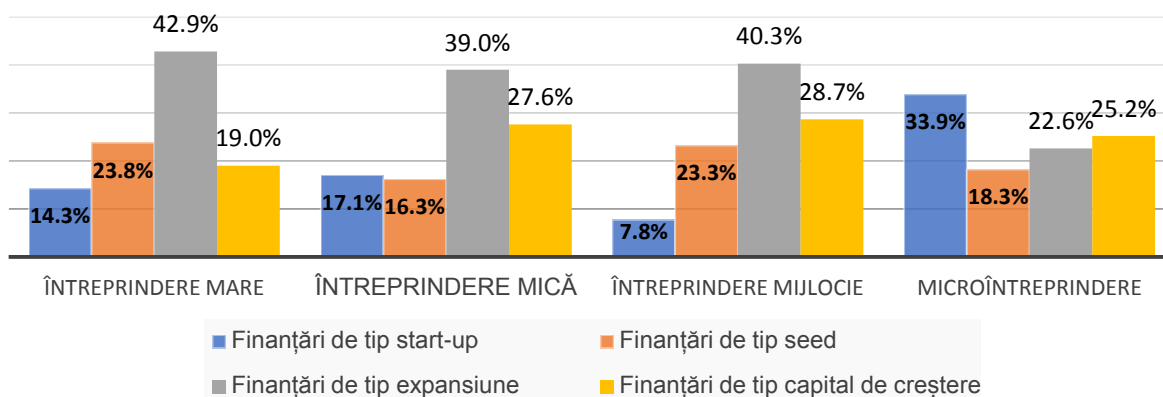
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

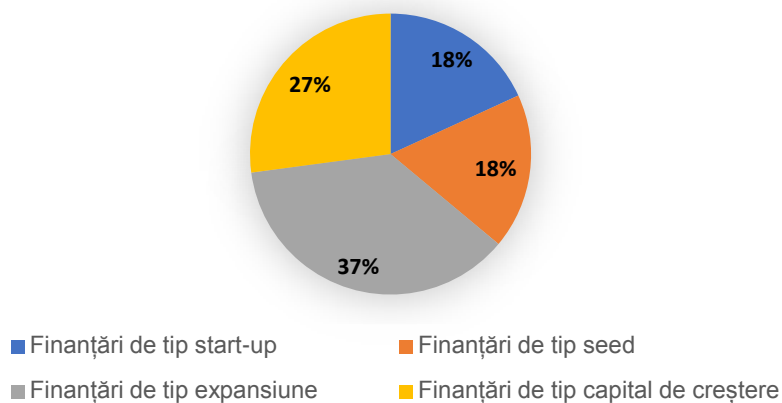
Antreprenor

Finanțări la care antreprenorii au acces -repartiția în funcție de dimensiunea firmei



Pentru dezvoltarea afacerii, antreprenorii ar apela la următoarele tipuri de finanțări: 37% Finanțări de tip expansiune, 27 % la Finanțări de tip capital de creștere, 18% la Finanțări de tip start-up și 18% Finanțări de tip seed.

Finanțări utilizate pentru dezvoltarea afacerii





UNIUNEA EUROPEANĂ



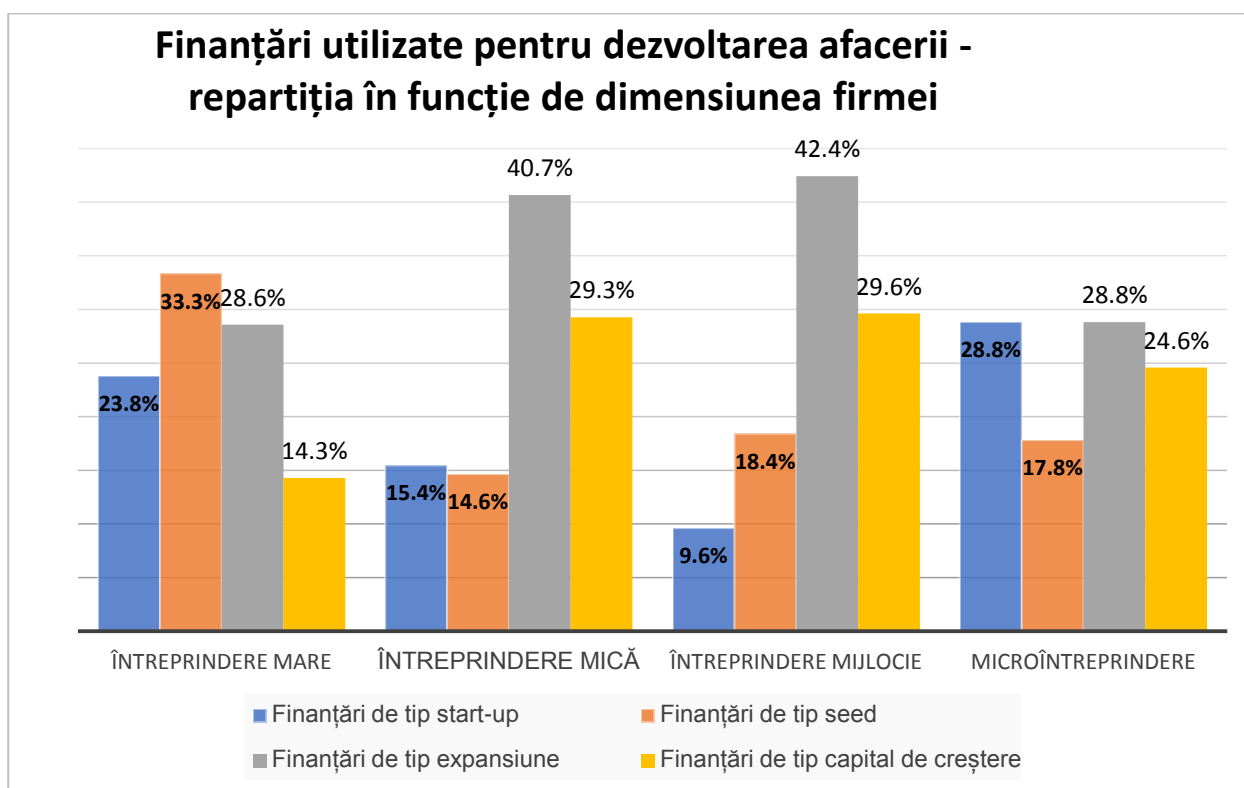
Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Cele mai utilizate finanțări pentru dezvoltarea afacerilor, în funcție de dimensiunea firmelor sunt:

- În întreprinderile mari, mici și mijlocii se utilizează finanțările de tip expansiune 28,6%, 40,7%, respectiv 42,4%,
- Microîntreprinderile apelează în procent mai mare la finanțări de tip start-up și finanțări de tip expansiune 28,8%

Finanțări utilizate pentru dezvoltarea afacerii	Întreprinderi mare	Întreprinderi mică	Întreprinderi mijlocie	Microîntreprinderi
Finanțări de tip start-up	23,8%	15,4%	9,6%	28,8%
Finanțări de tip seed	33,3%	14,6%	18,4%	17,8%
Finanțări de tip expansiune	28,6%	40,7%	42,4%	28,8%
Finanțări de tip capital de creștere	14,3%	29,3%	29,6%	24,6%



Pentru regiunea Sud-Vest Oltenia, modalitățile de finanțare necesare pentru dezvoltarea afacerii sunt: 40% Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut, etc.), 38% Granturi pentru dezvoltarea unei afaceri, 22% Granturi pentru inițierea unei afaceri.





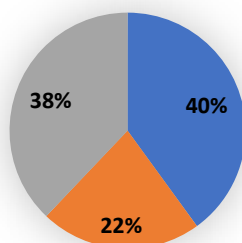
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Modalitățile de finanțare necesare



- Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut, etc.)
- Granturi pentru inițierea unei afaceri
- Granturi pentru dezvoltarea unei afaceri

Modalitățile de finanțare necesare pe categorii de întreprinderi sunt:

- Instrumente financiare pentru dezvoltare 47,4% în întreprinderi mari, 40,4% în întreprinderile mijlocii și 42,2% în microîntreprinderi
- Granturi pentru dezvoltarea unei afaceri pentru întreprinderile mici 40,7%

Modalitățile de finanțare necesare	Întreprindere mare	Întreprindere mică	Întreprindere mijlocie	Microîntreprindere
Instrumente financiare pentru dezvoltare (ex: garanții, împrumut, etc.)	47,4%	36,1%	40,4%	42,2%
Granturi pentru inițierea unei afaceri	31,6%	23,1%	21,2%	20,6%
Granturi pentru dezvoltarea unei afaceri	21,1%	40,7%	38,5%	37,3%



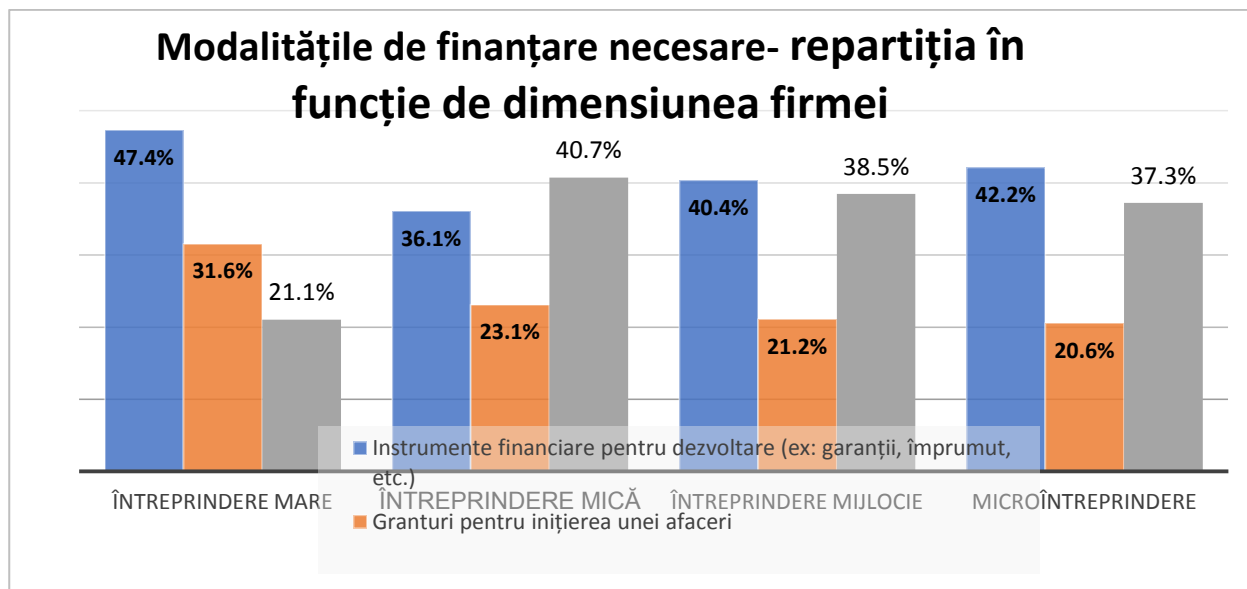


UNIUNEA EUROPEANĂ



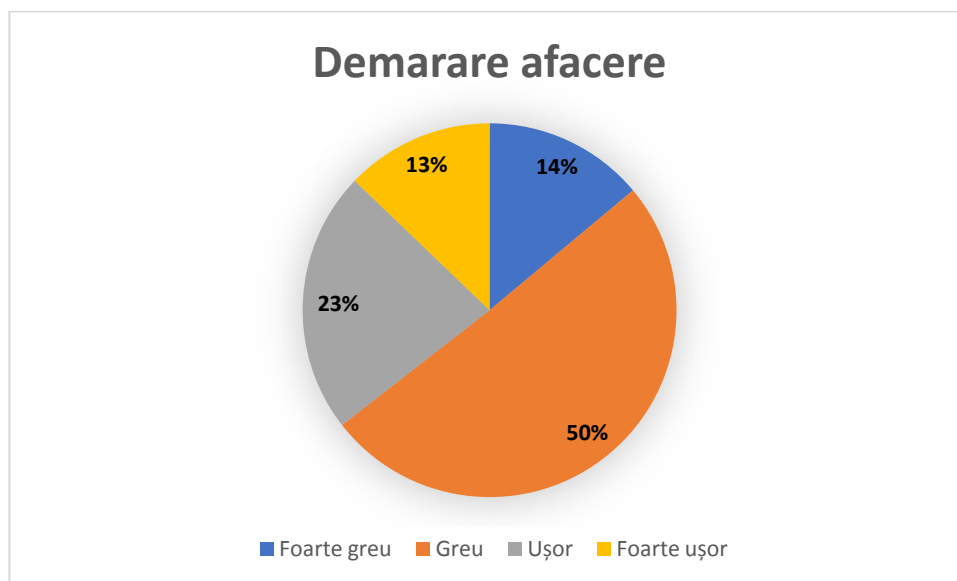
Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor



2.4. REGLEMENTARE ȘI IMPOZITARE

Modalitatea în care se poate demara o afacere în Regiunea Sud-Vest Oltenia este evidențiată de către antreprenori astfel: 50% ca fiind una greu, 23% ca fiind ușor și 14% foarte greu și 13% foarte ușor.





UNIUNEA EUROPEANĂ



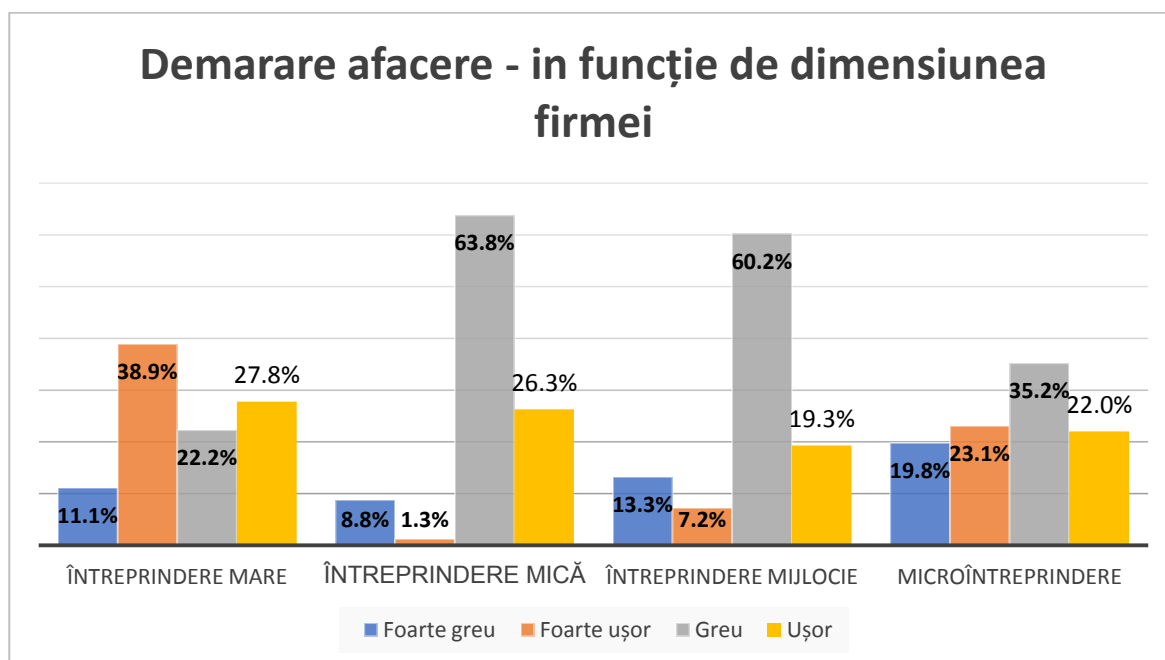
Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

În ceea ce privește demararea de afaceri pe categorii de firme:

- Antreprenorii din întreprinderile mari consideră că se poate demara foarte ușor o afacere 28,9%, cei din întreprinderi mijlocii și mici că se demarează greu 60,2% și 63,8%.
- Antreprenorii din microîntreprinderi consideră că se demarează greu o afacere 35,2%

Demarare afacere	Întreprindere mare	Întreprindere mică	Întreprindere mijlocie	Microîntreprindere
Foarte greu	11,1%	8,8%	13,3%	19,8%
Foarte ușor	38,9%	1,3%	7,2%	23,1%
Greu	22,2%	63,8%	60,2%	35,2%
Ușor	27,8%	26,3%	19,3%	22,0%



În Regiunea Sud-Vest Oltenia, antreprenorii spun în proporție de 79% ca NU au beneficiat de facilități fiscale în ultima perioadă.





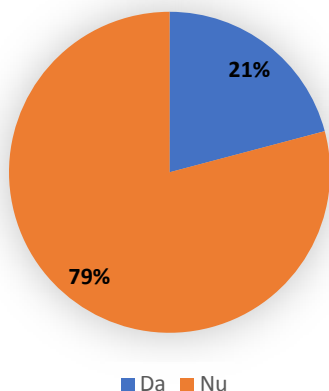
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor 2020

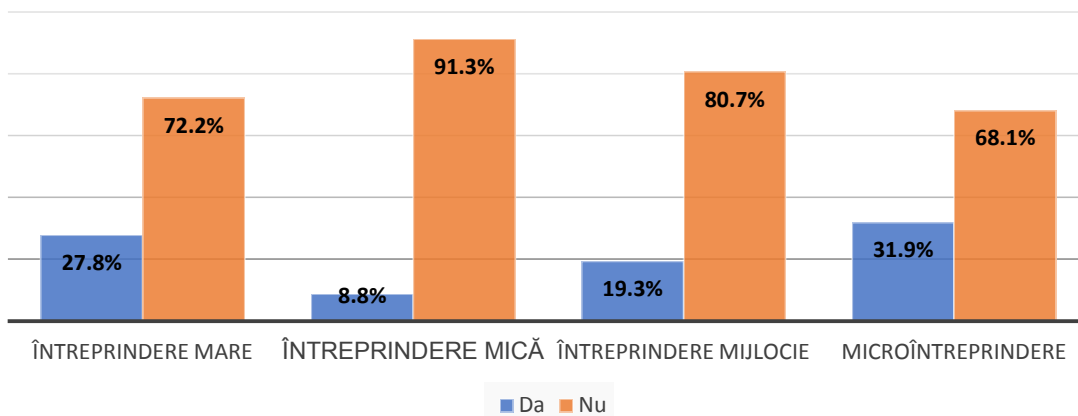
Facilități fiscale



Pe categorii de întreprinderi, de facilități fiscale au beneficiat în cel mai mare procent microîntreprinderile 31,9% și cel mai puțin întreprinderile mici 8,8%.

Facilități fiscale	Întreprindere mare	Întreprindere mică	Întreprindere mijlocie	Microîntreprindere
Da	27,8%	8,8%	19,3%	31,9%
Nu	72,2%	91,3%	80,7%	68,1%

Facilități fiscale - in funcție de dimensiunea firmei



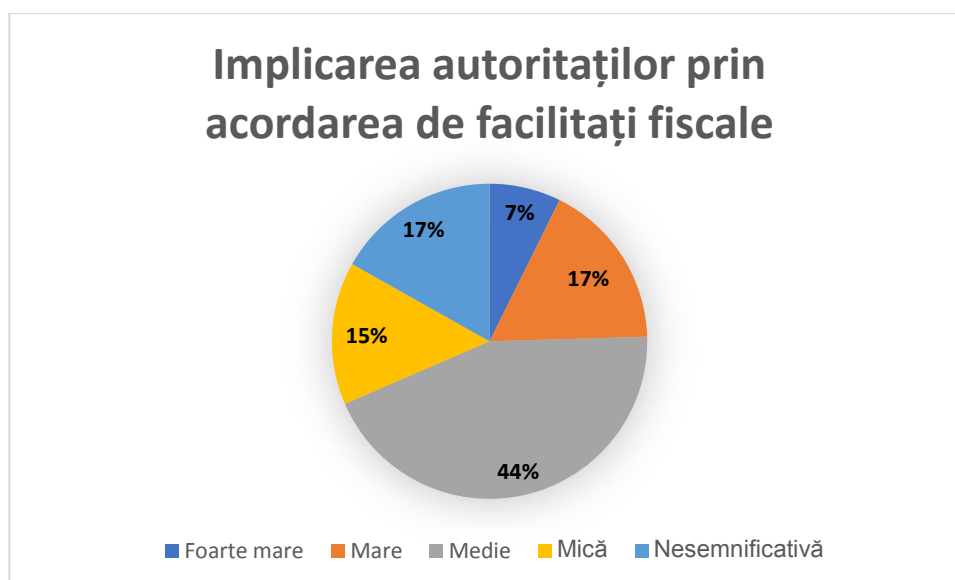


UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

În analiza implicării din partea autorităților locale pentru acordarea de facilități fiscale, antreprenorii apreciază într-un procent de 44% ca aceasta este una medie, 17% ca fiind mare, 17% nesemnificativă, 15% mică ca fiind mică și doar 7% ca fiind foarte mare. Se observă astfel o implicare din ce în ce mai mare a autorităților publice locale pentru acordarea de facilități fiscale antreprenorilor.



În ceea ce privește implicarea autorităților pentru acordarea de facilități fiscale, antreprenorii din întreprinderile mari și microîntreprinderi consideră că acestea au o implicare mică 33,3%, respectiv 28,6%, iar cei din întreprinderile mijlocii și mici consideră că autoritățile au o implicare medie 53%, respectiv 63,8%.

Implicarea autoritaților prin acordarea de facilități fiscale	Întreprindere mare	Întreprindere mică	Întreprindere mijlocie	Microîntreprindere
Foarte mare	11,1%	1,3%	8,4%	11,0%
Mare	11,1%	20,0%	22,9%	11,0%
Medie	22,2%	63,8%	53,0%	22,0%
Mică	33,3%	5,0%	4,8%	28,6%
Nesemnificativă	22,2%	10,0%	10,8%	27,5%





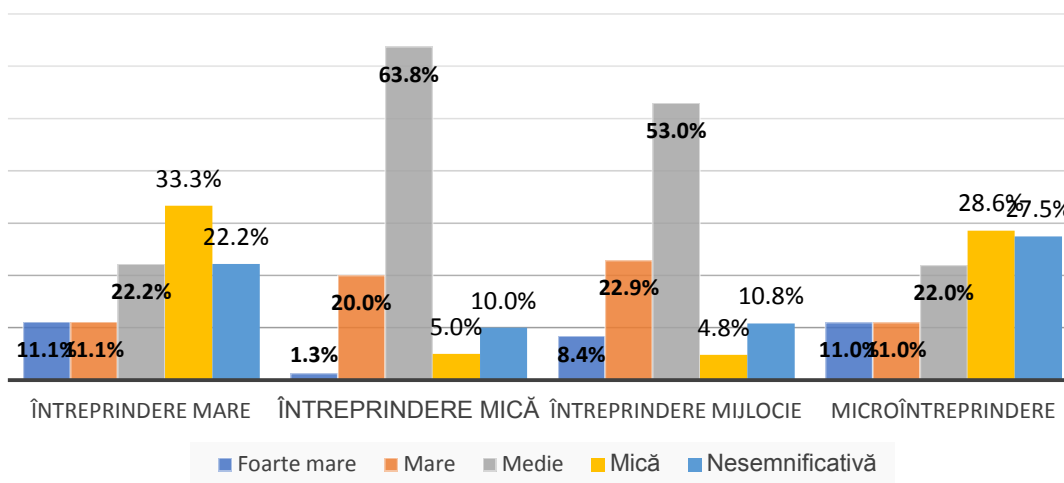
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

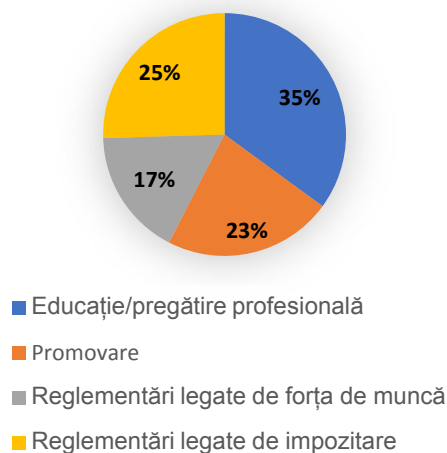
Antreprenor

Implicarea autoritaților prin acordarea de facilități fiscale - in functie de dimensiunea firmei



În regiunea Sud-Vest Oltenai, principalele nevoi de politici publice pentru susținerea antreprenoriatului sunt în proporție de 35% Educație/pregătire profesională, 25% Reglementări legate de impozitare, 25% Promovare și 17% Reglementări legate de forța de muncă . Nu au fost semnalate alte tipuri de reglementări de către antreprenorii chestionați.

Principala nevoie de politici publice





UNIUNEA EUROPEANĂ

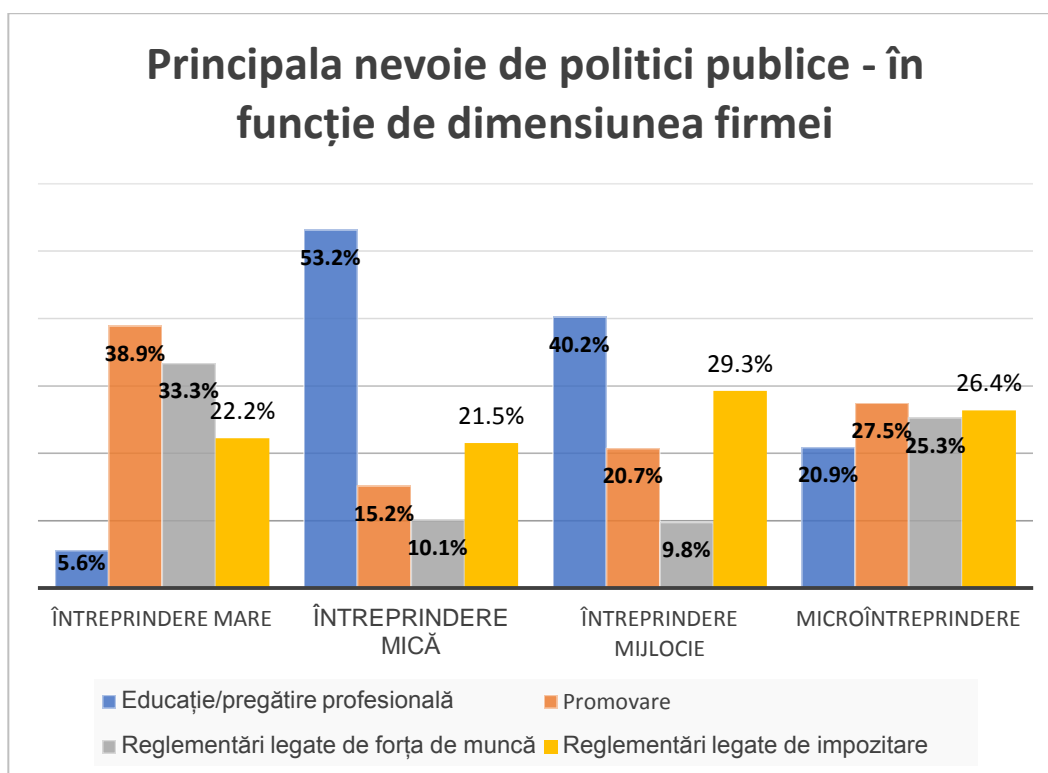
Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

În ceea ce privește nevoia de politici publice:

- Întreprinderile mari consideră că au cea mai mare nevoie de politici publice legate de promovare 33,3%
- Întreprinderile mijlocii și mici consideră că au mai mare nevoie de politici care să vizeze educație/pregătire profesională 40,2%, respectiv 53,2%
- Microîntreprinderile consideră că au nevoie de politici publice legate de promovare 27,5%

Principala nevoie de politici publice	Întreprinder e mare	Întreprinder e mică	Întreprinder e mijlocie	Microîntreprinde re
Educație/pregătire profesională	5,6%	53,2%	40,2%	20,9%
Promovare	38,9%	15,2%	20,7%	27,5%
Reglementări legate de forța de muncă	33,3%	10,1%	9,8%	25,3%
Reglementări legate de impozitare	22,2%	21,5%	29,3%	26,4%





UNIUNEA EUROPEANĂ

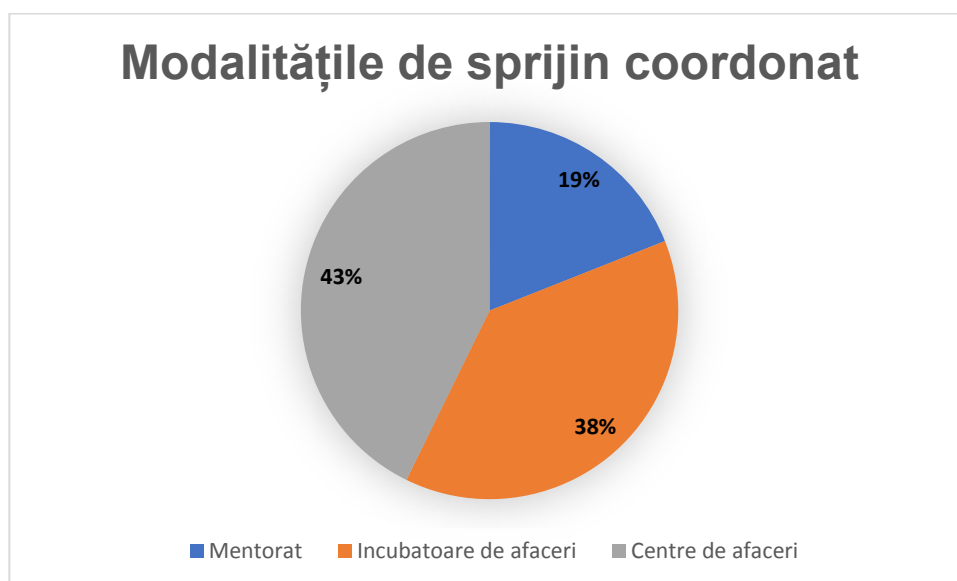


Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

2.5. SPRIJIN COORDONAT

Modalitățile de sprijin coordonat identificate de către antreprenori în regiunea Sud-Vest Oltenia sunt: 43% Centre de afaceri, 38% incubatoare de afaceri și într-o proporție mai mică 19% mentoratul și activitățile legate de acesta.



Ca și modalități de sprijin coordonat, antreprenorii din microîntreprinderi sunt cei care au cel mai mare procent în ceea ce privește mentoratul 29,1%, incubatoarele de afaceri sunt utilizate ca sprijin mai mult în întreprinderile mici 41,9%, iar centrele de afaceri de către întreprinderile mari 55,6%

Modalitățile de sprijin coordonat	Întreprindere mare	Întreprindere mică	Întreprindere mijlocie	Microîntreprindere
Mentorat	16,7%	14,3%	12,9%	29,1%
Incubatoare de afaceri	27,8%	41,9%	40,6%	34,5%
Centre de afaceri	55,6%	43,8%	46,5%	36,4%





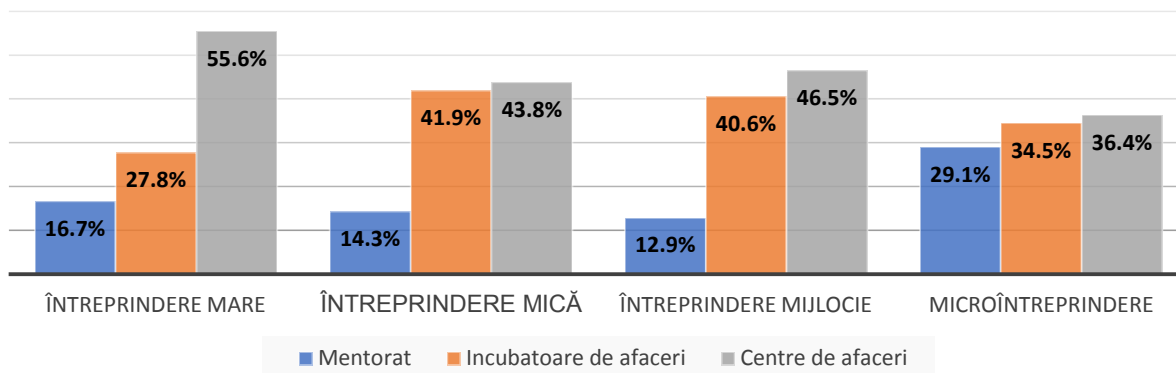
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

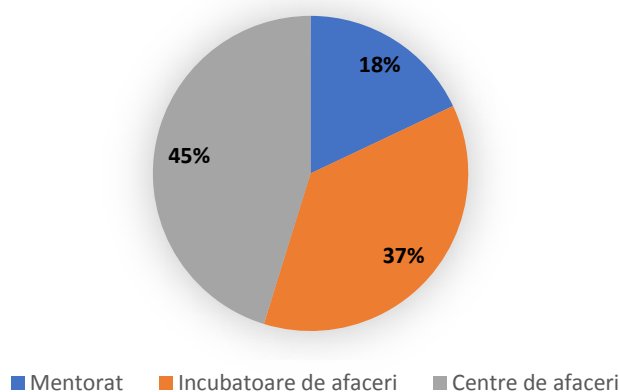
Antreprenor 2020

Modalitățile de sprijin coordonat - în funcție de dimensiunea firmei



Pentru dezvoltarea afacerii, antreprenorii ar apela într-un procent mai mare la sprijinul acordat prin intermediul centrelor de afaceri 45%, apoi la sprijinul întâlnit în cadrul incubatoarelor de afaceri 37%. Doar 18% dintre antreprenori ar apela ca și modalitate de sprijin la mentorat. Nu au fost semnalate alte metode de sprijin de către antreprenorii chestionați.

La ce tip de sprijin ați apela pentru dezvoltarea afacerii?





UNIUNEA EUROPEANĂ

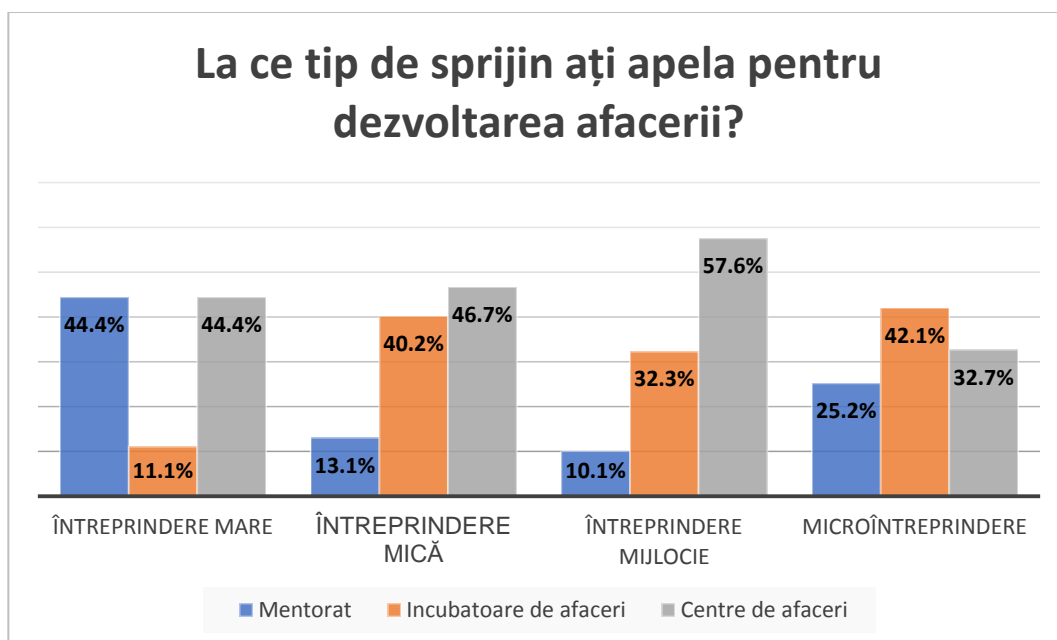


Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Antreprenorii ar apela la următoarele categorii de sprijin: Mentorat în procent mai mare de către întreprinderile mari 44,4%, Incubatoare de afaceri în procent mare de către microîntreprinderi 42,1% și centre de afaceri de către întreprinderile mijlocii 57,6%.

La ce tip de sprijin ați apela pentru dezvoltarea afacerii?	Întreprindere mare	Întreprindere mică	Întreprindere mijlocie	Microîntreprindere
Mentorat	44,4%	13,1%	10,1%	25,2%
Incubatoare de afaceri	11,1%	40,2%	32,3%	42,1%
Centre de afaceri	44,4%	46,7%	57,6%	32,7%





UNIUNEA EUROPEANĂ

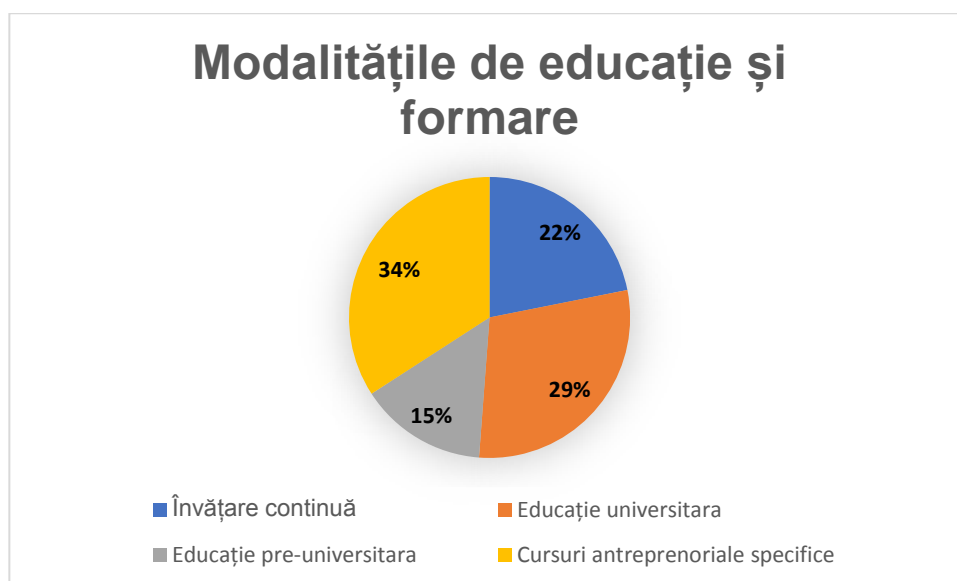


Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

2.6. EDUCAȚIE ȘI FORMARE

Conform antreprenorilor chestionați, modalitățile de educație și formare din regiunea Sud-Vest Oltenia se prezintă astfel: 34% Cursuri antreprenoriale specifice, 29% Educație universitară, 22% Învățare continuă și cel mai mic procentaj 15% Educație pre-universitară.



Antreprenorii din întreprinderile mari, mijlocii și mici au identificat într-un procent mai mare ca principala formă de învățare din regiunea Sud-Vest Oltenia sunt cursurile antreprenoriale specifice, cei din microîntreprinderi au identificat educația universitară ca fiind principala formă 31,7%.

Modalități de educație și formare	Întreprinderi mari	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocie	Microîntreprinderi
Învățare continuă	10,5%	21,1%	20,5%	25,0%
Educație universitară	31,6%	30,9%	25,0%	31,7%
Educație pre-universitară	15,8%	16,3%	8,9%	18,3%
Cursuri antreprenoriale specifice	42,1%	31,7%	45,5%	25,0%





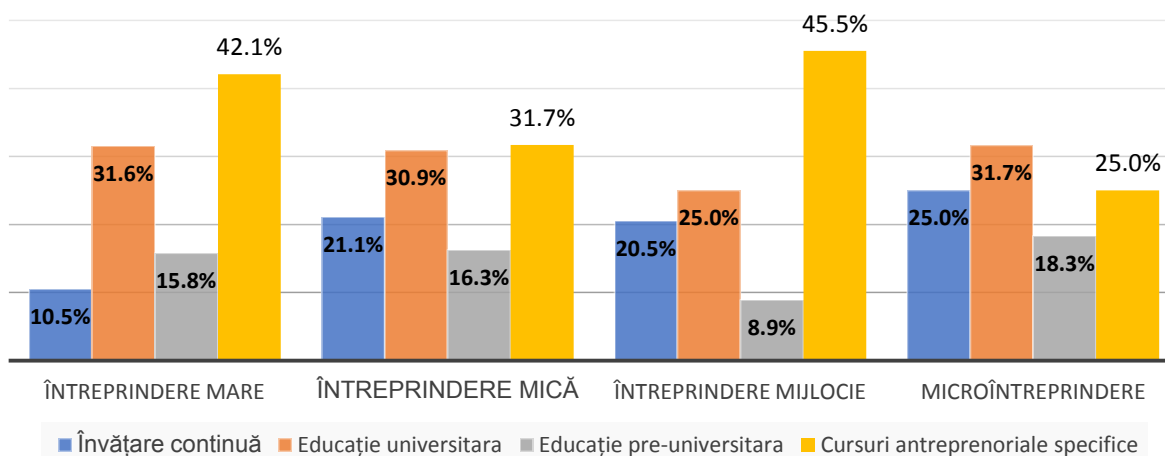
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

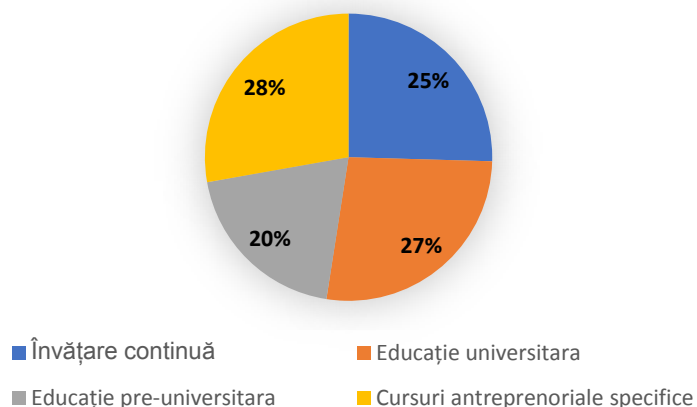
Antreprenor

Modalitățile de educație și formare in functie de dimensiunea firmei



În cariera antreprenorială cei mai mulți antreprenori au apelat la cursuri antreprenoriale specifice 28%, acestea sunt urmate de educația universitară 27%, învățarea continuă 25% și educație pre-universitară 20%.

Care sunt modalitățile de educație și formare la care antreprenorii au apelat





UNIUNEA EUROPEANĂ

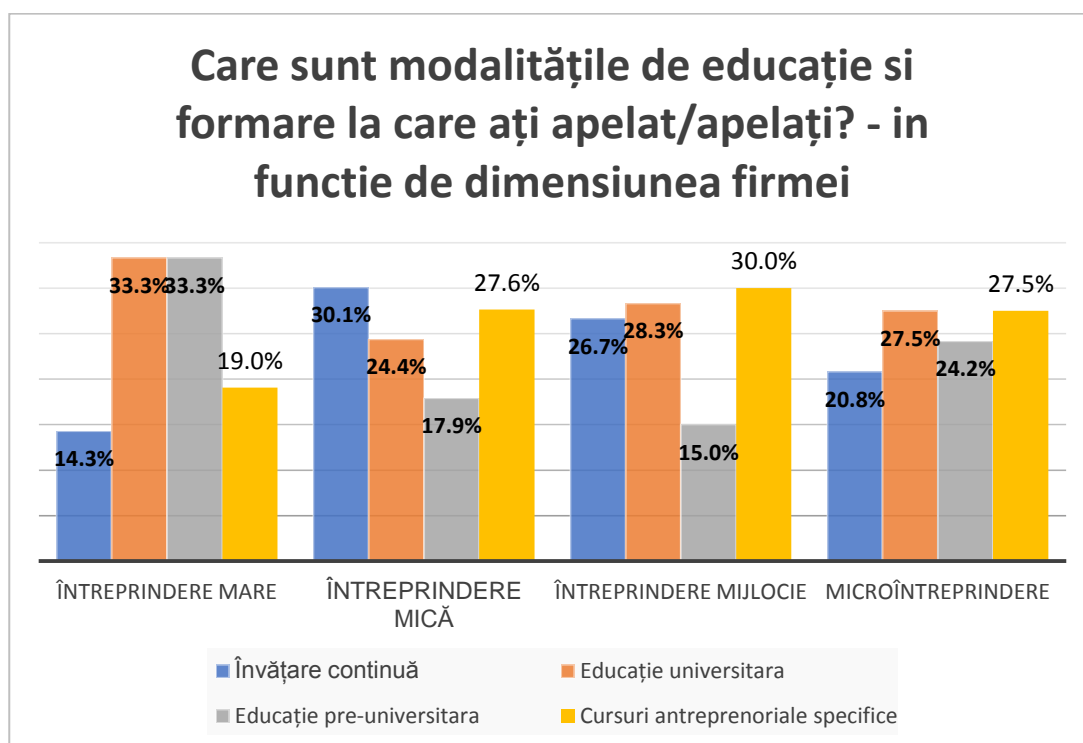


Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Pe categorii de întreprinderi, antreprenorii din întreprinderi mari ar apela într-o proporție mai mare la educație universitară și pre-universitară 33,3%, cei din întreprinderi mijlocii la cursuri antreprenoriale specifice 30%, cei din întreprinderi mici la învățare continuă 30,1%, iar microîntreprinderile au un procent mai mare pentru educație universitară și cursuri antreprenoriale specifice 27,5%.

Modalități de educație și formare la care antreprenorii ar apela	Întreprinder e mare	Întreprinder e mică	Întreprinder e mijlocie	Microîntreprinde re
Învățare continuă	14,3%	30,1%	26,7%	20,8%
Educație universitara	33,3%	24,4%	28,3%	27,5%
Educație pre-universitara	33,3%	17,9%	15,0%	24,2%
Cursuri antreprenoriale specifice	19,0%	27,6%	30,0%	27,5%





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

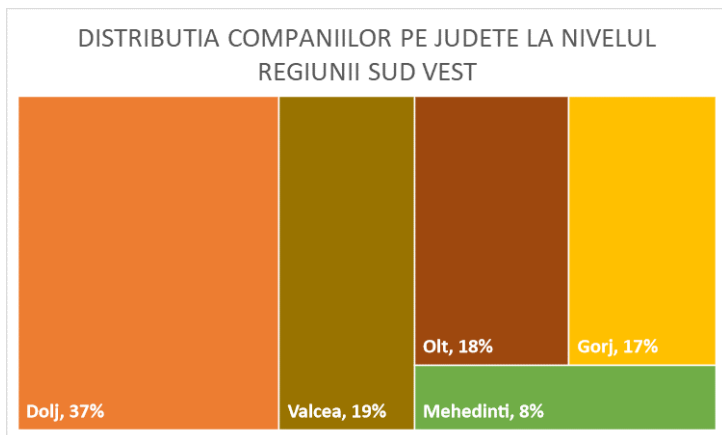


3. ANALIZA REGIUNII PE BAZĂ DE INTERVIURI

Indicele antreprenorial - RAPORT

1. Contextul economic la nivelul Regiunii Sud Vest:

Regiunea Sud Vest Oltenia detine 9,78% din resursele de umane totale existente la nivel national. PIB-ul pe locuitor realizat in Regiunea Sud Vest este unul din cele mai mici realizate la nivel regional, cu aprox 23% mai mic decat media nationala.

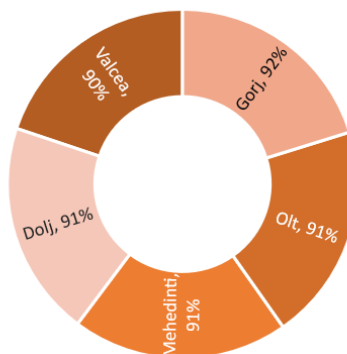


In Regiunea Sud Vest isi desfasurau activitatea in 2018 aprox 7% din companiile active din Romania. Aprox 91% din aceste companii sunt companii micro, aflate in clasa de marime 0 – 9 salariati. Judetul Dolj este judetul cel mai bine reprezentat in ceea ce priveste numarul companiilor active. 37% din

companiile active existente in Regiunea Sud Vest se aflau in 2018 in judetul Dolj.

Intreprinderile micro reprezinta principala forma de manifestare economica pentru care s-a optat la nivel regional, situatia este relative similara la nivelul tuturor judetelor, peste 90% din intreprinderile existente la nivel regional sunt intreprinderi micro. Dezvoltarea economica a Regiunii este sustinuta in mod special de aceste intreprinderi mici, intr-un mod

Ponderea microintreprinderilor la nivel de judet in Regiunea Sud Vest



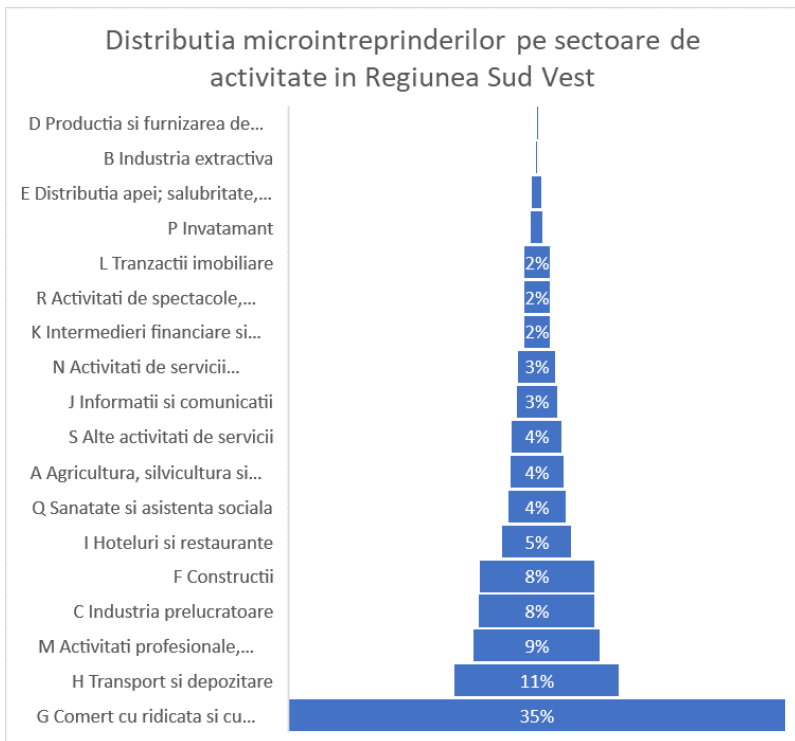


UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

mai semnificativ decat media nationala, oferind astfel dinamicitate mediului economic dar si expunerea la risc in caz de criza fiind mai mare. 27% din salariatii din Regiunea Sud Vest sunt ocupati in microintreprinderi.



In general intreprinderile micro sunt cantonate cu prioritate in cateva sectoare de activitate, in general fiind sectoare ale caror servicii sau produse se adreseaza populatiei.

Peste 50% din intreprinderile micro existente la nivelul Regiunii Sud Vest sunt grupate in 3 sectoare de activitate: Comert, Transport si Depozitare si Activitati profesionale.

De altfel cele 3 sectoare de activitate sunt ocupate mai mult de 60% de persoanele din intreprinderile micro de la nivelul Regiunii.

In Regiunea Sud Vest se realizeaza putin peste 5% din cifra de afaceri realizata la nivel national. Aproximativ 18% din cifra de afaceri generata la nivelul regiunii este rezultatul activitatii microintreprinderilor.

La nivelul Regiunii peste 50% din cifra de afaceri realizata la nivelul microintreprinderilor este generata de sectorul Comert. Cele 3 sectoare in care se regasesc peste 50% din intreprinderile micro din regiune totalizeaza peste 70% din cifra de afaceri realizata de microintreprinderi la nivel regional.



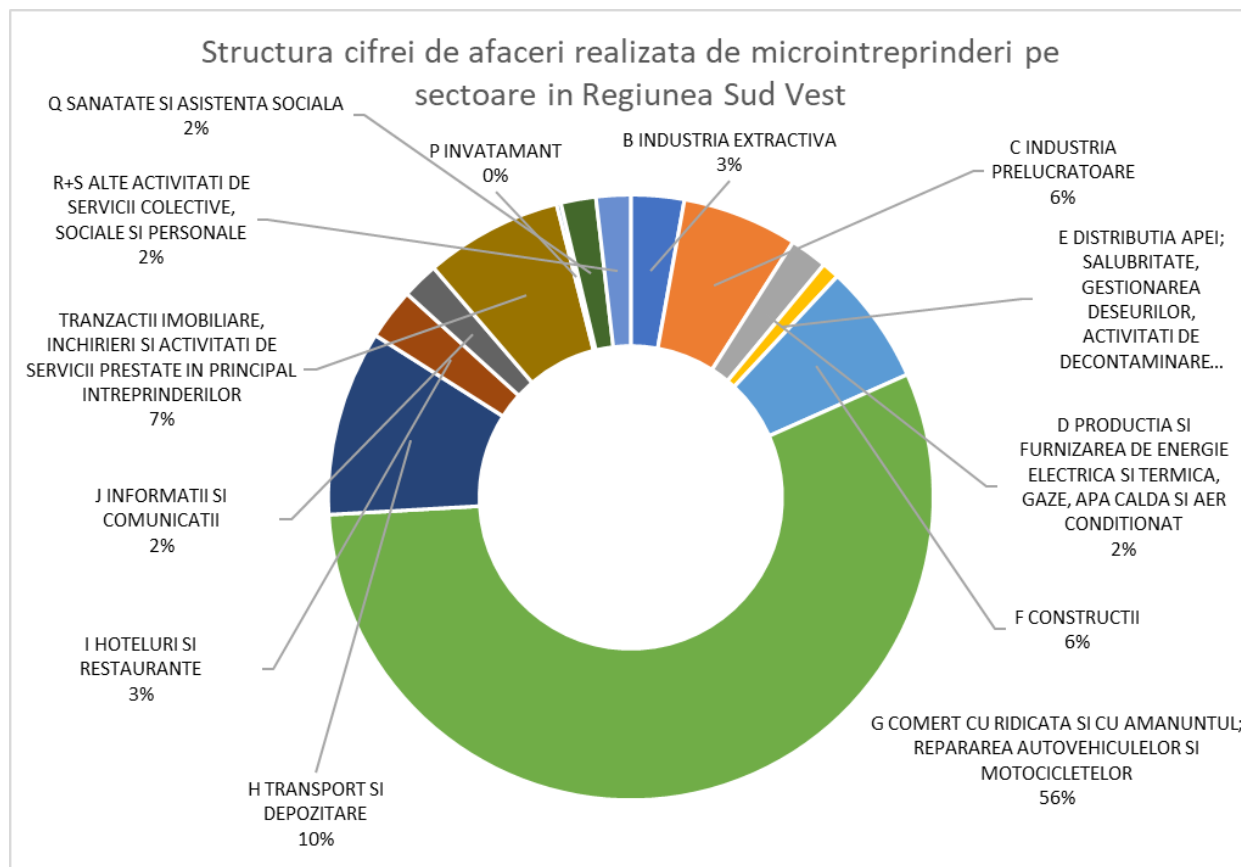


UNIUNEA EUROPEANĂ



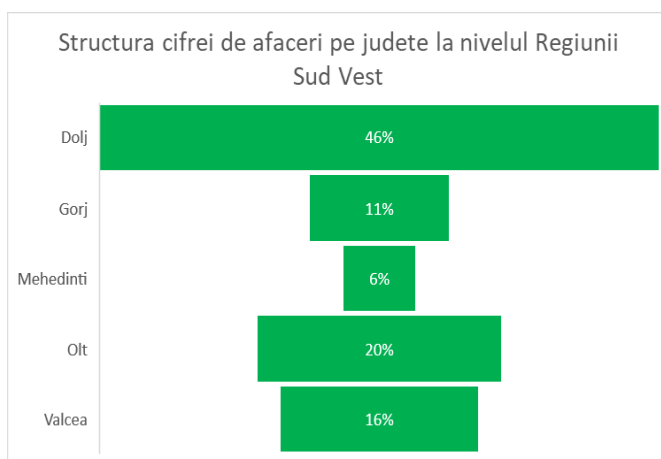
Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor



Exista o discrepanta semnificativa de dezvoltare in ceea ce priveste mediul economic la nivel local, Judetul Dolj reprezentand principalul motor al regiunii, in timp ce judetul Mehedinti se afla in cea mai dezaforabila situatie.

O reechilibrare la nivelul judetelor din regiune in ceea ce priveste nivelul de dezvoltare economica ar trebui sa reprezinte o prioritate la nivel local.



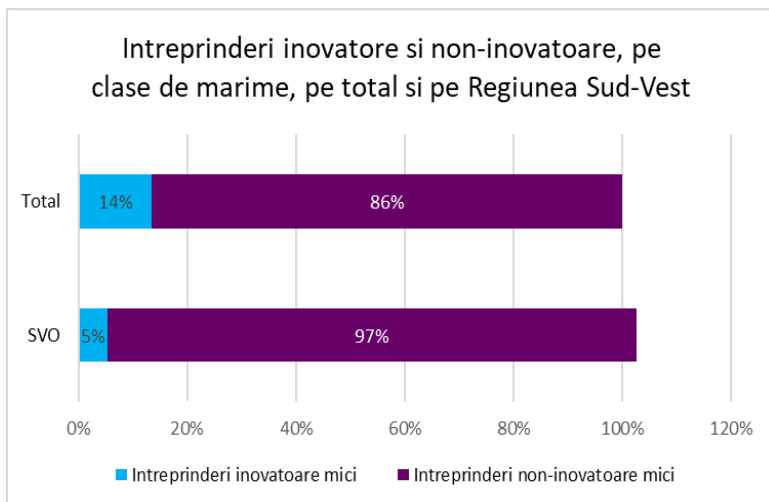


UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor



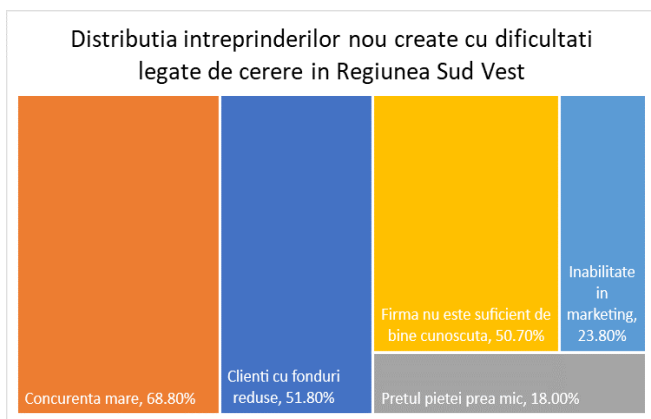
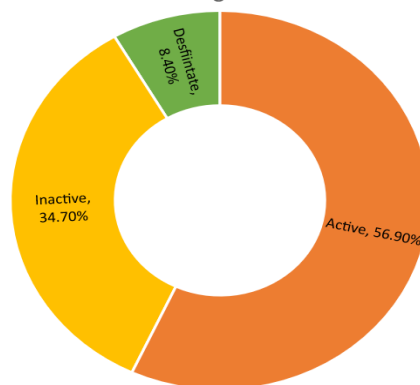
Numarul mediu al salariatilor in intreprinderile nou create a fost in Regiunea Sud Vest Oltenia de 2 salariatii, sub media nationala de 2,2 salariatii / intreprindere nou create.

Doar 5% din intreprinderile mici din Regiunea Sud Vest Oltenia sunt intreprinderi inovatoare, in

timp ce media nationala este de 13%.

La un an de la infiintare doar 56,9% din intreprinderile nou create mai erau active, rata de supravietuire fiind mult mai mica decat media nationala – 64,7%. Cele mai multe din intreprinderile ce nu au reusit sa depaseasca pragul de 1 an de la infiintare au devenit inactiv, peste 80% din intreprinderile ce nu au ramas active.

Situatia intreprinderilor nou create la un an de la infiintare in Regiunea Sud Vest



In general intreprinderile nou create s-au confruntat la nivelul regiunii cu dificultati legate de cerere, 3 motive fiind cel mai des invocate – concurenta mare, nivelul redus al fondurilor clientilor si nivelul redus al cunoasterii firmei la nivelul pietei pe care opereaza.

Politicele pentru microintreprinderi ar trebui





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

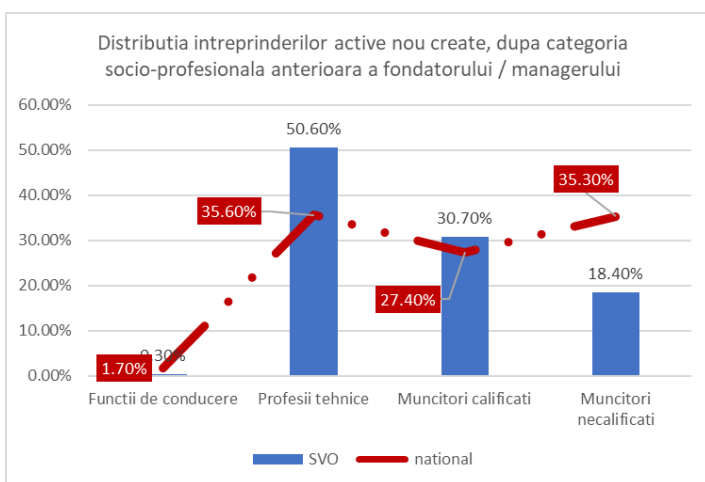
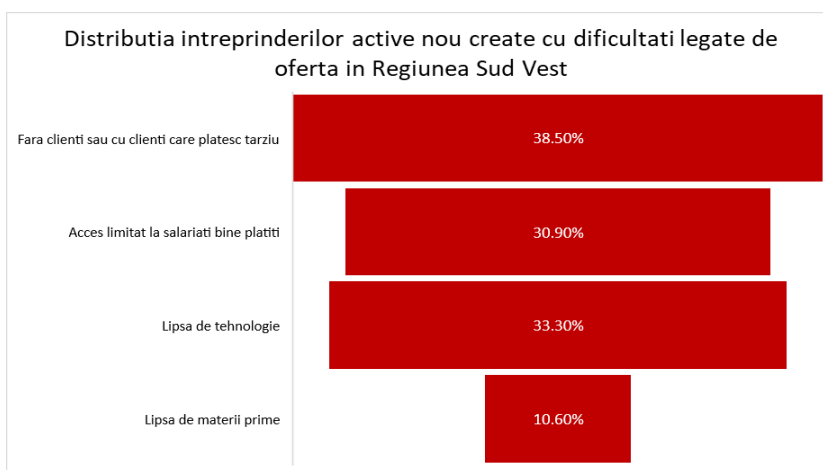
Antreprenor

sa fie orientate in aceste directii.

Doar 13,2% din intreprinderile din Regiunea Sud Vest Oltenia au facut investitii in primul an de activitate.

Acesta este si unul din motivele pentru care intreprinderile din regiune se confrunta cu dificultati generate de lipsa de tehnologie.

Lipsa clientilor sau clienti care platesc tarziu, lipsa tehnologiilor si accesul limitat la forta de munca bine platita sunt principalele 3 obstacole cu care se confrunta intreprinderile in primul an de activitate la nivelul Regiunii Sud Vest.



Intr-o proportie semnificativa si mult mai mare decat media nationala in general intreprinderile din regiunea Sud Vest sunt infiintate sau administrate de persoane care anterior deschiderii firmei au desfasurat activitati profesionale.

Sub aspectul profesionalizarii antreprenorilor Regiunea Sud Vest se situeaza pe o pozitie mai favorabila decat

media nationala, doar 18,4% din antreprenori erau anterior lucratori necalificati, spre deosebire de media nationala de 35,3%.





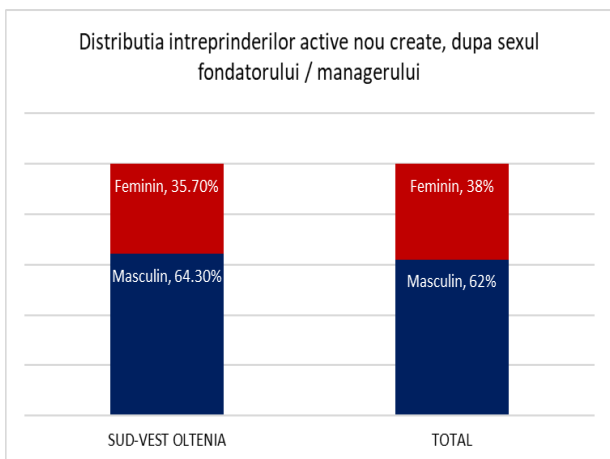
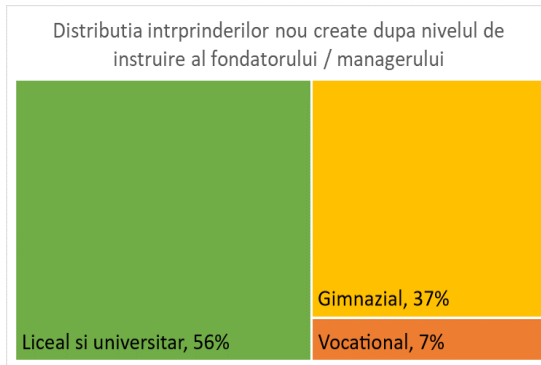
UNIUNEA EUROPEANĂ



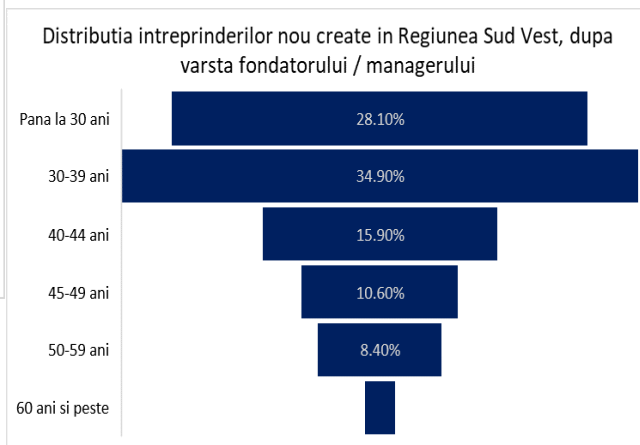
Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

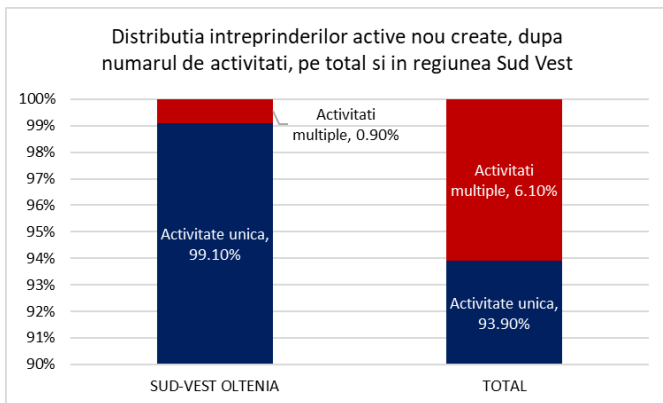
Peste 56% din antreprenorii din regiune care au infiintat firme in 2018 aveau studii liceale si post-liceale, in mod surprinzator totusi, peste 35% din antreprenorii ce au infiintat firme in 2018 aveau doar studii gimnaziale. Nivelul redus de instruire al antreprenorului afecteaza in mod semnificativ rata de supravietuire a intreprinderilor.



Spiritul antreprenorial s-a manifestat in 2018 cu prioritate in cazul barbatilor, distributia fiind de altfel similara celei nationale. Grupa de varsta a



antreprenorilor a fost situată in mod semnificativ in grupele de varsta sub 30 de ani si intre 30-39 ani.



O particularitate a firmelor din Regiunea Sud Vest este aceea ca acestea au in proportie covarsitoare un singur obiect de activitate, acesta fiind probabil si unul din motivele pentru care rata de supravietuire este in regiune mult sub media nationala. Pe de alta parte, desi nivelul de expunere la risc este mult mai mare aceasta poate fi o

cale pentru un nivel ridicat de specializare, daca se investeste mai mult in inovare.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor 2020

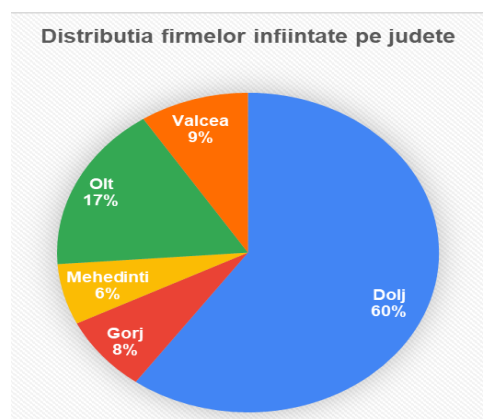
În contextul descris mai sus prin câțiva indicatori relevanți pentru situația și evoluția întreprinderilor mici și a celor nou create în Regiunea Sud Vest dezvoltarea competențelor antreprenoriale și gradului de înțelegere a responsabilităților unui antreprenor devin esențiale, la nivelul regiunii dar și la nivelul întregii țări.

Având în vedere aspectele mai sus conturate proiectul Antreprenor 2020 și-a propus ca obiectiv dezvoltarea competențelor antreprenoriale la nivelul regiunii Sud Vest, astfel peste 800 de persoane au beneficiat de cursuri de competențe antreprenoriale certificate, din cadrul acestora au fost selectate 75 de persoane ce au beneficiat de finanțare pentru dezvoltarea unei întreprinderi.

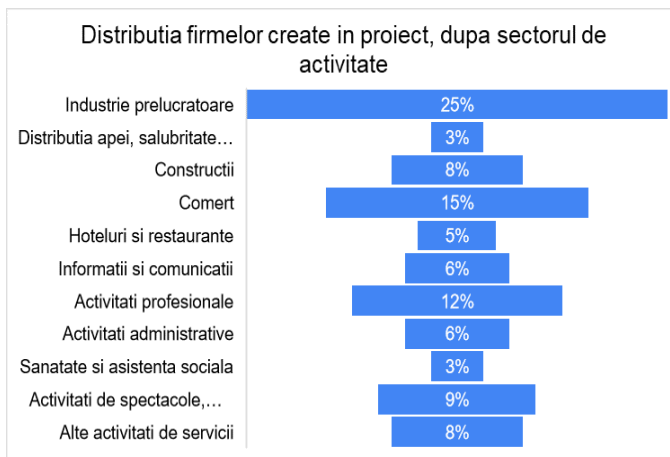
Pentru a surprinde evoluția acestor firme dar și a impactului generat de acestea la nivelul regiunii am aplicat un instrument de evaluare la nivelul tuturor celor 75 de întreprinderi nou create în cadrul proiectului. Au răspuns demersului nostru 65 de întreprinderi din cele 75 create, adică aproximativ 87% din total, ca urmare putem extrapola rezultatele acestei evaluări la nivelul tuturor celor 75 de întreprinderi.

2. Despre profilul întreprinderilor create în cadrul proiectului Antreprenor 2020 și despre evoluția în primul an de activitate:

Manifestarea spiritului antreprenorial la nivelul proiectului reflectă în bună măsură situația existentă la nivel regional în ceea ce privește distribuția firmelor mici pe județe.



Faptul ca judetul Dolj detine o pondere semnificativa a firmelor mici din Regiunea Sud Vest este confirmat si in optiunile celor ce au decis sa foloseasca oportunitatea acestui proiect pentru a-si deschide o firma. Cea mai slaba reprezentare este in mod similar imaginii generale, la nivelul judetului Mehedinti. De altfel concentrarea acestor companii se manifesta in legatura cu mediul



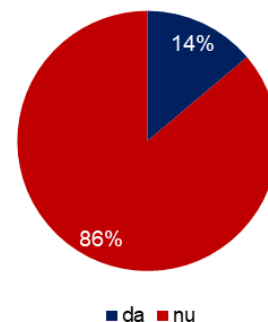
de dezvoltare pe care firmele mici il cauta. Intreprinderile mici cauta in general medii economice deja populate anterior cu firme mici sau companii mari in jurul carora sa graviteze. Nivelul redus al activitatii economice dintr-un judet nu incurajeaza dezvoltarea intreprinderilor mici, pentru ele expunerea la risc este mult prea mare in acest caz. Atragerea intreprinderilor

mici in judetele in care reprezentarea acestora este atat de slaba se poate realiza prin politici publice indreptate in acest sens.

Cea mai mare pondere a firmelor infiintate in cadrul proiectului isi desfasoara activitatea in sectorul Industriei prelucratoare, aprox 25%, ceea ce este de natura sa diversifice prezenta intreprinderilor mici la nivel de regiune. Sectorul Comert (15%) si Sectorul activitatilor profesionale (12%) completeaza topul celor 3 mari domenii de activitate in care isi desfasoara activitatea firmele infiintate.

In general activitatea firmelor infiintate se desfasoara in sediul social, doar 14% din firmele infiintate au deschis puncte lucru in care isi desfasoara activitatea, optiunea pentru infiintarea unui punct de lucru a fost in general dictata de

Firma are mai multe puncte de lucru?



conditii speciale de functionare. In unele cazuri deschiderea unui punct de lucru a fost optiunea antreprenorilor ce au deschis firma avand ca sediu social locuinta antreprenorului.



UNIUNEA EUROPEANĂ

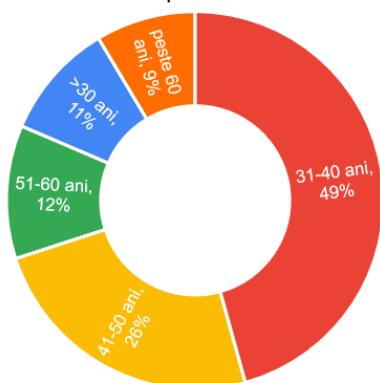


Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

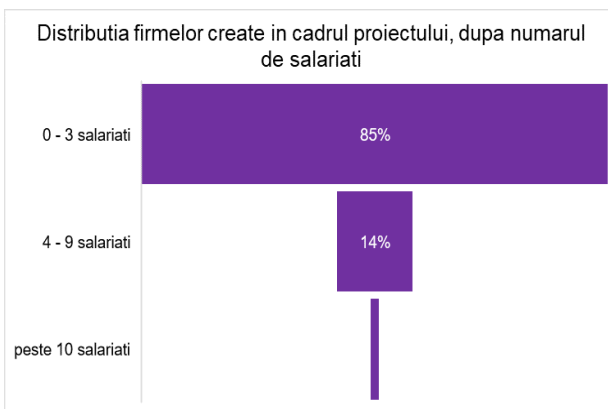
La nivelul proiectului interesul pentru antreprenoriat s-a manifestat in general la nivelul celor aflatii cu prioritate in grupa de varsta 31 – 40 ani, in mod justificat avand in vedere experienta profesionala acumulata de acestia dar si dinamicitatea pentru schimbare manifestata in cadrul acestei structuri de varsta. De altfel structura de varsta a antreprenorului este vizibila in alegerea domeniilor de activitate dar si modului in care au

Distributia firmelor create in cadrul proiectului dupa varsta antreprenorului



evoluta firmelor. Intentia noastra a fost aceea de a crea firme dinamice, capabile sa evolueze sustenabil si cu o rata ridicata de supravietuire. Peste 75% din firme au fost infiintate de un antreprenor aflat in grupa de varsta 31 – 50 ani.

Intreprinderile infiintate in cadrul proiectului respecta in general tiparul microintreprinderilor din regiune raportat la numarul mediu de salariati din cadrul acestora, aprox 85% din intreprinderile create au intre 2 si 3 salariati, doar 14% din companii au intre 4 si 9 salariati, in timp ce o singura firma din cele create avea peste 10 salariati.

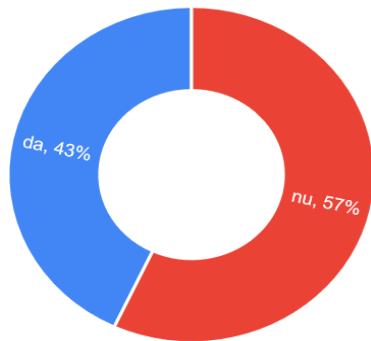


Pe toata durata de implementare a proiectului s-a urmarit o reprezentare echilibrata in ceea ce priveste structura de gen, ca urmare aprox 57% din firmele infiintate in cadrul proiectului sunt conduse de o femeie, de altfel si sub aspectul genului salariatilor angajati in cadrul firmelor, aprox 29% din firme au mai mult de 50% salariati femei.

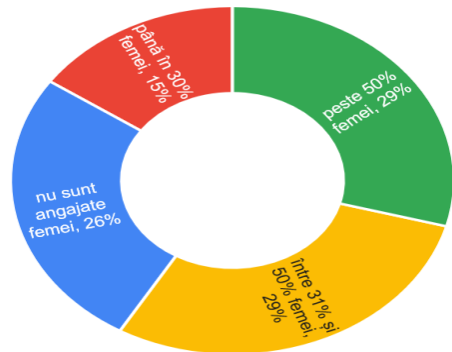


Antreprenor

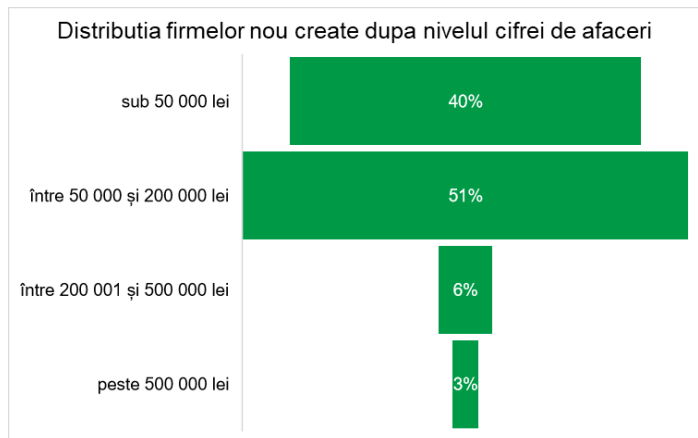
Directorul general al firmei create in cadrul proiectului este femeie?



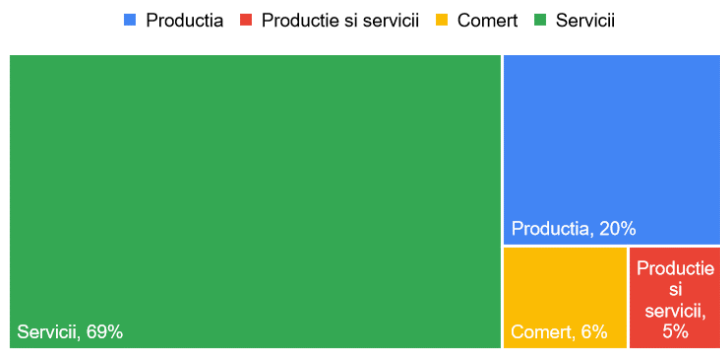
Distributia firmelor create in cadrul proiectului dupa genul salariatilor



Avand in vedere pragul minim de 36 mii lei pentru a accesa transa a doua a sprijinului oferit in cadrul proiectului, majoritatea firmelor au atins un prag al cifrei de afaceri de peste 50 mii lei in primele 12 luni de functionare efectiva. Aparitia pandemiei de COVID a redus sau chiar a stopat activitatea unora din



Cea mai mare contributie la realizarea cifrei de afaceri a fost din domeniul:



firmele create, avand in vedere faptul ca acestea in general au clienti persoane fizice a caror circulatie a fost restransa. Firmele infiintate au reusit sa functioneze in conditii de piata normale mai putin de 6 luni, mai mult de jumatate de an acestea s-au confruntat cu efectele pandemiei resimtite fie sub forma restrictiilor de

functionare, fie sub forma reducerii resurselor populatiei pentru a accesa serviciile sau a cumpara produsele firmelor. Peste 500 mii de lei cifra de afaceri au realizat o firma din domeniul Comertului cu ridicata si una din domeniul serviciilor. Raportat la cifra de afaceri medie a unei



UNIUNEA EUROPEANĂ

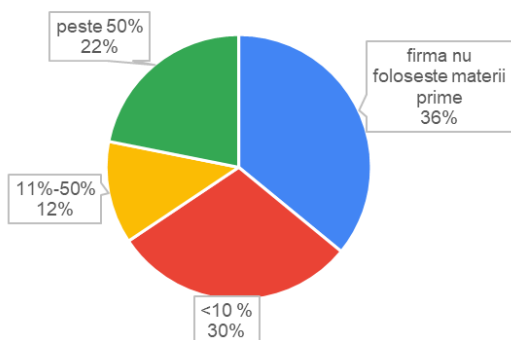


Antreprenor

microintreprinderi in Regiunea Sud Vest cifra de afaceri medie a firmelor se situeaza sub nivelul mediu al firmelor de aceeasi dimensiune din regiune in 2018, 2020 a fost insa un an in care majoritatea firmelor, in special cele mici si cele a caror piata este legata direct de populatie, au inregistrat reduceri semnificative ale cifrei de afaceri.

Avand in vedere obiectul de activitate al celor 65 de firme vizate de analiza, este justificabil faptul ca acestea si-au obtinut cifra de afaceri in special din prestarea de servicii.

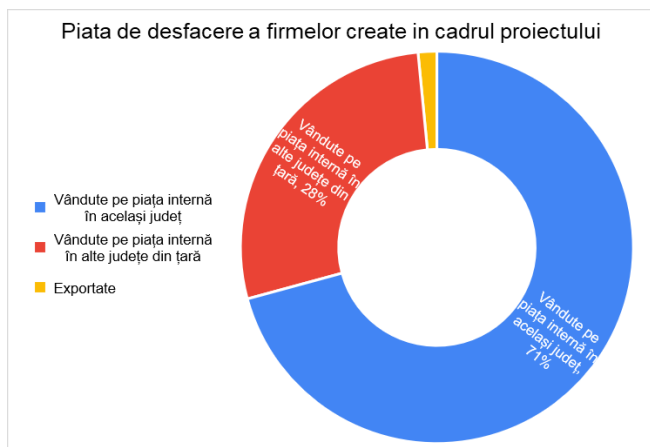
Materiile prime folosite sunt importate in proportie de:



O parte semnificativa a firmelor nu folosesc in ciclul de productie materii prime sau folosesc materii prime de pe piata nationala. Acest aspect a sprijinit functionarea firmelor la parametrii minimi in perioada starii de urgenta si a starii de alerta, stiut fiind faptul ca lanturile de aprovizionare, in special cele internationale au fost profund afectate de pandemie. In plus aceasta structura a firmelor

dupa provenienta materiilor prime folosite arata faptul ca in buna masura firmele create ajuta dezvoltarea in lant a productiei locale, prin utilizarea resurselor generate la nivelul regiunii sau la nivel national.

Ridicarea restrictiilor si reluarea activitatilor normale sunt esentiale pentru supravietuirea acestor



companii. Criza a lovit cu prioritate sectorul serviciilor adresate populatiei, ca urmare si aceste firme au avut de suferit.

Avand in vedere si cerintele impuse la crearea acestor firme. Peste 70% din intreprinderile create isi desfasoara activitatea la nivel local, prestand servicii sau realizand produse pentru piata locala la nivelul judetului, aprox 30% inasa au reusit



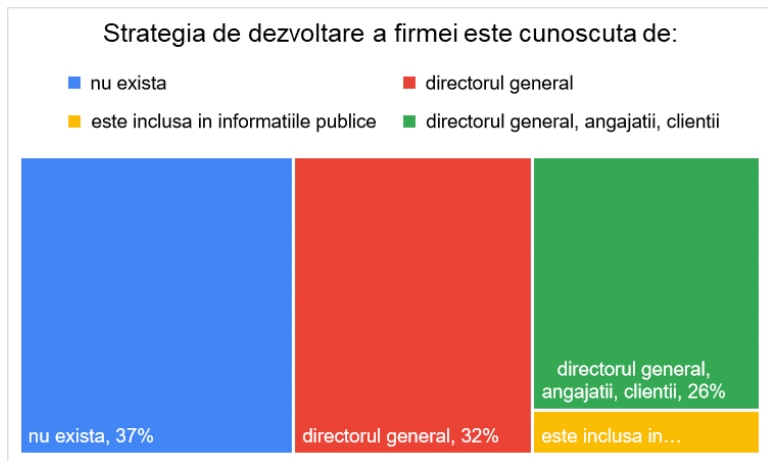


UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

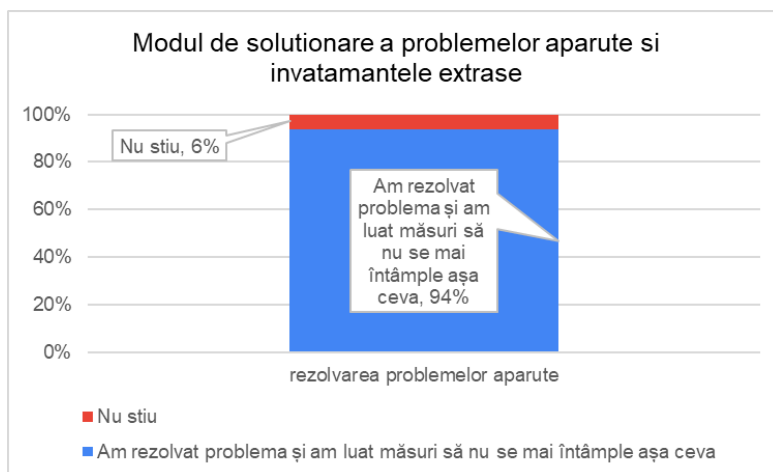
sa-si extinda activitatea si a-si comercializeze produsele si serviciile si la nivelul altor judete.



Peste 37% din firme au declarat ca nu au o strategie de dezvoltare a firmei, in timp ce 32% au declarat ca au o astfel de strategie dar aceasta este cunoscuta doar de catre directorul general al firmei. Raspunsurile sunt oarecum justificate avand in vedere parametrii in care se opereaza in

aceasta perioada, insa este important ca aceasta strategie sa existe si la fel de important este ca cel putin unele din aceste coordonate sa fie facute cunoscute salariatilor si clientilor. Este important pentru cei ce sprijina in mod semnificativ activitatea firmei – angajatii si clientii – sa cunoasca evolutia firmei in viitor.

In general firmele mici au flexibilitatea si capacitatea necesara de a identifica si rezolva rapid problemele intampinate in ciclul de productie sau in prestarea serviciilor. Aceasta abilitate le este foarte utila in a se adapta noilor nevoi ale pietei, avand in vedere schimbarile



generate de pandemie, chiar si dupa incheierea acesteia. Peste 94% din firme au declarat ca atunci cand a aparut o problema au rezolvat-o rapid si au luat masurile necesare pentru a evita in viitor acest tip de problema.





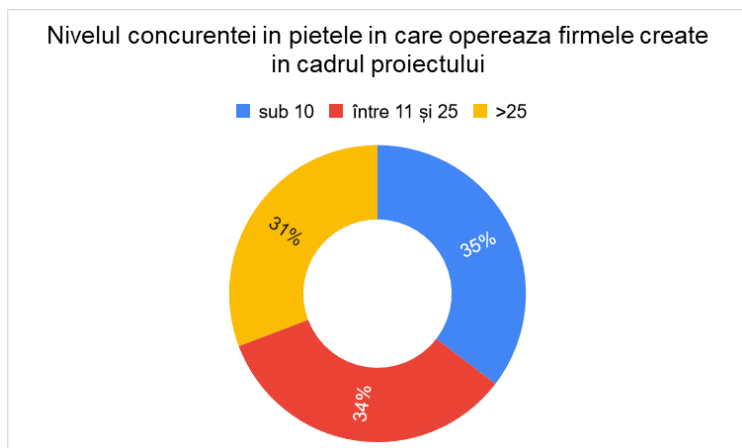
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

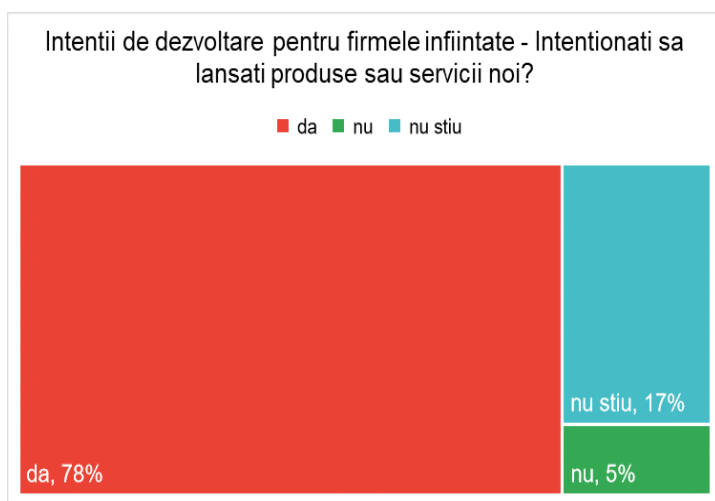
În general firmele noi și-au ales piața pe care să opereze având în vedere faptul că nivelul ridicat al concurenței este văzut de firmele existente în piața regională ca fiind principala problemă cu care se confruntă, astfel că aprox 35% din firme s-au orientat către nișe de piață cu o reprezentare



mai redusă a concurenței, pe piața pe care aceste firme își vând produsele sau serviciile numărul concurenților este mai mic decât 10. Peste 31% din firme însă operează în piețe în care se confruntă cu peste 25 de concurenți, ceea ce le poate face mai dinamice, mai specializate, mai atente la piață, dar în același timp le

poate crește volatilitatea clienților expunându-le astfel riscului de dispariție într-o perioadă mai scurtă.

În ciuda situației fără precedent traversată în ultimele luni firmele noua create au în continuare planuri de dezvoltare. Peste 78% din firme au menționat că au în intenție dezvoltarea și lansarea



unor noi produse sau noi servicii, ceea ce arată că cel puțin pentru moment firmele create nu iau în calcul închiderea activității, din contra, așteaptă finalizarea crizei pentru a relua activitatea. Cele mai multe din firme par să perceapă modul în care se va desfășura activitatea economică în următorii ani, întoarcerea la situația existentă înainte de criză pare a fi din





UNIUNEA EUROPEANĂ



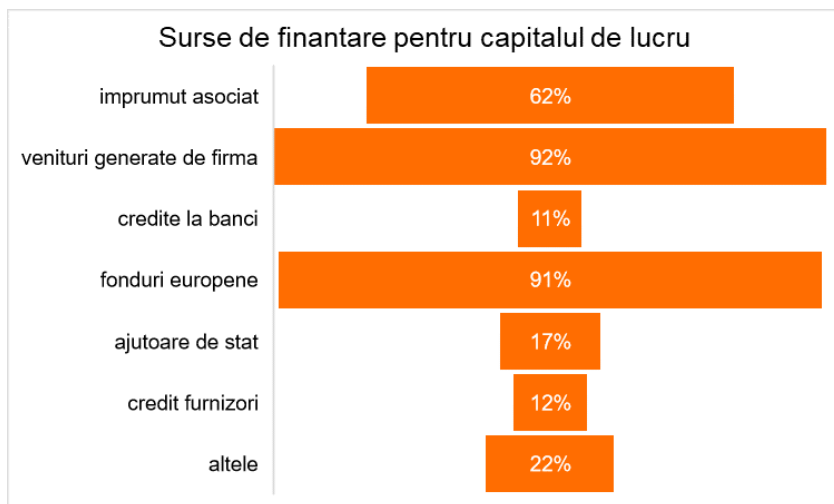
Antreprenor

ce in ce mai putin posibila. In mod cert ideea lor de lansare de produse sau servicii noi vizeaza pe de o parte digitalizarea pe cat posibil a activitatii si in acelasi timp completarea gamei de produse sau servicii printr-o adresabilitate mai directa a clientilor.

De altfel o parte din firmele infiintate s-au repositionat pe piata inca din perioada de implementare, fie prin reorientare in a valorifica oportunitatile oferite de cererile de produse si servicii in perioada crizei, fie prin digitalizarea unor componente ale activitatii acestora.

Intentiile de a ramane in piata si de a continua procesul de dezvoltare trebuie insa sprijinite de initiative ale autoritatilor locale sau nationale care sa permita traversarea acestei perioade dificile.

Firmele ce au beneficiat de finantare au reusit in perioada de implementare sa genereze venituri



care sa le permita sa treaca perioada de sustenabilitate inasa economiile acestora nu le permit sa supravietuiasca o perioada mai lunga unor conditii speciale precum celor manifestate in prezent.

Supravietuirea s-a realizat prin resurse proprii, in momentul evaluarii foarte

putine din cele 65 de firme contractasera un credit bancar in vederea sustinerii activitatii.

Cea mai mare parte a firmelor create s-au bazat in principal pe sursa de finantare provenita din finantarea primita sub forma ajutorului de minimis, peste 92% din firme au declarat au reusit sa functioneze in aceasta perioada bazandu-se pe veniturile generate anterior sau in timpul crizei. Aceasta situatie, una favorabila de altfel, a fost generate si de faptul ca cele mai multe din firme au avut o parte semnificativa a cheltuielilor curente finantate prin planul de afaceri, in plus





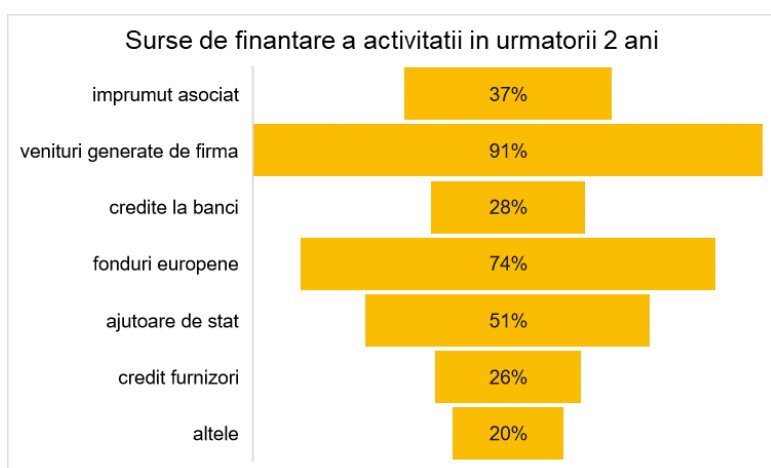
UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

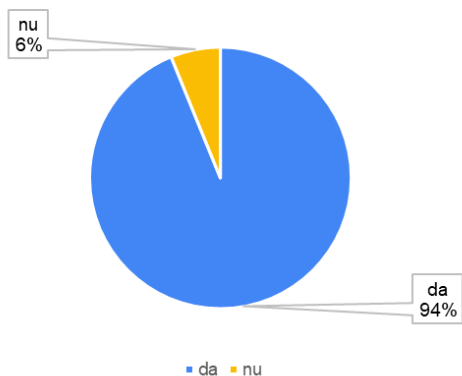
atingerea unui prag al cifrei de afaceri pentru a trage transa a doua a finantarii le-a obligat sa accelereze activitatea, acest lucru le-a fost util in perioada de criza.

Veniturile generate in perioada de functionare, sumele puse la dispozitie de antreprenor ca aport si fondurile europene primite, au reprezentat principalele surse de finantare pentru companiile create.



Aceleasi surse de finantare par sa constituie baza finantarii activitatii si in perioada urmatoare, urmatoorii 2 ani, desi veniturile obtinute au fost mult mai reduce pe parcursul anului 2020, in aceasta perioada, ar fi de mentionat faptul ca desi in primul an de activitatea doar 11% din companii au vazut creditele

Intentii de investitii pentru urmatoorii 2 ani



bancare ca sursa de finantare, pe viitor aprox 28% din aceste firme au in vedere contractarea de credite pentru finantarea activitatii. Ajutoarele de stat si fondurile europene sunt in continuare surse de finantare de care antreprenorii sunt in continuare interesati.

Diversificarea surselor de finantare si accesul la finantare va reprezenta cu siguranta o provocare pentru aceste firme, mai ales in contextul in care aprox

94% din acestea au intentia de a realiza noi investitii in perioada urmatoare.

Firmele nu au economii realizate sub forma unor instrumente, precum depozite la banci, actiuni sau alte instrumente de economisire, de asemenea nici una din firme nu a contractat in aceasta perioada credite la banci.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

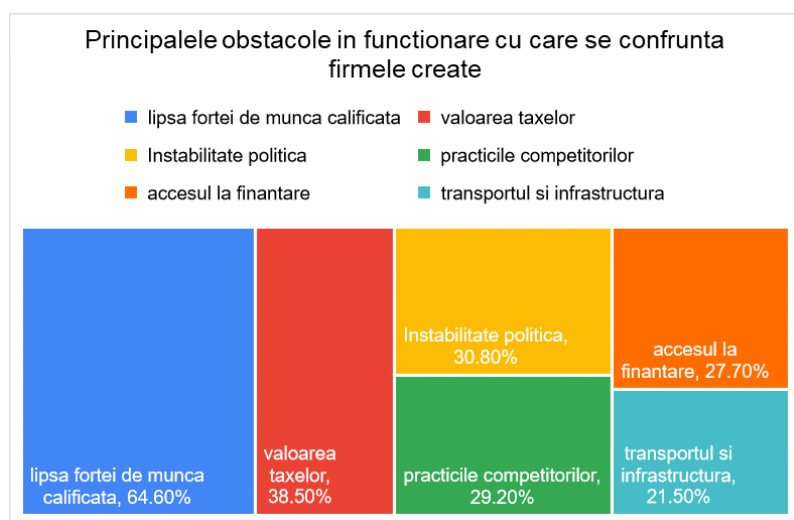
Antreprenor

In general in aceasta perioada de functionare firmele create nu au intampinat dificultati in relatia cu autoritatile, pe de o parte justificat avand in vedere perioada redusa, o parte din aceasta activitatea lor fiind una redusa. O singura firma din cele sondate a declarat ca a intampinat in aceasta perioada dificultati in relatie cu autoritatile statului.

Aceasta perceptie arata insa si faptul ca in cea mai mare parte firmele nu s-au simtit obstructionate in activitatea desfasurata de atitudinea dar si de actiunile autoritatilor.

Este un aspect ce poate constitui un bun punct de plecare pentru a stimula dezvoltarea spiritului antreprenorial, precum si pentru a asigura o crestere a perioadei de supravietuire a IMM-urilor la nivelul regiunii.

Cea mai mare parte a firmelor au resimtit aceasta perioada ca fiind una dificila, perceptia cauzelor este insa relativ diferita, principalele obstacole indentificate in aceasta perioada au



legatura cu mediul economic general, indiferent ca vorbim de instabilitate politica, de nivelul fiscalitatii sau de lipsa fortei de munca. In mod cert perioada de instabilitate politica a fost perceputa in mod acut prin prisma crizei traversate, dar si a celor 3 serii de alegeri derulate in aceasta perioada. Lipsa fortei

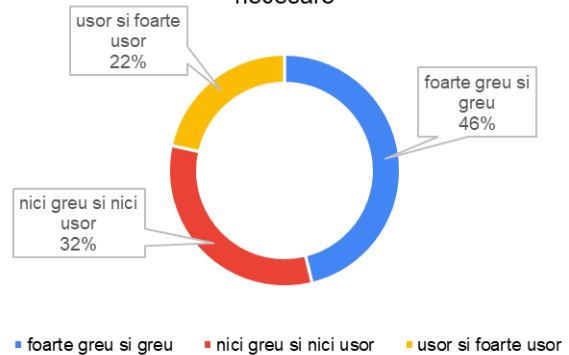
de munca calificata, nivelul fiscalitatii, accesul la finantare, instabilitatea politica, practicile neconcurentiale, procedurile pentru obtinerea autorizatiilor, transportul si infrastructura sunt doar cateva obstacolele identificate de intreprinderile nou create in activitatea desfasurata pana in prezent. Aceste obstacole trebuie sa reprezinte repere pentru a redefini regulile de functionare ale mediului economic national si regional.



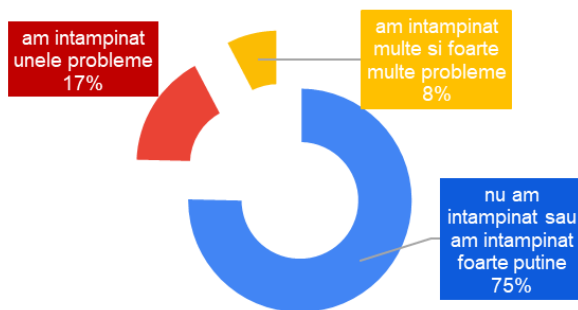
Antreprenor

Recrutarea fortei de munca calificata este unul din obstacolele identificate de firme in activitatea desfasurata 46% din aceste firme au mentionat ca le-a fost greu sau foarte greu sa gaseasca personal care sa detina aptitudinile necesare activitatilor firmei, 22% din firme au declarat ca le-a fost usor sau foarte usor, in timp ce pentru 32% din acestea nu a fost nici greu, nici usor.

Dificultati in recrutarea personalului cu aptitudinile necesare



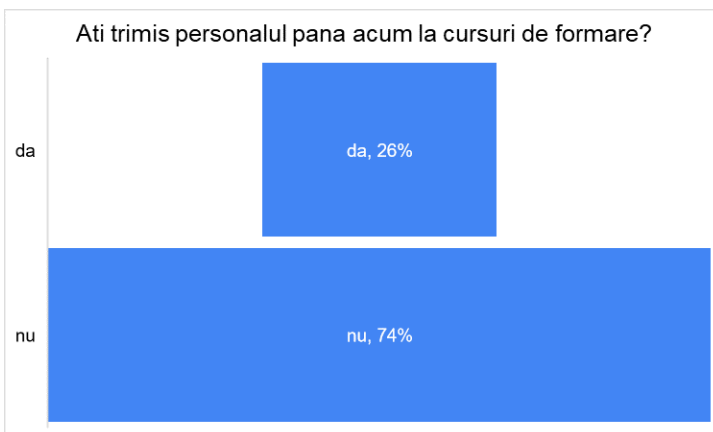
Probleme intampinate in relatiile de munca



In ciuda dificultatilor de recrutare in general firmele au reusit sa recruteze forta de munca care sa corespunda nevoilor lor si cu care sa creeze o relatie de munca destul de armonioasa, peste 75% din firme au declarat ca nu au intampinat sau au intampinat foarte putin dificultati in relatiile de munca, doar 8% din firme au declarat ca au intampinat multe si

foarte multe probleme in relatiile cu angajatii. Ar putea fi o problema la nivel regional cu privire la modalitatile de recrutare si a bazelor de date cu privire la forta de munca disponibila si competentele detinute de aceasta.

Ati trimis personalul pana acum la cursuri de formare?



Doar 26% din firme si-au trimis personalul la cursuri de formare. Investind astfel in formarea personalului, probabil justificat de perioada traversata dar si de faptul ca cei mai multi dintre antreprenori au declarat ca s-au descurcat relativ usor in a gasi forta de munca care sa corespunda nevoilor activitatilor din firma. Pentru dezvoltarea sustenabila a firmei pe termen



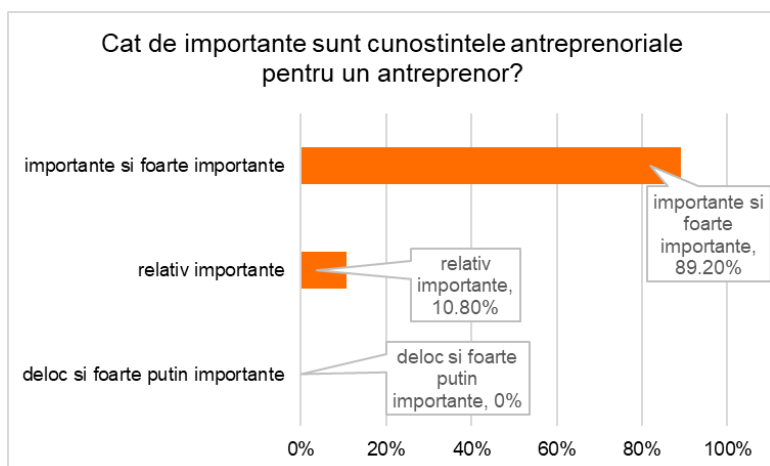
UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

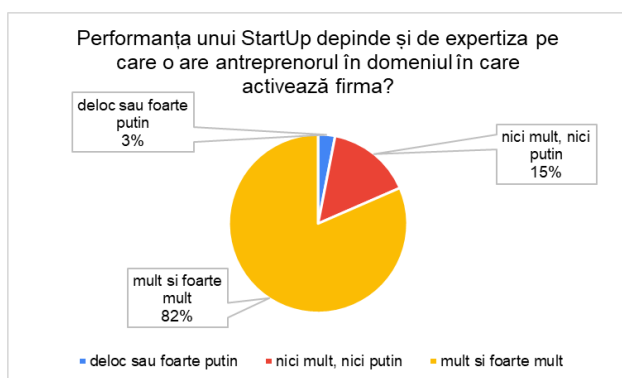
mediu este inasa important ca raportul sa se schimbe iar un numar cat mai mare de angajati sa beneficieze de formare. Pentru a-si mentine competitivitatea data de nivelul tehnologic al dotarilor recente firmele trebuie sa se asigure ca personalul isi actualizeaza periodic si isi imbunatatesc competentele si abilitatile necesare pentru activitatea desfasurata la locul de munca.



Evolutia intreprinderilor nou create a imprimat la nivelul mediului economic regional perceperea necesitatii de a beneficia de competente antreprenoriale pentru a conduce chiar si o companie mica. De altfel la nivelul activitatilor proiectului s-a insistat pe importanta pregatirii

antreprenoriale dar si pe crearea de oportunitati pentru a invata din propriile experiente dar si din experientele celorlalti, tocmai de aceea la nivelul companiilor dezvoltate in cadrul proiectului peste aprox 90% din antreprenorii ce au beneficiat de finantare considera ca existenta competentelor antreprenoriale pentru un antreprenor este extrem de importanta.

De altfel peste 82% din antreprenorii intervievati au indicat ca performanta unui start depinde mult si foarte mult de expertiza antreprenorului.



Tocmai de aceea in cadrul proiectului au fost organizate, pe langa sesiunile de formare si sesiuni de mentorat dar si workshop-uri in cadrul carora antreprenorii au avut ocazia sa-si impartaseasca experientele.





UNIUNEA EUROPEANĂ



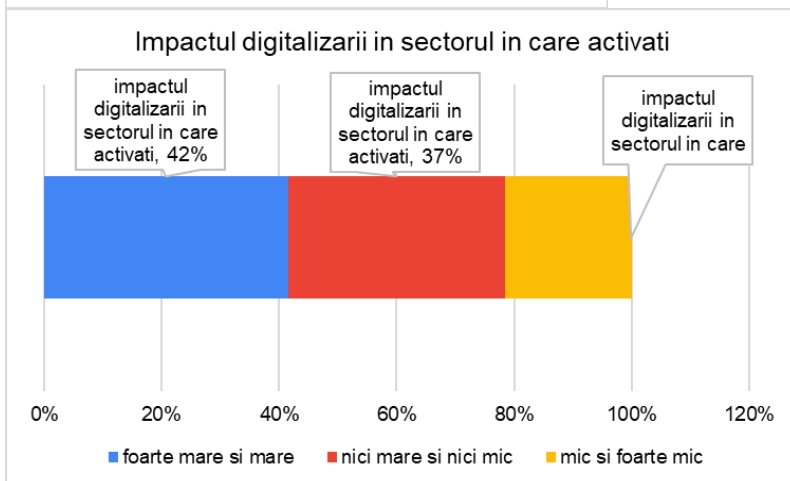
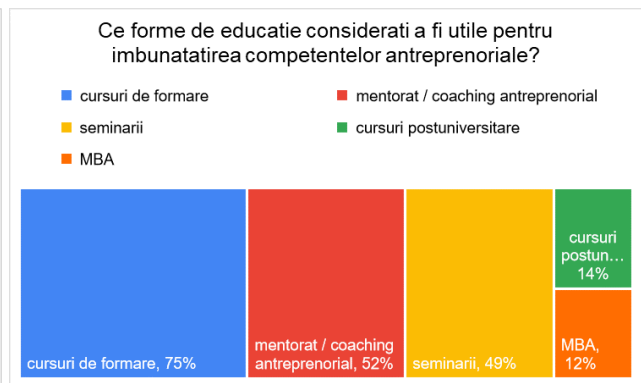
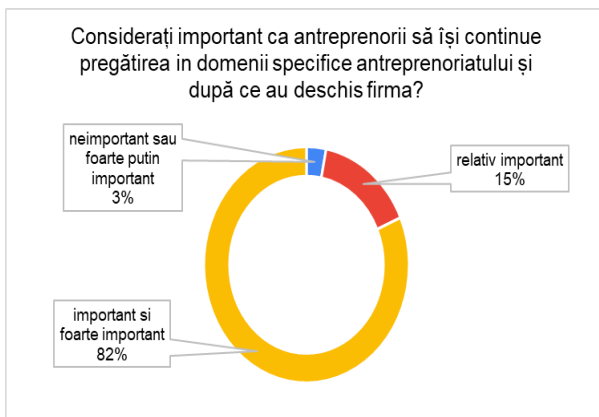
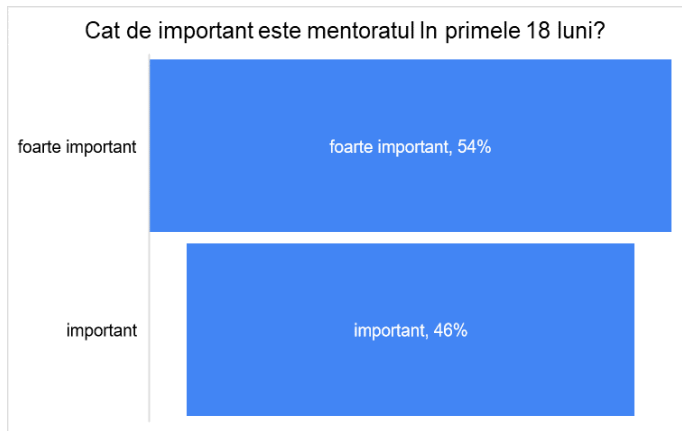
Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Cu toate acestea doar 54% din antreprenorii intervievați au declarat ca mentoratul în primele 18 luni de activitate a fost foarte important.

Activitățile de mentorat au avut însă rolul de a ghida și de a sprijini activitatea firmelor, deși uneori acest rol nu a fost pe deplin înțeles și valorificat.

Continuarea pregătirii antreprenorilor în domeniul specific antreprenoriatului este percepută ca fiind importantă și foarte importantă în cazul a peste 82% din numărul celor intervievați. Este importantă această percepție pentru supraviețuirea firmelor. Cursurile de formare și mentoratul sunt principalele forme de educație considerate ca fiind utile de către antreprenori.



Traversarea perioadei de criză a fost posibilă în unele cazuri datorită digitalizării totale sau parțiale a activității. Având însă în vedere distribuția firmelor pe sectoare de activitate impactul digitalizării este ridicat și foarte ridicat doar în cazul a 42% din





UNIUNEA EUROPEANĂ



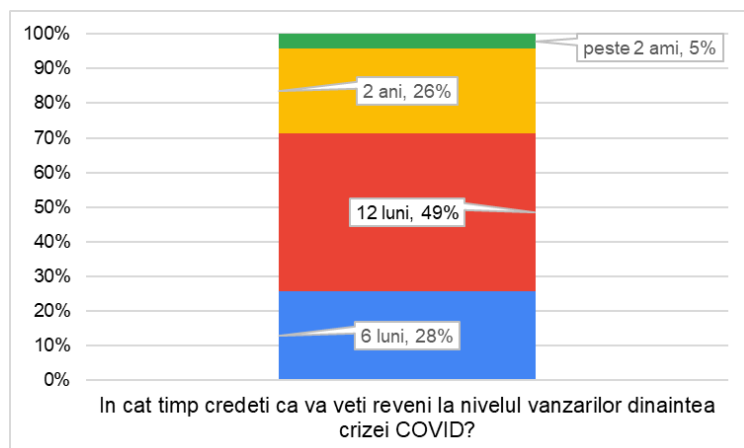
Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

firme. Pentru a raspunde in sa nevoilor ridicate de procesul de digitalizare firmele, in special cele mici, au nevoie de investitii in echipamente si in aplicatii pentru a-si digitaliza activitatea sau pentru a se conecta la diverse activitati digitalizate, fie ca acestea vizeaza relatia cu institutiile statului, cu furnizori, cu angajati sau cu clienti. Procesul de digitalizare este facilitate in sa de faptul ca fiind firme infiintate cu sprijin de finantare, acestea au avut access la echipamente mai performante care face posibila digitalizarea activitatii de productie sau de prestare de servicii sau in unele cazuri inca de la elaborarea planului de afaceri s-a avut ca obiectiv digitalizarea.

Criza generata de pandemia de COVID a lovit activitatea firmelor create aproape fara nici o exceptie. Restrictiile impuse de autoritati in pandemie au afectat activitatea curenta a firmelor, in special a celor ce au incheiat mai tarziu planul de achizitii care sa le permita inceperea efectiva a activitatii. Firmele ce au reusit sa desfasoare activitate inainte de aparitia crizei si au reusit sa acumuleze economii au trecut mai usor perioada de restrictii.

Peste 49% din firmele intervievate considera ca revenirea din criza se va produce in cel putin 12 luni, doar 28% considera ca revenirea va fi mai rapida, respectiv 6 luni, in timp ce peste 26%



considera pentru a ne reveni vom avea nevoie de cel putin 2 ani.

Revenirea la normalitate este esentiala pentru supravietuirea firmelor, in special daca ne referim la obiectul de activitate al acestora si profilul serviciilor si produselor acestor firme.

In general activitatea firmelor se adreseza populatiei, insemnand ca este important sa fie ridicate restrictiile de circulatie dar si restrictiile adresate adunarilor publice sau restrictiile specifice unor domenii precum organizari de evenimente. Specificul activitatii acestor firme necesita in multe cazuri prezenta salariatilor la locul de munca in cele mai multe dintre cazuri, in aceste cazuri telemunca nu este o solutie pentru firmele mici.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

Pandemia nu influenteaza din pacate doar situatia actuala a firmelor, planurile de dezvoltare viitoare a firmelor sunt si ele afectate. Pentru a traversa aceasta perioada dificila firmele au nevoie de masuri de sprijin, o parte din masuri tin de capacitatea lor de a se adapta, iar ei stiu asta. Mai buna planificare a fluxului de numerar, reducerea cheltuielilor fixe, diversificarea gamei de produse, digitalizarea activitatii sau crearea de parteneriate sunt cateva din principalele masuri identificate de firme pentru a rezista in perioada de criza.

Cele mai optime masuri pentru a rezista in criza



Sunt vizate inasa si masuri de natura sa sprijine eforturile firmelor, accesul la fonduri europene, la credite pentru investitii sau extinderea termenelor de plata sunt doar cateva din masurile identificate de firme ca fiind importante pentru depasirea crizei.

Riscul de incetare a activitatii generat de prelungirea pandemiei este foarte ridicat in cazul intreprinderilor micro, este nevoie de mai mult sprijin pentru a pastra active aceste companii si in special pentru a pastra locurile de munca create in cadrul acestora.

La nivel local pastrarea in viata a firmelor mici care sunt viabile este esentiala pentru reluarea ciclului de crestere economica si pentru a stopa degradarea nivelul de trai al populatiei locale.

Efortul pentru a supravietui acestei perioade de criza este deopotriva semnificativ atat in cazul firmelor dar si in cazul celorlalte segmente ale vietii economice si sociale. Intreprinderilor micro le va fi mai usor sa depaseasca criza daca nivelul veniturilor populatiei nu va fi afectat in mod semnificativ.





Antreprenor

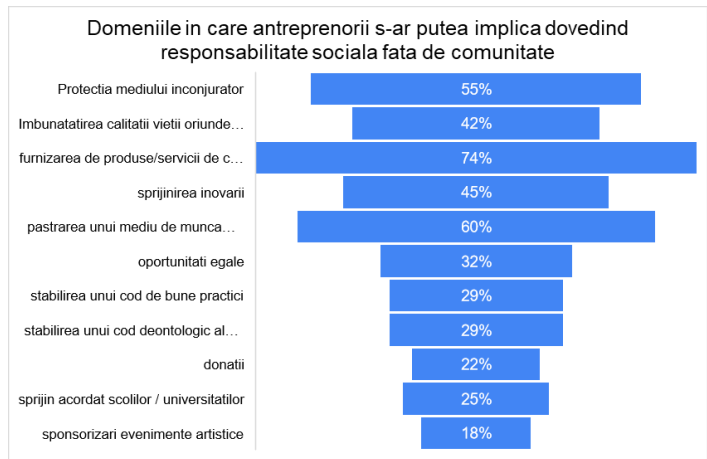
In acest sens inclusiv microintreprinderile au un rol essential in a dovedi responsabilitate sociala si in a se implica in diverse activitati pentru a sprijini dezvoltarea comunitatii locale.

De modul in care comunitatea locala reuseste sa depaseasca aceasta perioada de criza depind si sansele de supravietuire a companiilor.

Furnizarea unor produse sau servicii de calitate, pastrarea unui mediu de munca sanatos sau protectia mediului sunt principalele domenii in care firmele considera ca s-ar putea implica.

Pentru a putea sprijini dezvoltarea comunitatii in care functioneaza firmele mici au nevoie ele insele de un mediu de dezvoltare favorabil.

Reducerea procedurilor administrative, accesul la finantare, politici concurentiale corecte, accesul la retele locale sau nationale, sprijin pentru cercetare si inovare, imbunatatirea accesului la piete sau programe de dezvoltare a competentelor si atitudinilor antreprenoriale sunt doar cateva din directiile in care se poate interveni prin politici publice de catre autoritatile locale si nationale, pentru a crea un mediu favorabil dezvoltarii intreprinderilor mici.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

4. IMPACTUL ÎNTREPRINDERILOR NOU ÎNFIINȚATE PRIN INTERMEDIUL PROIECTULUI ÎN MEDIUL ANTREPRENORIAL DIN REGIUNEA SUD-VEST OLTENIA

Înființarea firmelor noi din cadrul proiectului au un impact pozitiv asupra mediului antreprenorial din fiecare regiune de dezvoltare, acest lucru este evidențiat și de faptul că:

- Crește numărul de firme din fiecare regiune, ceea ce arată apetitul crescut pentru activitatea antreprenorială, un interes în creștere al românilor pentru afaceri, în ciuda provocărilor din economie, astfel antreprenoriatul a devenit o soluție viabilă pentru problemele economice din regiune
- Cum în regiunea Sud-Vest Oltenia, tendința este de a acționa pe cont propriu, întreprinderile nou înființate prin proiect vin să mai atenueze acest aspect, în cadrul proiectului firmele nou înființate sunt puse în contact și se creează o adevărată rețea de networking și parteneriate.
- Așa cum arată studiul procentul pentru investiții în cercetare- dezvoltare și inovare este unul foarte mic, 20%, iar întreprinderile nou înființate prin proiect realizează și pot realiza în viitor multe investiții care vizează cercetarea-dezvoltarea-inovarea, crescând astfel acest procent încă foarte mic.
- Cercetarea a identificat un procent mic și în ceea ce înseamnă accesarea de fonduri europene 15%, toate firmele nou înființate prin proiect sunt beneficiare de fonduri europene, acest lucru va face ca numărul firmelor din Regiunea Sud-Vest Oltenia care au accesat fonduri europene va crește. Având experiență firmele nou înființate vor putea accesa cu ușurință și alte fonduri europene în viitor.
- Cum cel mai mare procent al finanțărilor existente în Regiunea Sud-Vest Oltenia îl înregistrează finanțările de tip expansiune, 35%, acest lucru se va plia și pentru firmele nou înființate, după perioada de demarare vor avea nevoie de finanțări pentru dezvoltarea afacerilor lor, pentru diversificarea produselor și serviciilor





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

- Implicarea autorităților pentru acordarea de beneficii fiscale este una medie, însă creșterea numărului de firme din Regiunea Sud-Vest Oltenia și a nevoilor acestora poate determina o implicare mai mare din partea autorităților publice locale.
- Cel mai mic procent în ceea ce privește modalitățile de sprijin coordonat accesat de către antreprenori este mentoratul, doar 19 %. Firmele nou înființate prin proiect au beneficiat de sesiuni de mentorat ceea ce va face ca și acest tip de sprijin să fie mai des utilizat de către antreprenorii din regiuni.
- De asemenea, firmele înființate prin proiect au ca și antreprenori persoane care au participat la cursuri specializate de antreprenoriat ceea ce va determina existența în regiuni a unor firme conduse de oameni specializați.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

5. CONCLUZIILE SI RECOMANDARILE ANALIZEI REGIUNII SUD-VEST OLTENIA

CONCLUZII

1. Regiunea Sud-Vest Oltenia are unul dintre cele mai mici valori ale PIB pe locuitor angrenand sub 10% din resursele umane totale existente la nivel national
2. In Regiunea Sud-Vest Oltenia isi desfasoara activitatea aproximativ 7% din companiile active din Romania
3. Judetul Dolj, este judetul cel mai bine reprezentat din punct de vedere economic din Regiunea Sud-Vest Oltenia, aici aflandu-se aproximativ 37% din companiile active din Regiunea Sud-Vest Oltenia. Acesta reprezinta motorul economic al regiunii.
4. Peste 90% din IMM-urile active din Regiunea Sud-Vest Oltenia sunt reprezentate de microintreprinderi
5. Cele mai importante 3 sectoare de activitate: Comert, Transport si Depozitare si Activitati profesionale reprezinta peste 50% din intreprinderile micro existente la nivelul Regiunii Sud-Vest Oltenia
6. Din punct de vedere al cifrei de afaceri in Regiunea Sud-Vest Oltenia se realizeaza putin peste 5% din cifra de afaceri realizata la nivel national
7. Peste 50% din cifra de afaceri realizata de microintreprinderile din Regiunea Sud-Vest Oltenia este generata de sectorul Comert
8. Numarul mediu de salariatii din intreprinderile nou create este 2 salariatii
9. Regiunea Sud-Vest Oltenia nu sta foarte bine la capitolul inovare avand un procent de doar 5% din firmele mici care sunt interesate de acest domeniu (sub media tarii de 13%).
10. Rata de supravietuire a firmelor dupa primul an del a infiintare este mai mic decat media nationala, de doar 56,9%.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor 2020

11. Din punct de vedere al repartizării pe sexe, 64,3% dintre antreprenorii din Regiunea Sud-Vest Oltenia sunt barbati, doar 35,7% fiind femei.
12. Majoritatea intreprinderilor noi in Regiunea Sud-Vest Oltenia sunt infiintate de catre antreprenori cu varste sub 39 de ani.
13. In cadrul proiectului Antreprenor 2020 cea mai pondere a persoanelor inscrise o reprezinta persoanele cu domiciliul in judetul Dolj, la polul opus aflandu-se judetul Mehedinti.
14. In cadrul proiectului Antreprenor 2020 un sfert din firmele infiintate isi desfasoara activitatea in sectorul Industriei prelucratoare
15. In general activitatea firmelor infiintate se desfasoara in sediul social sau la terti, doar 14% din firmele infiintate au deschis puncte lucru in care isi desfasoara activitatea
16. La nivelul proiectului interesul pentru antreprenoriat s-a manifestat in general la nivelul celor aflati cu prioritate in grupa de varsta 31 – 40 ani
17. Peste 75% din firmele din cadrul proiectului Antreprenor 2020 au fost infiintate de un antreprenor aflat in grupa de varsta 31 – 50 ani
18. 85% din intreprinderile create au intre 2 si 3 salariati
19. 57% din firmele infiintate in cadrul proiectului sunt conduse de o femeie
20. Aproximativ 29% din firmele infiintate in cadrul proiectului au mai mult de 50% salariati femei
21. Peste 70% din intreprinderile create isi desfasoara activitatea la nivel local, prestand servicii sau realizand produse pentru piata locala la nivelul judetului, aprox 30% insa au reusit sa-si extinda activitatea si a-si comercializeze produsele si serviciile si la nivelul altor judete.
22. Intreprinderile infiintate in cadrul proiectului tind catre utilizarea strategiilor de dezvoltare, acestea fiind cunoscute in special de directorul general al firmei
23. 35% din firmele din cadrul proiectului s-au orientat catre nise de piata cu o reprezentare mai redusa a concurentei
24. Peste 78% din firme au mentionat ca au in intentie dezvoltarea si lansarea unor noi produse sau noi servicii
25. Doar 26% din firmele infiintate in cadrul proiectului si-au trimis personalul la cursuri de formare.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

26. Peste 49% din firmele intervievate considera ca revenirea din criza se va produce in cel putin 12 luni, doar 28% considera ca revenirea va fi mai rapida, respectiv 6 luni, in timp ce peste 26% considera pentru a ne reveni vom avea nevoie de cel putin 2 ani.

RECOMANDARI

- Asa cum este fondul ONG sa existe fondul pentru antreprenoriat tanar care sa vina sa recunoasca si sa finanteze proiectele care se remarca
- Scutire impozit imobil pentru putinele organizatii care au ca activitate de baza sustinerea antreprenoriatului local
- Consultari periodice ale autoritatilor locale cu comunitatea de startups active si relevante
- Conectare cu relatiile externe ale autoritatilor locale in vederea legarii de parteneriate pe antreprenoriat cu orasele infratite dar nu numai
- Proiecte derulate in cadrul altor Programe cu finantare nerambursabila
- Accesare de programe pentru digitalizare companiei
- Orientare catre atragerea de capitaluri de risc
- Recomandam sa se ofere un focus maxim pe zona de atragere a capitalului de risc – local sau international
- Folosirea platformelor de crowdfunding la nivelul regiunii de dezvoltare
- Lansarea obligatiilor municipale,
- Board antreprenorial in cadrul autoritatilor locale,
- Promovarea business angelilor locali, investitiile in oras si in zona metropolitana
- politică orizontală pentru IMM-uri, favorabilă incluziunii, coerentă și eficientă, pentru a asigura o politică eficientă pentru IMM-uri, cu luarea în considerare a nevoilor tuturor subgrupurilor de IMM-uri;





Antreprenor

- Valoarea adăugată a UE: Concentrarea pe solutii cu o valoare adăugată reală pentru obiectivele majore comune;
- Subsidiaritatea: Respectarea împărțirii competentelor între UE și statele membre;
- Aplicarea principiilor reglementării inteligente pentru îmbunătățirea calitatii legislației existente și asigurarea faptului că noua legislație este cea mai bună posibil: conceperea și elaborarea normelor cu respectarea principiilor subsidiarității și proportionalității, la cel mai înalt nivel calitativ posibil, evaluarea beneficiilor și a costurilor legislației existente (note de impact), scutiri de obligații pentru anumite întreprinderi, în special microîntreprinderi și întreprinderi mici;
- Concentrare asupra IMM-urilor: o atenție specială acordată nevoilor specifice ale IMM-urilor în toate etapele de elaborare a politicilor (aplicarea principiului "Gânditi mai întâi la scară mică" și trecerea la principiul „Actionati mai întâi la scară mică” („Act small first”));
- Testul tMM: Aplicarea completă și sistematică a testului IMM obligatoriu pentru fiecare nou proiect de act normative;
- Soluții practice și pragmatice: luarea în considerare a intereselor tuturor actorilor prin abordări pragmatice, abordări practice pentru rezolvarea problemelor; sprijin pentru buna funcționare a soluțiilor existente;
- legislație mai clară și mai accesibilă, evitarea birocratiei inutile: drepturile și obligațiile să fie exprimate într-un limbaj simplu, facilitarea punerii în aplicare și asigurarea respectării, simplificarea, codificarea, reformarea și consolidarea prevederilor deja existente, îmbunătățirea accesului electronic la întregul corpus legislativ al UE; încurajarea statele membre să consolideze legislația națională care transpune legislația UE și să o pună la dispoziția publicului în format electronic, inclusiv prin intermediul portalului EUR-Lex;
- Planificarea consultărilor publice și colectarea de date în colaborare cu organizațiile IMM-urilor pentru a le oferi ocazia de a organiza discuții și contribuții din partea IMM-urilor pe teren;





Antreprenor

- Fișe simplificate de informații (maximum 2-3 pagini) pentru fiecare consultare, inclusiv un scurt context, inițiativa propusă, o estimare a modului în care IMM-urile sunt vizate și impactul proiectului, traduse în toate limbile oficiale și ușor de accesat;
- Utilizarea fondurilor europene pentru a consolida capacitatea organizațiilor IMM-urilor;
- Diferențierea între observațiile individuale și răspunsurile coordonate de organizațiile reprezentative ale IMM-urilor la consultările publice;
- Integrarea dimensiunii IMM-urilor în toate politicile comunitare și în procesul legislativ;
- Realizarea unei strategii de simplificare administrativă la toate nivelurile și stabilirea unei noi metode de consultare cu diferitele tipuri de IMM-uri și organizațiile intermediare care le reprezintă;
- Asigurarea că legislația de la toate nivelurile ia în considerare specificul și nevoile diferitelor tipuri de IMM-uri și aplică:
 - principiul "gândiți mai întâi la scară mică";
 - principiul proportionalității;
 - principiul "o singură dată" ;
 - principiul de salvagardare;
 - testul competitivității;
 - extinderea competențelor reprezentantului IMM
 - crearea unui Ombudsman pentru IMM - uri pentru piața unică;
- Sprijinirea activităților de asistență și consultanță ale organizațiilor intermediare ale IMM-urilor;
- Simplificarea legislației UE și reducerea sarcinilor administrative: continuarea exercitiului REFIT pentru a se asigura că legislația este adecvată scopului, cu stabilirea ca obiectiv-tintă reducerea formalităților administrative cu 20% până în 2024, care să genereze economii pentru societățile europene cu o reducere de minim 15%:
- simplificarea sistemului taxei pe valoarea adăugată pentru întreprinderile mici, reguli uniforme transparente, simple, la nivelul UE, pentru activitățile transfrontaliere;
- simplificarea normelor privind ajutoarele de stat;





Antreprenor

- simplificarea legislației UE privind protecția consumatorilor: introducerea simplificărilor necesare urgente în materie de protecție a consumatorilor, în special reducerea și simplificarea cerințelor de informare pentru comercianți;
- simplificarea normelor privind protecția datelor pentru IMM-uri;
- standardizare și reducerea sarcinilor administrative/a termenelor;
- Îmbunătățirea punerii în aplicare a legislației UE: implementarea consecventă a legislației UE în statele membre, „acțiunea preventivă”
- acordarea unei mai mari atenții punerii în aplicare și asigurării respectării în cadrul evaluărilor impactului atunci când se concepe o nouă legislație, inclusiv acordarea de sprijin statelor membre pentru transpunere; aplicarea reglementărilor existente, în loc de noi prevederi legale;
- Definiția întreprinderilor mici și mijlocii: menținerea criteriilor valorice actuale, însă cu reglementarea unor ferestre mediane suplimentare: flexibilitate pentru ca IMM-urile să poată alege pe care dintre cele trei criterii să le îndeplinească (orice revizuire a definiției ar trebui să se bazeze pe o evaluare a efectelor modificărilor propuse asupra politicilor și programelor UE privind IMM-urile și, în special, asupra contribuției acestora la creșterea economică și la crearea de locuri de muncă și în strânsă cooperare cu organizațiile de IMM-uri de la nivel european, național și regional);
- Evitarea suprareglementării („gold-plating”), prin interpretarea clară a legislației UE, instituirea unor sisteme de soluționare a litigiilor și de corectare a interpretărilor greșite, elaborarea de „note explicative pentru IMM-uri” și a unui vademecum care să sintetizeze și să clarifice informațiile relevante pentru IMM-uri, sarcinile administrative și de reglementare inutile reprezentând obstacole în calea maximizării beneficiilor și minimizării costurilor;
- Instituirea unui „Grup consultativ pentru IMM-uri” cu caracter interinstitucional, împreună cu organizațiile reprezentative ale IMM-urilor, pentru a monitoriza și a raporta despre planurile de lucru specifice privind politicile și programele orizontale și intersectoriale ale IMM-urilor.



Antreprenor

Recomandari pentru clusterelor din regiunea Sud-Vest Oltenia:

- Atragerea de cat mai multe IMM-uri in cluster, pe baza unei selectii, concentrata pe
-capacitatea de inovare si flexibilitate in colaborarea in proiecte europene
-tragerea unor universitati /facultati/institute de CDI/centre de formare profesionala, dar si a societatii civile (ONG), banci
- Specializare cat mai concentrata pe competentele clusterului care sa conduca la integrarea in lanturi de valoare globala
- Organizarea de intalniri periodice pentru initierea unor proiecte comune si prezentarea povestilor de succes –mai ales in internationalizare
- Website de promovare a clusterului (bilingv)
- Participari la targuri si expozitii nationale si internationale cu stand propriu
- Introducerea unui sistem IT la nivelul clusterului (intranet) pentru imbunatatirea comunicarii intre EMC si membrii si EMC si terti
- Elaborarea unei strategii pentru orase inteligente cu integrarea mai multor concept moderne
- Elaborarea si actualizarea periodica a strategiilor (de dezvoltare; de internationalizare, marketing, promovare, branding, networking) cu toti membrii clusterului
- Etichetarea clusterelor pentru cresterea vizibilitatii internationale si pentru imbunatatirea activitatii de management a clusterului etc

SPRIJINIREA ȘI PROMOVAREA ANTREPRENORIALITĂȚII, prin:

- Sprijinirea start-up-urilor, cu accent pe sectoarele cu potențial creativ și în mediul rural;
- Sprijinirea dezvoltării educației antreprenoriale la toate nivelurile de învățământ și stimularea antreprenoriatului social;
- Programe de sprijin antreprenorial (tutorat/mentorat, asistență/consiliere, role models etc.), inclusiv pentru grupurile sociale vulnerabile/defavorizate (de exemplu, femeii antreprenor, tineri, imigranți legali, șomeri, persoane ieșite din sistemul de protecție socială, persoane cu



Antreprenor

dizabilități etc.);

- Facilitarea înființării de structuri moderne de sprijinire a afacerilor și perfecționarea celor existente (de exemplu, incubatoare/acceleratoare și centre/hubs de afaceri, parcuri tehnologice/software și industriale, clustere/poli de excelență, centre de design, centre de producție locală, servicii de consultanță în afaceri etc.);
- Platforma online de orientare și consiliere;
- Promovarea comportamentului etic în afaceri și sprijinirea întreprinzătorilor onești care doresc să înceapă o afacere;
- Organizarea de evenimente și campanii media;
- Platforme pentru start-upuri și IMM-uri;
- Extinderea implementării Programului „firmă de exercițiu” și „întreprindere simulată”;

ACCESUL IMM-URILOR LA FINANȚARE ADECVATĂ, prin:

- Sprijinirea creării, operaționalizării și dezvoltării de mecanisme și instrumente pentru finanțarea IMM-urilor (inclusiv intermediari financiari), care să implice și investitori privați;
- Sprijinirea creării și dezvoltării de rețele de investitori privați;
- Derularea de proiecte cu finanțare UE, în parteneriat public-privat;
- Vehicul tip Venture capital, pentru finanțarea companiilor la început de drum;
- Programe care să implice și finanțatorii privați;
- Sporirea accesibilității fondurilor de microcreditare a IMM-urilor, aparținând unor categorii sociale dezavantajate (femei, tineri, persoane cu dizabilități etc.)



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

IMM-URI INOVATOARE:

- Încurajarea transferului tehnologic;
- Dezvoltarea competențelor profesionale și manageriale ale managerilor companiilor private;
- Dezvoltarea serviciilor de consultanță de afaceri pentru IMM-uri;
- Dezvoltarea unui sistem de sprijin pentru inovare la nivel național;
- Încurajarea cooperării tehnico-economice a IMM-urilor cu marile întreprinderi, mai ales în domeniul inovării tehnologice și comerciale;
- Sprijinirea valorificării avantajelor competitive ale IMM-urilor cu potențial de dezvoltare extensivă și promovarea avantajelor obținerii dreptului de proprietate intelectuală/industrială/comercială;
- Susținerea implementării/certificării sistemelor de management, precum și a certificării voluntare a produselor și/sau obținerii etichetei ecologice pentru produse și servicii;
- Sprijinirea conectării IMM-urilor la rețelele de CDI;

ACCESUL LA PIETE ȘI INTERNAȚIONALIZAREA IMM-URILOR, prin:

- Susținerea dezvoltării comerțului electronic și a altor forme de afaceri online;
- Stimularea formării și dezvoltării de rețele de afaceri – incubatoare de afaceri, acceleratoare de afaceri;
- Întărirea capacităților IMM-urilor pentru participarea la activitățile comerciale naționale și internaționale;
- Stimularea utilizării tehnologiei informației și comunicațiilor în activitatea IMM-urilor;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Antreprenor

6. BIBLIOGRAFIE

1. CARTA ALBĂ A IMM-URILOR DIN ROMÂNIA 2019, RAPORT DE CERCETARE NR.17, Consiliului Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România
2. BAROMETRUL AFACERILOR DE TIP START-UP DIN ROMÂNIA, Ediția a treia, martie 2019, EY desemnează organizația globală de firme membre ale EY Global Limited (EYG) https://www.eyromania.ro/assets/Studies/239212d699/EY_Barometrul-afacerilor-de-tip-startup_2019.pdf
3. Raportul european - EUROPEAN SMEs according to the Annual Report on European SMEs 2018/2019, Comisia europeană
<file:///C:/Users/Denisa/Desktop/Cercetare%20regiuni/Infographics%20for%20the%20Annual%20report%202018-2019.pdf>
4. Raport EUROSTAT - Small and medium-sized enterprises: an overview 2019
<https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/EDN-20191125-1>
5. Raportul Doing Business 2019 – Entrepreneurship/ Training for Reform, Banca Mondială
<https://www.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/entrepreneurship>
https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf
6. Studiu iVOX despre antreprenoriatul la romani 12.03.2019, Raiffeisen Bank
<https://www.raiffeisen.ro/despre-noi/media/comunicate-de-presa/2019/studiu-ivox-despre-antreprenoriatul-la-romani/>
7. SEMESTRUL EUROPEAN – FIȘĂ TEMATICĂ ACCESUL ÎNTRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII LA FINANȚARE
https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_small-medium-enterprises-access-finance_ro.pdf
8. Studiul ”PERCEPȚIA ANTREPRENORILOR ASUPRA ACCESULUI LA FINANȚARE”, realizat de Ernst Young România





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Antreprenor

9. Comunicat de presă “Facilitățile fiscale au dat roade” 09.09.2019, Ziarul Financiar
<https://www.zf.ro/banci-si-asigurari/facilitatile-fiscale-au-dat-roade-plus-22-pentru-constructii-pe-trimestrul-ii-iar-investitiile-au-crescut-cu-peste-12-in-prima-jumatate-a-lui-2019-pib-ul-romanesec-a-avut-un-avans-de-4-7-18375536>
10. Comunicat de presă 24.02.2020 - INOVAȚIA ÎN ÎNTREPRINDERILE DIN MEDIUL DE AFACERI ÎN PERIOADA 2016-2018, Institutul Național de Statistică
11. DATE STATISTICE – Oficiul Național al Registrului Comerțului -
<https://www.onrc.ro/index.php/ro/statistici>



Antreprenor 2020

Proiect implementat de:



Asociația CCMP Europroject

Str. Mihai Eminescu, nr. 35, Slatina, jud. Olt
Tel.: 0249.420.098 / Fax: 0249.410.994
E-mail: office@europroject.org.ro
www.europroject.org.ro

În parteneriat cu:



Ministerul pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat

Str. Poterași nr. 11, Sector 4, București
Tel.: 0765.245.314
E-mail: directia.imm@imm.gov.ro
www.imm.gov.ro



Blocul Național Sindical

Str. Turturelelor, nr. 11A, Sector 3, București
Tel.: 0213.162.798, 0213.162.799 / Fax: 0213.162.801
E-mail: bns@bns.ro
www.bns.ro

Proiectul este cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020.

Editorul materialului: CCMP Europroject

Data publicării: Decembrie 2020

Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României.