



RODICA LUPU
coordonator

Barometrul mediului de afaceri din regiunea Nord Est 2020

Colecția INNOVENTURE



București, 2020

RODICA LUPU
coordonator

Barometrul mediului de afaceri din regiunea Nord Est 2020

Colecția INNOVENTURE

București, 2020

Titlul cărții: Barometrul mediului de afaceri din regiunea Nord Est 2020

Loop Operations - INGENIUS Print, 2020

Toate drepturile asupra prezentei lucrări aparțin editurii Ingenius Print. Reproducerea integrală sau parțială a textelor sau ilustrațiilor este posibilă numai cu acordul prealabil scris din partea editorului.

tel: +40 722 457 677

e-mail: office@ingenius-hub.eu

Bibliogr.

ISBN 978-973-0-33236-0

COORDONATOR: Drd. Rodica Lupu

COLECTIV CERCETARE: Liliana Agheorghicesei, Nicoleta Mușat, Cătălin Radu, Mihaela Stroe,
Carmen Ungureanu

REDACTOR: Carmen Ungureanu

CORECTURĂ: Nicoleta Mușat

DESIGN: Alexandru Bălan, Casandra Bodron

DTP: Casandra Bodron

Anul 2020 va rămâne în memoria colectivă și în istorie ca un an de cotitură din punct de vedere al relațiilor economice și sociale. Este un an care marchează declanșarea unor transformări ireversibile, care ar fi urmat să se producă oricum, dar poate mult mai lent.

Mediul de afaceri global și, prin urmare, și cel românesc, aștepta oricum criza economică, însă nimic nu prevestea o criză de asemenea proporții și cu consecințe în atâtea planuri ale societății și vieții noastre. În mijlocul vacarmului și al îngijorării generalizate, un ochi obiectiv și rece poate vedea și partea bună a lucrurilor și, cu puțin efort de (re)construcție, se poate identifica firul roșu al sustenabilității economice și sociale în modele de cooperare deja constituite, unele maturizate, încă dinaintea crizei.

După un efort masiv de cercetare și sondare a IMM-urilor și microîntreprinderilor din România, realizat din chiar mijlocul crizei, în timpul stării de urgență, am identificat, la Ingenius Hub, alături de parteneri din rețeaua Ingenius Net, dar și alți parteneri descoperiți cu acest prilej, principalele probleme cu care se confruntă antreprenorii români, dar și mijloacele care pot fi accesate ca puncte de sprijin pentru refacere. Împreună cu peste 150 de organizații, am realizat consultări cu guvernul pe teme legate de industriile cele mai puternic afectate și am putut identifica peste 120 de măsuri de redresare, pe care le-am înaintat guvernului într-un memorandum comun, semnat și asumat de 60 de organizații: patronate, companii, universități, clustere, asociații de IMM-uri. Acesta a fost demersul de criză.

Dar după impact, în timpul convalescenței, avem nevoie să ne sprijinim reciproc, avem nevoie să ne refacem încrederea în piață și unii în alții.

Cele două publicații pe care le propunem ca instrumente de orientare, în continuarea ghidurilor noastre pentru inovare, publicate în 2019, au ca scop să indice modele de afaceri de succes, să fixeze strategiile naționale care vor configura modul în care se alocă resursele financiare gestionate de stat și care, cu siguranță, vor fi o supapă importantă pentru multe companii, dar și să inventarieze diferite tipuri de microclimate de suport pentru antreprenori, în toate formele în care acestea au căpătat contur în România, de la spații de co-working la acceleratoare, de la incubatoare la parcuri tehnologice, clustere și alte forme de asociere care permit cooperarea și sprijinul reciproc între companii și alte tipuri de stakeholderi. Fără a fi exhaustive și fără pretenția de a se constitui într-un reper absolut, aceste lucrări sunt instrumente de lucru pe care le considerăm utile tuturor antreprenorilor, cu precădere în acest context.

Considerăm că este esențial ca orice antreprenor să cunoască toate aceste forme de cooperare, pentru a le putea accesa și utiliza la nevoie, dar și pentru a ieși din zona de confort și din izolare, din paradigma individualistă în care stagnăm și pe care, cu prilejul nefericit al acestei crize, suntem nevoiți să o abandonăm pentru a adopta o paradigmă a co-creației, a inovării deschise, a cooperării constante la care suntem somați atât de instabilitatea economică, cât și de deteriorarea relațiilor sociale, dar și a planetei însăși, pe care ne-am obișnuit să o neglijăm.

Ne aflăm în prag de bilanț și bilanțul e negativ. Exploatarea, și nu valorificarea resurselor, a fost, în fapt, ecuația principală a secolului XX. Fie că a fost vorba de resurse naturale sau umane, acestea au fost exploatare fără o bază morală solidă. Pentru a ne regăsi direcția, pentru a recalibra barometrul relațiilor economice și sociale, este imperios necesar să ne vedem unii pe alții, să ne întâlnim ca în agora ateniană și să reconsiderăm foarte serios și responsabil comportamentele pe care la adoptăm ca antreprenori și ca locuitori ai cetății. Criza e un prilej să ne reinventăm și propunerea noastră este să o facem împreună.



Rodica Lupu, Coordonator

ECOSISTEMUL INGENIUS HUB

Spații de co-working

Oportunități de finanțare

Televiziune online – Ingenius Live

Networking – Ingenius Net

Comunitate

Educație antreprenorială

Mentorat

Programe de incubare



CAPITOLUL I

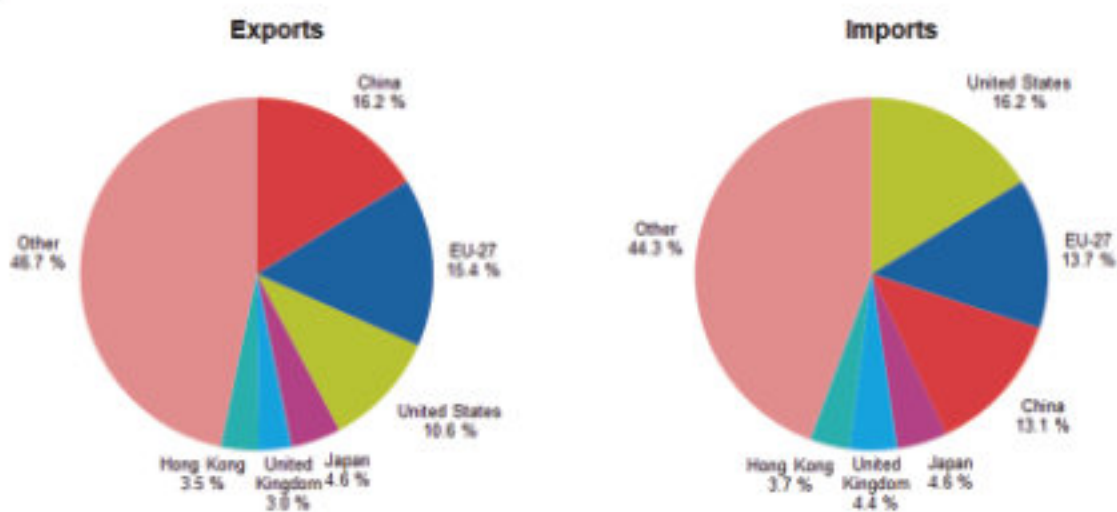
Contextul economic actual și particularitățile economiei românești în context european

1. Situația României în UE. Statistici privind import/export, domenii în care are o poziție bună și domenii în care România este mult în urmă sau necompetitivă

Conform Eurostat în anul 2018 UE-27 desfășura aproximativ 15 % din comerțul mondial cu mărfuri. Valoarea comerțului internațional cu mărfuri este semnificativ mai mare decât cea a serviciilor (de aproximativ trei ori), ceea ce reflectă natura anumitor servicii care constituie un obstacol în calea comerțului transfrontalier al acestora.

Import and export shares for main trading countries, 2019

(%)



Source: Eurostat (online data code: ext_it_introeu27_2020) and UNCTAD

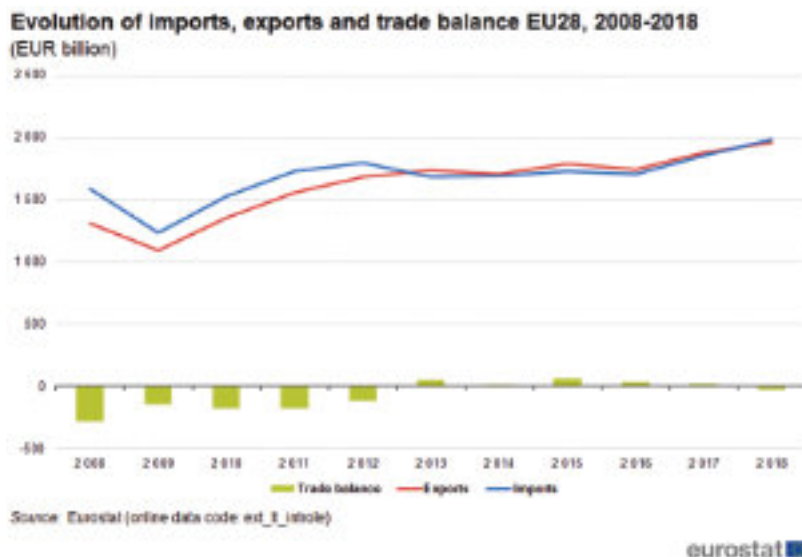
eurostat

În 2018, UE-27, Statele Unite și China au reprezentat 42 % din comerțul mondial cu mărfuri.

În 2019, principalul partener de export al UE-27 a fost SUA, iar principalul partener de import a fost China.

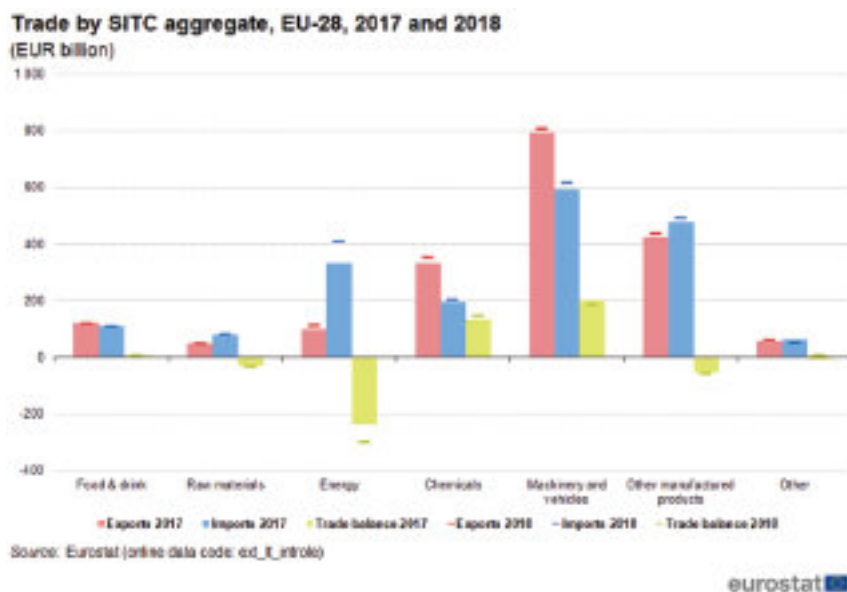
În 2019, utilajele și vehiculele au reprezentat mai mult de 41 % din exporturile UE-27 și 33 % din importurile UE-27.

Evoluția comerțului EU-28 între 2008-2018 pe categorii de produse:



În 2008 Uniunea Europeană a avut un deficit al comerțului cu bunuri de 276 de miliarde EUR. Rata medie anuală de creștere a exporturilor UE a fost de 5,8 % între 2008 și 2013. Între 2013 și 2018, rata de creștere a importurilor (3,3 %) a fost ușor mai mare decât în cazul exporturilor (2,4 %) care a condus la un deficit comercial de 23 de miliarde EUR în 2018. **Pe parcursul întregii perioade, rata de creștere a comerțului cu bunuri din UE a fost de 4,1 % pentru exporturi și de 2,2 % pentru importuri.**

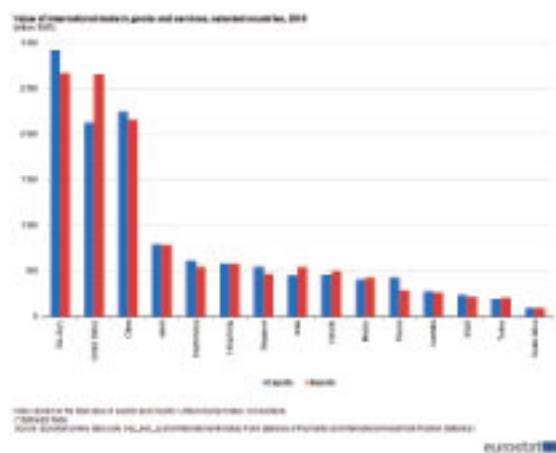
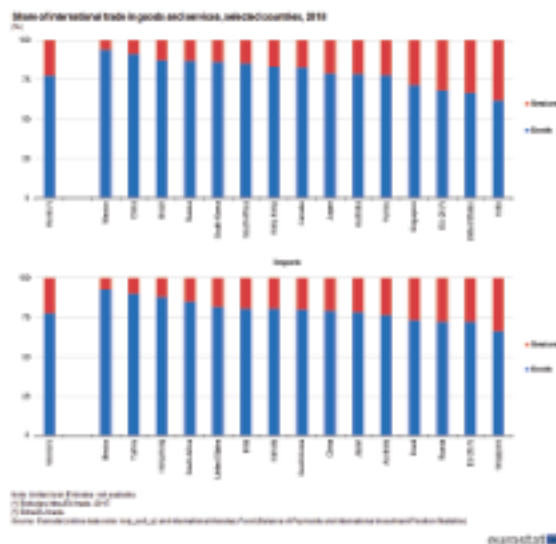
Comerțul UE-28 pe grupe de produse:



În 2018, **mașinile și vehiculele** au reprezentat cea mai exportată grupă de produse din UE (809 miliarde EUR) și au reprezentat **41 % din totalul exporturilor, în timp ce alte produse fabricate au reprezentat 22 % și produsele chimice 18 % (356 miliarde EUR).**

Produsele fabricate (produse chimice, mașini și vehicule și alte produse fabricate) au făcut, de asemenea, cea mai mare parte a importurilor UE (67 %) în 2018. UE a fost cel mai mare importator de energie (21 % în valoare de 412 miliarde EUR) înaintea Chinei (294 miliarde EUR) și a Statelor Unite (204 miliarde EUR).

În 2018 UE a avut un deficit comercial cu produse primare (alimente și băuturi, materii prime și energie) și un excedent comercial cu produse fabricate. Deficitul în materie de produse primare s-a datorat în mare parte deficitului energetic (298 miliarde EUR) și, într-o măsură mai mică, materiilor prime (31 de miliarde EUR), înregistrând în același timp un mic excedent în alimente și băuturi (9 miliarde EUR). **Excedentul de bunuri fabricate a provenit de la mașini și vehicule (190 de miliarde EUR) și produse chimice (152 de miliarde EUR).**



Fluxurile comerciale pentru comerțul internațional cu bunuri și servicii:

În 2017, mărfurile au reprezentat aproximativ trei sferturi (76,6 %) din comerțul total al lumii. Sunt disponibile date mai recente pentru fiecare țară în parte, iar în 2018, ponderea mărfurilor în totalul exporturilor a atins un nivel maxim de 94,0 % în Mexic și de 91,2 % în China. În schimb, ponderea relativă a serviciilor în totalul exporturilor a fost mult mai pronunțată în UE-28 (31,7 % din total) și în Statele Unite (33,1 %), atingând un nivel ridicat de 38,2 % în India.

Comerțul internațional cu bunuri și servicii:

În 2018, comerțul internațional cu bunuri și servicii a reprezentat **17,6 % din PIB-ul UE-28**.

Raportul prezentat în figura 2 se bazează pe valoarea medie a exporturilor și importurilor în raport cu PIB-ul și oferă un mijloc de analiză a **"adâncimii" globalizării sau a "deschiderii" economiilor individuale**.

Intensificarea liberalizării comerțului începând cu 1990 a oferit un stimulent pentru comerțul internațional cu bunuri și servicii. În cadrul UE-28, raportul dintre comerțul internațional cu bunuri și servicii și PIB a crescut de la 14,9 % în 2008 la 17,6 % până în 2018, confirmând astfel că comerțul cu bunuri și servicii creștea într-un ritm mai rapid decât economia globală a UE-28.

Această schimbare relativă poate fi atribuită, cel puțin parțial, importanței crescânde a comerțului cu bunuri intermediare, care a fost determinată de niveluri mai ridicate de externalizare internațională pe măsură ce au fost stabilite lanțuri de Producție la nivel mondial.

Despre România

În 2018 România a reușit să exporte în țările lumii de peste *67 miliarde de euro*, mai mult cu circa 5 miliarde față de 2017, dar semnificativ mai puțin decât a reușit să importe din alte state, **83 de miliarde de euro** - adică o diferență în minus de circa 15 miliarde de euro. De departe cele mai mari schimburi sunt cu Germania, peste 15 miliarde export și aproape 17 miliarde import. Singura țară cu care România are un bilanț de peste 1 miliard de euro în favoarea sa este Marea Britanie, în timp ce alți mari parteneri cu care țara noastră e pe plus sunt Statele Unite, Franța, Republica Moldova, Egipt și Norvegia.

De cealaltă parte, țara noastră este pe minus față de Turcia, China, Austria, Polonia și Bulgaria.

Export în 2018: 67.733.138.000 euro

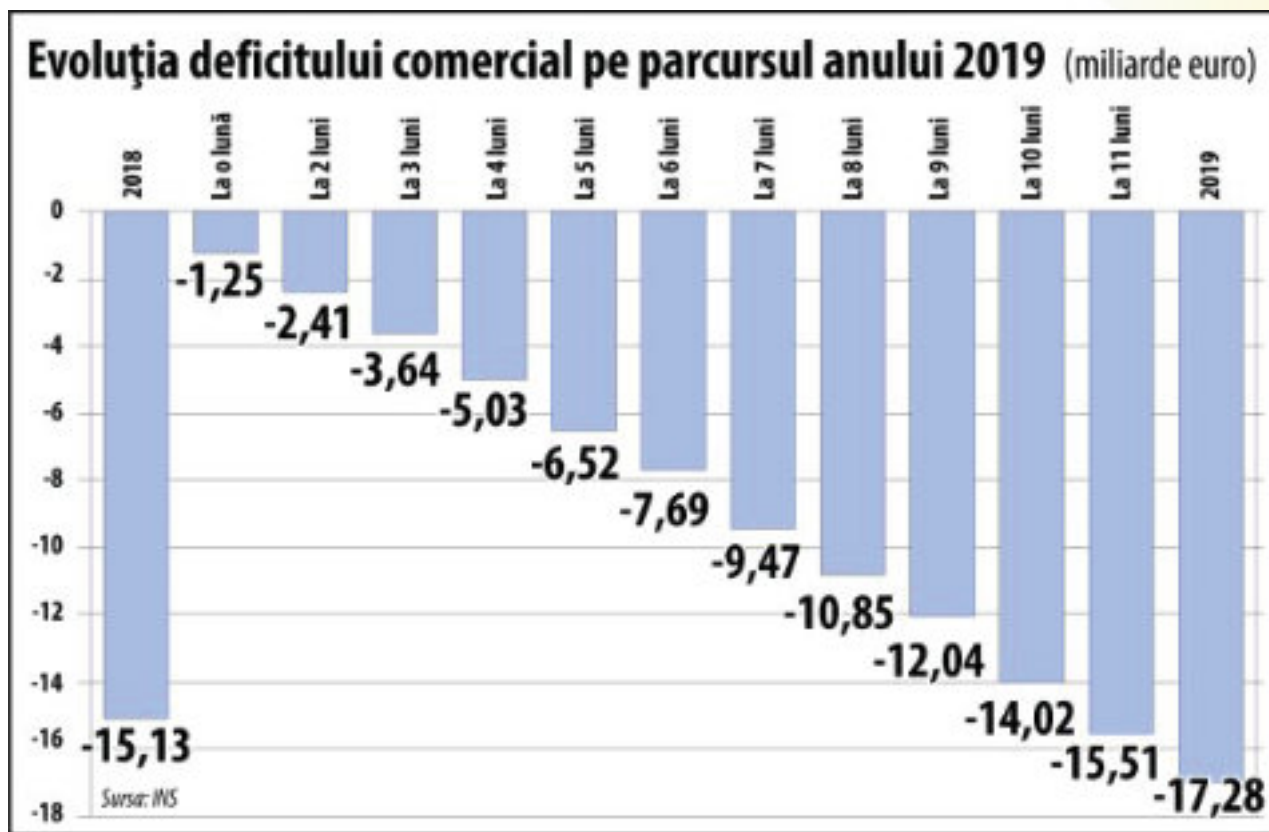
Export în 2017: 62.644.081.000 euro

Import în 2018: 82.866.827.000 euro

Import în 2017: 75.603.930.000 euro

Diferență Export/Import 2018: -15.133.689.000 euro

Sursa date: Institutul Național de Statistică.



Conform unei analize a *președintelui Asociației Naționale a Exportatorilor și Importatorilor din România (ANEIR) și co-președintelui Consiliului de Export al României:*

- ritmul de creștere al exporturilor a fost inferior celui al PIB-ului;
- un record al deficitului balanței comerciale aproximativ 17 miliarde de euro;
- exporturile țării noastre în UE depășesc, în prezent, 77%, în defavoarea piețelor din restul lumii, domnia sa considerând dependența de piața comunitară îngrijorătoare, chiar dacă mărfurile noastre se dovedesc a fi competitive într-o piață extrem de concurențială, precum cea a Uniunii Europene.

Acest deficit de 17 miliarde euro, însă, nu s-a reflectat în totalitate în deficitul balanței de plăți, pe fondul creșterii exporturilor de servicii într-un ritm cu mult superior exporturilor de bunuri, unde avem o balanță excedentară, care acoperă aproape jumătate din deficitul balanței comerciale. **În prezent, exporturile de bunuri reprezintă aproximativ o treime din PIB-ul țării noastre, iar dacă adăugăm și serviciile (și este corect să le adunăm), acestea ajung la aproximativ 45%, dar oricum rămânem sub media europeană, de 54%.** Cel mai mare deficit al balanței comerciale, în valoare de aproape 11 miliarde de euro, se înregistrează în zona de produse chimice și derivate, combustibili și lubrifianți, unde România a avut capacități de prelucrare, dar au fost în mare parte abandonate și care vor trebui sprijinite pentru re tehnologizare și prelucrarea în țară a materiilor prime din domeniu (petrol și gaze).

Topurile județelor după exporturile și importurile din primele trei trimestre ale anului 2018:

Județe	Exporturi bunuri ian. - sep. (mil. euro)		Importuri bunuri ian. - sep. (mil. euro)		Balanta comerciala ian. - sep. (mil. euro)	
	Anul 2017	Anul 2018	Anul 2017	Anul 2018	Anul 2017	Anul 2018
Arges	4.439	4.605	3.356	3.483	1.083	1.122
Timis	4.724	5.097	3.949	4.375	775	722
Olt	1.091	1.201	603	638	488	563
Sibiu	2.223	2.400	1.760	1.902	463	497
Arad	2.579	2.701	2.346	2.361	232	340
Dolj	967	1.912	884	1.594	83	318
Maramures	997	1.044	726	742	271	302
Alba	1.894	1.903	1.041	1.615	853	288
Brasov	2.426	2.674	2.225	2.392	201	283
Salaș	403	464	233	265	170	200
Buzau	463	539	345	373	118	166
Tulcea	127	395	192	252	-65	143
Hunedoara	648	610	487	478	162	133
Valcea	330	364	235	244	96	120
Brails	150	264	152	147	-2	117
Bistrita-Nesaud	619	612	496	513	123	99
Caras-Severin	237	251	166	191	71	60
Botosani	245	246	213	203	32	43
Mehedinti	95	94	72	66	23	28
Vaslui	131	135	104	112	27	23
Covasna	244	238	221	217	23	22
Iasi	681	714	651	697	30	18
Gorj	42	48	34	34	8	14
Bihor	1.318	1.395	1.375	1.385	-57	10
Neamt	326	332	306	323	21	9
Dambovita	517	516	477	507	40	8
Calarasi	263	239	220	233	43	6
Ialomita	140	142	177	146	-36	-4
Vrancea	198	200	212	211	-15	-11
Teleorman	105	114	142	144	-37	-30
Satu Mare	732	734	746	795	-14	-61
Giurgiu	50	64	124	136	-74	-73
Suceava	391	407	460	492	-69	-85
Harghita	229	234	309	320	-80	-86
Galati	787	801	915	947	-127	-147
Bacau	415	447	585	653	-169	-206
Mures	680	740	952	948	-273	-208
Cluj	1.120	1.279	1.860	2.034	-740	-755
Constanta	1.450	1.507	1.905	2.470	-455	-963
Prahova	1.682	1.811	2.435	2.804	-754	-993
Ifov	1.740	1.939	4.975	5.251	-3.236	-3.312
Bucuresti	7.796	8.477	16.356	17.640	-8.560	-9.163
Nespecificat	905	963	477	476	428	488
TOTAL	46.600	50.850	55.500	60.805	-8.899	-9.955

În primele 11 luni ale anului 2018, exporturile de bunuri ale României au atins valoarea de 63,13 miliarde de euro, iar importurile s-au ridicat la valoarea de 76,55 miliarde de euro. Față de aceeași perioadă din anul 2017, conform ultimelor date publicate de INS, exporturile de bunuri au crescut cu 8,6%, în timp ce importurile au avansat cu 10,1%. Așadar, deficitul comercial a fost în creștere față de primele 11 luni ale anului 2017.

La nivel de județe, ultimele date publicate de INS se opresc la luna septembrie. Astfel, la nivel național, în primele trei trimestre ale anului 2018, exporturile de bunuri s-au ridicat la valoarea de 50,85 miliarde euro, iar importurile la valoarea de 60,81 miliarde euro. Față de primele trei trimestre din anul 2017, avansul exporturilor a fost de 9,1%, iar cel al importurilor de 9,6%. Iată că, în octombrie și noiembrie, ecartul dintre creșterea exporturilor și cea înregistrată de importuri s-a mărit. Este foarte probabil ca acest ecart să se fi mărit și în luna decembrie, lună de vârf pentru consumul populației.

Județele care au înregistrat cele mai mari exporturi și importuri în primele nouă luni ale anului 2018:

Capitala (8,48 mld. euro), Timișul (5,1 mld. euro), Argeșul (4,61 mld. euro), Aradul (2,70 mld. euro) și Brașovul (2,67 mld. euro - vezi tabelul din imagine) sunt cei mai mari exportatori ai României în primele trei trimestre ale anului 2018. La fel arată top 5 exportatori și în primele trei trimestre din 2017.

Topul importatorilor este condus tot de capitală, mai mult de un sfert din importurile de bunuri ale României (17,64 mld. euro) făcându-se prin intermediul companiilor cu sediul în București. După capitală, în top 5 importatori, mai intră județele Ilfov (5,25 mld. euro), Timiș (4,38 mld. euro), Argeș (3,48 mld. euro) și Prahova (2,8 mld. Euro)

Datele balanțelor comerciale la nivel de județe aferente primelor nouă luni ale anului 2018 ne arată că cel mai mare excedent comercial l-a înregistrat județul Argeș (1,12 mld. euro). După Argeș, în topul excedentelor comerciale urmează Timișul (722 mil. euro), Oltul (563 mil. euro), Sibiu (497 mil. euro) și Aradul (340 mil. Euro). Dintre aceste județe, doar Timișul a înregistrat o scădere a exportului net de bunuri în primele trei trimestre (de la 775 la 722 mil. euro), celelalte înregistrând creșteri.

La polul opus, cele mai mari deficite din comerțul exterior cu bunuri le înregistrau capitala (-9,16 mld. euro) și județele Ilfov (-3,31 mld. euro), Prahova (-993 mil. euro), Constanța (-963 mil. euro) și Cluj (-755 mil euro).

Datele de la nivelul județelor aferente primelor trei trimestre din 2018 ne arată că 27 de județe înregistrau o balanță pozitivă a comerțului internațional cu bunuri. Împreună, aceste județe cumulau un export net în valoare de 5,65 miliarde de euro. Capitala și celelalte 14 județe înregistrau un deficit cumulat de aproape trei ori mai mare (16,1 miliarde euro - vezi tabelul din imagine).

Ultimele date ale deficitului, cele aferente primelor 11 luni din 2018 (13,42 mld. euro), ne arată că la nivel național deja s-a depășit deficitul înregistrat în tot anul 2017 (12,96 mld. euro).

Topul celor mai mari 20 de exportatori cu capital privat românesc în 2018:

Mai exact 16-17 miliarde euro în 2018, dintr-un total de aproape 68 miliarde euro.

Aramis Invest din Baia Mare (Producție de mobilă), Oltchim din Râmnicu-Vâlcea (industria chimică) și Compa Sibiu (componente pentru industria auto) sunt singurele companii antreprenoriale cu exporturi în jurul a 100 de milioane de euro sau peste în 2018, pe baza datelor provizorii furnizate de INS.

Doar un sfert din exporturile totale ale României sunt realizate de companii deținute de antreprenori români. Mai exact 16-17 mld. euro în 2018, dintr-un total de aproape 68 mld. euro. Clasamentul marilor exportatori cu capital privat românesc include și *firme cu activități de comerț*, segment în care regăsim practic reexporturile. În principal de telefoane mobile și de medicamente. *Pharmnet Plus, Gersim Impex, Phonetastic GSM, Mairon Galați* au activități de comerț.

Companiile private românești și-au micșorat cota de piață în exporturile românești de la 30% la 27% între 2014 și 2017, în condițiile în care în aceeași perioadă valoarea exporturilor a crescut în euro cu 15%.

Mobilă, cereale și componente auto			
Topul celor mai mari exportatori cu capital privat românesc în 2018			
Poz.	Companie	Domeniu de activitate	Aționari
1.	ARAMIS INVEST	Producția de mobilă	Vladimir Iacob, Marius Șelesc
2.	OLTCHIM	Industria chimică	Ștefan Vuza
3.	COMP	Componente auto	Management și salariați
4.	CEREALCOM DOLJ	Agrobusiness	Mihai Anghel
5.	RAAL	Componente auto	Persoane fizice
6.	TAPARO	Producția de mobilă	Ioan Filip
7.	PHARMNET PLUS	Comerț farma	Bogdan Nicolae Pavel
8.	PRUTUL	Agrobusiness	Marian Andreev
9.	CASA NOASTRĂ	Materiale de construcții	Ștefan Cherciu, Cosmin Ionescu
10.	REMATHOLDING CO.	Recuperare materiale reciclabile	Mihai Sofian (50%), Scholz Germania (50%)

SURSA: clasament realizat pe baza datelor de la INS. Datele au fost preluate din top 500 exportatori în 2018, date provizorii. INS nu furnizează valoarea exporturilor pe fiecare companie în parte.

Construcția de automobile și piese auto, industria prelucrătoare, agricultura și software-ul sunt câteva dintre sectoarele care vor asigura depășirea pragului istoric la exporturi de 70 de miliarde de euro, arată o analiză privind comerțul internațional, prezentată de Moneycorp.

În 2018, economia românească a exportat bunuri și servicii de peste 67,7 miliarde de euro, în creștere cu 81,3% față de 2010 (37,3 mld. euro), și cu 8,1% peste nivelul din 2017. Estimările privind evoluția din 2019 indică o creștere ceva mai temperată față de anul precedent, de sub 7%, spre nivelul de 72,4 mld. euro.

Potrivit analizei, sectorul automotive, cu Dacia-Renault, Ford și producătorii de piese auto în prim-plan, are șansa de a asigura *principalul vector de creștere al exporturilor*, după ce, în 2018, au asigurat 18,8% din volum (12,7 mld.euro), în creștere cu aprox. 13% față de anul precedent. Exporturile de mașini și aparate, echipamente electrice, etc., au reprezentat 28,7% din totalul exporturilor din 2018, în creștere cu 9,1% față de anul precedent.

Industria prelucrătoare va contribui la recordul istoric din 2019 cu peste 30% din volumul exporturilor, iar *agricultura și sectorul zootehnic* cu alte peste 6%. Potrivit analizei Moneycorp, în 2018, în cel mai bun an pentru agricultura românească, valoarea exporturilor a trecut de 3,57

miliarde de euro, în creștere cu 2,1% față de anul precedent și cu peste 20% peste nivelul din 2010.

Exporturile de metale și produse din metale (fier, fontă, oțel), software-ul, carburanții, anvelopele, mobila, tutunul și alte produse finite din sectorul manufacturier se vor afla, de asemenea, în topul exporturilor în 2019.

În privința *industrii software*, potrivit Asociației Patronale a Industriei de Software și Servicii IT (ANIS), piața locală de software și de servicii de IT va trece în acest an de 5,1 miliarde de euro, ajungând la un nivel aproape dublu față de 2013. Exporturile de software și servicii IT sunt așteptate să atingă în 2019 valoarea de 4 mld. euro, cu 1 mld. euro mai mult decât în 2017, în timp ce piața internă va avea o creștere nesemnificativă.

Exporturile României își au drept țintă preponderentă țările din Uniunea Europeană. Valoarea exporturilor către UE28 a crescut anul trecut cu 9,5% comparativ cu 2017 și a ajuns la o pondere de 76,7% în total exporturi.

Destinațiile țărilor importatoare a produselor și serviciilor românești:

Principala destinație o reprezintă Germania, unde ajung peste 23% din exporturile românești.

Nemții au cumpărat, în 2018, bunuri produse în România de 15,5 miliarde de euro, în creștere cu 8,4% față de 2017 și cu peste 110% față de 2013.

Un alt partener comercial principal al României este Italia, unde firmele românești au exportat produse în valoare de 7,7 miliarde de euro, în creștere cu 35% față de 2013. În topul destinațiilor de export ale României urmează *Franța*, care a cumpărat produse românești de 4,8 miliarde de euro, *Ungaria* (3,3 mld.euro), *Marea Britanie* (2,8 mld.euro) și *Bulgaria* (2,2 mld.euro).

În ceea ce privește importurile, *Germania* asigură peste 20% din volum, cu afaceri de 16,9 miliarde de euro, urmată de *Italia* (7,7 miliarde euro), *Ungaria* (5,6 mld.euro), *Polonia* (4,6 mld.euro), *China* (4,4 miliarde euro), *Franța* (4,2 mld.euro), *Turcia* (3,6 mld.euro), *Olanda* (3,2 mld.euro).

Numărul mare de TIR-uri care tranzitează șoselele României se datorează volumului mare de mărfuri gestionat de transportul auto. **75,1% din exporturile firmelor românești și 74,1% din importuri sunt asigurate pe baza transportului rutier.**

Tendențe și potențialul economiei românești:

Economia românească are potențialul de a depăși granița de 100 de miliarde de euro în materie de exporturi în următorii 5-7 ani, estimează Moneycorp. Sectorul automotive, agricultură, industria prelucrătoare și IT&C sunt văzute de companie drept principalii ambasadori ai brandului.

2020, în Pandemie:

Deficitul comercial al României a ajuns, în primele cinci luni ale anului 2020 la 7,340 miliarde de euro, în creștere 742,3 milioane de euro, 9,75%, comparativ cu aceeași perioadă din 2019, arată datele publicate de Institutul Național de Statistică (INS).

În intervalul 1 ianuarie - 31 mai 2020, exporturile FOB au însumat 23,752 miliarde de euro, iar

importurile CIF au însumat 31,093 miliarde de euro. În perioada 1 ianuarie - 31 mai 2020, exporturile au scăzut cu 19%, iar importurile au scăzut cu 13,5%, comparativ cu perioada 1 ianuarie - 31 mai 2019. Conform INS, în luna mai 2020, exporturile FOB au însumat 3,755 miliarde de euro, iar importurile CIF au însumat 5,006 miliarde de euro, rezultând un deficit de 1,250 miliarde de euro. Față de luna mai 2019, exporturile din luna mai 2020 au scăzut cu 40,1%, iar importurile au scăzut cu 35,4%. În perioada 1 ianuarie -31 mai 2020, ponderi importante în structura exporturilor și importurilor sunt deținute de grupele de produse: **mașini și echipamente de transport (46,3% la export și 35,2% la import) și alte produse manufacturate (30,9% la export și respectiv 29,9% la import).**

Valoarea schimburilor intra-UE27 de bunuri în perioada 1 ianuarie -31 mai 2020 a fost de 17,155 miliarde de euro la expedieri și de 22,668 miliarde de euro la introduceri, reprezentând 72,2% din total exporturi și 72,9% din total importuri. Valoarea schimburilor extra-UE27 de bunuri în perioada 1 ianuarie -31 mai 2020 a fost de 6,597 miliarde de euro la exporturi și de 8,425 miliarde de euro la importuri, reprezentând 27,8% din total exporturi și 27,1% din total importuri.

În industria auto, cei mai mari exportatori sunt și mari importatori:

Cel mai mare exportator din economie al anului 2019 rămâne Automobile Dacia, urmat de companii din industria auto: Ford pe locul doi, iar fabrica Daimler din Sebeș (Star Assembly) se află pe locul trei, potrivit clasamentului provizoriu pe 2019 furnizat de INS.

Finalul trimestrului întâi din 2020 găsește închise toate cele trei fabrici din industria auto, ca urmare a pandemiei de coronavirus, iar fiecare zi în care producția lor este oprită va cântări decisiv în statistica exporturilor din acest an. Dacia, Ford și Daimler nu sunt însă singurii jucători din auto care au oprit sau și-au restrâns producția. Pirelli, Michelin cu o fabrică, Leoni cu o fabrică, Draexlmaier cu toate fabricile locale au anunțat până acum că încetează temporar producția de componente auto.

Dependența economiei locale de industria auto a crescut în ultimii ani, iar acest lucru se vede acum și prin restrângerea activității marilor exportatori, mulți dintre ei aflându-se între cei mai mari angajatori din economie.

Regiunea NORD-EST- Exporturi:

Regiunea de Dezvoltare Nord-Est exportă 4,6 la sută din totalul național. Iașiul este campion la exporturi, cu 439 milioane euro. Cele mai multe importuri sunt cele din industria textilă.

Cinci din cele șase județe din Regiunea de Dezvoltare Nord-Est a țării (Iași, Suceava, Neamț, Botoșani și Vaslui) au reușit să încaseze, din exporturi, reiese din datele prezentate de Institutul Național de Statistică (INS):

- Iașiul a exportat bunuri în valoare totală de 439,67 milioane euro, ceea ce reprezintă un surplus de 50 milioane de euro față de primele șase luni din 2016.
- Suceava - 252,2 milioane euro,
- Neamț - 221,6 milioane euro,
- Botoșani - 164, 8 milioane euro
- Vaslui - 88,4 milioane euro.

Principalele bunuri exportate sunt cele din industria textilă și produsele din lemn.

Regiunea NORD-EST- Importuri:

La capitolul importuri, Regiunea de Nord-Est a importat mărfuri în valoare de 1,52 miliarde de euro.

- Iașiul, în valoare de 425,3 milioane de euro în doar primele șase luni din acest an, cu 45,2 milioane euro mai mult decât în debutul anului 2016,
- Bacău, 380,1 milioane euro (cu 31,4 milioane euro mai mult decât în perioada similară din 2016),
- Suceava, cu importuri de aproximativ 300 milioane euro,
- Neamț - 202,5 milioane euro,
- Botoșani - 146 milioane euro
- Vaslui, 69 milioane euro.

Cele mai căutate produse pe piața externă rămân cele *textile, aparatele și echipamentele electrice, materialele plastice, metalele*. În ceea ce privește produsele și serviciile importate, pe primul loc se află, de asemenea, Germania, dar valoarea este de 16,6%. Pe locul secund se află tot Franța, cu 14,7%, iar Italia (9,28%), Republica Moldova (6,65%) și Spania (6,54%) completează topul.

REGIUNE	JUDET	EXPORTURI		IMPORTURI		BALANTA COMERCIALA	
		BUNURI MIL EURO IANUARIE SEPTEMBRIE	MIL sept.18	BUNURI MIL EURO IANUARIE SEPTEMBRIE	MIL sept.17	EURO sept.18	
NORD EST	BOTOSANI	245	246	213	203	32	43
	VASLUI	131	135	104	112	27	23
	IASI	681	714	651	697	30	17
	NEAMT	326	332	306	323	20	9
	SUCEAVA	391	407	460	492	-69	-85
	BACAU	415	447	585	653	-170	-206
			2189	2281	2319	2480	-130

2. Infrastructura de drumuri și servicii: transport, Energie, Apă/canal, IT&C:

Infrastructura reprezintă suma elementelor bazei tehnico-materiale cu ajutorul căreia între comunitățile componente se desfășoară toate fluxurile și transferurile de resurse materiale, umane, servicii și informații în timp util. Aceste elemente sunt descrise de următoarele

componente:

- Transportul pe drumuri, căi ferate și alte categorii (aerian, naval)
- Gaze naturale, energie termică și structura locativă
- Servicii de telecomunicații, televiziune, radio, internet
- Infrastructură socială
- Condiții de locuire, alte servicii publice, spații verzi.

2.1. Infrastructura de transport

Infrastructura de transport este o facilitate indispensabilă vieții moderne, reprezentând un adevărat “ fir roșu “ pentru societate și comunități.

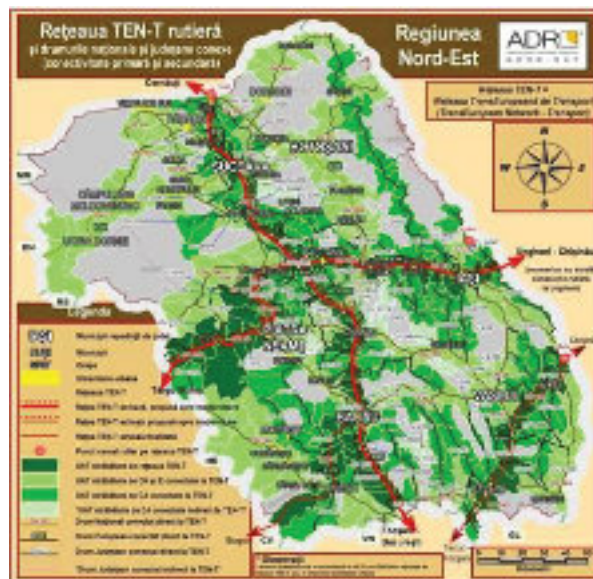
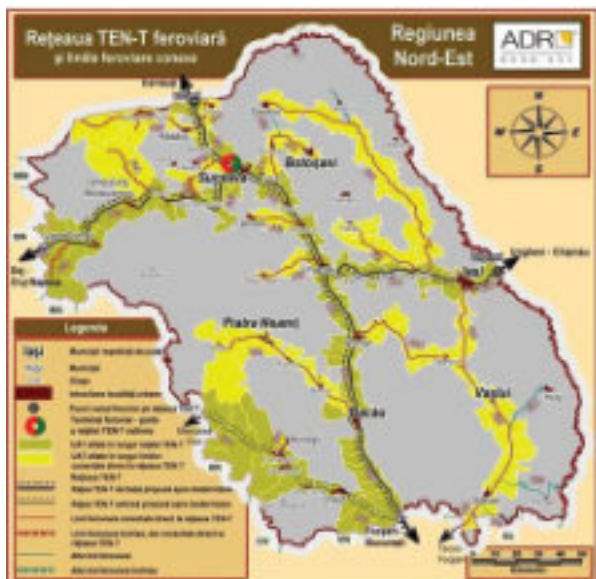
2.1.1. Rețeaua TEN-T în regiunea Nord-Est.

În ceea ce privește transportul, stabilirea unei rețele trans-europene (TEN-T) urmărește crearea infrastructurii necesare funcționării optime a pieței interne comunitare, în strânsă legătură cu realizarea obiectivelor strategiei Europa 2020 privind creșterea economică. Asigurând coeziunea teritorială și socială, politica rețelelor trans-europene sprijină dreptul fundamental al fiecărui cetățean al Uniunii Europene de a circula liber în spațiul comunitar. Analizând rețeaua feroviară din regiune, se observă că majoritatea liniilor funcționale se conectează direct la rețeaua TEN-T feroviară propusă (cu excepția liniilor 512 și 603), la care se adaugă și o serie de linii nefuncționale momentan: 508, 514, 515, 516, 518, iar municipiul Suceava a fost desemnat nod feroviar complementar pe rețeaua TEN-T feroviară de baza. Ca puncte de trecere a frontierei pentru rețeaua feroviară de bază au fost desemnate pentru Ucraina – Vicșani, iar pentru Republica Moldova – Cristești Jijia (Ungheni). Rețeaua feroviară a regiunii Nord-Est cuprinde și numeroase tronsoane de cale ferată neelectrificată, fapt care determină o viteză mai scăzută a trenurilor. Liniile neelectrificate sunt: magistrala 600 în întregime, secțiunea situată la nord de Suceava din magistrala 500, liniile operaționale 509, 510, 511, 512, 603, 605, 607, 608, 703, precum și toate liniile închise.

2.1.2. Rețeaua TEN-T rutieră

Rețeaua TEN-T de bază traversează Regiunea Nord-Est atât de la nord la sud, cât și de la est la vest prin partea mediană, asigurând, pe de o parte, conexiunea capitalei București cu Ucraina prin nordul regiunii (traversând municipiile Bacău, Roman, Fălticeni, Suceava și ajungând la punctul de trecere a frontierei Siret), cât și conexiunea vestului țării (Timișoara, Cluj, Târgu Mureș) cu partea de est (Piatra-Neamț, Iași) și apoi cu Republica Moldova (cu punct de trecere a frontierei pe rețeaua de bază – Ungheni 2). Rețeaua TEN-T extinsă include conexiunea municipiului București cu municipiul Chișinău pe direcția SV-NE, traversând municipiile Bârlad și Huși din regiunea Nord-Est, respectiv legătura municipiului Bacău cu municipiul Brașov. În ceea ce privește drumurile județene care se intersectează direct cu rețeaua TEN-T, au fost identificate 79 de drumuri aflate în această situație, însumând aproximativ 2390 km și asigurând

conectivitatea a aproximativ **17,3% din populația regiunii**. Între unitățile administrativ teritoriale traversate de aceste drumuri județene se numără și municipiul Moinești și orașul Dolhasca, alături de 147 de comune.



2.1.3. Rețeaua TEN-T aeriană

La nivelul regiunii Nord-Est au fost identificate 3 noduri aeriene TEN-T complementare, care coincid cu cele 3 aeroporturi internaționale ale regiunii, descrise la secțiunea de transport aerian. Transporturile aeriene de care beneficiază regiunea, sunt susținute de o infrastructură specifică formată din trei aeroporturi care deservește curse interne și externe, cursele regulate asigurând legătura atât cu capitala țării București, cât și cu municipiul Timișoara. Cele trei aeroporturi sunt situate în Bacău, Iași și Suceava.

- **Aeroportul Bacău (George Enescu)**, situat la 6,5 km sud de municipiul Bacău, asigură infrastructura necesară efectuării în condiții de securitate a zborurilor aeronavelor de până la 400 tone, organizând zboruri interne și externe.

Aeroportul a fost deschis pentru transportul public de pasageri și bunuri în anul 1946. Pista are o lungime de 2500 metri și o lățime de 80 metri, fiind situată la altitudinea de 185 m. Aeroportul deservește atât populația județului Bacău, cât și pe cea din județele învecinate. Amplasarea geografică favorabilă în zona centrală a Moldovei cât și conectarea ușoară la magistrala feroviară 500 (București-Suceava) și la drumul european E85 (București-Suceava) facilitează accesul populației la aeroport, fiind atuuri importante pentru dezvoltarea viitoare a regiunii. În prezent, pe Aeroportul Bacău operează curse aeriene regulate companiile Blue Air și WizzAir. Blue Air oferă zboruri directe către Milano (Bergamo), Londra (Luton), Roma(Fiumicino) și Torino (Cuneo) - operate cu aeronave B737.

Luna	Pasageri	Evoluție (2019 vs 2018)	Mișcări aeronaue	Evoluție (2019 vs 2018)	C 2019
Ianuarie	27.575	▲ 2,7%			
Februarie	22.128	▼ 13,1%			
Martie	25.641	▼ 8,5%			
Aprilie	40.395	▲ 0,8%			
Mai	48.220	▲ 9,2%			TRAFIC 2019
Iunie	48.359	▲ 11,2%			
Iulie	52.887	▲ 8,9%	380	▼ 5,0%	
Total	265.205	▲ 3,4%	2.112	▼ 4,1%	

Aeroportul este concesionat operatorului aerian Blue Air pe o perioadă de 34 de ani, începând cu anul 2009. În urma concesionării obligațiile companiei concesionare sunt:

- extinderea/modernizarea pistei de decolare-aterizare (inclusiv sistem iluminat),
- extinderea platformelor în vederea asigurării spațiilor de parcare și operare la sol a aeronavelor,
- realizarea unui nou terminal cu o capacitate de 450 pasageri/flux/ora,
- asigurarea sistemului de operare pentru bagaje la plecări și sosiri,
- realizarea unei căi de rulare noi, realizarea drumurilor de acces, amenajarea unei parcuri cu suprafață 6500 mp.

- **Aeroportul Iași** este cel mai vechi din România, fiind înființat în anul 1932. El se află situat la 8 km nord de Iași, la o altitudine de 120 m fiind destinat traficului aerian intern și extern de pasageri, cu avioane scurt curier.

Are o pistă de decolare-aterizare betonată, de 1.800 metri lungime și 30 metri lățime prevăzută cu două acostamente a 7,5 metri, asfaltate, o cale de rulare de 135 metri lungime și 15 metri lățime, precum și o platformă cu patru locuri de parcare, fapt ce permite operarea numai cu avioane de capacitate mică. În momentul de față starea structurii de rezistență a acestei suprafețe nu permite aterizarea și manevrarea unor aeronave cu masă mai mare de 47 tone, asigurând un PCN (Pavement Concrete Number) de doar 16.

Aeroportul Iași este format din trei terminale. Vechiul terminal, redenumit T1, este folosit ocazional pentru curse charter și speciale, în timp ce terminalul T2 procesează zborurile interne. Terminalul T3, care a înlocuit din punct de vedere operativ terminalul T1, este destinat în principal zborurilor externe și are o capacitate de procesare de 320 de pasageri pe oră. Ca program regulat de zbor, activitatea aeroportului Iași este caracterizată de operările cu aeronave de 19, respectiv 14 tone aparținând companiilor *Air Bucharest* (charter sezonier), *Austrian Airlines* (Viena), *Blue Air* (Beauvais, Bruxelles, București, Köln-Bonn, Londra-Luton, München, Torino charter sezonier:

Antalya, Heraklion), *Corendon Airlines* (charter sezonier: Antalya, Heraklion), *TAROM* (București, Timișoara, sezonier: Constanța), *Wizz Air* (Barcelona, Bari, Beauvais, Bergamo, Billund, Bologna, Catania, Charleroi-Bruxelles, Dortmund, Eindhoven, Larnaca, Liverpool, Londra-Luton, Roma Fiumicino, Tel Aviv-Ben Gurion, Veneția-Treviso, Torino, Verona). Totodată, compania Austrian Airlines deservește relația Iași-Viena, iar pe perioada verii se derulează și zboruri charter de către companiile Air Bucharest și Corendon Airlines către Antalya.

TRAFIC Pasageri 2018, 2019 și 2020

Luna	Pasageri			Comparație cu anul precedent	Pasageri Cumulativ
	2018	2019	2020		
ianuarie	83.323	95.368	93.224	▼ 2,2%	93.224
februarie	74.070	90.572	85.025	▼ 6,1%	178.249
martie	81.707	95.327	40.395	▼ 57,6%	218.644
aprilie	92.522	102.116			
mai	95.304	111.124			
iunie	100.930	121.848			
iulie	132.000	132.721			
august	142.839	134.975			
septembrie	132.800	123.629			
octombrie	124.040	112.718			
noiembrie	101.000	96.471			
decembrie	95.070	95.742			

- **Aeroportul Suceava (Ștefan cel Mare)** este situat pe teritoriul comunei Salcea, la aproximativ 15 km est de Suceava și 40 km de Botoșani, accesul fiind asigurat prin drumul național DN29 - este destinat în prezent traficului intern de pasageri cu avioane scurt curier. Primele curse aeriene au operat pe Aeroportul Suceava în 1960, iar din anul 1963 beneficiază de o pistă betonată (1.800 m x 30 m), dispozitiv luminos de apropiere și platformă de îmbarcare – debarcare (127 m x 72 m).

Companiile aeriene care operează pe aeroportul Ștefan cel mare sunt: Bodrum (charter sezonier), Tailwind Airlines și spre Zakynthos în Grecia (charter sezonier), Nouvelair (Monastir charter sezonier), Air Bucharest (Hunghada charter sezonier), Wizz Air (Memmingen, Larnaca, Dortmund, Viena), Air Bucharest (Sharm el Sheikh), Tarom (București).

Luna	Pasageri 2018	Comparație 2018 vs. 2017	Pasageri 2019	Comparație (2019 vs. 2018)	Total Pasageri Cumulat
Ianuarie	23.022	▲ 178,2%	25.891	▲ 12,5%	25.891
Februarie	21.120	▲ 163,4%	24.159	▲ 14,4%	50.050
Martie	23.335	▲ 79,1%	28.634	▲ 22,7%	78.684
Aprilie	28.453	▲ 33,3%	32.387	▲ 13,8%	111.071
Mai	28.431	▲ 35,0%%	36.151	▲ 27,2%	147.222
Iunie	34.772	▲ 34,8%	43.629	▲ 25,5%	190.851
Iulie	38.966	▲ 18,8%	46.858	▲ 20,3%	237.709
August	38.846	▲ 12,7%	47.159	▲ 21,4%	284.868
Septembrie	35.152	▲ 14,8%	46.682	▲ 32,8%	331.550
Octombrie	30.954	▲ 16,6%	38.847	▲ 25,5%	370.397
Noiembrie	23.621	▲ 24,5%	27.566	▲ 16,7%	397.963
Decembrie	26.578	▲ 25,1%	32.160	▲ 21,0%	430.123

2.2. Rețeaua de gaze naturale, energia termică și eficiență energetică

- *Rețeaua și volumul gazelor naturale distribuite în regiune*

Sistemul de distribuție a gazelor naturale în Regiunea Nord-Est poate fi analizat prin prisma următorilor indicatori: localitățile conectate, lungimea rețelei și volumul distribuit. **Rețeaua de distribuție a gazului metan** are la nivel regional o lungime totală de 3.169,2 km, reprezentând 8,8% din lungimea totală din România. În mediul urban se află trei sferturi din lungimea totală, totalizând 2.298,2 km.

Volumul total (regional) de gaze naturale distribuite reprezintă doar 7,93% din totalul național, ceea ce *reflectă o intensitate mai redusă a activității industriale în regiune* față de alte regiuni ale României. Consumul casnic reprezintă 11,54% din valoarea înregistrată la nivelul țării – o medie redusă comparativ cu ponderea pe care populația regiunii o are în total la nivel național. Doar 31 dintre municipiile și orașele regiunii sunt conectate la sisteme de distribuție a gazelor naturale, iar cea mai mare parte a comunelor și satelor nu au acces la rețea.

- *Servicii de furnizare a energiei termice, eficiență energetică*

În ceea ce privește producerea și furnizarea energiei termice, sistemele de producere și distribuție a energiei termice au fost gândite să deservească un oraș întreg – din cauza pierderilor mari din rețea un asemenea sistem s-a dovedit că nu a fost nici eficient, nici rentabil, ceea ce a creat mari nemulțumiri în rândul beneficiarilor, mai ales în timpul sezonul de iarnă. În acest context, populația care dispune de veniturile necesare a recurs la soluții alternative - instalarea de centrale termice de apartament. În unele localități urbane, administrația publică locală a realizat investiții ce au vizat instalarea de centrale de termice de cartier sau de bloc și înlocuirea instalațiilor vechi de furnizare a încălzirii cu altele noi, mai performante din punct de vedere tehnic, care să reducă cât mai mult posibil costurile de furnizare a agentului termic către beneficiari.

Infrastructură de telecomunicații:

Conform Raportului de cercetare realizat în anul 2010 de către firma GALLUP pentru Autoritatea Națională pentru Administrare și Reglementare în Comunicații, se desprind următoarele concluzii pentru Regiunea Nord-Est.

Piața serviciilor de telefonie fixă

Gradul de penetrare a serviciilor de telefonie fixă prin linie de acces la nivel de gospodărie este de numai 54% cu 23 de puncte procentuale mai puțin față de Regiunea București-Ilfov. Principalii furnizori de servicii de telefonie fixă sunt: Telekom (77%), RDS&RCS (22%) și Vodafone (3%).

Piața serviciilor de telefonie mobilă

Gradul de penetrare a serviciilor de telefonie mobilă la nivel de gospodărie este de 82%, cu 12 puncte procentuale mai puțin față de București-Ilfov. Dintre deținătorii de cartele SIM, numai **33% au abonamente** (cel mai mic procent dintre toate regiunile), **55% au cartele preplătite**, iar **12% ambele tipuri de servicii**. Dintre abonați, cei mai mulți au servicii furnizate de Orange și

Vodafone. Totodată, **92%** dintre firmele și instituțiile care activează în Regiune folosesc servicii de telefonie mobilă.

Piața serviciilor de retransmisie a programelor TV

În **89%** din numărul total al gospodăriilor se folosesc servicii de retransmisie a programelor TV pe bază de abonament, față de numai **6% fără abonament**, iar în **5%** dintre gospodării nu se utilizează serviciile TV.

Principalele suporturi pentru recepția semnalului TV sunt **prin cablu 55%** (cel mai mic procent dintre toate regiunile), prin *antena de satelit* cu abonament **44%** (cel mai mare procent dintre toate regiunile) și **2%** cu *antena terestră*. Pentru recepția tip CATV principalii furnizori la care sunt abonate gospodăriile sunt RDS cu 31% și Vodafone cu 23%, în timp ce *recepția cu antena de tip satelit* este dominată de Telekom și RDS cu câte 46%.

Totodată, **12%** din numărul total național de utilizatori ai televiziunii prin cablu și 21% din cei cu platforme de recepție prin satelit sunt concentrați în Regiunea Nord-Est. Mai mult, conform rezultatelor raportului, **53%** dintre posesorii de televizoare au precizat că televizoarele deținute au capacitățile tehnice necesare pentru recepția canalelor digitale (cea mai mare pondere dintre toate regiunile).

Piața serviciilor de acces la internet

Dotarea gospodăriilor din Regiunea Nord-Est cu calculatoare (PC-uri) este deficitară. Doar **36%** dintre acestea dețin un calculator, **5%** un laptop, iar **5%** și PC și laptop. Practic, **54%** dintre gospodării nu au niciun calculator – procent dublu față de regiunea București-Ilfov. Totodată, cele mai multe gospodării fără calculatoare sunt amplasate în mediul rural.

Gradul de penetrare al serviciilor de internet la nivel de gospodărie este de numai 36%. 32% au acces la internet fix, 2% acces la internet mobil, 2% acces și la internet fix și internet mobil. Practic 64% dintre gospodării nu au acces la internet.

2.3. Infrastructura APĂ/CANAL și servicii de canalizare

În anul 2011, doar 62,1% din localitățile regiunii Nord-Est erau conectate la rețeaua publică de furnizare a apei potabile, nivel inferior mediei naționale (72,4%). Dezechilibrul este și mai accentuat urmărind procentul populației conectate la rețeaua de apă – 39,8% la nivelul regiunii față de media națională de 56,61%. La nivel intraregional, cel mai mic procent al populației conectată la rețeaua de apă se înregistrează în județul Suceava (26,63%), în timp ce nivelul înregistrat în județul Iași (51,55%) se apropie de media națională. O serie de precizări suplimentare sunt realizate în secțiunea dedicată gradului de înzestrare al locuințelor, zona în care sunt prezentate și rezultatele preliminare ale Recensământului populației și locuințelor din 2011.

Pe de altă parte, ponderea consumului de apă potabilă pentru consum casnic în totalul volumului de apă distribuită este în Regiunea Nord-Est de 64,65%, aproape de valoarea medie națională

(66,2%).

Urmărind datele aferente consumului de apă potabilă pentru uz casnic per locuitor, se constată că nivelul total în 2011 este de 44,3 m³/persoană, valoare ce reprezintă doar trei sferturi din nivelul mediu național. Acest aspect este în corelare cu nivelul de trai scăzut din Regiunea Nord-Est (cel mai ridicat nivel de sărăcie, cele mai reduse venituri), dar și cu procentul cel mai redus al populației conectate la rețeaua de apă potabilă.

Singura sursă de alimentare cu apă potabilă din pânza freatică este cea de la Timișești, care deservește o parte a locuitorilor din municipiul Iași. Celelalte orașe ale regiunii Nord-Est sunt alimentate cu apă potabilă din ape de suprafață prin intermediul stațiilor de tratare a apei. Din păcate, la ora actuală sistemele de alimentare cu apă din orașele regiunii Nord-Est sunt subdimensionate, neputând să deservească într-un regim de 24 ore din 24 toți consumatorii casnici și industriali din regiunea Nord-Est. În ceea ce privește sistemul de conducte pentru alimentările cu apă potabilă, acesta este în parte uzat și nu satisface necesarul de consum al populației din regiunea Nord-Est. Pe de altă parte, stațiile de tratare a apei potabile sunt și ele uzate fizic și moral, neputând procesa cantitatea de apă necesară tuturor consumatorilor din regiune.

Cu toate că operatorii regionali reprezintă 16,8% din totalul operatorilor serviciului public de alimentare cu apă și de canalizare licențiați, aceștia dețin, conform calculelor Asociației Române a Apei, 87% din piața serviciilor publice de alimentare cu apă și de canalizare.

Din punct de vedere al distribuției în spațiu, operatorii serviciului public de alimentare cu apă și de canalizare sunt repartizați neuniform pe suprafața țării. Astfel, cei mai puțini operatori ai serviciului public de alimentare cu apă și de canalizare se regăsesc în **Regiunea Nord-Est** – 9 operatori.

2.3.1. Evoluția lungimii rețelelor de alimentare cu apă potabilă (km) în perioada 2012 - 2016

Implementarea proiectelor de investiții este vizibilă și în creșterile anuale a lungimii rețelelor de alimentare cu apă din Regiunea Nord-Est. Astfel, dacă în anul 2012 lungimea rețelelor de alimentare cu apă din regiune era de 7.236,2 kilometri, în anul 2016 aceasta a avut 8.947,1 kilometri, în creștere cu 23,64%. Cu toate acestea, lungimea rețelei de alimentare cu apă potabilă a regiunii, reprezintă numai 11,23% din totalul rețelei de alimentare cu apă potabilă la nivel național.

2.3.2. Serviciile de canalizare

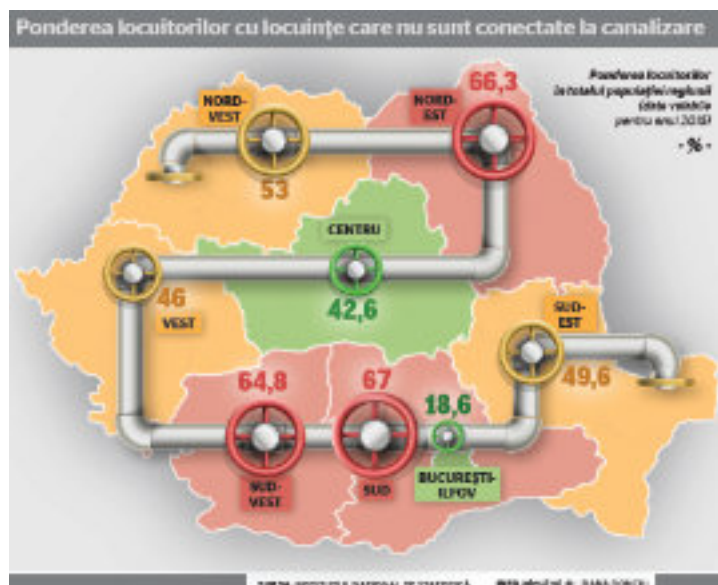
La nivel național, beneficiază de servicii de canalizare un număr de 313 municipii și orașe, reprezentând **97,81%** din totalul localităților urbane și **871** de localități rurale, reprezentând **30,44%** din totalul localităților rurale. Așa cum rezultă din tabel, la nivel național, dispun de

servicii de canalizare un număr de 1.184 de localități, gradul de acoperire cu servicii de canalizare fiind de 37,22%.

Statisticile oficiale arată diferențe mari între regiunile țării în privința infrastructurii de canalizare. Cel mai mic procent, 34,0%, al populației care are acces la servicii de canalizare este în Regiunea Nord-Est (1.108.436 locuitori).

În vederea reducerii decalajului existent între Regiunea Nord Est și restul regiunilor, autoritățile publice din zonă duc o politică de dezvoltare a infrastructurii prin accesarea fondurilor europene dedicate. Un exemplu este județul Botoșani care implementează proiectul "Sisteme modernizate de alimentare cu apă potabilă și de epurare a apei uzate în România de nord-est".

Fondul de Coeziune a lansat programul operațional „Infrastructura mare” pentru perioada de programare 2014-2020 și a fost alocat un buget total care depășește 71 milioane EUR, din care aproximativ 47 milioane EUR vor fi acordate de UE. Aceasta reprezintă Faza a II-a a programului, faza I beneficiind de o finanțare de aproape 27 milioane EUR din surse UE.



2.4. Industria IT&C

Analiza perspectivei industriei IT&C în regiunea Nord Est dezvăluie mari oportunități, dar și anumite riscuri care trebuie minimizate. IT&C-ul se conturează ca o șansă a relansării economice a regiunii Nord Est prin crearea unui număr important de centre urbane ale regiunii, ca și parte importantă a unei soluții la problema migrației forței de muncă și, poate, ca și model pentru alte viitoare industrii high tech de succes din regiune.

În același timp, fără dezvoltarea unei strategii pe termen lung și a unui plan de investiții, industria

riscă să-și rateze potențialul și să dispară la fel cum a apărut. În acest context, antreprenoriatul este deocamdată un fenomen incipient și de intensitate redusă, care trebuie dezvoltat și încurajat la toate nivelurile, iar companiile de IT trebuie să investească în cercetare, pentru a nu risca să asistăm la un declin al industriei.



Factori cheie de dezvoltare a industriei IT&C în regiune

Dezvoltarea sectorului IT în România și în special în regiunea de Nord Est, care oferă valoare adăugată în relația cu partenerii de dialog, depinde în mare măsură de strategia de abordare a finanțării industriei.

Companiile din IT au nevoie de capital financiar, în special pentru asigurarea infrastructurii logistice necesare dezvoltării de programe și/sau pentru dezvoltarea resurselor umane implicate în procesul de administrare și realizare a activităților specifice.

Orașul Iași are o concentrare de 5 % a serviciilor IT&C din România. Acest aspect a dus la dezvoltarea unor noi centre IT&C în regiune, cum sunt cele de la Suceava și Piatra Neamț.

Cei mai mari angajatori

Dintre firmele cu sediul în alte județe, **Continental**, cu sediul social în Timișoara, are la Iași circa 1.600 de angajați. Urmează **UniCredit Business Integrated Solutions** și **GfK**, cu câte 600 de salariați. În top 15 al celor mai mari angajatori cu sediul principal în Iași, apar **Xerox Business**

Services (actual Conduent), cu 1.876 de persoane, SCC Services (925), Amazon Development Center (566), Fire Credit (435), Atexis (374), Ness România (298), Arcadis Project Engineering (264), Centric IT Solutions (211), Mind Software (209), Basware (159), Sonovision România (146), Almaviva Services (139), HEG Services (122) și Beenear (104).

Numărul de angajați ai industriei IT&Outsourcing din Iași a crescut fulminant în ultimul an cu 30 de procente. Aproape 16.500 de salariați lucrează astăzi în acest domeniu, potrivit unei analize realizate de „Ziarul de Iași” în colaborare cu Camera de Comerț și Industrie, Facultatea de Geografie a Universității „Al.I. Cuza”, PINmagazine.ro și companiile Extind, Wiron și Train2Perform.

Conform acestui studiu, județul Iași avea 1.113 firme în domeniul dezvoltării de produse software. Peste 300 milioane de euro este valoarea afacerilor cumulate raportate doar de companiile cu sediul social în Iași.

Toate companiile mari (peste 15 la număr) din domeniul BPO (business process outsourcing) și SSC (shared services center) au filiale deschise la Iași.

Tipuri de servicii din regiunea Nord Est

Cele mai importante tipuri de servicii din industria de Business Services din regiune sunt: IT, project management, finanțe și contabilitate, HR, achiziții și operațiuni clienți.

Cel mai recent studiu al industriei în EMEA arată că industria va înregistra o creștere ușoară de 1 – 5%, urmând ca pe termen mediu să înregistreze creșteri de până la 10 sau chiar 15%, situație valabilă și pentru industria românească de business services.

Dacă în anii 2000 media numărului de angajați în industria IT&C din regiunea NE era la 1000 de angajați, în 2020 este de 19 ori mai mare. Potrivit unui studiu publicat în 2015 de cluster-ul Euronest IT&C

în 2030, numărul persoanelor care vor lucra în industria IT și Outsourcing în regiunea de Nord-Est va fi de circa 33.000.

Scenariu optimist de evoluție număr angajați ITC în regiunea NE pe perioada 2015-2030



3. Strategia Națională de Competitivitate 2015-2020



3.1. Strategia Națională pentru Competitivitate (SNC)

Reprezintă un document strategic al Ministerului Economiei, Comerțului și Turismului, elaborat prin consultări atât cu mediul privat, cât și cu ministerele de linie (în special cu Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale, Ministerul Educației și Cercetării Științifice, Ministerul Dezvoltării Regionale și Administrației Publice, Ministerul Muncii, Familiei, Protecției Sociale și Persoanelor Vârstnice), pentru corelarea intervențiilor dedicate competitivității, având în vedere domeniile naționale de excelență, inclusiv din perspectiva dimensiunii teritoriale și a dezvoltării rurale, a dezvoltării pieței muncii și factorului uman.

Acest document este structurat în următoarele secțiuni principale:

- Contextul competitiv al economiei României, în cadrul căruia sunt analizate provocările la care această *Strategie* va încerca să răspundă, în principal în perioada 2015-2020;
- Definirea viziunii și priorităților *Strategiei*, împreună cu obiectivele pentru realizarea acestora.
- Operaționalizarea *Strategiei* prin definirea direcțiilor de acțiune și a rezultatelor așteptate împreună cu indicatorii de măsurare, a implicațiilor bugetare și juridice, a procedurilor de monitorizare și evaluare, a sarcinilor instituțiilor implicate în procesul de implementare.
- Viziunea Strategiei Naționale pentru Competitivitate propune ca obiectiv general dezvoltarea unui ecosistem competitiv de afaceri, bazat pe un mediu de reglementare stabil, centrat pe antreprenoriat, inovare și creativitate, care să pună accent pe încredere, eficiență și excelență și să plaseze România în primele 10 economii la nivel european.

În document sunt identificate cinci priorități strategice pentru asigurarea competitivității:

- Prioritatea 1: Îmbunătățirea mediului de reglementare
- Prioritatea 2: Acțiuni partenariale între mediul public și mediul privat
- Prioritatea 3: Factori și servicii suport
- Prioritatea 4: Promovarea celor 10 sectoare de viitor
- Prioritatea 5: Pregătirea Generației 2050 și provocări societale

Sectoarele economice cu potențial competitiv identificate, sunt:

- Turism și ecoturism
- Textile și pielărie
- Lemn și mobilă
- Industrii creative
- Industria auto și componente
- Tehnologia informației și comunicațiilor
- Procesarea alimentelor și a băuturilor
- Sănătate și produse farmaceutice
- Energie și management de mediu
- Bioeconomie (agricultură, silvicultură, pescuit și acvacultură), bio - farmaceutică și biotehnologii

În 2018 prin HG nr. 640/23.08.2018 a fost adăugat și sectorul "Construcții" în lista sectoarelor economice cu potențial competitiv.

Conform analizei independente întreprinse de INACO, în 2020 au fost îndeplinite 3 obiective, ce vizează: accesul întreprinderilor la internet în broadband (ținta SNC era de 80%, media UE e deja de 96%, iar 4 state – Danemarca, Olanda, Finlanda și Lituania – asigură accesul 100% al întreprinderilor la broadband); rata de ocupare a populației cuprinsă între 20-64 de ani (70%); reducerea cu 580.000 de persoane a populației aflate în risc de sărăcie și excluziune socială (datele Eurostat arată că peste 1,6 milioane de români au ieșit din rândurile populației care se confruntă cu risc de sărăcie și excluziune socială între 2014 și 2018, dar peste 6,3 milioane de români se confruntă în continuare cu acest risc).

4. Strategia europeană de inovare

Strategia europeană de inovare pune accentul pe următoarele aspecte:

- Obiectivele politicii în domeniul cercetării și inovării
- Pactul verde european
- Inițiativa- pilot consolidată CEI- consiliul european de inovare
- Spațiul european de cercetare (ERA)
- Cooperare internațională

- Sprijin pentru politici de inovare
- Infrastructuri europene de cercetare

4.1. Obiectivele politicii în domeniul cercetării și inovării

4.1.1. *Inovare deschisă- ce-și propune UE*

Dorim ca procesul inovării să devină accesibil și persoanelor cu experiență în alte domenii decât știința sau în alte medii decât cel academic.

Astfel, cunoașterea va circula mai liber și va putea fi folosită pentru a dezvolta produse și servicii care creează noi piețe.

4.1.2. *Știință deschisă- ce-și propune UE*

Potrivit acestei noi abordări, cunoștințele dobândite pe parcursul procesului științific ar urma să fie difuzate imediat ce apar cu ajutorul mediului digital și al tehnologiei colaborative.

Până acum, rezultatele erau publicate în publicații științifice de-abia la sfârșitul procesului de cercetare.

Au apărut deja o serie de grupuri și platforme care lucrează pentru știința deschisă:

- Acces liber
- Monitorul științei deschise
- Cloudul european destinat științei deschise
- Platforma europeană a politicii privind știința deschisă
- Grupul de experți privind evaluarea altmetrică
- Noutăți și evenimente legate de știința deschisă

4.1.3. *Deschidere către lume - ce-și propune UE*

Promovăm cooperarea internațională în cadrul comunității de cercetare.

Astfel, Europa poate să descopere ultimele date științifice din întreaga lume, să recruteze cei mai talentați oameni, să soluționeze probleme globale și să creeze oportunități de afaceri pe piețele emergente.

4.2. Pactul verde European- legătura cu cercetarea și inovarea

4.2.1. *Cercetarea și inovarea, viitorul transformării*

Efortul de a deveni primul continent neutru din punct de vedere climatic din lume până în 2050 este o ocazie unică de a moderniza economiile și societățile din Europa și de a le reorienta către un viitor just și durabil.

Cercetarea și inovarea vor juca un rol central în:

- accelerarea tranzițiilor necesare și navigarea prin toate fazele lor

- lansarea și demonstrarea soluțiilor și eliminarea eventualelor riscuri asociate
- implicarea cetățenilor în inovarea socială

4.2.2. Următorul program de cercetare și inovare al UE se numește Orizont Europa și demarează în 2021.

Instrumentele puternice și guvernanta inovatoare care îl definesc vor aduce schimbările sistematice necesare pentru atingerea neutralității climatice și pentru asigurarea unei tranziții ecologice și economice incluzive.

Orizont Europa, în sinergie cu alte programe ale UE, va fi esențial pentru mobilizarea investițiilor naționale publice și private. Împreună, acestea vor promova noile tehnologii, soluțiile durabile și inovarea disruptivă și vor disemina noile soluții de succes în toată Europa și în întreaga lume.

Peste 35 % din cheltuielile programului Orizont Europa vor contribui la îndeplinirea obiectivelor climatice.

➤ Parteneriatele verzi

În cadrul programului Orizont Europa va exista un nou val de parteneriate în domeniul cercetării și inovării.

Acestea vor contribui la transformările uriașe de la nivelul mediului, al societății și al economiei la care face apel Pactul verde european.

UE va colabora îndeaproape cu industria și cu statele pentru a sprijini parteneriatele în domenii critice, cum ar fi transporturile (inclusiv bateriile), hidrogenul curat, oțelul obținut cu emisii scăzute de dioxid de carbon, sectoarele circulare bazate pe bioproduse, mediul construit și biodiversitatea.

➤ Misiunile verzi

Misiunile din cadrul programului Orizont Europa vor mobiliza cercetarea și inovarea, vor cataliza acțiuni, vor avea impact, vor demonstra soluții și vor produce bunuri publice europene. În același timp, ele caută să capteze imaginația cetățenilor și să inspire încredere în transformările viitoare.

Patru dintre cele cinci domenii de misiune convenite pentru Orizont Europa sprijină în mod direct Pactul verde european:

- Oceane, mări și ape de coastă și interioare sănătoase
- Orașe inteligente și neutre din punctul de vedere al impactului asupra climei
- Sănătatea solului și alimentele
- Adaptarea la schimbările climatice și transformarea societății

4.2.3. Norme privind cercetarea și inovarea ecologică

Pentru a obține rezultatele dorite de Pactul verde european este necesară evaluarea, analiza și

elaborarea atentă a normelor existente și viitoare. În același timp, este important să se lase loc de idei noi și neconvenționale pentru a atinge un viitor durabil mai rapid și mai eficient. Abordarea bazată pe principiul inovării poate fi un instrument util în acest sens.

- Principiul inovării = este un instrument care ajută la îndeplinirea obiectivelor UE, asigurându-se că legislația este concepută în așa fel încât să se creeze condițiile posibile pentru inovare

4.3. Inițiativa - pilot consolidată CEI - consiliul european de inovare

Inițiativa-pilot consolidată CEI sprijină inovatorii de prim rang, oamenii de afaceri, întreprinderile mici și oamenii de știință care au ambiția de a-și lansa ideile la nivel internațional.

4.4. Spațiul european de cercetare (ERA)

Inițiative și practici politice pentru realizarea unui Spațiu european de cercetare, caracterizat de libera circulație a cunoștințelor științifice, a tehnologiei și a cercetătorilor.

Cele 6 direcții prioritare ale ERA (European Research Area) sunt:

- sisteme mai eficiente de cercetare la nivel național
- cooperare&competiție optimizate la nivel transnațional
- piață deschisă pentru forța de muncă pentru cercetători
- egalitatea de gen în domeniul cercetării
- acces și transfer liber a cunoștințelor
- cooperare internațională

4.5. Cooperare internațională

4.6. Infrastructuri europene de cercetare

4.6.1. Ce sunt infrastructurile de cercetare

Infrastructurile de cercetare oferă resurse și servicii comunităților de cercetare, pentru a le permite să-și desfășoare activitățile și pentru a stimula inovarea.

Ele pot fi utilizate și pentru alte ramuri, de exemplu pentru educație sau servicii publice. Pot funcționa într-una sau mai multe locații, dar pot fi și virtuale.

Printre ele se numără:

- echipamente sau seturi de instrumente științifice importante
- colecții, arhive sau date științifice
- sisteme informatice și rețele de comunicații
- orice altă infrastructură de cercetare și inovare de natură unică, deschisă utilizatorilor externi

4.6.2. Ce face Comisia Europeană

Principalele obiective

- să se reducă fragmentarea ecosistemului de cercetare și inovare
- să se evite duplicarea eforturilor
- să se coordoneze mai bine dezvoltarea și utilizarea infrastructurilor de cercetare
- să se stabilească strategii pentru noi infrastructuri de cercetare solide la nivel paneuropean, interguvernamental sau național
- să se unească forțele la nivel internațional pentru a construi și gestiona infrastructuri mari, complexe sau costisitoare, pentru a răspunde provocărilor globale și/sau pentru a promova combinarea competențelor, a datelor și a eforturilor celor mai buni oameni de știință din întreaga lume
- să fie susținut potențialul de inovare al infrastructurilor de cercetare, arătând întreprinderilor ce oportunități de îmbunătățire a produselor lor se prezintă și dezvoltând în comun tehnologii avansate (exemplu: ATTRACT)
- să se utilizeze infrastructurile de cercetare pentru diplomația științifică – adică să se utilizeze colaborarea științifică pentru a soluționa probleme comune și pentru a construi parteneriate internaționale

4.6.3. Inițiative, strategii și rețele

Forumul strategic european privind infrastructurile de cercetare (ESFRI)

ESFRI elaborează o foaie de parcurs strategică care identifică prioritățile de investiții în infrastructurile europene de cercetare pentru următorii 10-20 ani.

Consortiul pentru o infrastructură europeană de cercetare (ERIC)

O formă juridică specială care facilitează înființarea și funcționarea infrastructurilor de cercetare.

Grupul înalților funcționari (GSO)

Grup de experți mondiali care evaluează situația actuală a infrastructurilor de cercetare din lume și explorează noi oportunități de colaborare.

Cloudul european pentru știința deschisă (EOSC)

Bază de date în cloud dedicată cercetării în Europa.

EIROforum

Acord de colaborare în vederea combinării resurselor, a facilităților și a expertizei organizațiilor membre pentru a sprijini știința europeană

Forumul mondial al științei din cadrul OCDE (GSF)

Comisia face parte din 2 grupuri de lucru:

- Grupul de lucru GSF privind sustenabilitate infrastructurii de cercetare – menit să asigure coerența și complementaritatea cu eforturile de la nivel european de a asigura sustenabilitatea pe termen lung
- Grupul de lucru GSF privind impactul socio-economic al infrastructurilor de cercetare, menit să sporească înțelegerea actorilor din întreaga lume a principiilor și proceselor care

trebuie urmate atunci când se abordează impactul socioeconomic al oricărei infrastructuri de cercetare

4.7. Cum puteți modela strategia pentru cercetare și inovare

4.7.1. Oricine poate participa la consultări publice

Colectând opiniile publicului larg și ale părților direct interesate, Comisia Europeană caută să se asigure că reglementările și propunerile sale normative țin pasul cu realitatea în permanentă schimbare.

Invităm întreprinderile, consumatorii și cetățenii să participe la consultările publice pe care le lansăm pentru a modela politica și legislația UE în domeniul cercetării și inovării.

Aveți un cuvânt de spus în procesul legislativ al UE! Participați la consultările publice legate de cercetare și inovare, pentru a transmite Comisiei ce părere aveți despre anumite inițiative planificate. Majoritatea consultărilor durează 12 săptămâni. Comisia analizează și eventual integrează părerile primite atunci când elaborează politici și legislație.

5. Fonduri europene 2021-2027

Context economic

Datorită costului scăzut al forței de muncă, Regiunea Nord-Est este una dintre cele mai profitabile zone ale Europei pentru investiții. Totodată, costul terenurilor și al imobilelor este scăzut, în timp ce rețeaua modernă de bănci și cea de comunicații permit desfășurarea operațiunilor comerciale. Beneficiind de trei centre universitare în regiune, forța de muncă prezintă un grad înalt de pregătire profesională și un nivel adecvat de educație.

Facilitățile de transport au fost îmbunătățite, atât în interiorul regiunii cât și în exterior, existând o rețea extinsă de transport feroviar și aeroporturi în trei dintre centrele urbane ale zonei - Bacău, Iași și Suceava. În prezent, industria textilă este considerată ramură cu creșterea cea mai rapidă, în timp ce turismul reprezintă cel mai mare potențial al zonei. Mare parte din investițiile străine în Moldova provin din Olanda, Franța, Italia, Luxemburg, Spania, Elveția, Belgia, Finlanda, USA, Germania, Cipru și Israel.

Procesul de planificare a dezvoltării la nivel regional oferă o bază strategică esențială pentru includerea măsurilor și a proiectelor implementate la nivel regional în viitoarele programe de finanțare indiferent de sursele de finanțare ale acestor programe.

GUVERN – COMERȚ ȘI SERVICII

AJUTOR DE MINIMIS: val. max. 250.000 lei

BENEFICIARI: operatorii economici (microîntreprinderi, întreprinderi mici și mijlocii), respectiv societăți și societăți cooperative

FINANȚARE: max. 90% din val. totală a cheltuielilor eligibile, de luat în considerare 25% contribuție proprie.

CONDIȚII PENTRU BENEFICIARI ELIGIBILI

- Sunt înregistrați conform legii nr.31/1990
- Au obiect de activitate comercializarea produselor și serviciilor de piață
- Sunt întreprinderi autonome, legate, partenere sau întreprinderi unice
- Au cel puțin 2 ani calendaristici de la înființare
- Au capital social integral privat
- Nu au beneficiat de alocație financiară nerambursabilă în cadrul Programului
- Nu au datorii

CHELTUIELI ELIGIBILE

- Achiziționarea de cititoare cod de bare, cântare electronice, aparate de marcat electronice, echipamente tehnologice, mașini, utilaje și instalații de lucru, electro și motostivuitoare, etc
- Investiții în active necorporale
- Certificarea sistemului de management
- Realizare pagini web
- Participarea la cursuri de instruire pentru formare profesională
- Consultanță întocmire documentație
- Achiziționare spații comerciale de comerț/prestări servicii



GUVERN – DIGITALIZARE IMM

ACTIVITĂȚI FINANȚATE PENTRU DIGITALIZAREA IMM NON-TIC:

- Activități aferente achiziționării de hardware TIC și a altor dispozitive și echipamente aferente;
- Activități aferente realizării rețelei LAN necesară pentru implementarea proiectului;
- Activități aferente achiziționării și/sau dezvoltării și/sau adaptării aplicațiilor software/licențelor necesare implementării proiectului, configurarea și implementarea bazelor de date, migrarea și integrarea diverselor structuri de date existente, inclusiv soluțiile de automatizare software de tip RPA;
- Activități aferente achiziționării unui website de prezentare a companiei, inclusiv achiziția de domeniu și găzduirea pe server;
- Activități aferente achiziționării unui nume de domeniu nou “.ro” direct de la furnizorul național de domenii “.ro”;
- Activități aferente achiziționării soluției de semnătură electronică;
- Activități de trecere a arhivelor din analog / dosare / hârtie în digital indexabil;
- Activități aferente achiziționării de aplicații informatice specifice pentru persoanele cu dizabilități;
- Activități aferente achiziționării soluțiilor IT pentru comerțul electronic;
- Activități aferente achizițiilor de servicii de tip cloud și SaaS;
- Activități aferente achiziționării serviciilor de găzduire, incluzând toate tipurile de servicii de găzduire (cu excepția pachetelor de reseller)
- Activități aferente achiziționării de servicii pentru consolidarea securității cibernetice aplicabile pentru software / hosting / rețele.
- Activități aferente achiziționării de servicii de consultanță pentru elaborarea documentațiilor necesare pregătirii proiectului propus spre finanțare și/sau managementul proiectului (inclusiv elaborarea documentațiilor necesare implementării proiectului);
- Activități aferente instruirii personalului care va utiliza produsele implementate/ achiziționate și a personalului care va asigura mentenanța;
- Activități de achiziție a serviciilor de auditare intermediară/finală, financiară, conform reglementărilor naționale și tehnică, din perspectiva corespondenței rezultatului proiectului cu Cererea de finanțare și obiectivele POC.



GUVERN – MICROINDUSTRIALIZARE

AJUTOR DE MINIMIS: val. max. 450.000 lei

BENEFICIARI: întreprinderilor mici sau mijlocii din regiunile de dezvoltare: N-E, S - E, S - Muntenia, S-V Oltenia, V, N-V, Centru

FINANȚARE: max. 90% din val. totală a cheltuielilor eligibile;

Contribuție proprie – 10, de luat în considerare 25% contribuție proprie.

CONDIȚII PENTRU BENEFICIARI ELIGIBILI

- Întreprinderilor mici sau mijlocii din regiunile de dezvoltare: N-E, S -E, S - Muntenia,
- S-V Oltenia, V, N-V, Centru
- Sau în categoria microîntreprinderilor, întreprinderilor mici sau întreprinderilor mijlocii
- În regiunea de dezvoltare București-Ilfov
- Sunt IMM, cu capital social integral privat, au cod CAEN eligibil, 2 ani calendaristici de la înființare

CHELTUIELI ELIGIBILE:

- Echipamente tehnologice, IT, aparate și instalații de măsură, cântare, cititoare cod bare, autoutilitare categ. N1, N2, N3, bunuri, instalații și echipamente, instalații încălzire, etc
- Investiții în active necorporale
- Realizare pagini web
- Cursuri dezvoltare abilități antreprenoriale – maxim 4.500 lei
- Consultanță întocmire documentație

POR 2.2 – DEZVOLTARE ÎNTREPRINDERI

INVESTITII ELIGIBILE:

- Construirea, extinderea spațiilor de producție/servicii
- Dotarea cu active corporale, necorporale, inclusive instrumente de comercializare on-line
- Implementarea procesului de certificare/recertificare a produselor, serviciilor sau diferitelor procese specifice, sistemelor de management al calității, mediului sau sănătății
- Internaționalizare

INVESTITIE ÎNITIALĂ - investiție în active corporale și necorporale se referă la :

- crearea unei unități noi (construirea și dotarea unui spațiu de producție/prestare servicii)
- extinderea capacității unei unități existente (menținerea sortimentăției și a proceselor de producție deja existente și creșterea volumului producției ca urmare a investiției)
- diversificarea producției unei unități (noile produse/servicii se adaugă gamei sortimentale deja fabricate/prestate)

CHELTUIELI ELIGIBILE

- Cheltuieli pentru amenajarea terenului
- Cheltuieli pentru asigurarea utilităților necesare obiectivului
- Cheltuieli pentru proiectare și asistență tehnică
- Cheltuieli pentru investiția de bază (Construcții, instalații; dotări, active necorporale)
- Alte cheltuieli (organizare de șantier)
- Cheltuieli cu activitățile obligatorii de publicitate și informare aferente proiectului
- Cheltuielile cu activitatea de audit financiar extern
- Cheltuieli cu activități specifice priorității de investiție

POR 1.2 – PROOF OF CONCEPT

BENEFICIARI:

IMM-uri microîntreprinderi, întreprinderi mici și mijlocii

ACȚIUNE SPRIJINITĂ:

Validarea unui concept de produs, serviciu sau proces care poate fi realizat și pus pe piață.

Care este specificul proiectelor ce pot fi depuse în cadrul prezentului apel de proiecte?

Procesul de dezvoltare a modelului conceptual inovativ va fi susținut prin acordarea unui ajutor de minimis de tip grant de maxim 200.000 euro și minim 20.000 euro.

Propunerile de proiecte trebuie să se încadreze într-una din situațiile următoare:

- Se pornește de la un demonstrator experimental de laborator și se concretizează un model conceptual inovativ printr-o tehnologie validată în laborator (se parcurge o etapă de dezvoltare)
- Se pornește de la un demonstrator experimental de laborator (TRL 3) și se concretizează un model conceptual inovativ printr-o tehnologie la scară redusă sau mărită validată ca un ansamblu unitar cu reproducerea prin similitudine a condițiilor reale de funcționare (TRL 5) (se parcurg două etape de dezvoltare);

Valoarea nerambursabilă trebuie să fie în limita a 90% din valoarea eligibilă a cheltuielii.



POCU – ÎNTREPRINDERI SOCIALE

SPRIJIN PENTRU ÎNFIINȚAREA DE ÎNTREPRINDERI SOCIALE, CEEA CE PRESUPUNE:

Activitatea desfășurată are scop social;

Respectă următoarele criterii: o acționează în scop social și/sau în interesul general al comunității;

Alocă minimum 90% din profitul realizat scopului social și rezervei statutare;

Aplică principiul echității sociale față de angajați, asigurând niveluri de salarizare echitabile, între care nu pot exista diferențe care să depășească raportul de 1 la 8.

Finanțarea este de maxim 100.000 euro și presupune crearea a 5 noi locuri de muncă.

CE CONDIȚII TREBUIE ÎNDEPLINITE PENTRU A PUTEA PRIMI FINANȚARE:

Domiciliul sau reședința în orice regiune cu excepția București – Ilfov și ideea de a înființa o afacere socială în domeniul non-agricol, atât în mediul urban, cât și în mediul rural. Antreprenorii selectați pentru a primi ajutorul financiar de înființare și dezvoltare a afacerilor sociale nu trebuie să mai aibă calitatea de asociați majoritari în alte afaceri. De asemenea:

- Trebuie să ai cel puțin studii medii absolvite (liceu).
- Nu faci parte din categoria de tineri NEETs (tinerii NEETs sunt tinerii sub 24 de ani inclusiv care nu urmează o formă de învățământ, nu sunt angajați și nu sunt cuprinși într-un program de formare profesională).





POCU – INNOTECH STUDENT

POT PARTICIPA:

- Studenți (ISCED 5-7) – Pentru ca o persoană din categoria de grup țintă eligibil studenți să fie eligibil – trebuie să demonstreze la data intrării în operațiune (prima zi de curs de formare profesională în competențe antreprenoriale) că este înmatriculat cel puțin în anul 2 de studii de licență;
- Doctoranzi în ciclul de studii universitare de doctorat (studenți doctoranzi);
- Cursanți (ISCED 4, nivel de calificare 5, înmatriculați în colegiile organizate la nivelul instituțiilor de învățământ superior) – înmatriculați, la data intrării în operațiune, în cel puțin anul 2 de studii.

FINATAREA ESTE DE MAXIM 100.000 EURO ȘI PRESUPUNE CREAREA A 5 NOI LOCURI DE MUNCĂ, DUPĂ CUM URMEAZĂ:

- Ajutor de minimis mai mic sau egal cu 40.000 de euro – minim 2 locuri de muncă create;
- Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 40.000 de euro, dar mai mică sau egală cu 60.000 de euro – minim 3 locuri de muncă create;
- Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 60.000 de euro, dar mai mică sau egală cu 80.000 de euro – minim 4 locuri de muncă create;
- Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 80.000 de euro, dar mai mică sau egală cu 100.000 de euro – minim 5 locuri de muncă create.

Beneficiarii participă la un program de 24 luni de pregătire și ajutor pentru implementare.

POC – DEZVOLTAREA DE PRODUSE/SERVICII TIC

SPRIJINUL VA VIZA DEZVOLTAREA DE PRODUSE/SERVICII/APLICATII TIC INOVATIVE PRIN:

- Investiții în active corporale și necorporale în cadrul unei investiții inițiale;
- Investiții în cercetare industrială și dezvoltare experimentală;
- Investiții în proiecte de inovare ale IMM-urilor;
- Investiții în proiecte de inovare de proces și organizaționale.

POT APLICA:

- Întreprinderi (microîntreprinderi, întreprinderi mici, întreprinderi mijlocii) care își desfășoară activitatea în România, centrate pe domeniul TIC
- Întreprinderi (microîntreprinderi, întreprinderi mici, întreprinderi mijlocii) care își desfășoară activitatea în România, în cadrul clusterelor centrate pe domeniul TIC
- Consorții formate din: Entitățile definite mai sus (oricare dintre cele două)

Valoarea maximă a finanțării nerambursabile acordate pe proiect în cadrul schemei de ajutor de stat este între 1.000.000 euro și 5.000.000 euro la care se adaugă cheltuielile aferente ajutorului de minimis de 200.000 de euro.

INTENSITATEA FINANȚĂRII:

- **Ajutor de minimis** : 90 %
- **Ajutor de stat**: între 20 și 70%

PROIECTELE DEPUSE TREBUIE SĂ AIBĂ APLICABILITATE ÎN URMĂTOARELE DOMENII:

- IoT, smart city / smart village
- Cyber security
- Big data
- Inteligență artificială
- Tranzacții electronice
- E-guvernare- Digitizarea administrației publice
- E-sănătate
- Digitalizare (automatizare, robotizare) industrială

PNDR – 6.1 INSTALAREA TINERILOR FERMIERI

Apelul este adresat persoanelor cu vârste de până la 40 de ani care se mută în mediul rural pentru a-și deschide o fermă. Aceștia vor putea obține fonduri europene de 50.000 de euro pentru toate cheltuielile necesare dezvoltării unei ferme pe o proprietate pe care aceștia o dețin la momentul depunerii proiectului. Solicitanții eligibili pentru sprijinul nerambursabil acordat prin această linie de finanțare sunt tinerii fermieri care se instalează ca unici șefi al exploatației agricole și persoanele juridice cu mai mulți acționari, unde un tânăr fermier se instalează și exercită un control efectiv pe termen lung în ceea ce privește deciziile referitoare la gestionare, la beneficii și la riscurile financiare legate de exploatație.

„TÂNĂR FERMIER” ÎNSEAMNĂ O PERSOANĂ CARE:

- Are vârsta de până la 40 de ani la momentul depunerii cererii,
- Deține competențele și calificările profesionale adecvate,
- Se stabilește pentru prima dată într-o exploatație agricolă ca șef al respectivei exploatații.

PENTRU A FI ELIGIBILĂ, EXPLOATAȚIA TREBUIE SĂ ÎNDEPLINEASCĂ CEL PUTIN URMĂTOARELE CONDIȚII LA SOLICITAREA FINANȚĂRII:

- Să aibă o dimensiune economică cuprinsă între 12.000 – 50.000 SO (producție standard)
- Să fie înregistrată ca microîntreprindere sau întreprindere mică
- Să fie înregistrată în Registrul Unic de Identificare – APIA, în Registrul agricol și/sau în Registrul exploatațiilor – ANSVSA.

CATEGORIILE DE SOLICITANȚI ELIGIBILI ÎN CADRUL SUBMĂSURII 6.1 „SPRIJIN PENTRU INSTALAREA TINERILOR FERMIERI”, ÎN FUNCȚIE DE FORMA DE ORGANIZARE SUNT:

- Persoană fizică înregistrată și autorizată în conformitate cu prevederile Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 44/2008, cu modificările și completările ulterioare:
- Individual și independent, ca persoană fizică autorizată (PFA)/ ca întreprinzător titular al unei întreprinderi individuale (II) / ca întreprinzător titular al unei întreprinderi familiale (IF);
- Asociat unic și administrator al unei societăți cu răspundere limitată – SRL, înființată în baza Legii nr. 31/1990 republicată, cu modificările și completările ulterioare;

- Asociat majoritar (majoritate absolută 50%+1) și administrator al unei societăți cu răspundere limitată – SRL, înființată în baza Legii nr. 31/1990 republicată, cu modificările și completările ulterioare.

Banii europeni se acordă în baza unui plan de afaceri, în două tranșe, astfel: 75% din cuantumul sprijinului la semnarea Contractului de finanțare și 25% din cuantumul sprijinului se va acorda în funcție de implementarea corectă a Planului de afaceri, fără a depăși 3 ani sau 5 ani pentru exploatațiile pomicole.

Pentru **IMM-uri** ajutorul nerambursabil poate fi de maxim €200.000 pe 3 ani consecutivi, dacă sursa de finanțare este ajutor de minimis.

- Poate fi cumulat cu ajutoare de stat.
- Au o cifră anuală netă de până la 50 mil. Euro
- Au nr. mediu anual de salariați < 250
- Nu sunt în stare de dizolvare, reorganizare judiciară, lichidare, insolvență, faliment, executare silită, închidere operațională sau suspendare temporară
- Nu au depășit plafonul de minimis de 200.000 euro pe durata a trei exerciții financiare consecutive

➤ **Programul Operațional Regional**

Începând cu perioada de **programare 2021-2027**, Agenția pentru Dezvoltare Regională Nord-Est va îndeplini funcția de *Autoritate de Management pentru Programul Operațional Regional*.

Noua responsabilitate a ADR Nord-Est este reglementată prin ORDONANȚA DE URGENȚĂ nr. 122 din 29 iulie 2020 privind unele măsuri pentru asigurarea eficientizării procesului decizional al fondurilor externe nerambursabile destinate dezvoltării regionale în România, publicată în Monitorul Oficial nr. 686 din 31 iulie 2020.

Procesul de elaborare a Programului Operațional Regional Nord-Est 2021-2027 se desfășoară în strânsă colaborare cu partenerii locali, având drept premise necesitățile reale ale regiunii, fiind un document strategic de programare care acoperă domeniile: specializare inteligentă și inovare, IMM-uri, digitalizare, eficiență energetică, dezvoltare urbană, mobilitate și conectivitate, protecția naturii și a biodiversității, infrastructură educațională, turism și cultură/patrimoniu cultural.

Elaborarea Programului Operațional Regional 2021-2027 – Nord-Est presupune corelarea acestuia, atât cu documentele de planificare existente la nivel regional, cât și cu regulamentele existente la nivel european, intervențiile propuse urmând să fie concentrate pe cele 5 obiective

principale de politică (OP) ale Comisiei Europene:

- Europa mai inteligentă (o transformare economică inovatoare și inteligentă);
- Europa mai verde, fără emisii de carbon;
- Europa mai conectată (mobilitate și conectivitate TIC regională);
- Europa mai socială (implementarea Pilonului european al drepturilor sociale);
- Europa mai aproape de cetățeni (dezvoltarea sustenabilă și integrată a zonelor urbane, rurale și de coasta prin inițiative locale).

➤ **Planul Regional de Acțiune pentru Turism (PRAT) Nord-Est 2017-2023**

Agenția pentru Dezvoltare Regională Nord-Est a elaborat în parteneriat cu Grupul Regional pentru Elaborarea PRAT Nord-Est, Planul Regional de Acțiune pentru Turism (PRAT) Nord - Est 2017 – 2023, document care asigură cadrul strategic necesar dezvoltării turismului în Regiunea Nord-Est.

Obiectivele PRAT Nord-Est 2017-2023 sunt:

- Dezvoltarea turistică durabilă,
- Creșterea competitivității și atractivității turistice a Regiunii Nord-Est prin valorificarea patrimoniului natural și antropoc și creșterea calității produselor și serviciilor turistice.

Direcțiile strategice de dezvoltare a turismului în Regiunea Nord-Est pentru perioada 2017-2023 sunt susținute prin punctele țării ale acestei zone și sunt propuse pentru a ameliora punctele slabe ale regiunii în vederea creșterii competitivității pe piața turismului:

- Dezvoltarea și modernizarea infrastructurii turistice
- Dezvoltarea produselor turistice
- Promovarea turistică
- Dezvoltarea resurselor umane în sectorul turistic
- Susținerea dezvoltării turismului durabil

➤ **Programul Operațional Dezvoltare Durabilă**

Cu patru axe prioritare, PODD se va concentra pe:

- *Promovarea eficienței energetice*, a sistemelor și rețelelor inteligente de energie și a soluțiilor de stocare – 470 milioane euro (400 milioane fonduri europene + 70 milioane Bugetul de stat);
- *Dezvoltarea infrastructurii de apă și apă uzată și tranziția la o economie circulară* – 3,491 miliarde euro (2,967 miliarde euro fonduri europene + 523 milioane euro Bugetul de stat);
- *Protecția mediului prin conservarea biodiversității, asigurarea calității aerului și remedierea siturilor contaminate* – 194 milioane euro (165 milioane euro fonduri europene + 29 milioane euro Bugetul de stat);
- *Promovarea adaptării la schimbările climatice, prevenirea și gestionarea riscurilor* – 458 milioane euro (390 milioane euro fonduri europene + 68 milioane euro Bugetul de Stat).

Principalele domenii care urmează să fie finanțate prin PODD sunt eficiența energetică, apa și apa uzată, managementul deșeurilor, biodiversitatea, calitatea aerului, managementul riscurilor.

➤ **FEADR - Oportunități de finanțare a sectorului agricol**

Investiții:

- îmbunătățirea orientării spre piață și creșterea competitivității, digitizare;
- îmbunătățirea poziției fermierilor în lanțul valoric;
- atragerea tinerilor fermieri și facilitarea dezvoltării întreprinderilor din zonele rurale
- promovarea bioeconomiei

Cheltuieli neeligibile:

- achiziția de drepturi de Producție agricolă;
- achiziția de drepturi la plată;
- achiziționarea de terenuri, cu excepția achiziției de terenuri în scopuri de conservare a mediului sau cu excepția terenurilor achiziționate de tinerii fermieri cu ajutorul instrumentelor financiare;
- achiziția de animale, precum și achiziția de plante anuale și plantarea acestora în alte scopuri decât cel al refacerii potențialului agricol sau forestier în urma unor dezastre naturale și a unor evenimente catastrofale;
- investițiile în irigații care nu sunt conforme cu starea optimă corpurilor de apă, prevăzută la articolul 4 alineatul (1) din Directiva 2000/60/CE.



CAPITOLUL II

Comportamentul IMM-urilor și microîntreprinderilor românești în criză. Criza COVID 19 și efectele sale în companii (cercetare)

1. Contextul crizei și măsuri luate de stat

Măsuri economice luate de Guvernul României

Afacerile, motorul economiei, au avut cel mai mult de suferit în anul 2020 grav afectat de criza sanitară. Măsurile economice luate de Guvernul României în perioada pandemiei au ajutat mediul economic, facilitând antreprenorilor anumite relaxări, mai ales financiare. Pachetele de stimulare fiscală au fost adoptate de aproape toate guvernele lumii în încercarea de a limita impactul negativ al acestui blocaj (lockdown): șomaj tehnic, amânarea plăților de taxe, suspendarea/amânarea ratelor la credite sau a maturității acestora.

În prima fază a crizei pandemice ajutorul financiar este orientat către sectoarele esențiale - sănătate, Producție și distribuție de alimente, infrastructură esențială și utilități - și către menținerea pe cât posibil a structurii economiei - prin mutarea poverii financiare de la companiile care și-au suspendat activitatea către stat. În a doua etapă a crizei, după ce vârful acesteia va fi depășit, va fi nevoie de un plan de relansare economică. În ambele etape, rolul politicilor guvernamentale este vital, prin modul de intervenție și dozajul efortului astfel încât resursele să nu fie risipite, ci distribuite sustenabil. Scopul este revenirea pe cât posibil la structura economiei de la momentul apariției crizei.

În acest context, analiza măsurilor pe care le iau diferite state reprezintă un exercițiu util care indică care sunt cele mai bune practici la nivel global. Totuși, intensitatea și, implicit, efectul acestor măsuri, depind de specificul fiecărei economii. Deși se confruntă cu dificultăți nemaîntâlnite pentru că actuala criză nu seamănă cu nimic din ceea ce s-a experimentat în ultimele decenii, statele dezvoltate au capacitatea de a "inunda" cu bani economiile pentru a atenua implicațiile crizei. În schimb, economiile emergente, așa cum este cea a României, au posibilități mult mai reduse de a asigura lichiditate, iar dependența de investitorii globali va crește.

Măsuri economice luate de Guvernul României

În România, având în vedere efectele pandemiei, criza economică a generat de închiderea multor activități, fapt pentru care atât guvernul, cât și banca centrală au anunțat foarte rapid măsuri de

sprijin.

Măsurile fiscal-bugetare anunțate de guvernul României până în prezent reprezintă aproximativ 2% din PIB și includ în principal: fonduri suplimentare pentru sistemul de sănătate, șomaj tehnic de 75% din maxim salariul mediu brut pe țară, inclusiv acoperirea parțială a salariilor lucrătorilor independenți, amânarea plății taxelor pe durata stării de urgență și a altor 30 de zile după încheierea acesteia, garanții inițiale de 10 miliarde lei pentru IMM-uri. Alte măsuri vizează rambursarea mai rapidă a TVA, suspendarea executării silite la debitorii restanți, amânarea plății impozitului pe proprietate cu trei luni, cu menținerea bonificației de 10%.

În plan monetar-financiar, Banca Națională a luat o serie de decizii vizând: reducerea ratei politicii monetare cu 0,5 puncte procentuale până la 2%; furnizarea de lichidități instituțiilor de credit prin tranzacții repo (tranzacții de răscumpărare cu titluri de stat); achiziționarea de titluri de stat pe piața secundară. Suplimentar, guvernul a adoptat, după consultări cu banca centrală, măsuri de amânare a plății ratelor pentru gospodăriile și întreprinderile afectate de COVID-19 pe o perioadă de până la nouă luni.

Măsuri luate cu privire la amânarea ratelor pentru persoanele juridice

1. Suspendarea rambursării ratelor, dobânzilor și comisioanelor cu 9 luni pentru persoanele fizice și juridice

OGU 37/30.03.2020, publicată în Mof I nr. 261/2020, împreună cu comunicatul Băncii Naționale a României din data de 24.03.2020 privind unele condiții de creditare, reglementează aceste facilități care permit "împrumutătorilor, instituții bancare și nebankare, să amâne la plată creditele oricărei persoane fizice afectate de pandemia COVID-19, fără aplicarea condițiilor prevăzute de Regulamentul Băncii Naționale a României nr. 17/2012 privind unele condiții de creditare, cu modificările ulterioare, privind gradul de îndatorare, limitarea creditului în funcție de valoarea garanției și durata maximă a creditului de consum." Conform articolului 2 din OGU 37 alin(2)" Perioada maximă de creditare prevăzută în reglementările creditorilor **poate fi depășită** cu o perioadă egală cu durata suspendării obligației de plată.", cu respectarea condițiilor prevăzute la alin (5) " Facilitatea prevăzută la alin. (1) poate fi acordată *doar pentru creditele care nu înregistrează restanțe* la data instituirii stării de urgență pe teritoriul României sau debitorii au efectuat plata acestor restante până la data solicitării suspendării obligației de plată prevăzute la alin. (1)."

2. Șomajul tehnic

Printre primele măsuri anunțate de Guvern a fost cea a șomajului tehnic. Practic, pentru companiile afectate, direct sau indirect, de pandemie, statul susținea 75% din salariul mediu brut pe economie, restul trebuia suportat de angajatori. Măsura a fost prelungită până la 1 iunie, cu toate că România a ieșit din starea de urgență la jumătatea lunii mai. Ministrul Muncii, Violeta Alexandru, a anunțat că, din 1 iunie, de această prevedere mai beneficiază câteva domenii, unde se mențin restricțiile, cum ar fi cele din domeniul cultural sau al restaurantelor. Guvernul a

anunțat că va sprijini companiile cu 41,5% din costul salarial pentru companiile care primesc înapoi la lucru persoanele aflate în șomaj tehnic în această perioadă.

Potrivit statisticelor Guvernului, un milion de persoane au beneficiat de șomajul tehnic și aproximativ 70.000 de persoane fizice autorizate de forme de indemnizație.

3. Programul IMM Invest

IMM Invest România este destinat susținerii mediului antreprenorial, facilitând accesul IMM-urilor la finanțare, pentru asigurarea lichidităților necesare în vederea continuării activității economice, prin accesarea unuia sau a mai multor credite pentru realizarea de investiții și/sau unul sau mai multe credite/linii de credit pentru capital de lucru, garantate de către FNGCIMM în numele și contul statului român, prin Ministerul Finanțelor Publice.

Valoarea maximă a creditelor acordate a fost de până la 10.000.000 lei pentru investiții și până la 5.000.000 lei pentru capital de lucru.

Avantajele Creditului Garantat IMM Invest

- Statul a garantat până la 90% din valoarea creditului pe care o companie a putut-o accesa de la una din băncile partenere.
- Costurile finanțării sunt subvenționate în procent de 100% de la bugetul de stat, timp de 8 luni de la data acordării creditului. Companiile nu au plătit dobânda, comision de garantare, costuri de acordare sau comision de rambursare anticipată

Programul de susținere a întreprinzătorilor mici și mijlocii a înregistrat peste 96.000 de cereri de creditare.

4. Amnistia fiscală

Guvernul a aprobat, la începutul lunii mai, amnistia fiscală pentru dobânzi, penalități și alte accesorii datorate de cei care vor achita principalul restanțelor până la data de 15 decembrie 2020.

5. Soluții pentru HoReCa

Plătitorii de impozit specific beneficiază de scutire de la plata acestuia pentru 3 luni, după ce au beneficiat de această facilitate și pe perioada stării de urgență. De asemenea, Executivul a amânat și declararea și plata impozitului până pe 25 octombrie 2020.

6. Alte măsuri

Guvernul a mai luat și măsuri precum **asigurarea rambursării TVA** în limita a 9 miliarde de lei, pentru a asigura lichiditate pentru companii, **conectarea caselor de marcat la serverele ANAF**, ceea ce ar putea elimina o parte din evaziunea fiscală, și a demarat **digitalizat ANAF**, în sensul în

care obligațiile fiscale se pot plăti din contul Spațiu Privat Virtual (SPV) în platforma ghișeul.ro, posibilitatea de înregistrare de la distanță, prin video, în SPV.

➤ **Kurzarbeit**

Angajatorii au avut posibilitatea reducerii timpului de muncă al salariaților cu cel mult 50% din durata prevăzută în contractul individual de muncă, cu informarea și consultarea sindicatului, a reprezentanților salariaților sau a salariaților. Reducerea timpului de muncă poate fi de cel mult 5 zile lucrătoare consecutive, angajatorul având obligația de stabilire a programului de muncă pentru întreaga lună.

Pe durata reducerii timpului de muncă, salariații afectați de măsură beneficiază de o indemnizație de 75% din diferența dintre salariul de bază brut prevăzut în contractul individual de muncă și salariul de bază brut aferent orelor de muncă efectiv prestate, în completarea drepturilor salariale convenite, calculate la timpul efectiv lucrat.

Indemnizația este suportată de angajator, iar apoi se va deconta de către stat din bugetul pentru șomaj.

Un angajator poate aplica această măsură și dacă îndeplinește cumulativ câteva condiții:

- Măsura afectează cel puțin 10% di, numărul de angajați ai unității
- Reducerea este justificată de o diminuare a cifrei de afaceri din luna anterioară aplicării măsurii cu cel puțin 10% față de luna similară din anul anterior.
- În cazul ONG-urilor, diminuarea se raportează la veniturile acestora.

În lunile în care se aplică reducerea timpului de muncă, angajatorul nu poate iniția concedieri colective.

În cazul reducerii temporare a activității, profesioniștii din Codul civil (toți cei care exploatează o întreprindere) și persoanele care au încheiate convenții individuale de muncă, beneficiază, la cerere, de o indemnizație lunară de 41,5% din câștigul salarial mediu brut prevăzut de Legea bugetului asigurărilor sociale pe anul 2020.

Pentru telemuncă, angajatorul poate primi 2.500 lei (pentru fiecare salariat) în scopul achiziționării de bunuri și servicii IT necesare desfășurării activității. Suma se acordă până la 31 decembrie 2020 din bugetul asigurărilor pentru șomaj, în ordinea depunerii solicitărilor, în limita fondurilor.

De asemenea, spune OUG, se acordă angajatorului pentru angajații care au lucrat în regim de telemuncă în perioada stării de urgență pentru cel puțin 15 zile lucrătoare.

➤ **Sprijin pentru companiile mari**

Guvernul a pregătit o schemă de ajutor de stat pentru garantarea creditelor companiilor mari pentru a le susține investițiile și capitalul de lucru.

- **Sprijinirea companiilor care angajează șomeri**, dar și a celor care vin din Diaspora prin subvenționarea a 50% din salariul acestora.

➤ **Lansarea programului de digitalizare a IMM-urilor**

La inițiativa Ingenius Hub, prin rețeaua Ingenius NET, Guvernul României a lansat un program de finanțare pentru digitalizarea IMM-urilor din diferite industrii (HG 677/14.08.2020).

➤ **Lansarea schemei de ajutor de stat pentru IMM-urile afectate de criza sanitară.**

- *Microgranturi* în valoare totală de 100 milioane euro (85 milioane euro fonduri europene și 15 milioane euro de la bugetul de stat) pentru IMM-urile care nu aveau angajați la sfârșitul anului 2019, PFA-uri și ONG-uri cu activitate economică;
- *Granturi pentru capital de lucru* în valoare totală de 350 milioane euro (265 milioane euro fonduri europene, 42,5 milioane euro de la bugetul de stat și contribuție beneficiari – 42,5 milioane euro) pentru IMM-urile care își desfășoară activitatea în domeniile afectate direct de suspendarea activității economice în starea de urgență;
- *Granturi pentru investiții* în valoare totală de 550 milioane euro (415,87 milioane euro fonduri europene, 62,38 milioane euro – de la bugetul de stat și 71,74 milioane euro – contribuția beneficiarilor) dedicate IMM-urilor.

2. Rezultatele campaniei "Construim Împreună #ViațaDupăCOVID" - Regiunea NORD-EST

1. *Scop și elemente de metodologie*
2. *Profilul participanților la studiu*
3. *Nivelul și modul de afectare a mediului de afaceri din regiunea NE de către criza sanitară și economică*
4. *Măsurile implementate de mediul de afaceri ca răspuns la situația de criză*
5. *Nevoii și măsurile necesare identificate pentru redresare economică*

2.1. Scop și elemente de metodologie

Cercetarea a urmărit să pună în evidență modul în care a fost afectat mediul de afaceri în această perioadă de pandemie, când au fost luate o serie de măsuri de restricționare a activității sociale și economice, modalitățile de răspuns și de adaptare la aceste măsuri din partea antreprenorilor, nevoile identificate de către antreprenori pentru redresarea afacerilor lor.

Chestionarul cuprinde 25 de întrebări care urmăresc să evidențieze profilul firmelor respondente - după numărul de angajați, domeniul în care activează și sursa de finanțare, gradul de afectare a firmelor cauzat de impunerea restricțiilor din timpul stării de urgență, măsurile implementate de mediul de afaceri ca răspuns la situația de criză creată de pandemie și impunerea stării de urgență, nevoile și măsurile necesare identificate de către antreprenori pentru redresarea afacerilor lor.

Chestionarul a fost aplicat în perioada 15 martie-30 aprilie.

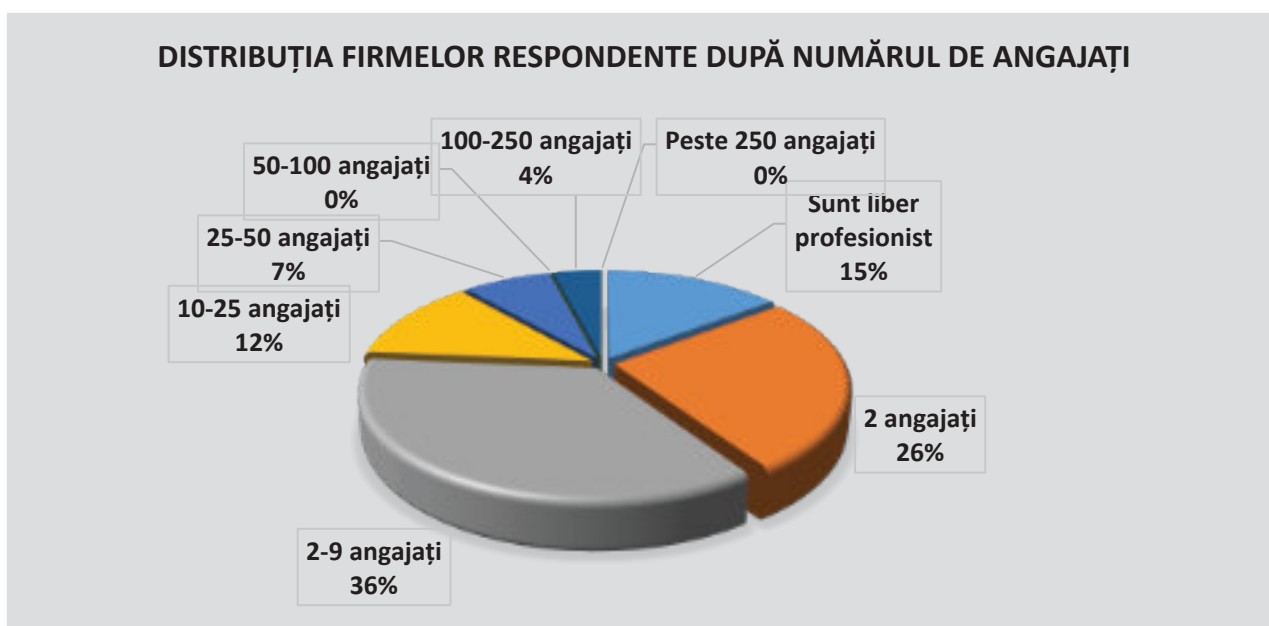
2.2. Profilul participanților la studiu

2.2.1. Descrierea firmelor respondente

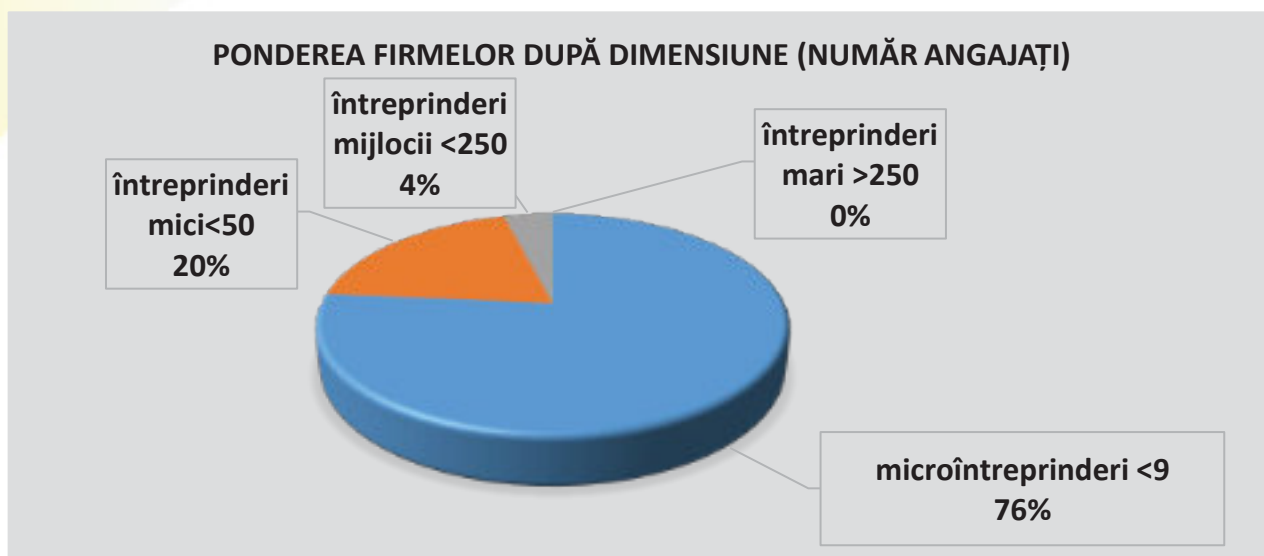
La cercetare au participat 123 de firme din Regiunea Nord-Est, atât din mediul urban cât și din cel rural. În cele ce urmează, prezentăm caracteristicile firmelor participante din punct de vedere al dimensiunii acestora – ca număr de angajați, domeniul de activitate în care funcționează, principala sursă de finanțare la înființare, și corelații între primii doi indicatori.

2.2.2. După numărul angajaților și dimensiune

Din cele 123 de firme respondente, cea mai mare pondere, de 36%, o au firmele cu 2-9 angajați, urmate de firmele cu 2 angajați (26%) și profesiile liberale, cu 15%. Cele trei categorii care se încadrează după numărul angajaților în microîntreprinderi, formează o majoritate de 77% între respondenți.



Firmele cu 10-25 de angajați au o pondere de 12%, iar cele cu 25-50 de angajați, au o pondere de 7%. Împreună, ca întreprinderi mici, ocupă un loc secund, cu 19 % între respondenți. Cea mai mică pondere între respondenți o au firmele mijlocii (50-250 de angajați), cu 4 %, în timp ce întreprinderile mari (peste 250 de angajați) nu sunt reprezentate în cercetare, pe regiunea Nord-Est.



2.2.3. După domeniul principal de activitate al firmelor

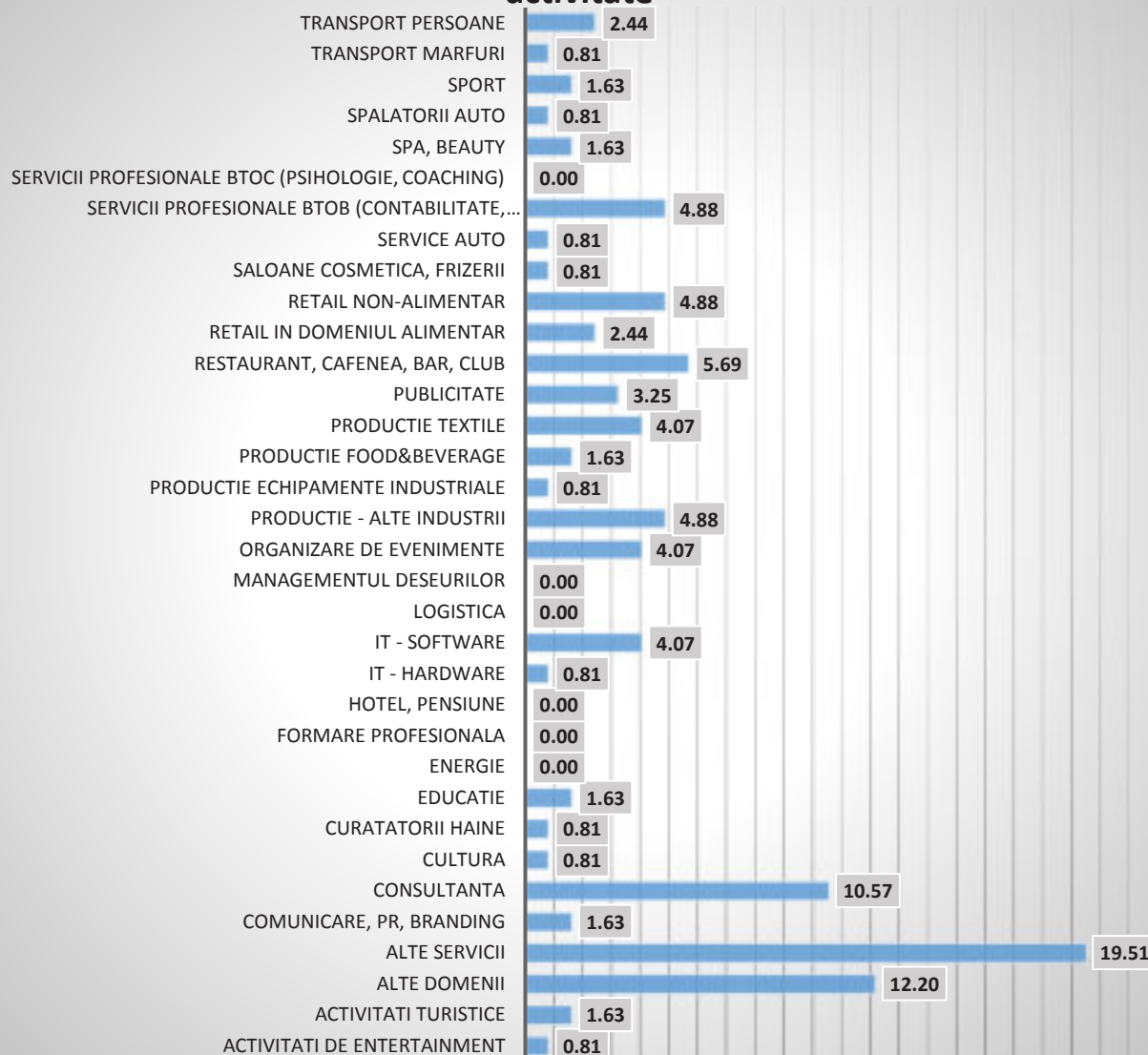
Ca domenii de activitate, au fost studiate firme care activează în 32 de domenii definite, plus alte 2 categorii mai largi – alte servicii și alte domenii. Au fost acoperite atât producția, serviciile BtoB, BtoC, retail-ul, cultură, educație, sport.

Ponderea cea mai mare (între 10% - 20 %) o au firmele din domeniile: alte servicii, consultanță, alte domenii. **Acestea dețin împreună o pondere de 42,28 %.**

Cu o valoare cuprinsă între 3-6 %, se încadrează companiile din domeniile: servicii profesionale BtoB, retail non-alimentar, restaurante/baruri/cafenele, publicitate, Producție textile, Producție-alte industrii, organizare evenimente, IT-software. Împreună, acestea reprezintă **35.77% dintre firmele respondente.**

Restul firmelor respondente, reprezentând 23 de domenii de activitate, se încadrează fiecare sub 3% și au o **pondere totală de 21.95%** în totalul participanților la studiu.

Ponderea firmelor respondente după domeniul de activitate

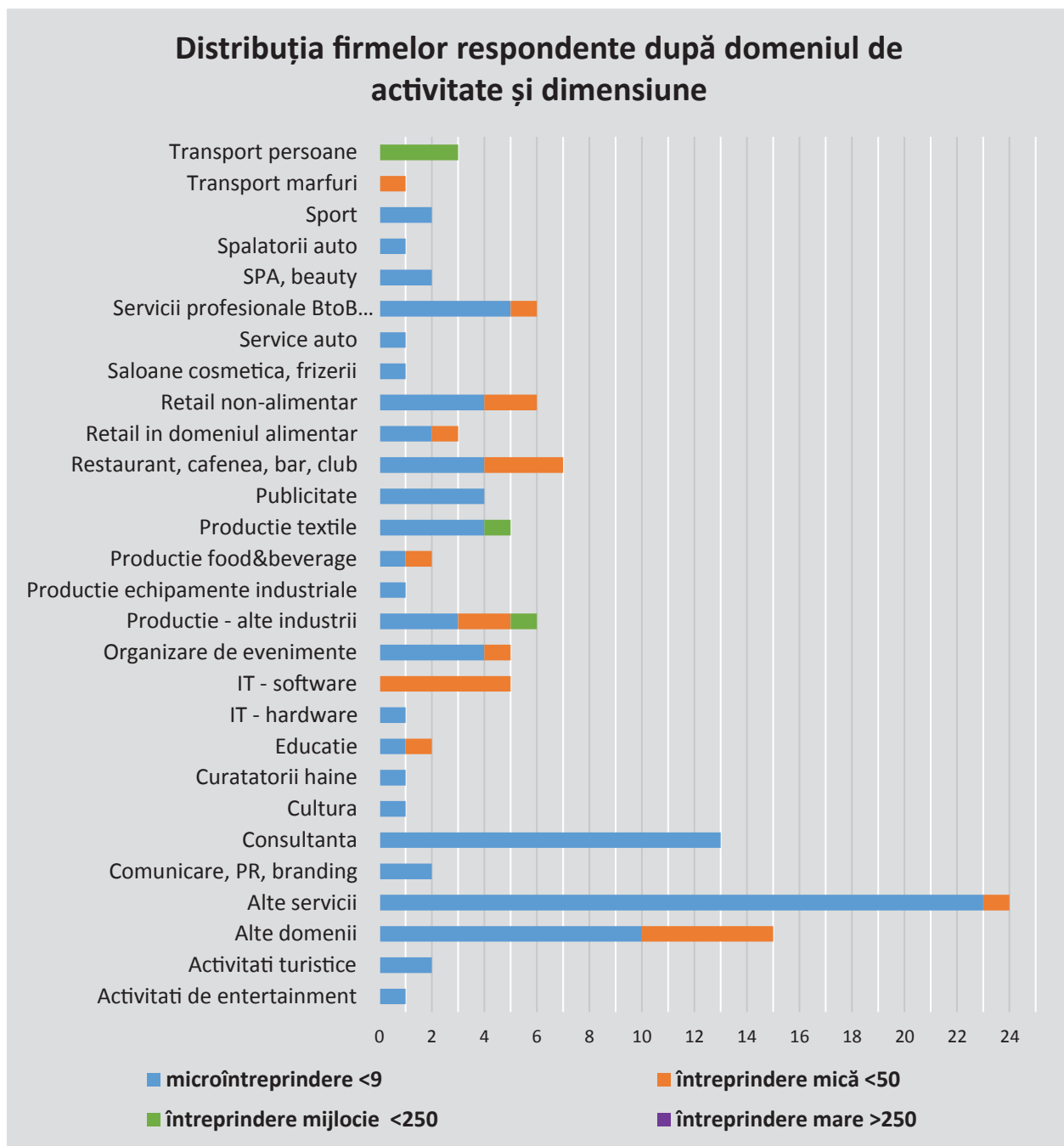


Corelația între domeniul de activitate și dimensiunea firmelor (număr angajați)

Așa cum s-a văzut, ponderea cea mai mare după numărul angajaților, o au microîntreprinderile. Corelând cu domeniul de activitate, observăm că sunt 14 domenii reprezentate în totalitate numai de microîntreprinderi, 10 domenii, în care acestea sunt majoritare (servicii profesionale BtoB, retail non-alimentar, retail în domeniul alimentar, restaurant/cafenea/bar/club, Producție food&beverage, Producție-alte industrii, organizare evenimente, alte domenii, alte servicii,

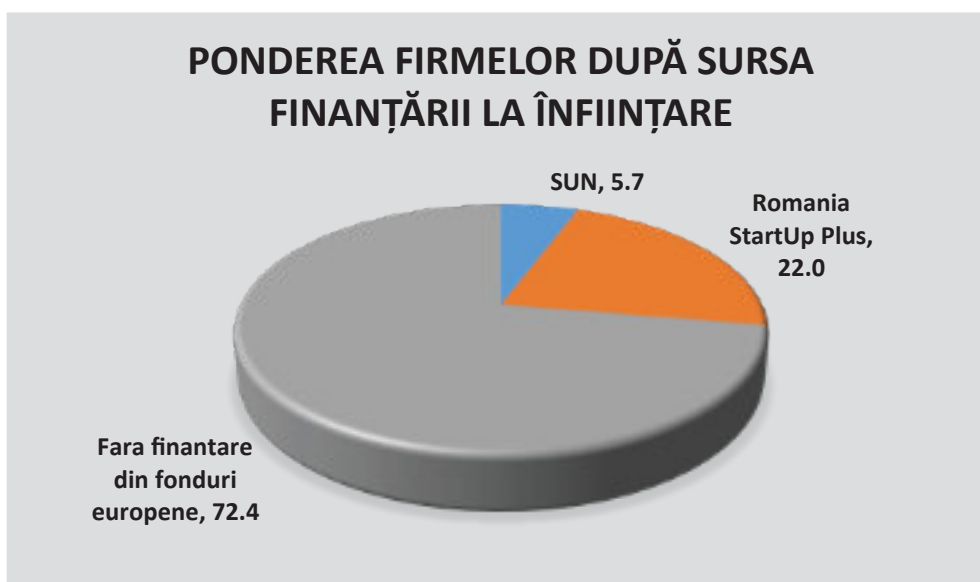
educație), și 3 domenii în care acestea lipsesc (transport persoane și de mărfuri, IT-software).
 Totuși, o reprezentare importantă o au și întreprinderile mici (cu 10-50 de angajați) pe domeniile: retail non-alimentar, restaurant/cafenea/bar/club, Producție-alte industrii, IT-software, alte domenii.

Întreprinderile mijlocii participante la cercetare se încadrează în 3 domenii de activitate, și anume: Producție-alte industrii, Producție textile și transport persoane.

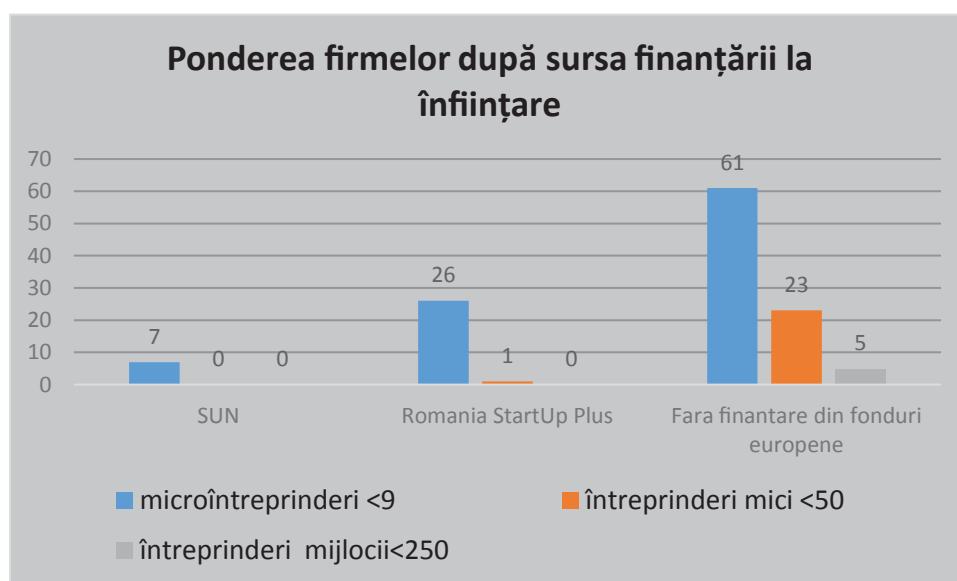


2.2.4. După sursa de finanțare la înființare

După sursa de finanțare la înființarea firmelor, cele mai multe sunt înființate fără sprijin din fonduri europene (72.4%), 22% sunt înființate prin programul România StartUP Plus, iar 5.6% sunt înființate prin programul StartUP Nation.



Firmele finanțate prin StartUP Nation sunt în totalitate microîntreprinderi. De asemenea, 96,3% dintre cele înființate prin programul România StartUP Plus sunt microîntreprinderi, în timp ce 3.7% sunt întreprinderi mici. Toate întreprinderile mijlocii participante s-au înființat fără finanțare din fonduri europene.



Concluzii privind profilul participanților la cercetare:

77 % dintre firmele respondente sunt microîntreprinderi, urmate de întreprinderile mici, cu 19% și de întreprinderile mijlocii, cu 4%. Întreprinderile mari (cu peste 250 de angajați) nu au participat la cercetare pe această regiune. Comparativ, în studiul la nivelul tuturor regiunilor, acestea au avut o pondere în totalul respondenților, de 2%.

Domeniile de activitate din care provin majoritatea firmelor respondente (78%) sunt: alte servicii, consultanță, alte domenii, servicii profesionale BtoB, retail non-alimentar, restaurante/baruri/cafelele, publicitate, Producție textile, Producție-alte industrii, organizare evenimente, IT-software. Restul firmelor respondente, reprezentând 23 de domenii de activitate, au o pondere totală de 22%.

Ponderea majoritară a microîntreprinderilor se reflectă în 19 domenii de activitate considerate în această cercetare.

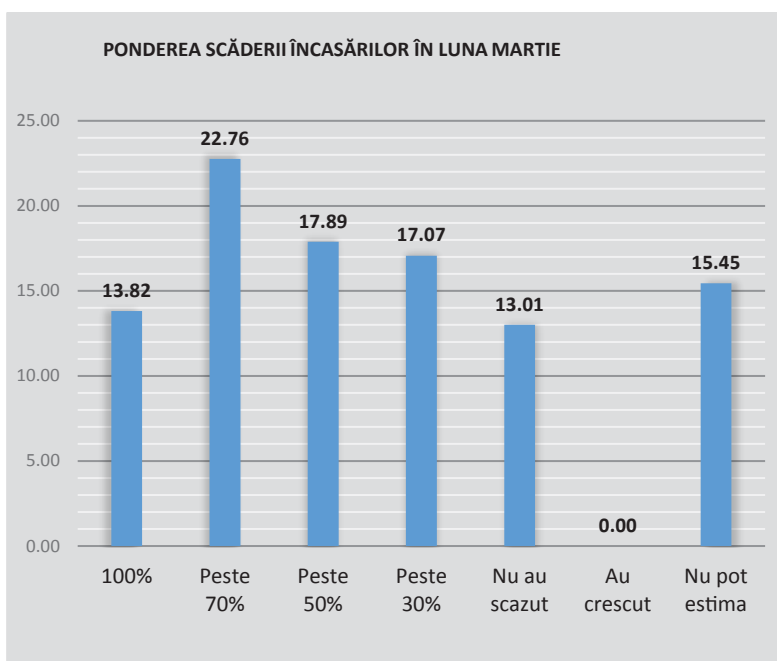
Ca sursă de finanțare la înființare, cele mai multe companii respondente (72.4%), au fost înființate fără sprijin din fonduri europene.

2.3. Nivelul și modul de afectare al mediului de afaceri din regiunea NE de către criza sanitară și economică

2.3.1. Gradul de afectare al firmelor cauzat de impunerea restricțiilor din timpul stării de urgență

A. Scăderea încasărilor în luna martie

(Cu cât au scăzut încasările firmei dvs în luna martie?)

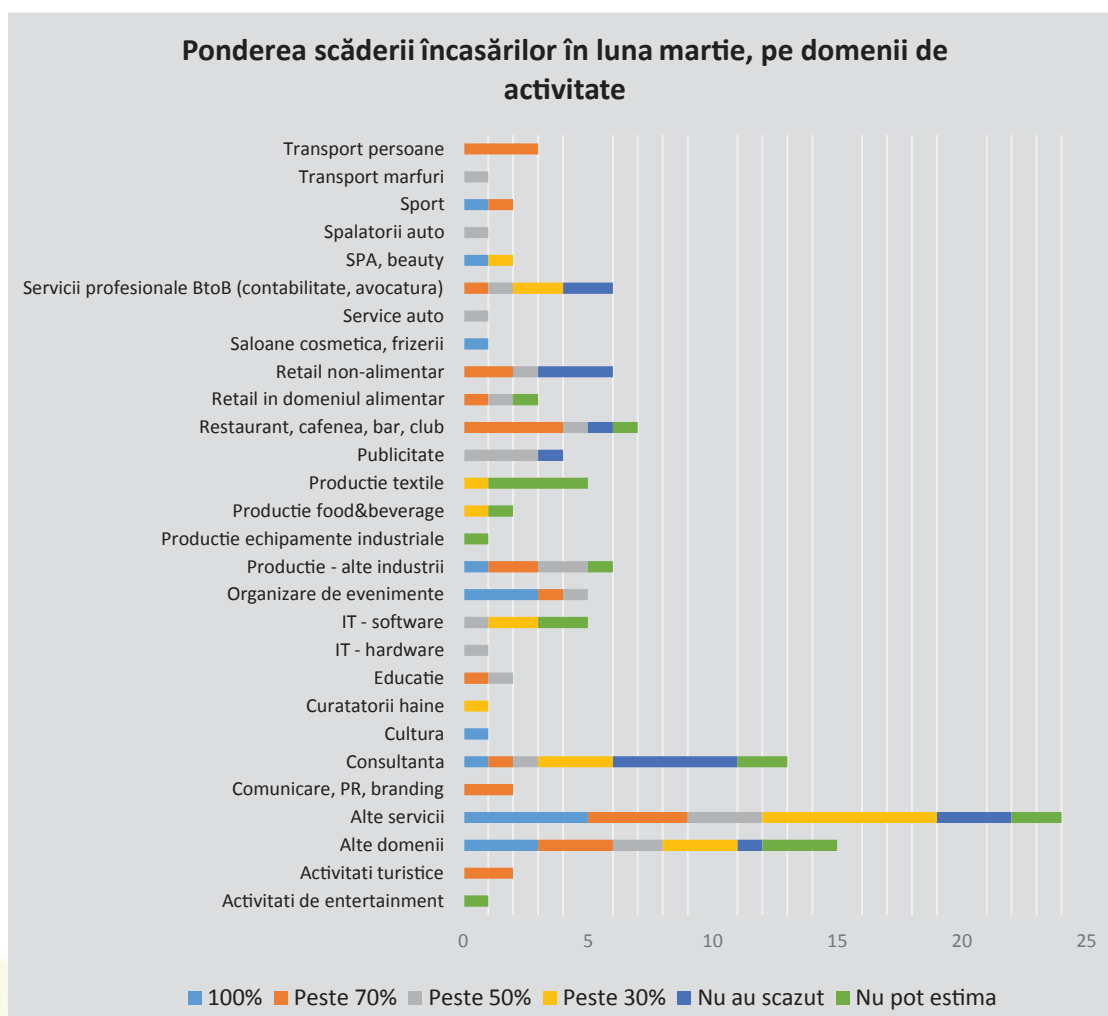


71.5% dintre firmele respondente au înregistrat scăderi ale încasărilor, între 100% și 30%, față de luna anterioară declarării stării de urgență, din care aproximativ 14% au avut pierderi de 100%. 28% nu au înregistrat scăderi sau nu pot estima. Nicio firmă respondentă nu a înregistrat creșteri de venituri. Comparativ, la nivel național, 2 % au înregistrat creșteri de venituri, iar 67% au înregistrat scăderi ale încasărilor, între 100% și 30%.

Corelația dintre nivelul de scădere al încasărilor și domeniul de activitate al firmelor

Pe domenii de activitate, se observă că au înregistrat pierderi de 100% cele mai multe firme din domenii precum: Cultură, Organizare de evenimente, Saloane cosmetica / frizerii, SPA / beauty, Sport, alte domenii, alte servicii.

Scăderea încasărilor cu peste 70% au fost înregistrate la companii din domeniile: Transport persoane, Sport, Servicii profesionale BtoB, Retail in domeniul alimentar, Retail non-alimentar, Restaurant / cafenea / bar / club, Producție - alte industrii, Organizare de evenimente, Educație, Comunicare/PR/ branding, Activități turistice, alte servicii, alte domenii.



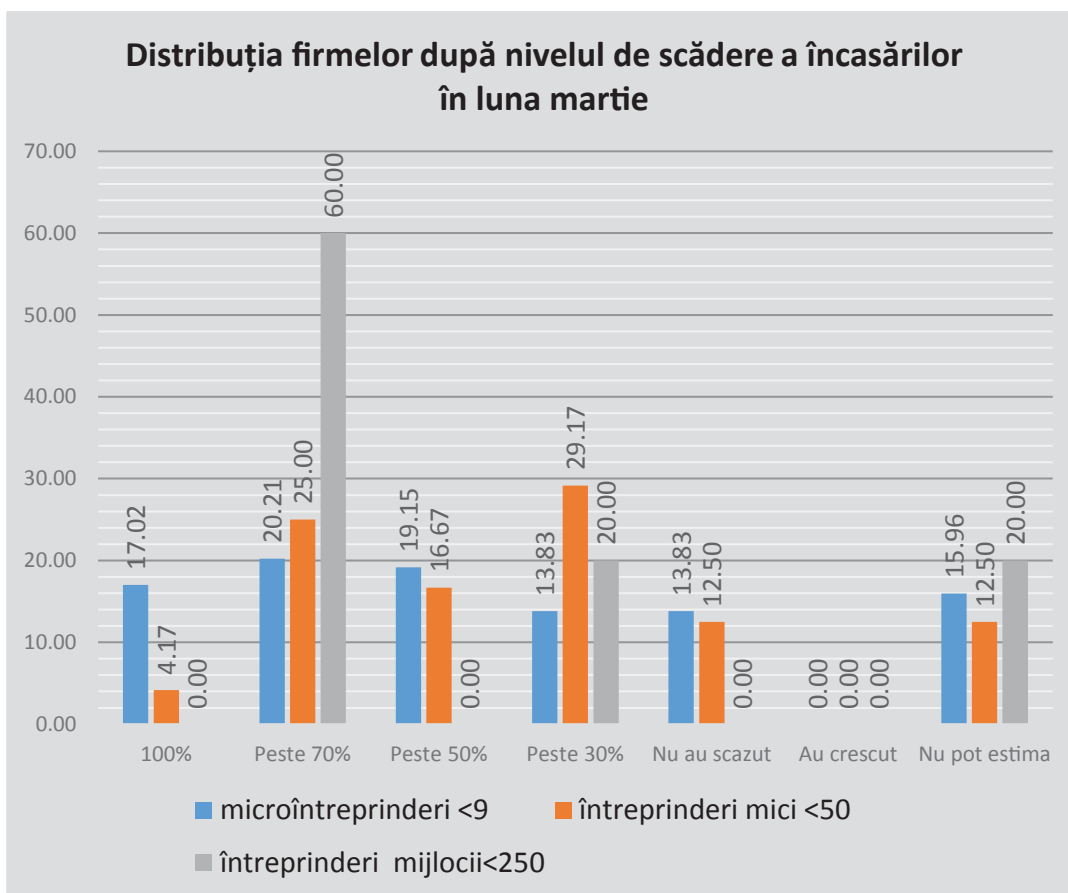
Scăderea încasărilor cu peste 70% au fost înregistrate la companii din domeniile: alte servicii, alte domenii, Educație, IT-hardware, IT-software, Producție-alte industrii, publicitate, Restaurant / cafenea / bar / club, Retail in domeniul alimentar, Retail non-alimentar, service auto, spălătorii auto, transport mărfuri, servicii profesionale BtoB (contabilitate, avocatură).

O situație diferită, este constatată în 6 domenii (alte servicii, consultanță, publicitate, Restaurant/cafenea/bar/club, Retail non-alimentar, servicii profesionale BtoB(contabilitate, avocatură), în care între 12-50% dintre respondenți au găsit soluții pentru a nu înregistra pierderi. Comparativ, la nivel național, firme din 17 domenii (reprezentând 20% din totalul respondenților) au reușit să nu înregistreze pierderi în luna martie.

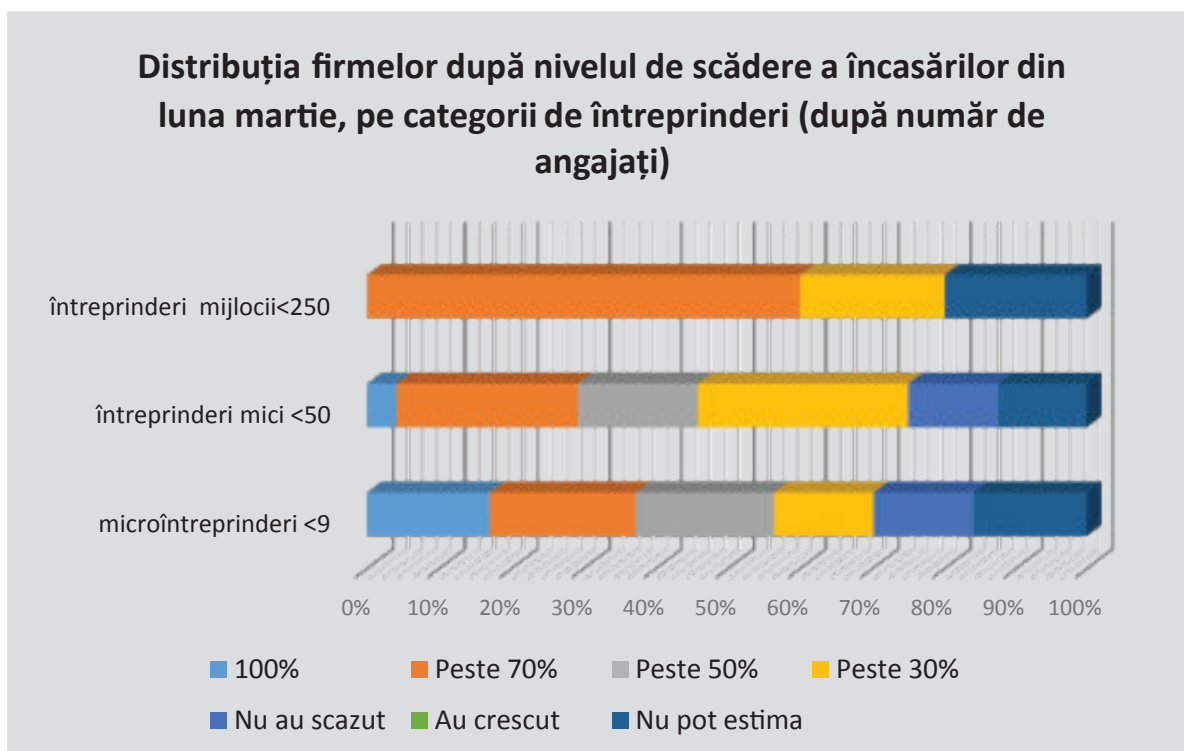
Corelația dintre nivelul de scădere al încasărilor și dimensiunea firmelor după numărul de angajați

Corelând dimensiunea pierderilor înregistrate și dimensiunea firmelor după numărul angajaților, microîntreprinderile sunt cel mai afectate de pierderi de 100% și 50%, întreprinderile mijlocii de scăderea veniturilor cu 70%, iar întreprinderile mici, de scăderea cu 30%.

Comparativ, la nivelul tuturor regiunilor, microîntreprinderile au fost cel mai afectate pe toate pragurile de scăderi luate în considerație.



Cu privire la firmele care au declarat că nu au avut scăderi de venituri în prima lună a stării de urgență, constatăm valori apropiate ale microîntreprinderilor și întreprinderilor mici (13.8%, respectiv 12.5%), ceea ce ne arată o capacitate crescută de adaptare la noile condiții – măsuri de adaptare operaționale, a Producției sau serviciilor, alte măsuri.



Cumulând toate pragurile de scăderi ale veniturilor, observăm că cele mai mari pierderi le au întreprinderile mijlocii (80% din acestea), urmate de întreprinderile mici, cu 75%, și de microîntreprinderi, cu 70.2%.

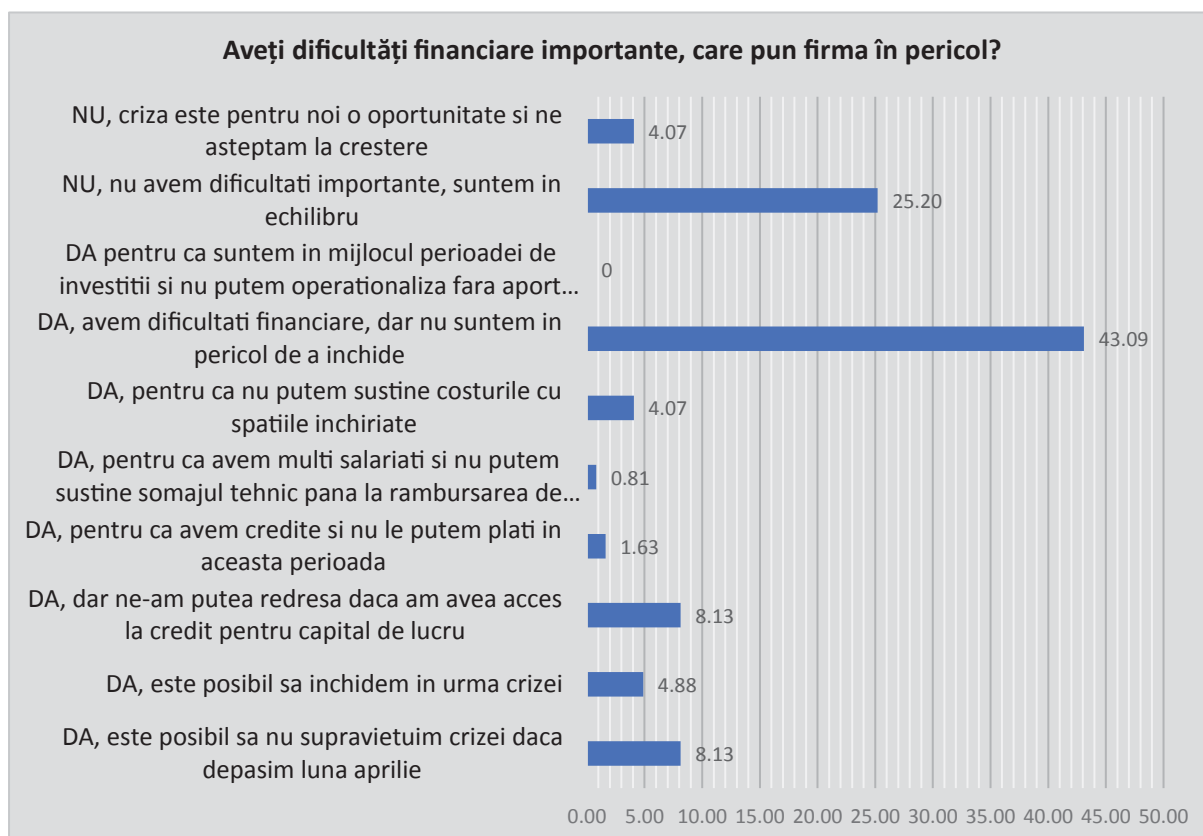
B. Dificultăți financiare

Mediul de afaceri a resimțit diferit dificultățile financiare din primele două luni ale crizei. Totuși, nu toate companiile au întâmpinat aceste dificultăți, așa cum a reieșit din cercetarea noastră. 25% dintre respondenți, au afirmat că nu au dificultăți importante și sunt în echilibru iar pentru aprox 4%, criza a reprezentat chiar o oportunitate. Cei mai mulți însă (71% dintre respondenți) întâmpină dificultăți financiare.

Pentru a nuanța aceste dificultăți, am utilizat 8 variabile, astfel:

- DA, avem dificultăți financiare, dar nu suntem în pericol de a închide;
- DA, dar ne-am putea redresa dacă am avea acces la credit pentru capital de lucru;
- DA, pentru că avem credite și nu le putem plăti în această perioadă;
- DA, pentru că avem mulți salariați și nu putem susține șomajul tehnic până la rambursarea

- de către stat a sumelor;
- DA, pentru că nu putem susține costurile cu spațiile închiriate;
- DA pentru că suntem în mijlocul perioadei de investiții și nu putem operaționaliza fără aport de capital suplimentar;
- DA, este posibil să nu supraviețuim crizei dacă depășim luna aprilie;
- DA, este posibil să închidem în urma crizei.



43% consideră că în ciuda dificultăților, vor rezista și nu se vor închide. Considerând și cele 25.2% de firme care declară că nu au dificultăți importante și sunt în echilibru, putem estima că **68% dintre firmele respondente nu se vor închide în perioada care urmează.**

8% consideră că se vor redresa cu sprijin pentru capitalul de lucru.

6.5% au dificultăți financiare cauzate de creditele pe care le au, de costurile cu angajații sau spațiile închiriate.

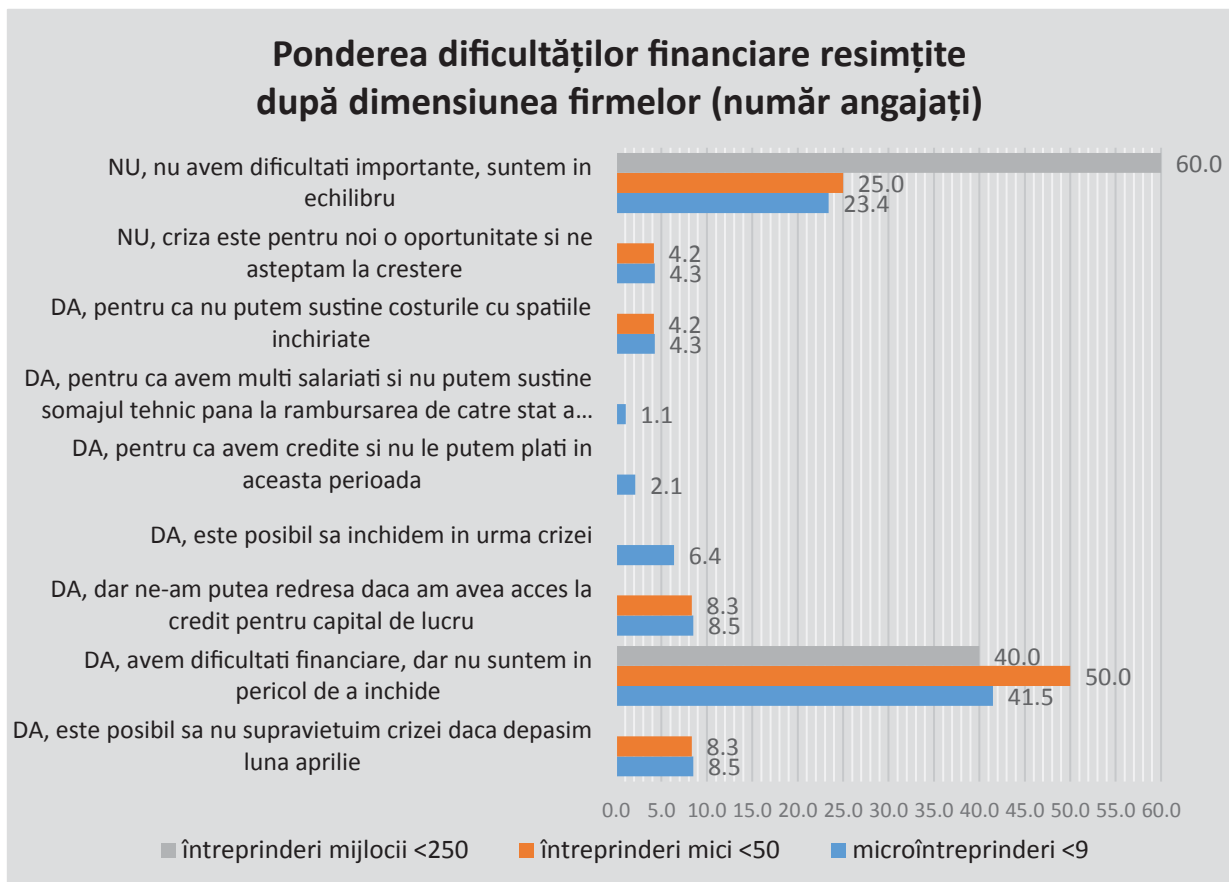
13% dintre firmele participante consideră că "nu vor supraviețui crizei dacă situația depășește luna aprilie" sau "este posibil să închidă".

Nicio firmă respondentă din regiunea Nord-Est nu a declarat că are pierderi cauzate de investiții (" DA pentru că suntem în mijlocul perioadei de investiții și nu putem operaționaliza fără aport de capital suplimentar")

Corelația dintre dificultățile financiare resimțite de firmele respondente și dimensiunea acestora (numărul de angajați)

Considerând dimensiunea companiilor (după numărul de angajați) și dificultățile financiare pe care le-au întâmpinat în primele două luni de criză, constatăm că:

- nu au dificultăți importante și sunt în echilibru:
 - 23% dintre microîntreprinderi
 - 25% dintre întreprinderile mici
 - 60% dintre întreprinderile mijlocii



- Nu au dificultăți, criza reprezintă o oportunitate, pentru:
 - 4.3% dintre microîntreprinderi
 - 4.3% dintre întreprinderile mici
- Au dificultăți, dar nu sunt în pericol de a închide:
 - 41.5% dintre microîntreprinderi
 - 50% dintre întreprinderile mici
 - 40% dintre întreprinderile mijlocii

- Au dificultăți, dar s-ar putea redresa dacă ar avea acces la credit pentru capital de lucru
 - 8.5% dintre microîntreprinderi
 - 8.3% dintre întreprinderile mici
- Au dificultăți și este posibil să nu supraviețuiască:
 - 8.5% dintre microîntreprinderi
 - 8.3% dintre întreprinderile mici
- Au dificultăți legate de costurile cu credite, salarii, chirii spații:
 - 7.5% dintre microîntreprinderi
 - 4.2% dintre întreprinderile mici
 - întreprinderile mijlocii participante nu au declarat dificultăți financiare cauzate de salarii, chirii sau credite.
- Au nevoie de susținere financiară – acces la credite pentru capital de lucru:
 - 8,5% microîntreprinderi
 - 8,3% dintre întreprinderile mici
 - întreprinderile mijlocii chestionate nu au declarat că au nevoie de credite pentru capital de lucru

Rezultă astfel, că întreprinderile care par mai stabile, sunt cele mijlocii (sub 250 de angajați) cu o distribuție a răspunsurilor între 2 variabile: Au dificultăți financiare dar nu sunt în pericol de a închide (40%) și NU, nu avem dificultăți importante, suntem în echilibru (60%).

Corelația dintre dificultățile financiare resimțite de firmele respondente și domeniul de activitate al acestora

Domeniile de activitate în care cele mai multe companii au răspuns că **nu au dificultăți financiare importante și sunt în echilibru**, sunt: servicii profesionale BtoB, retail non-alimentar, Producție food&beverage, IT-software, consultanță, alte servicii, alte domenii.

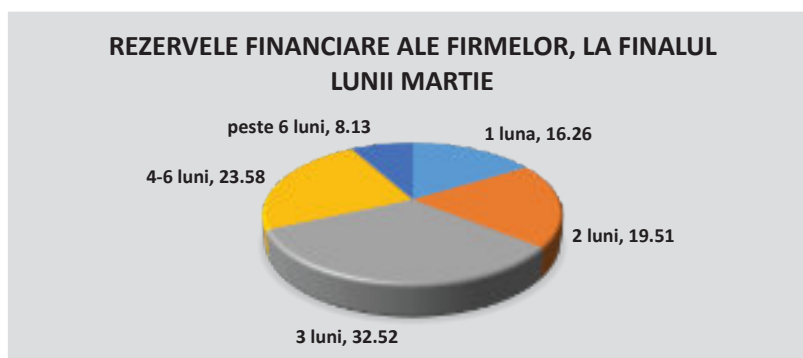
Domeniile de activitate în care cele mai multe firme au răspuns că **au dificultăți financiare, dar nu sunt în pericol de a închide**, sunt: servicii profesionale BtoB, Sport, Restaurant, cafenea, bar, club, Retail în domeniul alimentar, Producție - alte industrii, Producție textile, Publicitate, IT-software, Organizare de evenimente, consultanță, alte servicii, alte domenii.

O pondere importantă o au și companiile care consideră că **ar depăși dificultățile financiare dacă ar avea acces la credite pentru capital de lucru**. Acestea sunt din domeniile: Activități turistice, alte servicii, alte domenii, Producție - alte industrii, retail non-alimentar, SPA, beauty.

Domeniile de activitate în care cele mai multe firme au considerat că **este posibil să nu supraviețuiască și sunt în pericol să închidă în urma crizei**, sunt: alte servicii, alte domenii, activități turistice, Comunicare, PR, branding, Consultanță, Cultura, IT-software, Retail în domeniul alimentar, Producție textile.

C. Rezervele financiare disponibile

(Pentru cât timp vă sunt suficiente rezervele financiare de care dispune firma?)

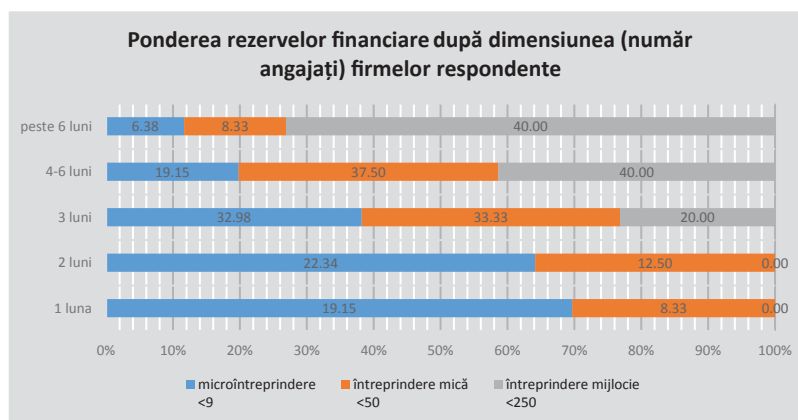


Peste 16% dintre firmele participante au declarat că mai au rezerve financiare pentru o lună, aproximativ 20% mai au rezerve pentru 2 luni, în timp ce 32% dintre firme, mai au rezerve pentru 3 luni. Doar 24% au rezerve pentru 4-6 luni, și 8% pentru peste 6 luni.

Astfel, 68% din totalul firmelor participante declară că au rezerve pentru o perioadă cuprinsă între 1 și 3 luni.

Acest interval de timp reprezintă o perioadă critică, în care autoritățile centrale, trebuie să ia măsuri de susținere a mediului de afaceri cât nu este prea târziu.

Corelația dintre rezervele financiare și dimensiunea firmelor



Din punctul de vedere al rezervelor financiare disponibile, în situația cea mai critică se află microîntreprinderile: 19% au rezerve pentru 1 lună, 22% pentru 2 luni, 33% pentru 3 luni. Un total de **74% din microîntreprinderi vor rămâne fără rezerve financiare în interval de 1-3 luni, dacă nu își reiau activitatea.**

Pe locul secund se află întreprinderile mici care mai au rezerve financiare astfel: 8% pentru 1 lună, 12.5% pentru 2 luni, 33% pentru 3 luni. Astfel, **peste jumătate din întreprinderile mici participante la studiu (54%) își vor epuiza rezervele financiare în intervalul de 1-3 luni, dacă nu își vor relua activitatea.**

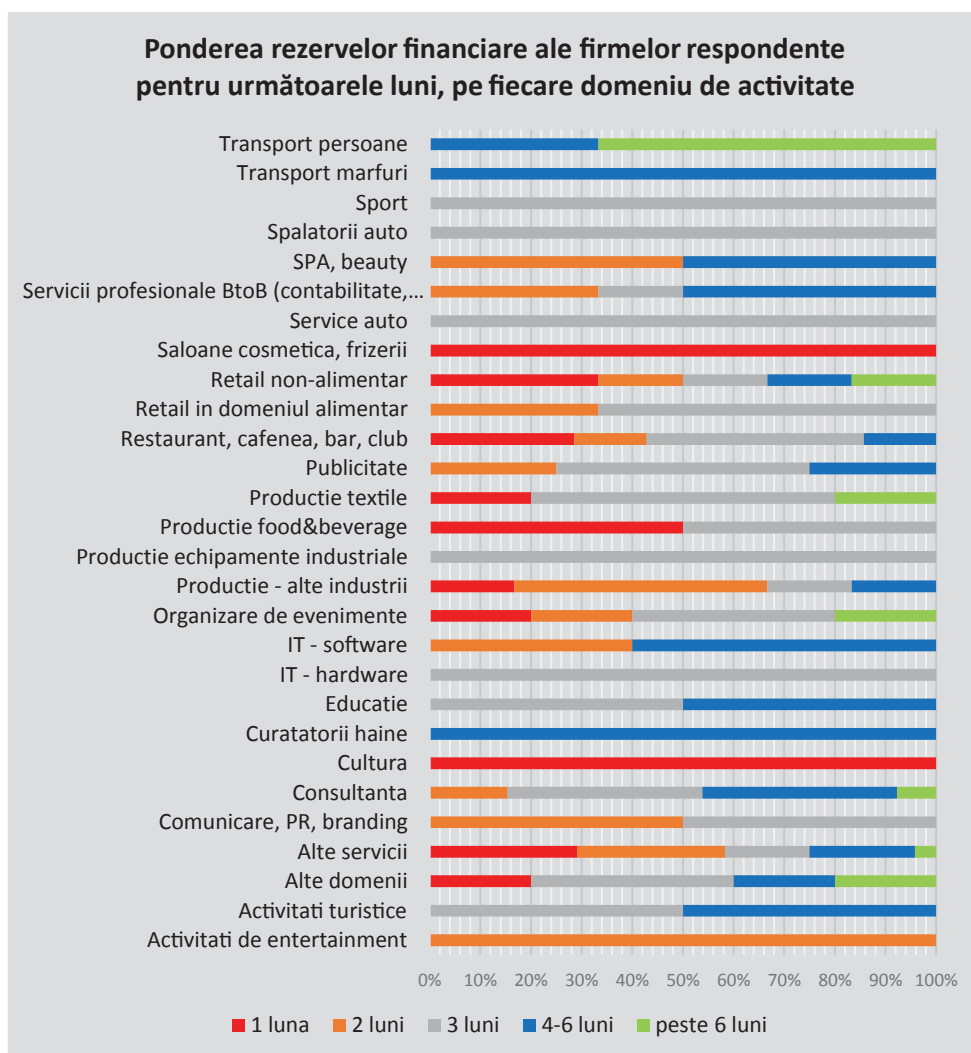
Întreprinderile mijlocii, se află în situații mai stabile din punctul de vedere al rezervelor

financiare, comparativ cu primele 2 categorii. Astfel, 20% dintre acestea au rezerve pentru 3 luni, 40% pentru 4-6 luni, iar 40% pentru mai mult de 6 luni.

Corelația dintre rezervele financiare și domeniul de activitate al firmelor

Corelând rezervele financiare cu domeniul de activitate al companiilor respondente, observăm că cele mai expuse domenii, cu rezerve financiare pentru o lună, sunt: saloane cosmetică/frizerii, Retail non-alimentar, restaurant/cafenea/bar/club, Producție textile, Producție food&beverage, Producție - alte industrii, organizare evenimente, cultură, Alte servicii, alte domenii.

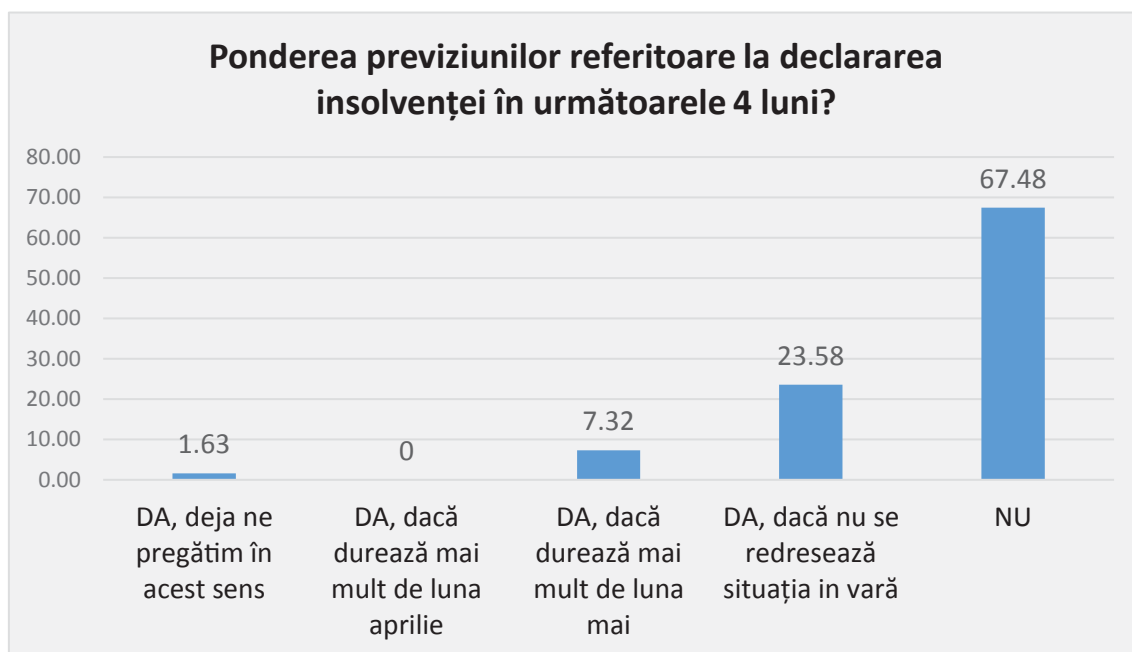
Întreprinderile care au rezerve doar pentru 2 luni, își desfășoară activitatea în domeniile: rezerve pentru 2 luni, de firme din domeniile: Activități de entertainment, Alte servicii, Comunicare/PR/branding, Consultanță, IT – software, Organizare de evenimente, Producție - alte industrii, Publicitate, restaurant/cafenea/bar/club, Retail non-alimentar, Retail în domeniul alimentar, Servicii profesionale BtoB (contabilitate, avocatura), SPA/ beauty.



Ponderea cea mai mare (32.5%) o au firmele cu rezerve financiare pentru 3 luni. Acestea activează în domenii precum: Activități turistice, Alte domenii, Alte servicii, Comunicare/ PR/ branding, Consultanță, Educație, IT – hardware, Organizare de evenimente, Producție - alte industrii, Producție echipamente industriale, Producție food&beverage, Producție textile, Publicitate, Restaurant/cafenea/bar/club, Retail în domeniul alimentar, Retail non-alimentar, Service auto, Servicii profesionale BtoB (contabilitate, avocatură), Spălătorii auto, Sport.

Firmele cu rezerve între 4-6 și peste 6 luni, sunt active în domenii precum: Alte domenii, Alte servicii, Consultanță, IT – software, Retail non-alimentar, Servicii profesionale BtoB (contabilitate, avocatură), Transport persoane.

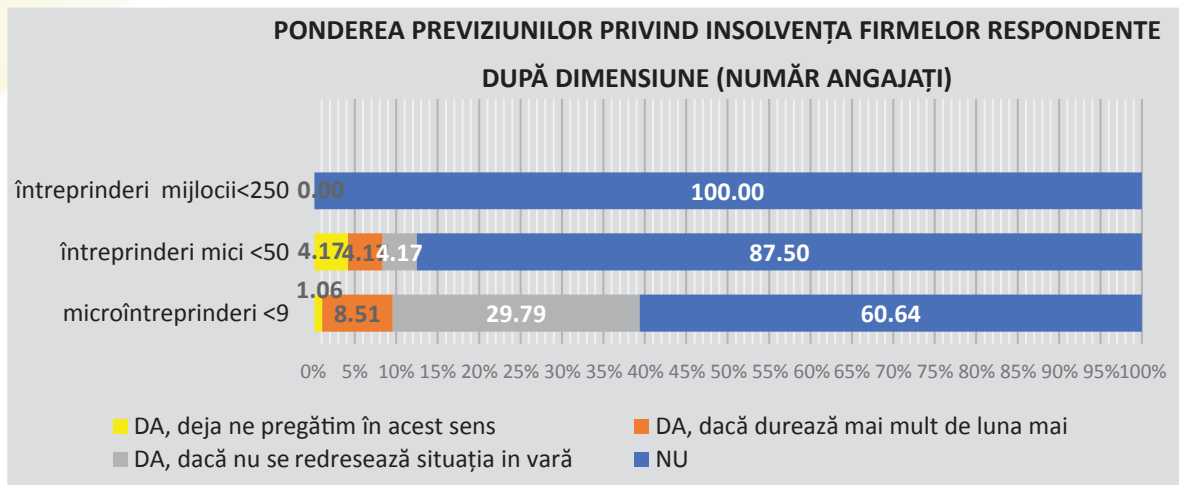
D. Situații de insolvență în orizontul de timp de 4 luni



În ciuda dificultăților financiare și a nesiguranței privind reluarea activității, cele mai multe firme (67.5%) consideră că în următoarele 4 luni nu vor fi în situația de a declara insolvență. Aceste cifre se corelează și cu răspunsurile privind dificultățile financiare întâmpinate, care pot pune firma în pericol.

De asemenea, 23 % dintre firmele respondente, consideră că vor fi în situația de insolvență dacă nu se redresează în următoarele 3-4 luni (în vară) iar 9 % se află deja în situație critică: 1.6 % se pregătesc la momentul cercetării, alte 7.3% nu cred că depășesc luna mai.

Corelația dintre previziunile privind insolvența în următoarele 4 luni și dimensiunile firmelor

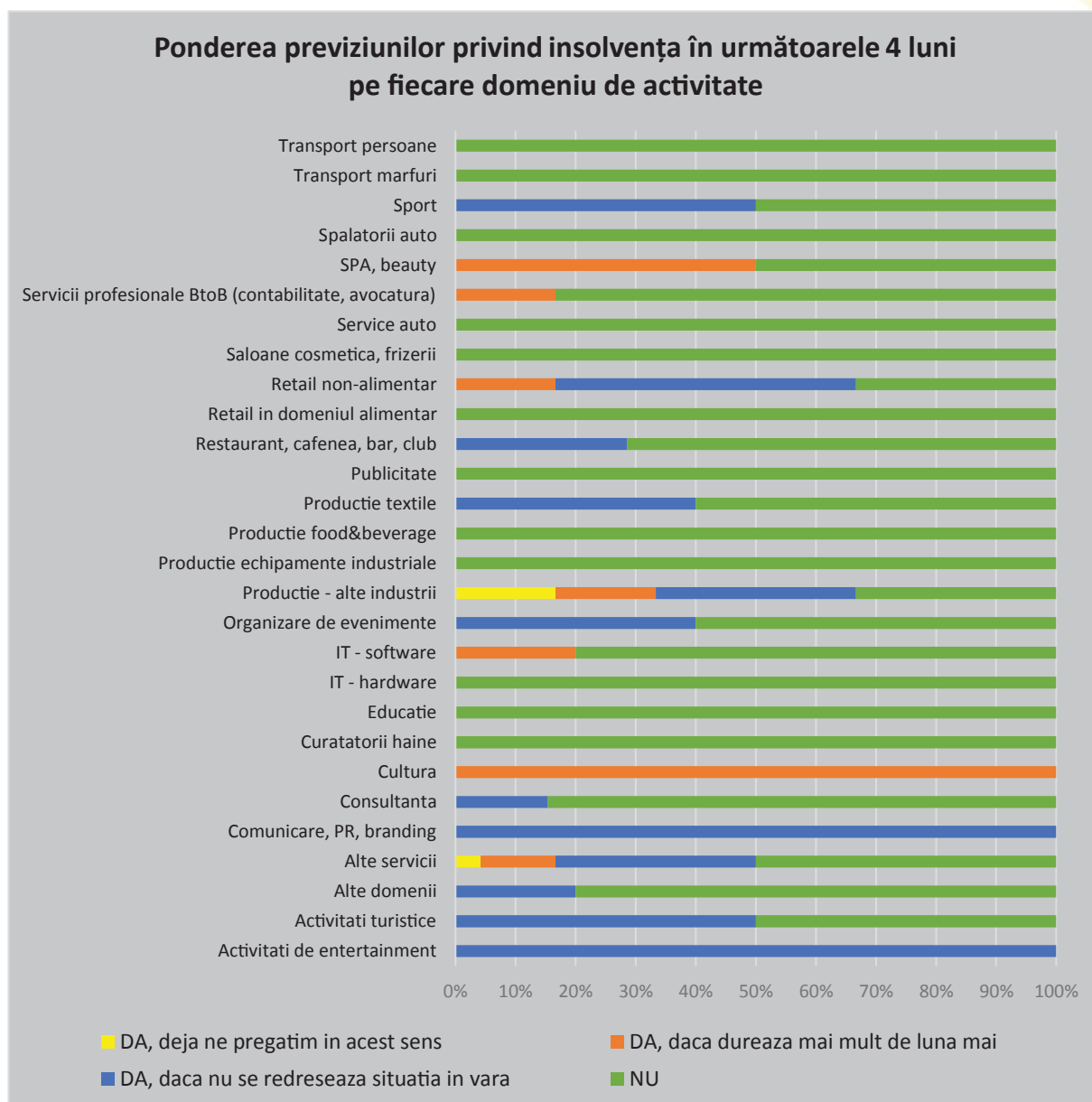


Peste 60% în cazul microîntreprinderilor, 87% din întreprinderile mici și 100% în cazul întreprinderilor mijlocii, consideră că nu vor fi în situația de a declara insolvența în următoarele 4 luni.

Totuși, 30% dintre microîntreprinderi și 4% întreprinderi mici, au în vedere posibilitatea falimentului în următoarele 4 luni, dacă situația nu se redresează până în vară. De asemenea, 9% dintre microîntreprinderi și 4% dintre întreprinderile mici au declarat că previzionează intrarea în faliment dacă situația de criză durează mai mult de luna mai în timp ce 1% din microîntreprinderi și 4% din întreprinderile mici, se pregătesc deja la momentul cercetării pentru acest scenariu.



Corelația dintre previziunile de insolvență în următoarele 4 luni și domeniul de activitate



Corelația cu domeniul de activitate al firmelor, ne arată că firmele cele mai expuse la situația de insolvență în următoarele 4 luni, activează în: Alte servicii, Producție – alte industrii (**firme care apreciază la momentul cercetării că deja se pregătesc pentru faliment**), SPA/ beauty, Servicii profesionale BtoB (contabilitate, avocatură), Retail non-alimentar, Producție – alte industrii, IT – software, Cultura, Alte servicii (**firme care iau în calcul falimentul dacă situația de criză durează mai mult de luna mai**).

Firmele care declară că iau în considerare perspectiva falimentului dacă situația nu se

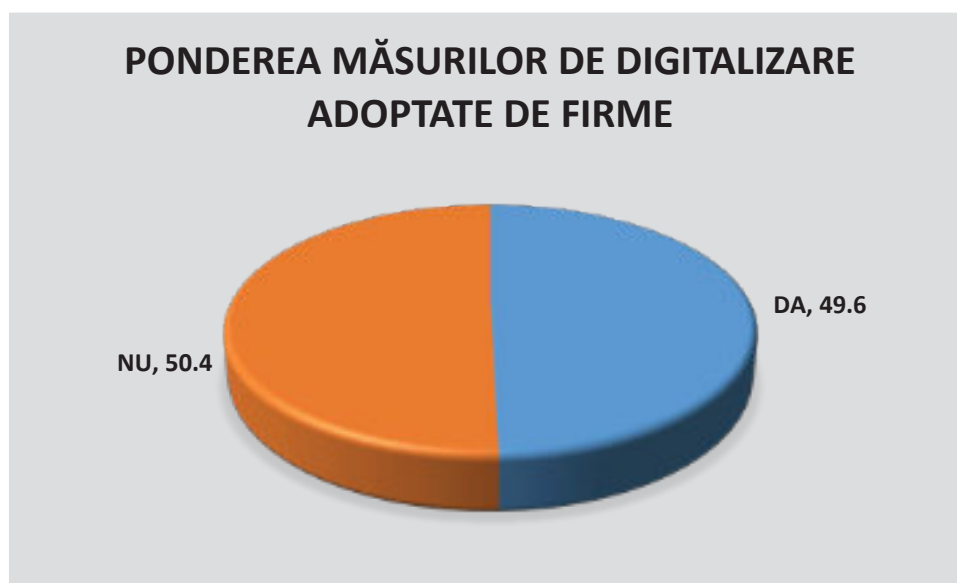
redrează în vară, activează în domeniile: **Activități de entertainment, Activități turistice**, Alte servicii, alte domenii, Comunicare/PR/ branding, Consultanță, Organizare de evenimente, Producție - alte industrii, Producție textile, Restaurant/ cafenea/ bar/club, Retail non-alimentar, sport.

2.4. Măsuri implementate de mediul de afaceri ca răspuns la situația de criză creată de pandemie și impunerea stării de urgență

2.4.1. Măsuri de digitalizare

Ca reacție la măsurile de restricționare a activităților și de distanțare socială adoptate de autorități în perioada stării de urgență, mediul de afaceri a adoptat la rândul său măsura de digitalizare a activității și a operațiunilor lor. Prin chestionarul aplicat, am urmărit să cunoaștem câte firme au optat pentru această măsură și cum au reușit să o implementeze.

Variabilele de răspuns au fost împărțite în două categorii principale - cele care au adoptat măsura, respectiv nu au adoptat această măsură. Pentru a surprinde mai bine cauzele care au stat la baza acestei decizii, am nuanțat variabilele de NU pornind de la cauze care țin de costuri, de specificul activității, de legislație/normative, de know-how. De asemenea, am nuanțat variabilele de DA, pentru a surprinde efectele imediate ale măsurilor implementate.



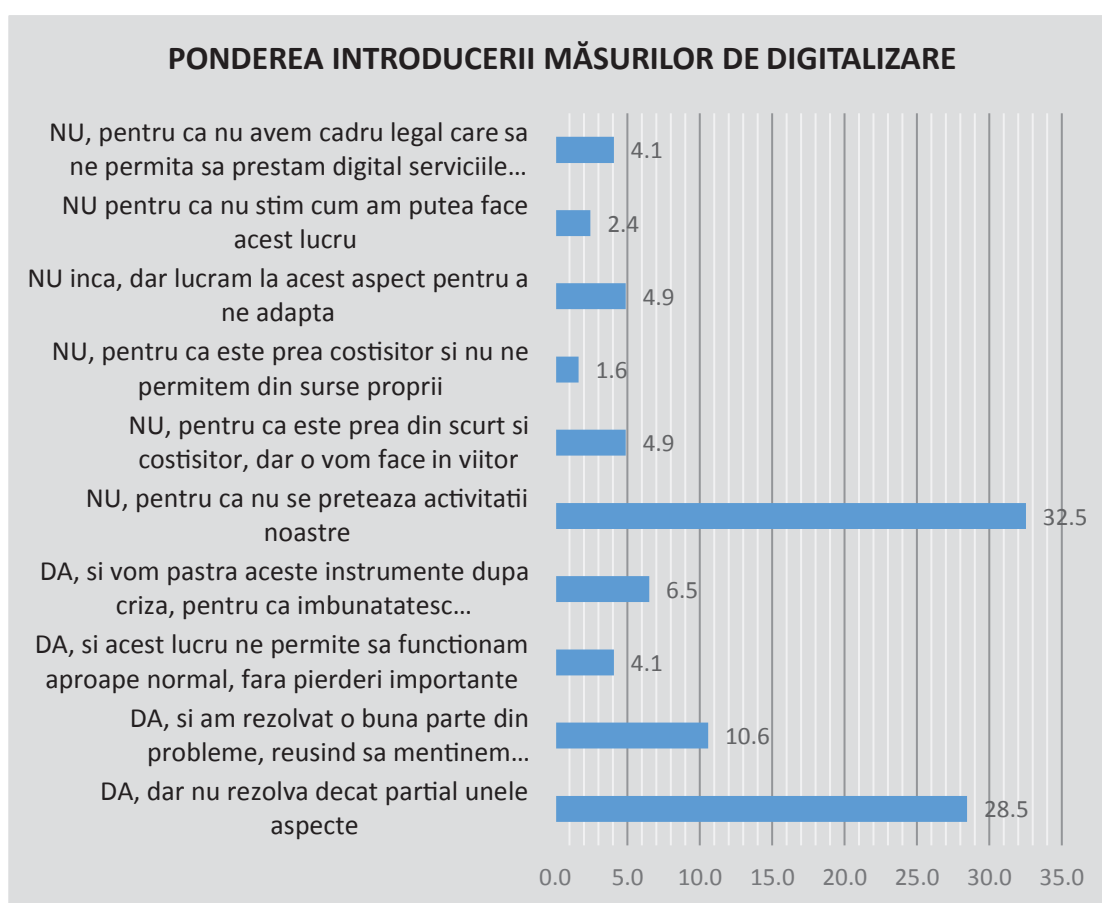
Din acest grafic rezultă faptul că procentul firmelor din regiunea Nord-Est care au luat măsura digitalizării este foarte apropiat de cel al firmelor care nu au implementat astfel de măsuri (49,6%, respectiv 50,4%). Este de remarcă că aceste măsuri au fost implementate în prima lună de la declanșarea crizei economice determinate de starea de urgență.

Comparativ cu această situație, la nivel național, se înregistrează o diferență de 14% în favoarea

firmelor care au adoptat măsuri de digitalizare (57%), față de cei care nu au introdus astfel de măsuri (43%).

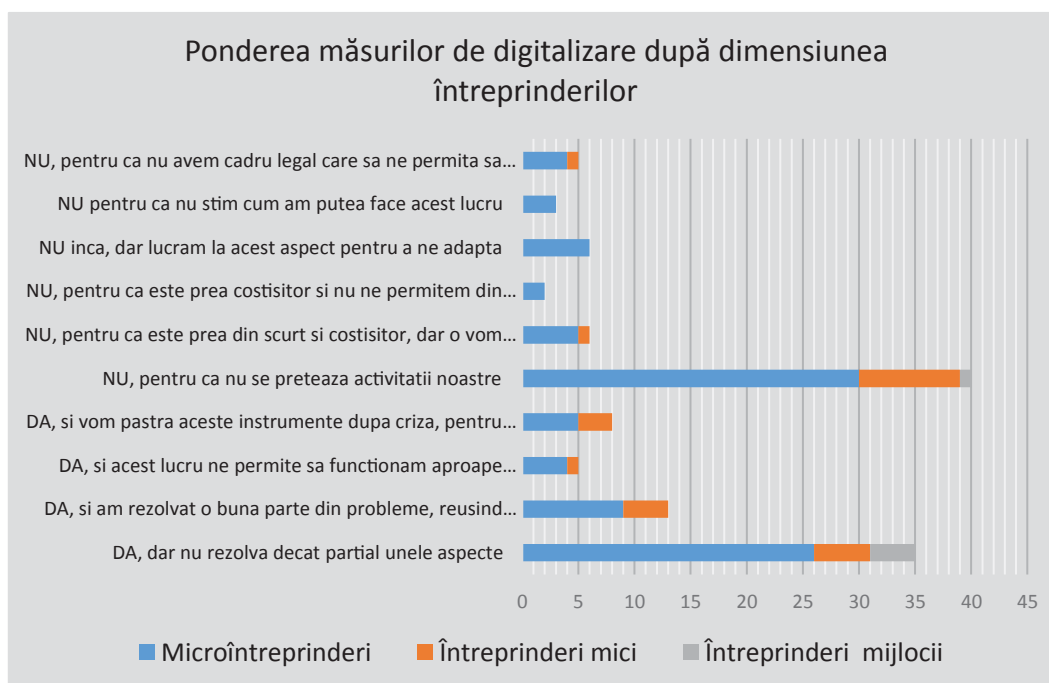
De asemenea, se constată o pondere crescută a două variabile, și anume: firme care nu au introdus măsuri de digitalizare pentru că "nu se pretează activității lor" – 32.5% și firme care au introdus astfel de măsuri, "dar nu rezolvă decât parțial unele aspecte" – 28.5%.

Doar 10.6% dintre respondenți consideră că măsurile de digitalizare introduse rezolvă o bună parte din probleme și reușesc să mențină activitatea în parametri rezonabili, în timp ce 4% consideră că aceste măsuri implementate le permite să funcționeze aproape normal, fără pierderi importante. La acestea se adaugă alte 6,5% dintre firme care au introdus digitalizarea internă și consideră că vor păstra aceste măsuri și după criză, deoarece îmbunătățesc activitatea/fluxurile.



Referitor la companiile care nu au introdus măsuri de digitalizare (vânzări online, munca de acasă, alte sisteme), cele mai multe (32,5%) consideră că nu se pretează activității companiei, 5% au invocat costurile ridicate și/sau timpul scurt care nu le-a permis să pregătească un astfel de sistem; 2,4% din companii nu știu cum să introducă un astfel de sistem în operațiunile companiei, iar 4% consideră că nu au cadrul legal care să le permită să presteze digital serviciile oferite, 5% declară că încă nu au introdus măsurile, dar lucrează la acest aspect.

Corelația dintre măsuri de digitalizare și dimensiunile firmelor



Cel mai evident aspect din această corelație, este faptul că întreprinderile mijlocii au avut dificultăți în implementarea măsurilor de digitalizare cauzate de faptul că acestea nu se pretează activității lor sau deși le-au implementat, nu rezolvă decât parțial problemele cu care se confruntă.

În cazul microîntreprinderilor, ponderea celor care au introdus măsurile și a celor care nu au introdus digitalizarea, este relativ echilibrată: 47% - DA, 53% - NU. O situație inversă observăm în cazul întreprinderilor mici: 54% - DA, 46% - NU.

Corelația dintre măsuri de digitalizare și domeniul de activitate

Observând dificultățile întreprinderilor mijlocii privind digitalizarea, am corelat acest indicator cu domeniul de activitate, de unde rezultă că acestea se încadrează în domeniile: Transport persoane, Producție textile, Producție - alte industrii. Conform respondenților, măsurile de digitalizare în domeniul transportului și al Producției nu au aplicabilitate totală, nu pot rezolva toate limitările impuse de starea de urgență. Sunt necesare și alte măsuri pentru ieșirea din criza economică a acestora.

Ponderea ridicată (32.5%) a răspunsurilor pentru variabila **”Nu, pentru că nu se pretează activității noastre”** necesită o observație atentă și a domeniilor de activitate. Corelând cei doi indicatori, rezultă că domeniile cele mai afectate în care companiile nu au implementat măsuri de digitalizare, deoarece nu se pretează activității, sunt: alte domenii, alte servicii, Consultanță, Cultură, Curățătorii haine, Organizare evenimente, Producție - alte industrii, Producție

food&beverage, Producție textile, Publicitate, Restaurant/ cafenea/ bar/ club, Retail în domeniul alimentar, Retail non-alimentar, Saloane cosmetic/ frizerii, Service auto, SPA/beauty, Transport mărfuri.

O altă variabilă cu o pondere mare (28.5%) în răspunsurile participanților este: **"DA, dar nu rezolvă decât parțial unele aspecte"**. Domeniile de activitate ale firmelor respondente sunt: Activități de entertainment, Activități turistice, alte domenii, alte servicii, Comunicare, PR, branding, Consultanță, Educație, IT – software, Producție - alte industrii, Producție textile, Publicitate, Restaurant/ cafenea/ bar/ club, Retail în domeniul alimentar, Retail non-alimentar, Servicii profesionale BtoB (contabilitate, avocatură), Transport persoane.

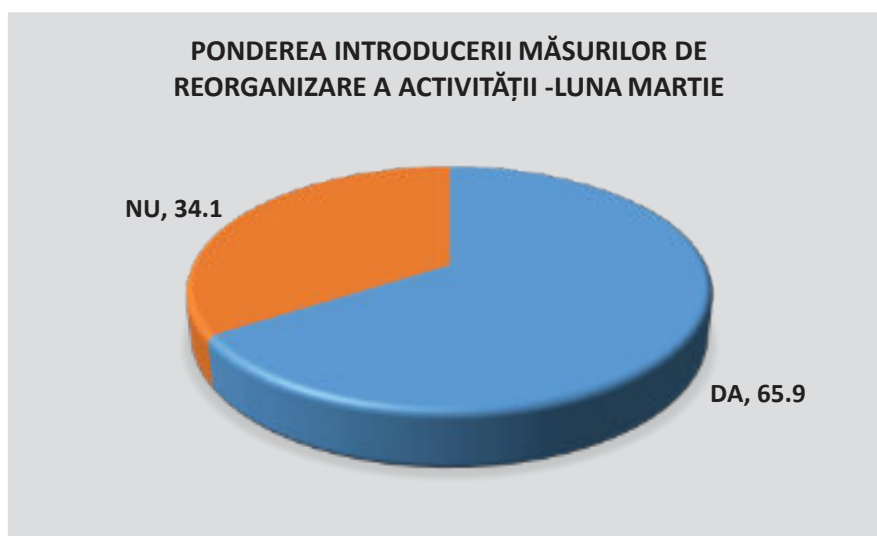
O a treia variabilă pe care o evidențiem este: "NU, pentru ca nu avem cadru legal care să ne permită să prestăm digital serviciile noastre". Deși nu are o pondere foarte mare în răspunsuri (4.1%) o vom analiza în corelație cu domeniile de activitate ale firmelor respondente. Domeniile în care aceste firme activează sunt: Alte servicii, Alte domenii, Producție textile.

Totodată, corelând aceste răspunsuri cu domeniile și dimensiunea firmelor respondente, constatăm că 80% dintre firme sunt microîntreprinderi, iar restul de 20% sunt întreprinderi mici. **Este evident din răspunsurile primite că digitalizarea nu acoperă toate nevoile create de starea de urgență și de criza sanitară dar, o parte din aceste nevoi își pot găsi soluții printr-o conectare mai bună la mediul de afaceri, printr-un efort comun al mediului de afaceri – patronate, asociații, sindicate etc – de a oferi și circula informații obiective, utile, necesare, într-o încercare comună pentru diminuarea pierderilor și depășirea crizei.**

2.4.2. Alte măsuri specifice de reorganizare

(Ați reușit până la finalul lunii martie să luați măsuri specifice de reorganizare a Activității?)

Până la finalul lunii martie/începutul lunii aprilie, aprox 66% dintre respondenți au introdus și alte măsuri de reorganizare a activității, în timp ce 34% NU.

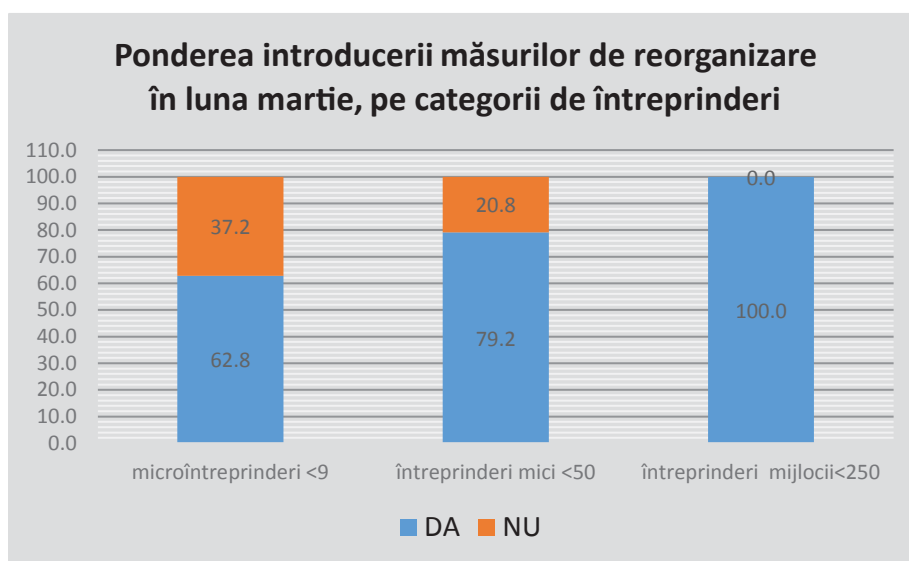


Corelația dintre măsuri specifice de reorganizare a Activității și dimensiunile firmelor

Din totalul respondenților care **au introdus alte măsuri de reorganizare a activității**, 71% sunt microîntreprinderi, 23% sunt întreprinderi mici, iar 6% sunt întreprinderi mijlocii.

Totodată, pe categorii de întreprinderi, au ales să introducă și alte măsuri de reorganizare: 63% microîntreprinderi, 79% de întreprinderi mici și toate întreprinderile mijlocii participante la studiu.

Rezultă de aici, că pe măsura creșterii dimensiunii și a numărului de angajați, companiile au simțit nevoia introducerii și a altor soluții de organizare a activității, pentru a face față schimbărilor și limitărilor impuse de pandemie.



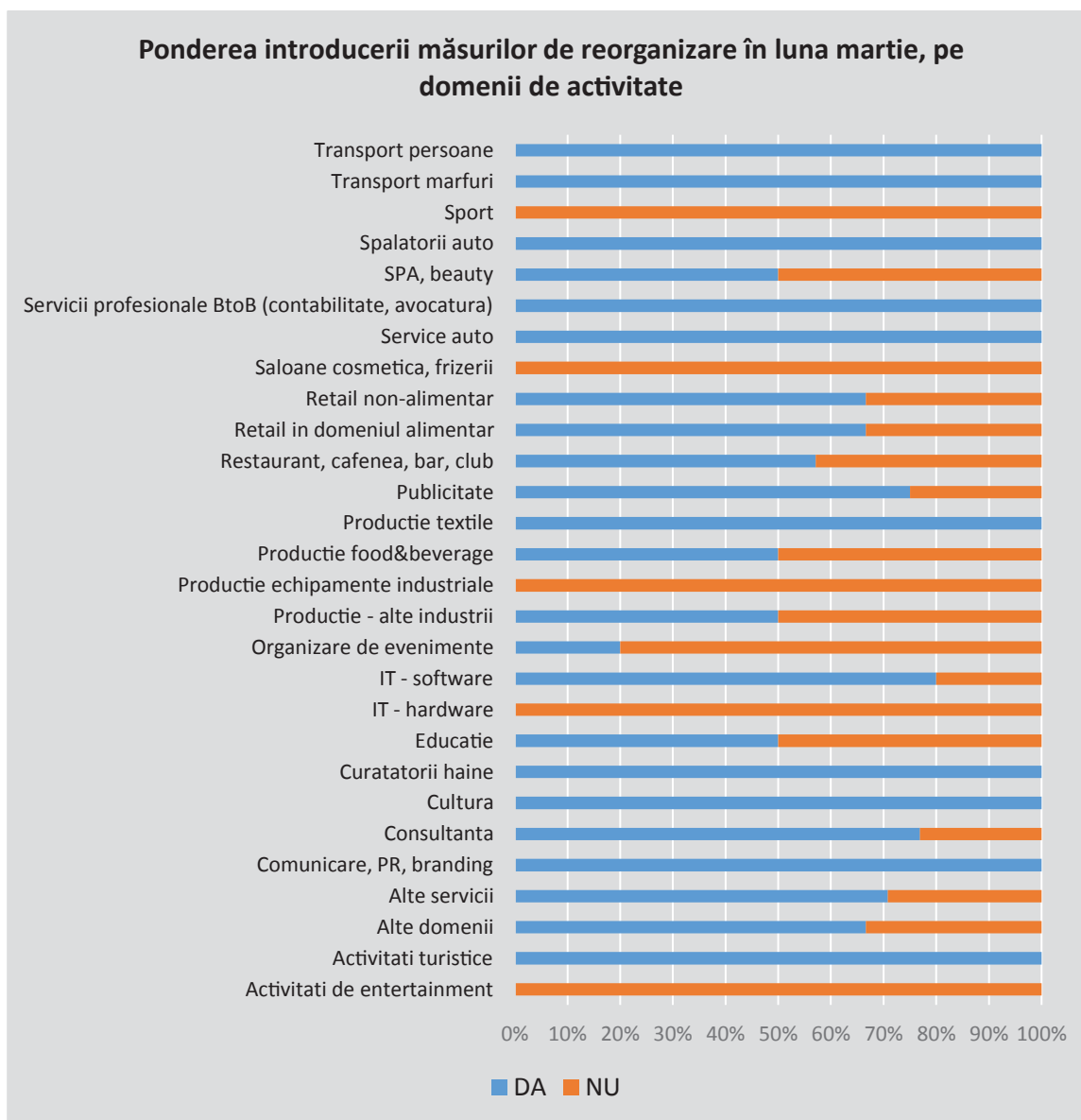
Corelația dintre măsurile specifice de reorganizare a activității și domeniul de activitate

Sunt câteva domenii în care au o pondere de 100% companiile care **au introdus și alte măsuri de reorganizare**, acestea sunt: Activități turistice, Comunicare/ PR/ branding, Cultură, Curățătorii haine, Producție textile, Service auto, Servicii profesionale BtoB (contabilitate, avocatura), Spălătorii auto, Transport marfuri, Transport persoane. De asemenea alte 12 domenii de activitate au înregistrat ponderi cuprinse între 50-80%, în care firmele au luat măsuri de reorganizare.

Sunt însă și domenii de activitate în care firmele care **NU au introdus alte măsuri de reorganizare** au ponderi de 100%: Activități de entertainment, IT – hardware, Producție echipamente industriale, Saloane cosmetica, frizerii, sport. În alte 5 domenii – Educație, Organizare de evenimente, Producție - alte industrii, Producție food&beverage, SPA/ beauty.

Aceste cifre sunt valabile pentru finalul lunii martie/începutul lunii aprilie. O explicație a celor din urmă poate fi așteptarea unor decizii/măsuri de la nivel central care să clarifice cadrul legal-sanitar în care companiile își pot continua activitatea, cu deosebire pentru firmele din domenii

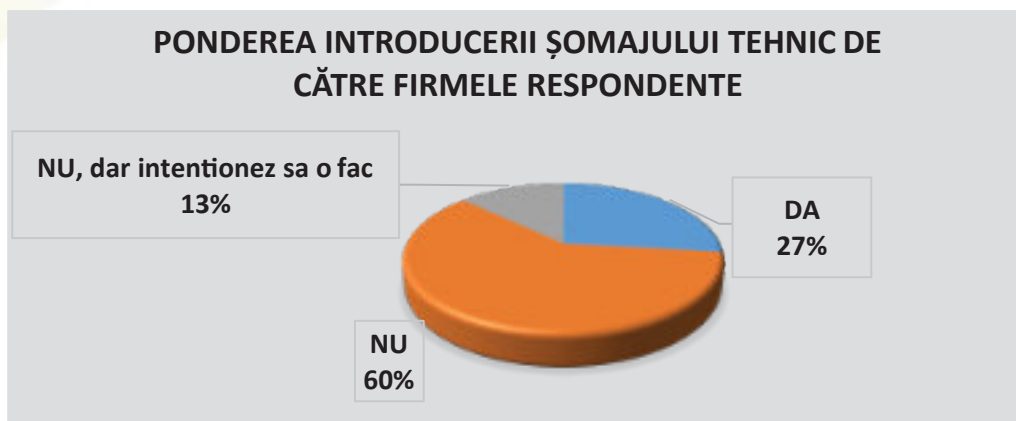
precum: Activități de entertainment, Saloane cosmetica/frizerii, sport, Organizare de evenimente, SPA/ beauty .



2.4.3. Introducerea șomajului tehnic

(Ați trimis angajații, total sau parțial, în șomaj tehnic?)

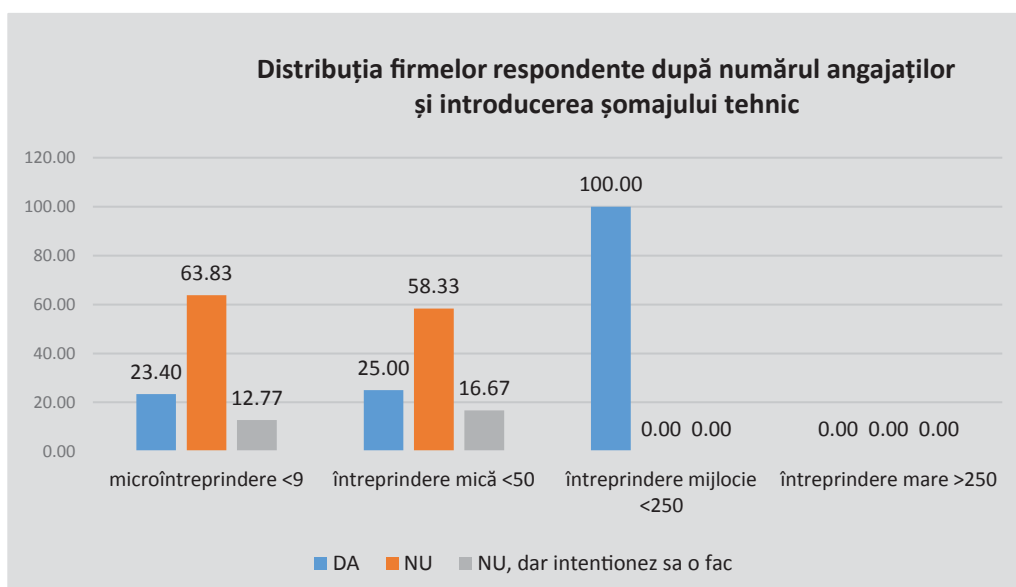
Una dintre măsurile luate de companii pentru a rezista scăderii bruște a veniturilor cauzată de pandemie, a fost introducerea șomajului tehnic, în condițiile în care și autoritățile centrale au anunțat sprijin financiar pentru aceste măsuri.



La finalul lunii martie / începutul lui aprilie, 27% dintre firmele respondente acționaseră în această direcție, iar alte 13% intenționau să apeleze la această măsură. Spre comparație, la nivel național, procentele sunt foarte apropiate: 28% optaseră pentru introducerea șomajului tehnic, în timp ce alte 11% intenționau să aplice această măsură.

Corelația dintre introducerea șomajului tehnic și dimensiunea firmei (nr angajați)

Corelând cu dimensiunea companiilor (după numărul de angajați), se observă că ponderea cea mai mare a companiilor care au introdus șomajul tehnic este deținută de întreprinderile mijlocii: 100% dintre acestea au luat măsura șomajului tehnic.

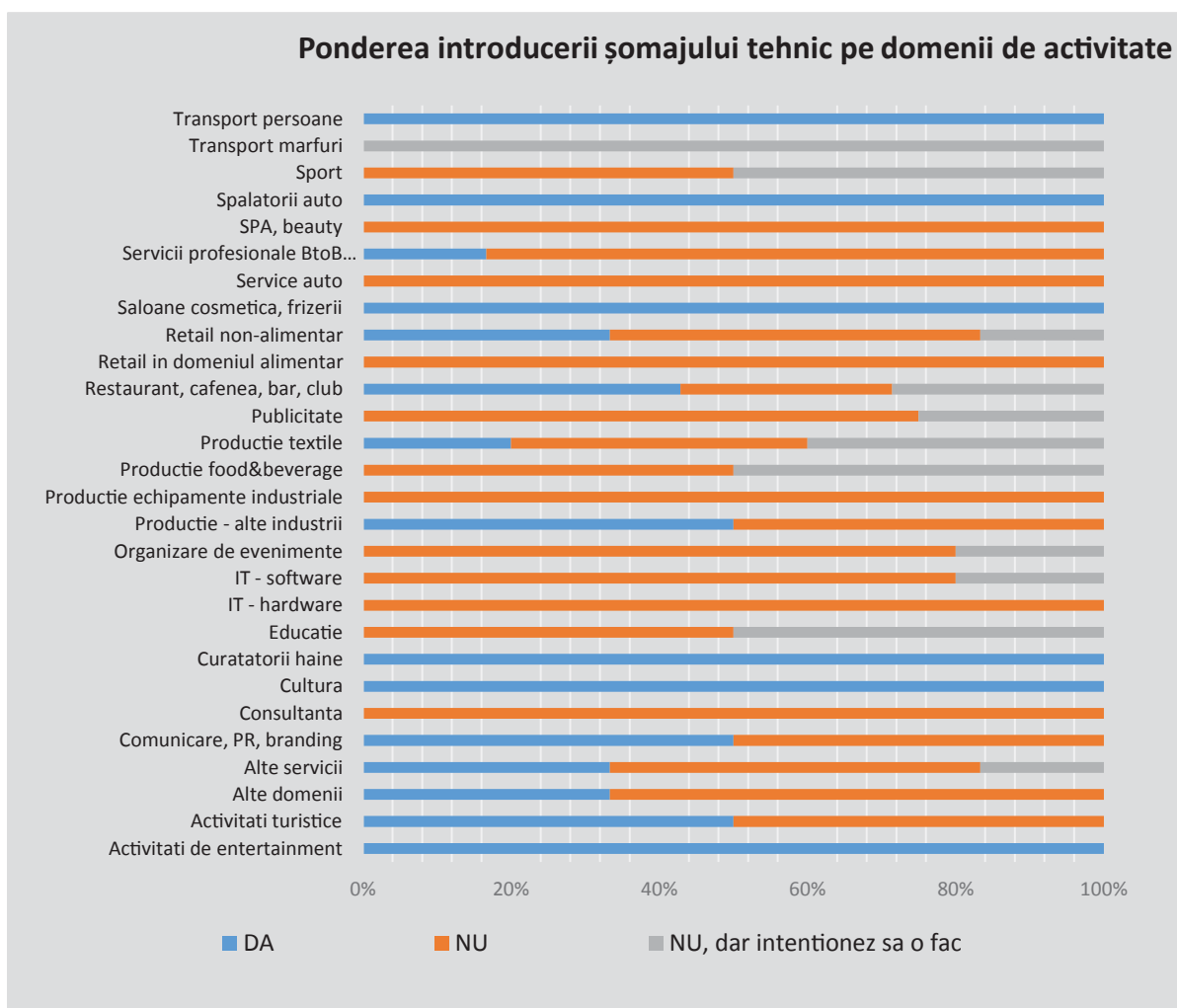


Urmează întreprinderile mici, cu 25% care au introdus șomajul tehnic, la care se adaugă încă aprox 17% care intenționează să ia această măsură.

Cea mai mică pondere a companiilor care au introdus deja șomajul tehnic o au microîntreprinderile, cu 23%, la care se adaugă 18% care intenționează să-l introducă. La nivel național, ierarhia se menține între cele 3 categorii de întreprinderi.

Corelația dintre introducerea șomajului tehnic și domeniul de activitate al firmelor

De remarcat în această corelație faptul că sunt domenii în care firmele respondente care au introdus șomajul tehnic ocupă o pondere de 100%: Activități de entertainment, Cultură, Curățătorii haine, Saloane cosmetica/ frizerii, Spălătorii auto, Transport persoane.



O pondere ridicată (peste 30%) o au și domeniile: Activități turistice, alte domenii, alte servicii, Comunicare/ PR/ branding, Producție - alte industrii, Restaurant/ cafeenea/ bar/club, Retail non-alimentar.

Pe de altă parte, la polul opus, domeniile în care firmele respondente care NU au introdus șomajul

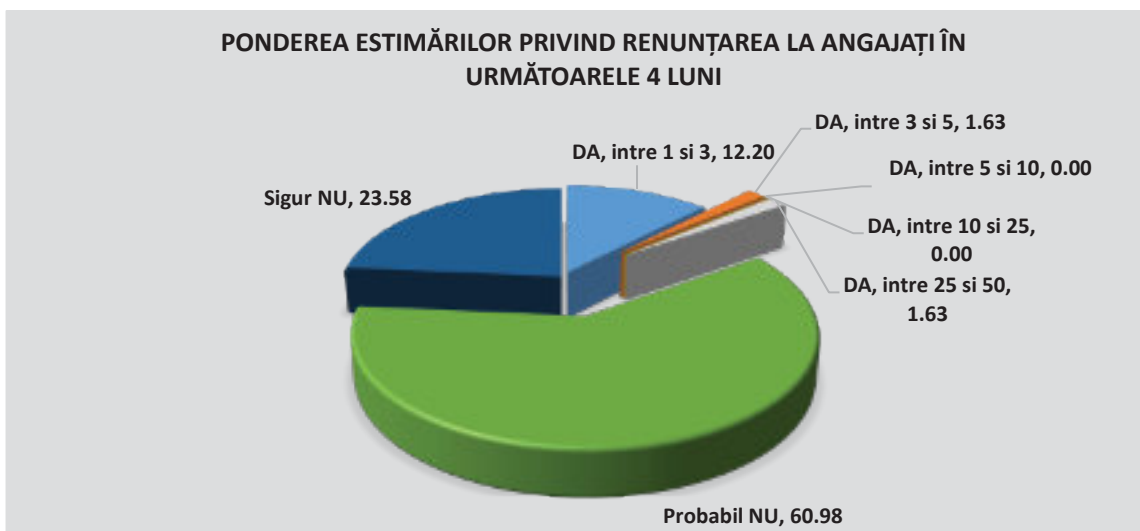
tehnic ocupă o pondere de 100% și care nu intenționează încă să o facă, sunt: Consultanță, IT-hardware, Producție echipamente industriale, Retail în domeniul alimentar, service auto, SPA/beauty.

2.4.4. Măsuri estimate privind menținerea sau disponibilizarea angajaților în următoarele 4 luni

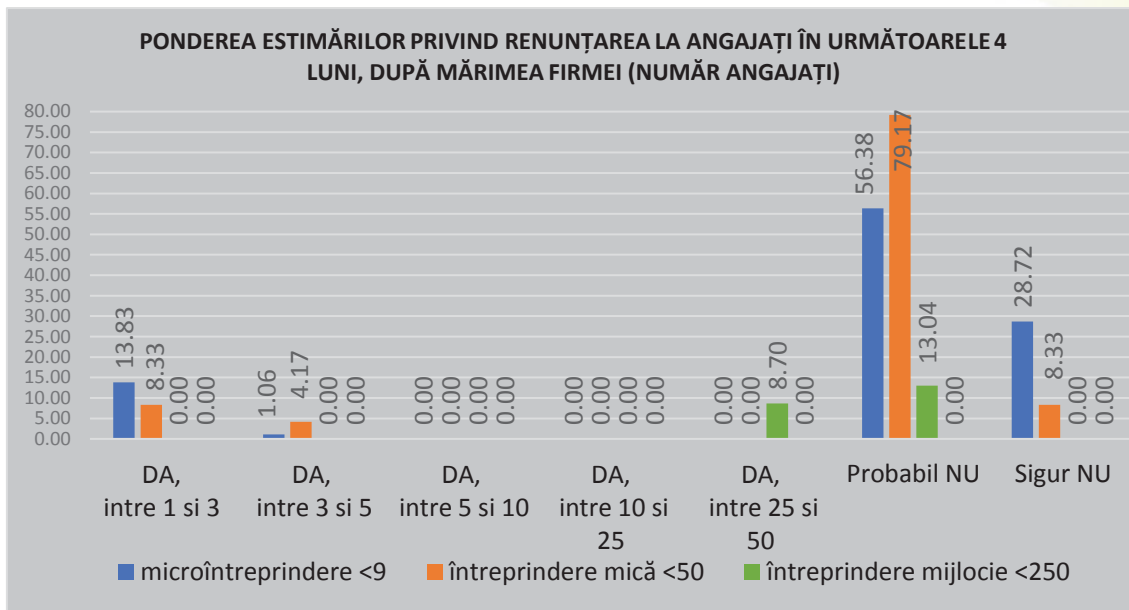
(Credeți că veți renunța la angajați în următoarele 4 luni?)

Cât privește estimarea situației angajaților în următoarele 4 luni, observăm că ponderea cea mai mare o au previziunile " Probabil NU" (61%) și " Sigur NU" (24%) vor disponibiliza. La nivel național ierarhia opțiunilor se menține (49% consideră cel mai probabil că NU vor disponibiliza angajați, iar 27% estimează că SIGUR nu vor disponibiliza).

De remarcat este și ponderea de 12% a estimărilor conform cărora firmele vor disponibiliza între 1-3 angajați. Acestora li se alătură un total de 3.2% de firme care estimează că vor disponibiliza între 3-5 și între 25-50 de angajați.



Corelația dintre estimările renunțării la angajați în următoarele 4 luni și dimensiunile firmelor (nr angajați)

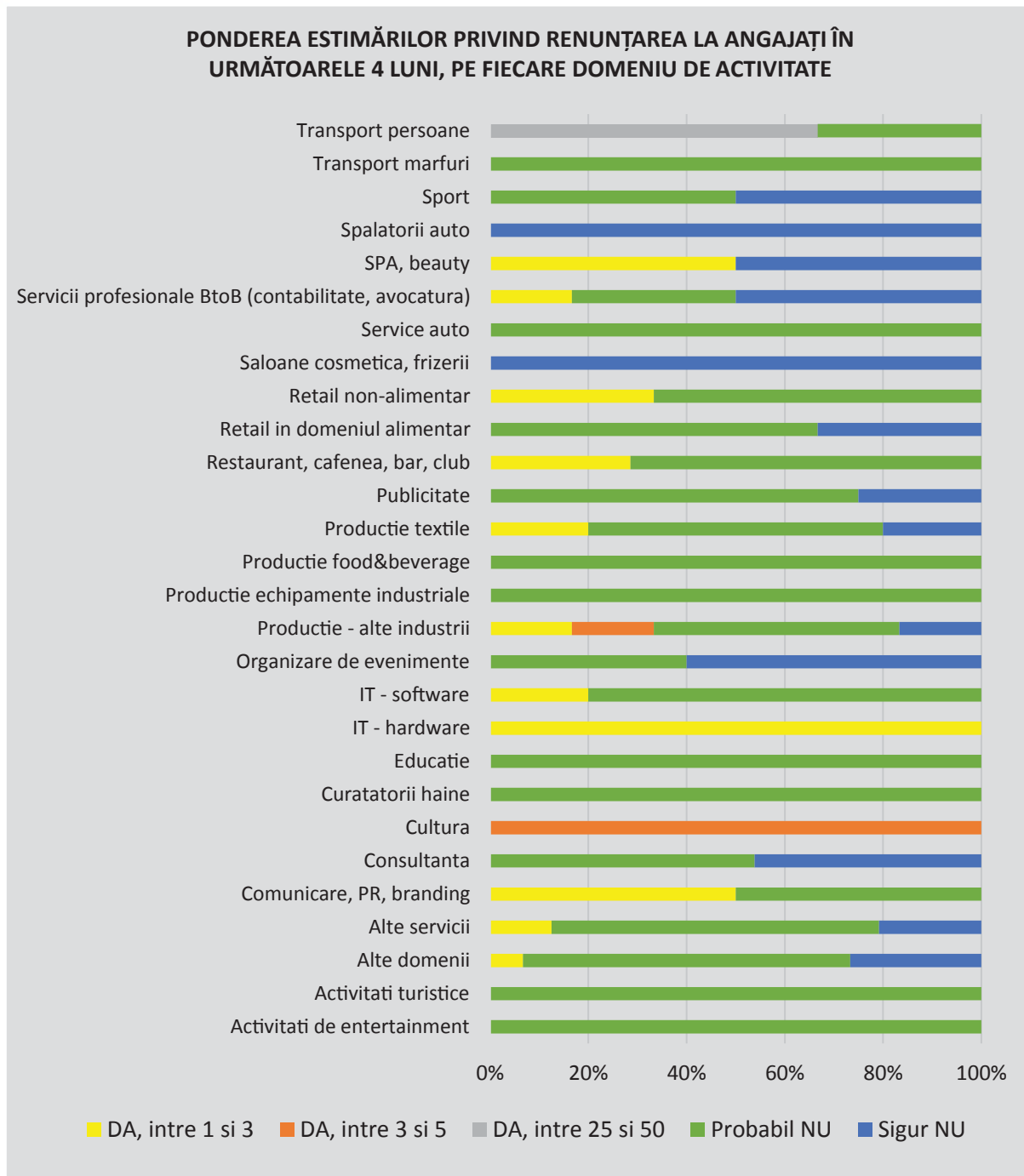


Pe categorii de IMM, după numărul de angajați, în toate cele 3 categorii – micro, î. mică, î. mijlocie – cea mai mare pondere (între 13-79%) o au estimările că **PROBABIL NU** vor renunța la angajați. La acestea se adaugă 29% din microîntreprinderi și 8% dintre î. mici, care **SIGUR NU** vor disponibiliza.

Dintre estimările că vor renunța la angajați în următoarele 4 luni, se evidențiază întreprinderile mijlocii, cu 8,7% (vor renunța la 25/50 de angajați), microîntreprinderile cu 14% (vor renunța la 1/3 angajați) și întreprinderile mici cu un total de 12.5% (vor renunța la 1/3 angajați și 3/5 angajați).



Corelația dintre estimările renunțării la angajați în următoarele 4 luni și domeniul de activitate al firmelor



Domeniile de activitate care vor fi cel mai afectate de **disponibilizări în următoarele 4 luni** conform estimărilor companiilor participante la cercetare, sunt: Alte domenii, Alte servicii,

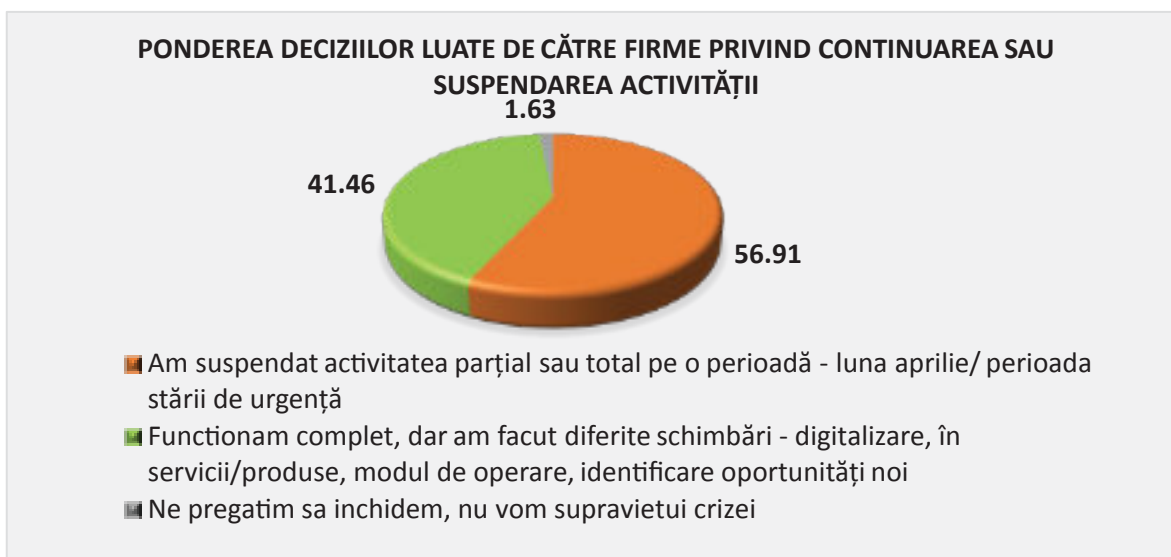
Comunicare, PR, branding, Cultura, IT – hardware, Producție - alte industrii, Producție textile, Restaurant, cafenea, bar, club, Retail non-alimentar, Servicii profesionale BtoB (contabilitate, avocatură), SPA, beauty, Transport persoane.

Sunt însă și domenii în care ponderea firmelor care estimează că **PROBAIL NU** vor renunța la angajați este 100%: Activități de entertainment, Activități turistice, Curățătorii haine, Educație, Producție echipamente industriale, Producție food&beverage, Service auto, Transport mărfuri.

2.4.5. Măsuri privind continuarea / suspendarea activității

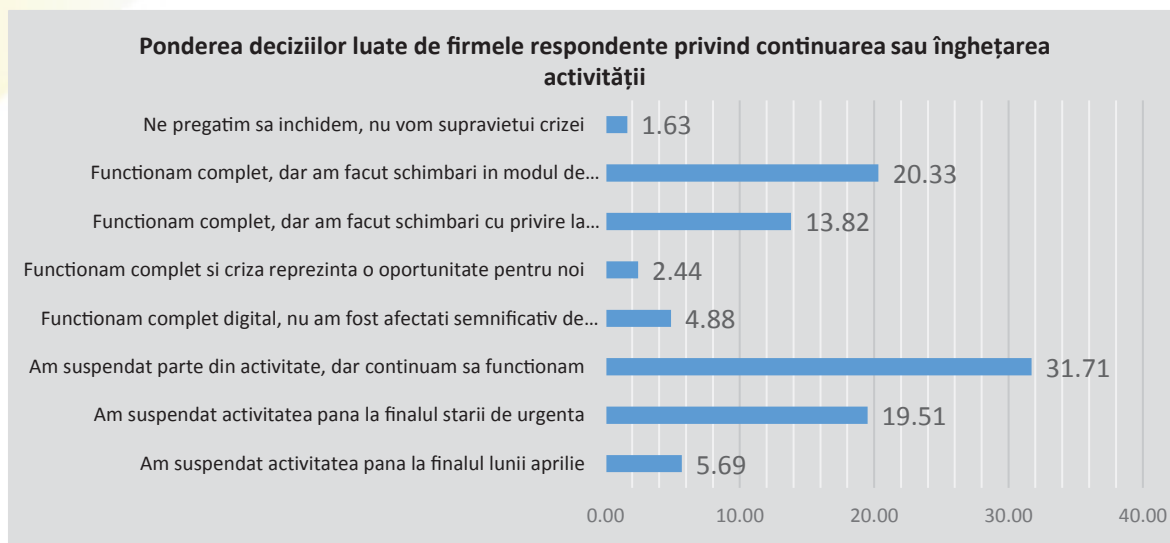
(Ați înghețat activitatea firmei sau continuați să funcționați parțial sau total?)

La finalul lunii martie/începutul lunii aprilie, ponderea firmelor care își suspendaseră activitatea pe o perioadă determinată sau nu, era de 57%, în timp ce ponderea celor care funcționau complet introducând diverse măsuri, era de 41%. De asemenea, 1.6% dintre respondenți se pregăteau să închidă firma, considerând că nu vor rezista noilor condiții.



Cea mai mare pondere (32%) o au firmele care au decis să suspende parțial activitatea și au continuat să funcționeze, urmate de firmele care au ales să funcționeze complet, dar au făcut schimbări în modul de operare (20%). Pe locul trei se află firmele care au suspendat activitatea până la finalul stării de urgență (19.5%).

O pondere importantă (14%) o au și firmele care au decis să funcționeze complet, dar au făcut schimbări cu privire la servicii/produse, adaptându-le noii situații.



Pentru aproximativ 2.5% dintre firmele respondente, criza a adus noi oportunități de dezvoltare a afacerii, în timp ce pentru aprox 5%, digitalizarea totală a afacerii le-a asigurat continuarea funcționării, fără a fi afectați semnificativ.

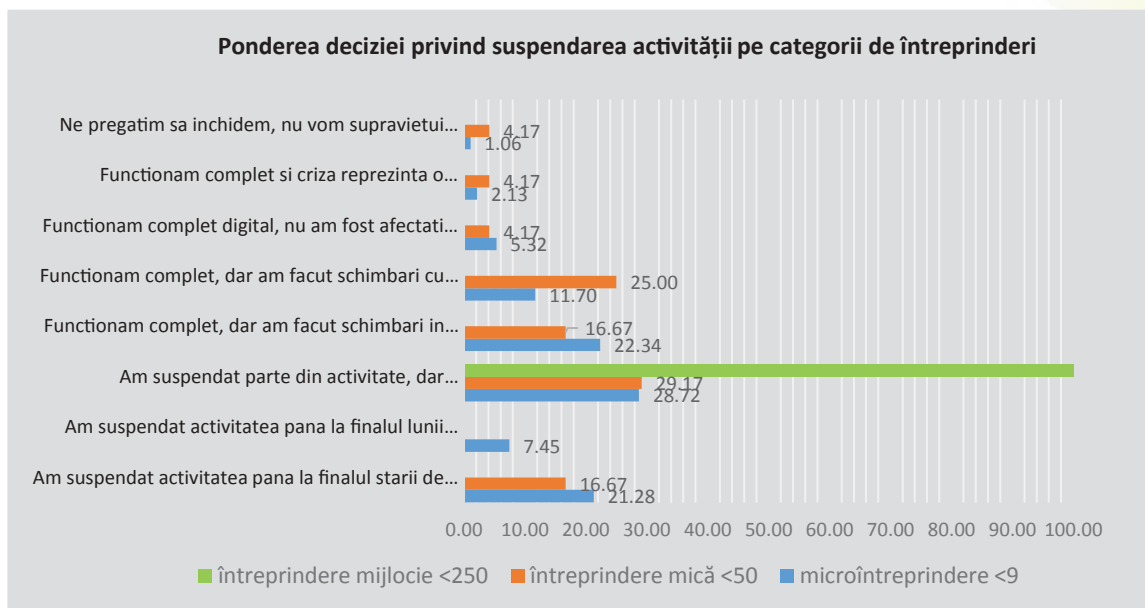
La nivel național, 28.42% dintre firmele respondente și-au suspendat activitatea total, (26.5%) pentru o perioadă, sau se pregătesc să închidă (1.84%) întrucât nu vor supraviețui crizei.

Cele mai multe firme însă, și-au continuat activitatea, fie în totalitate (46.8%), fie parțial (24.7%), adoptând măsuri în modul de operare sau în ce privește serviciile/produsele, adaptându-se la condițiile crizei.

Cea mai frecventă măsură adoptată de firme a fost de a introduce schimbări în modul de operare (26.5%) în scopul adaptării la condițiile pieței din perioada crizei.

Corelația dintre decizia de suspendare / continuare a activității și dimensiunea întreprinderii (nr angajați)

Corelând deciziile de continuare / suspendare a activității cu dimensiunea întreprinderii (după numărul angajaților), observăm că ponderea cea mai mare a măsurii de **suspendare totală a activităților pe o perioadă** –până la finalul lunii aprilie sau încetarea crizei, o au microîntreprinderile (cu 29%), urmată de întreprinderile mici (cu 17%).



Ponderea cea mai mare a **măsurilor de adaptare** – schimbări operaționale/ adaptarea serviciilor/produselor, digitalizare – o au întreprinderile mici (50%), urmate de microîntreprinderi (cu 41.5%).

Întreprinderile mijlocii au optat în totalitate pentru **suspendarea parțială a activității** și continuarea funcționării.

Totodată, aprox 5% dintre firme (1% microîntreprinderi, 4% întreprinderi mici) se pregătesc să închidă companiile deoarece consideră că nu vor supraviețui crizei.

Corelația deciziilor privind suspendarea activității cu domeniile de activitate ale firmelor

”Ne pregătim să închidem, nu vom supraviețui crizei”

1.6 % din firmele respondente se pregătesc să închidă activitatea, considerând că nu vor supraviețui crizei. Sunt firme care activează în domeniile: Organizare de evenimente, Alte domenii.

”Funcționăm complet, dar am făcut schimbări în modul de operare”

20.3 % din firmele respondente au făcut schimbări în modul de operare pentru a continua activitatea și de a funcționa complet. Sunt firme care activează în domeniile: Alte domenii, Alte servicii, Consultanță, IT - hardware, IT - software, Producție - alte industrii, Publicitate, Restaurant, cafenea, bar, club, Retail în domeniul alimentar, Servicii profesionale BtoB (contabilitate, avocatura), SPA, beauty.

”Funcționăm complet, dar am făcut schimbări cu privire la servicii/produse, adaptându-le”

13.8 % din firme au făcut schimbări cu privire la servicii / produse, adaptându-le, pentru a-și continua activitatea și de a funcționa complet. Cea mai mare pondere o au firmele din domeniile:

Alte domenii, Alte servicii, Consultanță, Educație, IT - software, Organizare de evenimente, Producție food&beverage, Producție textile, Retail non-alimentar.

"Funcționăm complet și criza reprezintă o oportunitate pentru noi"

2.4% din firmele respondente consideră criza actuală o oportunitate și funcționează complet. Aceste firme își desfășoară activitatea în domeniile: Alte domenii, Producție textile, Servicii profesionale BtoB (contabilitate, avocatura)

"Funcționăm complet digital, nu am fost afectați semnificativ de criză"

4.9% din firmele respondente funcționează complet digital și nu au fost afectate de criză. Domeniile în care funcționează acestea sunt: Alte domenii, Alte servicii, Consultanță, Publicitate.

"Am suspendat parte din activitate, dar continuăm să funcționăm"

31,7% din firme au suspendat o parte a activității lor dar continuă să funcționeze. Acestea reprezintă peste 55 % din domeniile cercetate.

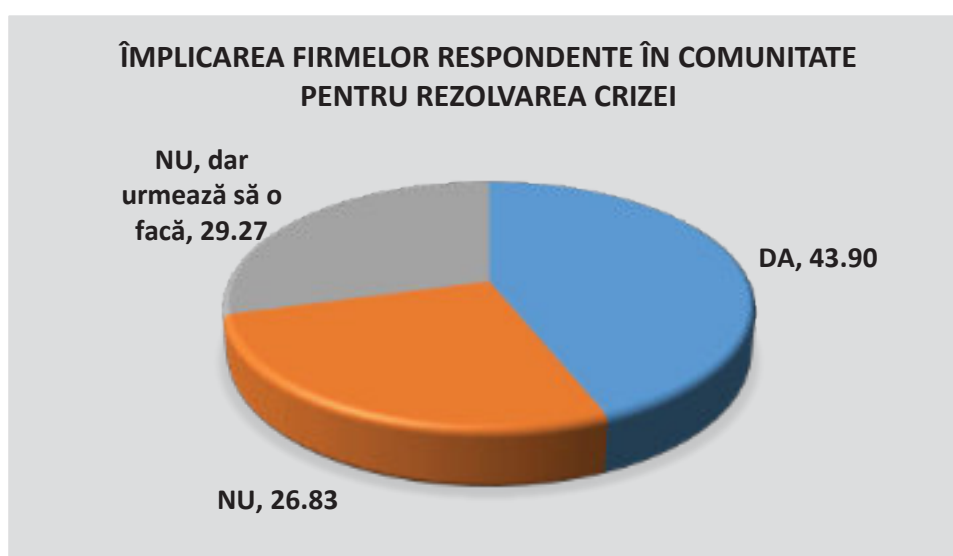
"Am suspendat activitatea până la finalul stării de urgență", "Am suspendat activitatea până la finalul lunii aprilie"

25.2% dintre firmele respondente au suspendat activitatea până la finalul lunii aprilie sau al stării de urgență. Acestea își desfășoară activitatea în peste 52% din domeniile cercetate.

2.4.6. Implicare în comunitate în timpul crizei

(V-ați implicat în vreun fel în rezolvarea crizei în comunitate?)

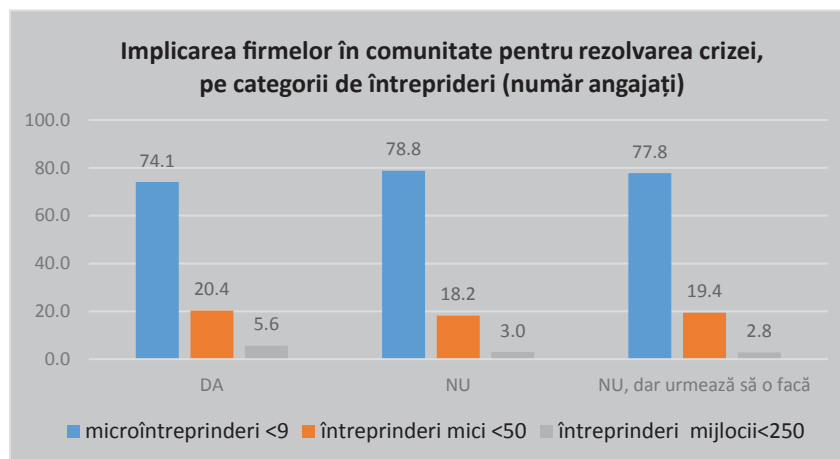
Aproximativ 44 % dintre respondenți au declarat că s-au implicat în comunitate pentru rezolvarea problemelor create de criză, în timp ce 27% declară că intenționează să facă acest lucru.



Corelație cu dimensiunea întreprinderilor care s-au implicat în comunitate pentru rezolvarea situației de criză.

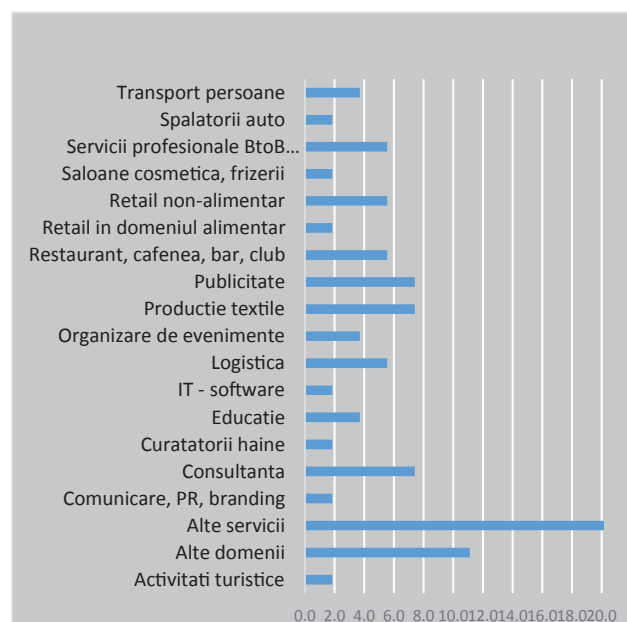
Ponderea cea mai mare privind implicarea în comunitate pentru rezolvarea problemelor cauzate de criza sanitară au avut-o microîntreprinderile (74%), urmate de întreprinderile mici (20%) și de întreprinderile mijlocii (5%)

Această ierarhie este valabilă și în cazul firmelor care și-au exprimat intenția de a se implica în comunitate.



Corelație cu domeniul de activitate al firmelor care s-au implicat în comunitate pentru rezolvarea situației de criză.

Distribuția firmelor care s-au implicat în comunitate pentru rezolvarea crizei, pe domenii de activitate.



Firmele care au avut o pondere crescută în implicarea în comunitate, activează în categoriile: alte domenii, alte servicii. Sunt de menționat și domeniile: Consultanță, Producție textile, publicitate, restaurant/cafenea/bar/club, retail non-alimentar.

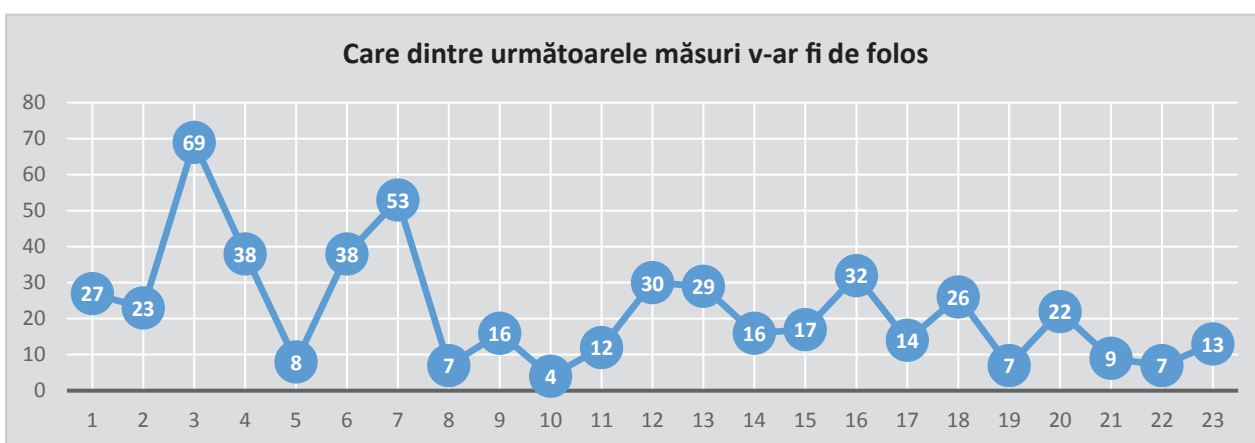
2.5. Nevoile identificate de către antreprenori pentru redresarea afacerilor lor.

Care dintre următoarele măsuri v-ar fi de folos?

Peste 500 de voturi au primit măsurile propuse prin chestionar. Primele 5 opțiuni exprimate privind măsurile care sunt necesare pentru ieșirea din criză sunt:

- Amânarea termenelor de plată a taxelor pe salarii timp de 3 luni și eșalonarea datoriei acumulate începând din 25 iulie, pe o perioadă de 6 luni – 69 voturi
- Crearea unei proceduri simplificate și unitare de acordare a creditelor pentru investiții de până la 200.000 Ron garantate de către stat – 53 voturi
- Amânarea termenelor de plată a TVA până la 25 iunie, cu eșalonarea datoriei acumulate pe 6 luni – 38 voturi
- Crearea unei proceduri simplificate și unitare de acordare a creditelor pentru capital de lucru de până la 60.000 Ron garantate de stat – 38 voturi
- Lansarea unui program de finanțare din fonduri guvernamentale sau europene pentru digitalizare, cu o finanțare simplă, de până la 200.000 Ron, acordată în baza unei oferte concrete de software/hardware obținută în urma unei proceduri de selecție – 32 voturi

La nivel național, se regăsesc măsurile votate pe primele 4 poziții. Pentru poziția 5, opțiunea a fost diferită: Înlocuirea StartUp Nation 3 cu un program bugetat similar pentru susținerea microintreprinderilor.



1	Acordarea sprijinului pentru șomaj tehnic prin plata direct la salariați, în baza unei cereri de plată însoțită de documente justificative
2	Amânarea plății taxelor locale până la 25 iulie
3	Amânarea termenelor de plată a taxelor pe salarii timp de 3 luni și eșalonarea datoriei acumulate începând din 25 iulie, pe o perioadă de 6 luni
4	Amânarea termenelor de plată a TVA până la 25 iunie, cu eșalonarea datoriei acumulate pe 6 luni
5	Autorizarea și recunoașterea cursurilor de perfecționare ANC organizate digital; dezvoltarea unui sistem de examinare ANC în mediul online
6	Crearea unei proceduri simplificate și unitare de acordare a creditelor pentru capital de lucru de până la 60.000 Ron garantate de stat
7	Crearea unei proceduri simplificate și unitare de acordare a creditelor pentru investiții de până la 200.000 Ron garantate de către stat
8	Creșterea cu 10% a valorii voucher-elor acordate în sistemul public
9	Creșterea pragului de deducere de la impozit pentru sponsorizarea ONG-urilor din educație SEN, servicii sociale și medicale la 40%
10	Extinderea acordării de vouchere de vacanță la personalul angajat în ONG-uri din educație SEN, turism, servicii sociale și medicale
11	Extinderea lansării POR 2.2. la toate regiunile
12	Includerea serviciilor profesiilor liberale în categoria celor care pot accesa credite pentru capital de lucru, cu limitare la 20.000 Ron
13	Înlocuirea StartUp Nation 3 cu un program bugetat similar pentru susținerea microîntreprinderilor
14	Lansarea unei campanii publice de sprijinire a turismului românesc de tipul 'Fă-ți concediul în țara ta în vara aceasta'
15	Lansarea unui apel în cadrul POC pentru dezvoltarea de produse informatice inovative
16	Lansarea unui program de finanțare din fonduri guvernamentale sau europene pentru digitalizare, cu o finanțare simplă, de până la 200.000 Ron, acordată în baza unei oferte concrete de software/hardware obținută în urma unei proceduri de selecție
17	Lansarea unui program de finanțare pentru pregătirea IT a personalului din IMM-uri și microîntreprinderi, indiferent de nivelul de calificare și fără autorizare ANC
18	Micro-credite garantate pentru freelanceri organizați în întreprinderi individuale sau PFA, până la 10.000 Ron.
19	Reintroducerea opțiunii de îndeplinire a condiției legate de angajarea de persoane defavorizate prin achiziții efectuate de la întreprinderi sociale
20	Scutire de la plata TVA și impozit pe salarii pentru o lună de zile sau echivalentul perioadei de închidere forțată pentru restaurante, cafenele, baruri
21	Scutirea de la impozit a sumelor acordate angajaților pentru vouchere de vacanță
22	Scutirea de la impozit pe salarii timp de 2 luni pentru personalul din domeniul cultural
23	Scutirea de la plata taxelor salariale timp de 2 luni pt ONG-uri din educație SEN, servicii sociale și medicale.

CAPITOLUL III

Firme de succes

Modele bune practici, descrierea companiei, finanțarea companiilor, activități CSR

1. ANTIBIOTICE SA

Noi avem grijă de sănătatea
celor dragi vouă!

Antibiotice 



Cod CAEN: 2110

Fabricarea produselor farmaceutice de bază

Cifra de afaceri	390.646.543 ron
Număr de angajați	1415
Profit	30.823.278 ron

Forma juridică și acționariat: Antibiotice este o companie farmaceutică din România, fondată în 1955. Este o societate pe acțiuni, acționarul majoritar fiind statul român, prin intermediul Ministerului Sănătății. Compania este listată la Bursa de Valori București, la Categoria I, sub simbolul ATB și are o capitalizare bursieră de peste 900 milioane RON. În decembrie 2008, societatea era evaluată la peste 130 milioane de euro. Acționarul majoritar al companiei este

Ministerul Sănătății, cu o deținere de 53,02%. SIF Oltenia (SIF5) deține 10,10% din acțiunile Antibiotice Iași.

Servicii principale: În România continuă să fie principalul producător de medicamente generice antiinfecțioase și un producător cu medicamente competitive și accesibile în farmacii. Medicamentele livrate către spitale – în special produsele antiinfecțioase – contribuie la realizarea de importante economii pentru sistemul de sănătate românesc.

Piețe principale: Este prezentă cu medicamente și substanță activă Nistatina în România și 75 de țări ale lumii. Pentru Nistatina, substanță activă, compania deține locul I la nivel mondial, între producătorii de profil. În prezent, circa 29% din producția companiei merge la export. Principalele destinații ale produselor Antibiotice (produse finite și Nistatina) în semestrul I 2019 au fost: Asia (35%), America de Nord (20%) și Europa (15%). Vânzările în aceste zone au reprezentat aproximativ 70% din vânzările realizate pe piețele externe.

Poziția pe piața națională / cota de piață: Antibiotice ocupă în județul Iași, o cotă de piață de 50% și în țară, cu o cotă de 15,65%.

Cercetare/Inovare: Investițiile în cercetare, calitate precum și în modernizarea tehnologiilor de fabricație au făcut din Antibiotice o companie profitabilă, dinamică, atractivă pentru investitori.

Dezvoltare: Dezvoltarea continuă și extinderea pe piețele internaționale au fost posibile prin investiții și implementarea standardelor de calitate, recunoscute internațional: Good Manufacturing Practice (EU-GMP), Certificatul de Conformitate cu Farmacopeea Europeană (COȘ), Autorizația Food and Drug Administration (FDA). Dispune de capacități de fabricație certificate, personal instruit și calificat conform cerințelor GMP, expertiză și tradiție pentru a fabrica pe fluxurile de produse farmaceutice de calitate, sigure și eficiente pentru parteneri interni și internaționali. Strategia de dezvoltare pe piața Europei vizează și țările din Europa Centrală și de Est, unde, pornind de la centrul de coordonare din Serbia, vor dezvolta proiecte în țări precum Slovenia, Croația, Muntenegru. Exporturile din zona Rusia & C.S.I. se vor concentra în perspectivă în jurul reprezentanței din Ucraina, de unde vor fi coordonate proiectele din acea zonă. Antibiotice a reușit să identifice oportunități de business pe piețe noi precum Arabia Saudită, Hong Kong, Cambodgia, Macao.

Finanțare: Pentru anul financiar 2019, Antibiotice Iași va distribui dividende din data de 21.09.2020, acționarilor înscriși în Registrul Acționarilor la data de înregistrare 31.08.2020, conform Hotărârii 2 a Adunării Generale Ordinare din 09.04.2020 și a prevederilor art. 86 aliniat 1 din legea 24/2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață.

Investiții: Investițiile companiei sunt direcționate către extindere, modernizarea tehnologiilor, dezvoltarea de produse inovative și pregătirea de personal calificat, în cercetare și calitate ceea ce a făcut din Antibiotice o companie profitabilă, dinamică și atractivă pentru investitori.

Contribuția în industrie/comunitate: De la Penicilină, primul produs fabricat în 1955, compania a fabricat sute de substanțe farmaceutice. Astăzi, Antibiotice este unul din cei mai importanți producători români de medicamente generice care continuă să însănătoșească generații de oameni.

CSR: Se implică activ în campanii de educație în sănătate, prevenție și alte campanii de sănătate publică. Antibiotice a realizat donații pentru șapte spitale ieșene: ajutor financiar de 300.000 lei și medicamente.

Avantajul competitiv: Compania a implementat cerințele EU GMP privind contractul de fabricație și/sau control, fapt care a permis extinderea și diversificarea portofoliului de produse, cu menținerea aceluiași standarde ridicate de calitate, siguranță și eficiență a produselor respective.

Comportament: Antibiotice își desfășoară activitatea în spiritul realizării obiectivelor și indicatorilor stabiliți prin bugetul de venituri și cheltuieli. Aplicarea cu consecvență a planurilor de administrare și manageriale și monitorizarea continuă a tuturor direcțiilor strategice de dezvoltare au condus la obținerea de rezultate economice conforme țăintelor ambițioase propuse.



2. ASAM



Cod CAEN: 4531

Fabricarea altor piese și accesorii pentru autovehicule și pentru motoare de autovehicule

<i>Cifra de afaceri</i>	<i>72.122.434 ron</i>
<i>Număr de angajați</i>	<i>317</i>
<i>Profit</i>	<i>1.526.869 ron</i>

Forma juridică și acționariat: Cu aproape 100 de ani de activitate, ASAM este prima societate românească prezentă în TecDoc și unul dintre cei mai importanți producători de piese de schimb și echipamente pentru camioane, autoturisme și utilaje agricole. Forma juridică sub care își desfășoară activitatea este societate pe acțiuni.

Servicii principale: Oferta companiei în domeniul automotive se orientează către componente auto, consumabile, piese schimb pentru autoturisme și autocamioane, destinate atât pieței interne, cât și exportului. Gama principală de produse variază de la discuri de frână ventilate și neventilate, capete de bară, bielete de direcție, butuci roată, tamburi și kituri de ambreiaj, până la dispozitive de remorcare (închizătoare, cârlige de remorcare). Exponent pe piață industriei feroviare din 2001, ASAM și-a extins activitatea în această zonă, deținând astăzi un portofoliu diversificat de piese de prim montaj și reparații pentru vagoane. Gama de produse ASAM destinate domeniului agricol înglobează în principal piese de schimb pentru tractoare și utilaje agricole. Portofoliul de repere executate până în prezent conține piese, precum: disc de ambreiaj tractor, placă strângere, arbore canelat, bucsă osie și coroană lansare, pompă apă tractor, satelit,

brăzdare, talere disc, pinioane cutie de viteză. În prezent, ASAM produce și distribuie corpuri turnate pentru robineți și alte subansamble pentru șantierul naval și pentru partenerii privați. Compania oferă o gamă variată de repere pentru industria extractivă petrolieră, de la coturi, cilindri, la piese de schimb pentru pompe noroi (pistoane, tije piston și tije prelungire, supape, cămăși cilindri). În sectoarele specializate ale companiei sunt fabricate tipuri variate de repere forjate (ocheti de ridicare) și construcții sudate (containere, transportoare) destinate depozitării și transporturilor de deșuri din industria construcțiilor.

Piețe principale: Marca ASAM este recunoscută atât pe piața românească, dar și în alte 29 de țări de pe 4 continente pentru tradiție în: mecanisme de ambreiaj - discuri de ambreiaj și plăci de presiune, pompe frână, cilindri frână, limitatori frână, discuri de frână, bendixuri, cruci cardan, bielete de direcție, pivoți.

Poziția pe piața națională / cota de piață: În județul Iași deține o cotă de piață de 1,99%, iar în România de 0,17%.

Cercetare/Inovare: Prin tradiție, ASAM este orientat spre cercetare și inovație, având un portofoliu consistent de brevete și investiții. Cu o tradiție încă din 1924, ASAM este unul dintre marii producători industriali din România, activitatea sa principală fiind producția de piese și subansamble auto și industriale.

Dezvoltare: Investind constant în dezvoltarea capacității de producție, a calității produselor și serviciilor, cât și în echipa sa, ASAM își propune să devină un partener de încredere în industria auto, dar și pentru domeniile feroviar și agricol. Unul din cei mai importanți exponenți ai industriei din regiune, ASAM își propune să creeze parteneriate solide, oferind soluții integrate de business pentru a îndeplini standardele pieței din România, dar și din afara țării. Începând cu anul 2000, ASAM devine membră a unui important grup industrial din România. În urma preluării societății, managementul companiei implementează o politică de diversificare a producției pentru a acoperi diverse ramuri ale industriei, anexate celei devenite tradiționale, industria auto. Investițiile realizate după privatizare, clasifică compania pe poziția de furnizor relevant de piese și echipamente pentru domeniile: feroviar, agricol, minier, petrolier, naval, energetic, construcții.

Finanțare: În anul 2011 compania ASAM SA a semnat un contract de finanțare în cadrul Programului Operațional Sectorial "Creșterea competitivității Economice POSCCE 2007 – 2013" și cofinanțat de Uniunea Europeană prin Fondul European pentru Dezvoltare Regională, în baza acordului încheiat cu Ministerul Economiei, Comerțului și Mediului de Afaceri – Autoritatea de Management POS CCE pentru implementarea proiectului „REPERE AMBUTISATE PENTRU CAROSERII AUTO”. Prin derularea acestui proiect de investiții, ASAM SA a asimilat în producție noi repere ambutisate pentru caroserii auto, care vor asigura societății întărirea poziției pe piața de profil din România cu efect în creșterea cifrei de afaceri și îmbunătățirea mediului de afaceri local și regional. Valoarea totală a investiției însumează 19.901.900,52 lei (4.870.992,344 Euro la un curs info euro luna aprilie 2011 de 4.0858 lei/euro) și proiectul sa implementat în Regiunea de Dezvoltare: Nord-Est, Județul: Iași, Localitatea: Miroslava.

Investiții: Una dintre cele mai noi investiții pentru ASAM o reprezintă proiectul “REPERE AMBUTISATE PENTRU CAROSERII AUTO”, proiect cofinanțat prin Fondul European de Dezvoltare Regională, în baza contractului încheiat cu Ministerul Economiei, Comerțului și Mediului de Afaceri – Autoritatea de Management POS CCE. Implementarea acestui proiect a culminat cu deschiderea unei noi unități de Producție, respectiv construcția unei hale axată pe producția de reperi ambutisate.

Contribuția în industrie/comunitate: Unul dintre marii angajatori din Iași cu un impact social considerabil pe plan local, în cadrul firmei își desfășoară activitatea peste 317 de oameni cu scopul de a păstra fabrica ASAM sub aceleași coordonate românești.

CSR: Calitatea produselor este asigurată de utilizarea de oțeluri superioare, fapt ce garantează o durată lungă de exploatare în cele mai severe și dificile condiții de lucru.

Avantajul competitiv: Cu o experiență de aproape 100 ani în industrie, strategia companiei se bazează pe o serie de valori ce ghidează fiecare decizie de afaceri: dezvoltare de parteneriate de lungă durată, noi standarde de calitate, să învățăm să reducem costurile prin implementarea unor practici eficiente de producție, crearea unei forțe de muncă conștientă de noile standarde de calitate.

Comportament: Prin tradiție, compania a fost orientată spre cercetare și inovație, deținând un portofoliu consistent de brevete și invenții, preocupare ce există și astăzi. Mulțumită acestui fapt, competențele tehnice și cele de producție sunt permanent adaptate cererilor tot mai complexe, atât pentru piață internă, cât și pentru export.



3. AUTONOM SERVICES



Cod CAEN: 7711

Activități de închiriere și leasing cu autoturisme și autovehicule rutiere ușoare.

Cifra de afaceri	130.193.738
Număr de angajați	500
Profit	11.066.932

Forma juridică și acționariat: Este înființată în anul 2006 la Piatra Neamț de Marius și Dan Ștefan, iar din anul 2007 devine societate pe acțiuni (SA) odată cu achiziționarea a 98% din acțiuni de Autonom International.

Servicii principale: Activitatea principală a companiei este închirierea și leasing-ul cu autoturisme și autovehicule rutiere ușoare.

Piețe principale: Compania își desfășoară activitatea pe piața din România, dar și în Ungaria și Serbia. Până în prezent are înființate peste 40 de agenții, în peste 30 de orașe, din cele 3 țări unde este prezentă.

Poziția pe piața națională / cota de piață: Autonom Services este lider de piață în Neamț, înregistrând în anul 2017 o cotă de piață de 98,2% în județul Neamț. În România se situează printre primele 5 companii din industria închirierii și leasing autoturisme, având o cotă de piață de 4,17% .

Cercetare/Inovare: Autonom a inovat domeniul resurselor umane din România, prin încurajarea tuturor angajaților săi să se dezvolte personal. Această viziune a lor a dus la o transformare continuă a companiei și o creștere semnificativă a calității serviciilor oferite. Politica de resurse umane dezvoltată de companie îi oferă statutul de cel mai bun angajator, încă din 2013 când a înregistrat un scor de 76%. Anul 2018 îi aduce un scor de 87%. Angajații Autonom au citit, în perioada 2015-2018 peste 7000 de cărți. Pe site-ul companiei există o listă de cărți recomandate, toate citite de cei 500 de angajați.

Dezvoltare: Compania și-a început activitatea prin oferirea serviciilor de închirieri auto, pe termen mediu și lung (leasing operațional) către companii, își dezvoltă ulterior un nou serviciu, cel de închiriere auto cu șofer pentru deplasări în întreaga țară, urmând extinderea serviciilor prin lansarea unui serviciu de leasing operațional de echipamente pentru companii. Din 2018 și-au mai dezvoltat încă un serviciu, asistență rutieră și tractare pe tot teritoriul României, precum și accesul la o rețea națională de spălătorii și vulcanizări pentru companii.

Finanțare: Anul 2019 o aduce în faza în care listează obligațiuni la Bursa de Valori București, în valoare de 20 miliarde de euro. Cea mai importantă achiziție de obligațiuni este a Băncii Europene de Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) de 4,5 milioane de euro.

Investiții: Compania investește atât în dezvoltarea serviciilor sale, cât și în lărgirea portofoliului de activități și în alte domenii de activitate. După ce în anul 2018 achiziționează divizia de leasing operațional a grupului financiar Banca Transilvania, în 2019 intră în acționariatul Impact Hub București cu o investiție de 2 milioane de euro, dar achiziționează și un pachet semnificativ de acțiuni la Millenium Insurance Broker (MIB), companie aflată în top 10 pe piața de brokeraj în asigurări.

Contribuția în industrie/comunitate: Autonom Rent a Car se impune în industria serviciilor de închirieri auto și leasing operațional prin servicii de calitate și o atitudine pro client. Mereu deschis la nevoile clienților săi, își dezvoltă servicii conexe oferindu-le acestora un serviciu complet. Autonom este cea mai extinsă rețea de mobilitate din România și pune la dispoziția clienților săi soluții variate de transport și închirieri auto prin intermediul celor peste 40 de agenții prezente în peste 30 de orașe din România, Ungaria și Serbia. Succesul afacerii este dat de mulțumirea clienților și de evoluția angajaților.

CSR: Compania a înființat Fundația Autonom prin care se implică activ în comunitate. Domeniile de interes ale acesteia sunt educația și mediul. Cu un buget propriu, responsabilitatea identificării proiectelor ce vor primi finanțare este a angajaților săi, implicându-i și pe aceștia în comunitate. Din 2013 și până în prezent, Autonom s-a implicat în peste 400 de proiecte sociale.

Avantajul competitiv: Politica de resurse umane a companiei i-a oferit un avantaj competitiv, nu numai față de concurenți, ci față de întreg mediul de afaceri. Fondatorii și-au dat seama că doar dezvoltând resursa umană, cea mai importantă resursă, vor ajunge să ofere servicii de calitate

tuturor clienților și totodată vor dezvolta și afacerea. În industrie, avantajul competitiv este oferit de complexitatea serviciilor oferite clienților.

Comportament: Două resurse sunt foarte importante pentru Autonom: oamenii și clienții. O afacere de familie a cărei viziune este de dezvoltare pe termen lung și care crede în faptul că, creșterea, profitabilitatea și stabilitatea financiară sunt toate consecințe firești, devenind astfel un model de afaceri autentic.

4. COTNARI SA



*Cod CAEN: 121
Cultivarea strugurilor*

<i>Cifra de afaceri</i>	<i>144.100.337 ron</i>
<i>Număr de angajați</i>	<i>365</i>
<i>Profit</i>	<i>4.441.920 ron</i>

Forma juridică și acționariat: O companie românească producătoare de vinuri. Istoria începe în 1948 când se înființează Întreprinderea Agricolă de Stat (IAS) Cotnari din fuziunea Gospodăriei Agricole de Stat (GAS) Cotnari, producătoare de struguri și vin, cu GAS Deleni, care avea plantații de pomi fructiferi și se ocupă cu creșterea de ovine. În baza HG nr. 266/1991, IAS Cotnari se privatizează și se înființează Cotnari SA. Acționarii societății sunt: Asociația „Vița De Vie” - 99,791%, Neculai Cârja - 0,14%, Magdalena Maria Constantinopol Panaitescu - 0,023%, Ioan Matei - 0,023%, Constantin Deleanu - 0,023%.

Servicii principale: În anul 2000, Cotnari a rămas doar cu producerea strugurilor, vinificarea și comercializarea vinului. În 1948, compania deținea o suprafață de 2.000 ha. Astăzi, compania deține în proprietate 900 ha și are în arendă 800 ha. În portofoliul producătorului sunt

următoarele game de vinuri: Anotimpurile Cotnari, Clasic, Cotnari, Etichetă galbenă, Selecții, Vin de spirit și Vinotecă. Plantația este formată din soiurile Grasă de Cotnari (510 ha), Tămâioasă românească (460 ha), Fetească albă (220 ha) și Frâncușă (210 ha).

Piețe principale: Principala piață este România, însă compania a intrat pe noi piețe orientându-se către Polonia și livrând cantități mici și în Irak. Compania Cotnari exportă peste un milion de sticle pe an, în țări precum Italia, Franța, Spania, Germania, Marea Britanie, dar și peste Ocean, în SUA și Canada.

Poziția pe piața națională / cota de piață: În județul Iași deține o cotă de piață de 92,12%, iar în România de 13,32%.

Cercetare/Inovare: Vinurile de Cotnari prezintă calități excepționale obținute prin limitarea Producției medii de struguri la un hectar la doar 70-80% față de celelalte podgorii ale României sau din țările viticole.

Specialiștii combinatului Companiei COTNARI se dedică unei activități susținute de cercetare științifică, de studiere a evoluției vinurilor și de constituire a sortimentelor. Din laboratoare echipate la standarde de ultimă generație au ieșit în ultimii doi ani, două noi soiuri de viță de vie: Grasa 75 și Perla Cotnariului. În prezent se cercetează și alte vițe de vie pentru obținerea unor biotipuri cu parametrii calitativi superiori.

Dezvoltare: Până nu demult, aproximativ până la începutul secolului al XX-lea, prelucrarea strugurilor în Podgoria Cotnari, în vederea producerii vinurilor, se făcea într-un mod empiric, folosindu-se vase, instalații și mijloace tradiționale, unele dintre acestea valoroase astăzi mai mult ca piese de muzeu. Proprietarii viilor preferau ca ei înșiși să-și vinifice producția de struguri. Ca și culesul, vinificarea de la Cotnari avea aspectul ludic cu cel ludic, de joc și voie bună. Mai toate studiile de piață efectuate în ultimii ani au arătat fără dubii că cel mai cunoscut brand al Iașului este Cotnari. Combinatul de vinuri este de 5 ani și nr 1 pe piața producătorilor de vin din România. Asta după ce a fost re tehnologizat complet prin investiții de peste 50.000.000 euro. Totodată, s-au extins și înnoit total suprafețele cultivate, ajungându-se la 1700 ha (un hectar de viță de vie înalt productivă costând minim 22.000 euro pe piața de profil). La aceste investiții se adaugă dezvoltarea unei rețele naționale de vânzare și construirea unui brand extrem de puternic plus o vinotecă impresionantă (numai sticlele depozitate în beciurile BNR fac peste 32.000.000 euro). Astfel, Cotnari SA ajunge la 150.000.000 euro ca valoare de piață.

Finanțare: Compania a accesat fonduri europene pentru dezvoltarea Casei de Vinuri Cotnari, companie care produce gama de lux a vinurilor de pe podgoria Cotnari.

Investiții: Până în prezent, Cotnari SA are investiții 50 milioane de euro în re tehnologizare la Cotnari SA și 10 milioane în Casa de vinuri Cotnari. Sunt cultivate peste 1.750 de hectare și produce peste 13 milioane de litri.

Contribuția în industrie/comunitate: Vinurile de Cotnari au câștigat în ultimii ani zeci de medalii de aur la marile concursuri internaționale. În prezentările oficiale, vinurile de Cotnari prezintă calități excepționale obținute prin limitarea Producției medii de struguri la un hectar la doar 70-80% față de celelalte podgorii ale României sau din țările viticole. Compania va alege întotdeauna calitatea în detrimentul cantității. În vinoteca Cotnari, organizată pe criterii științifice, sunt păstrate cele mai reușite colecții, începând din anul 1956.

Dacă în 2004 combinatul vindea anual de 8.000.000 euro, acum încasează 35.000.000 euro pe an și face un profit net de peste 5 milioane euro pe an.

CSR: Cotnari SA s-a remarcat prin acțiuni în domeniul sportiv, cum este Raliul Iașului, fiind un susținător al marilor sportivi din județul Iași. Cotnari a investit și în jucătoarea nr. 2 din România - Mihaela Buzărnescu. Jucătoarea a răsplătit imediat investiția reușind spre exemplu, la Roland Garros, surpriza turneului, eliminând-o pe principala favorită a caselor de pariuri la câștigarea turneului, Elina Svitolina sau câștigând un prestigios turneu în SUA.

Avantajul competitiv: Investind în reclamă, până la 3 milioane de euro pe an, Cotnari devine un brand național. De la mare până în Timișoara, peste tot au existat bannere, campanii, concursuri sau evenimente cu sigla Cotnari. Poate cel mai pitoresc exercițiu de imagine al campaniilor de promovare a fost Cătălin Moroșan. Scenele în care luptătorul de K1 își doboră adversarii făceau audiențe excepționale la PRO TV și celelalte stații tv, iar cum luptătorul ieșean era pictat de sus până jos în simbolurile COTNARI reclama a fost extraordinară. În prezent 5 echipe din prima ligă de fotbal sunt sponsorizate de producătorul ieșean de vinuri, Cotnari. Dacă în 2004 combinatul vindea anual de 8.000.000 euro, acum încasează 35.000.000 euro pe an și face un profit net de 5 milioane euro pe an (cifrele pentru 2017).

Comportament: În octombrie 2000 SC Cotnari SA a concesionat de la Agenția Domeniilor Statului cele 1.257 de hectare, dintre care doar 800 era plantate cu vie, mărindu-și ritmul de creștere. În 2004 societatea avea în proprietate doar 23 de hectare, cele pe care era construit combinatul, iar acum are aproape 1.700, toate având culturi noi. Investiția într-un hectar de vie este de 22.000 euro, iar toate utilajele au fost înlocuite cu instalații ultramoderne.



5. DEDEMAN



Cod CAEN: 4752

Comerț cu amănuntul al articolelor de fierărie, al articolelor din sticlă și a celor pentru vopsit, în magazine specializate

<i>Cifra de afaceri</i>	<i>7.225.960.923</i>
<i>Număr de angajați</i>	<i>10.600</i>
<i>Profit</i>	<i>1.013.143.683</i>

Forma juridică și acționariat: Este înființată în anul 1992 la Bacău, acționarii fiind Dragoș Pavăl și Adrian Pavăl. Dedeman a devenit liderul pieței de bricolaj încă din 2010, când i-a depășit pe germanii de la Praktiker în ceea ce privește vânzările, iar în 2012 a ajuns și la un număr mai mare de magazine, în condițiile în care rețeaua Praktiker rămăsese la 27 de unități.

Servicii principale: Activitatea principală a companiei este retailul materialelor de construcții și al amenajărilor interioare. Grupul Dedeman mai cuprinde activități în domeniul auto, prin Dedeman Automobile, dealer Dacia, Renault și Nisan sucursalele din Bacău și Onești, dar și în domeniul fabricării mobilei, Mobila Elbac din Bacău.

Piețe principale: Compania își desfășoară activitatea pe piața din România, dar și în Europa Centrală și de Est, unde este al patrulea cel mai mare jucător din industria de bricolaj.

Poziția pe piața națională / cota de piață: Dedeman este lider de piață în România, înregistrând în anul 2017 o cotă de piață de 99,24% în județul Bacău, 67,24% în România și 1,9 % în Europa Centrală și de Est

Cercetare/Inovare: Viziunea companiei este de a susține dezvoltarea producătorilor locali care sunt principalii furnizori. În anul 2018 Dedeman a achiziționat 84%, de pe piața internă, iar din China 3,16%.

Dezvoltare: Dedeman își desfășoară activitatea prin cele 50 de magazine în România, o fabrică de mobilă la Bacău, patru centre logistice și un parc auto. Cu o politică de dezvoltare continuă, Dedeman investește și în extinderea magazinelor existente, nu doar în deschiderea altora noi.

Finanțare: Capitalul financiar al companiei Dedeman este în creștere. Estimările cifrei de afaceri pentru anul 2019 sunt la 1,8 miliarde de euro. Dedeman este în continuare o companie cu capital 100% românesc, fără să atragă investiții externe.

Investiții: Dedeman a achiziționat cu 1,4 milioane de euro fosta fabrică Mobila Elbac din Bacău. În urma mai multor tranzacții desfășurate între 2017 și 2019 devine acționar majoritar la Cemacon, producător de cărămizi. Prin Bursa de Valori București, achiziționează pachete de acțiuni la Electrica, Transelectrica și Conpet. De asemenea, compania Pavăl Holding, prin care frații Pavăl controlează și majoritatea acțiunilor Dedeman, a achiziționat în 2018 un pachet de 23,16% din producătorul de aluminiu Alro Slatina. Din 2018 compania începe o serie de achiziții imobiliare, cumpărând mai întâi clădirea The Bridge din București, pentru ca în 2019 să achiziționeze proiectul imobiliar The Office din Cluj-Napoca. În luna mai 2019, are loc lansarea oficială a fondului de private equity dedicat întreprinderilor mici și mijlocii - EquiLiant Capital. Fondul este finanțat în întregime de Pavăl Holding.

Contribuția în industrie/comunitate: Dedeman este prima companie românească care susține producătorii locali, stimulând astfel dezvoltarea mediului antreprenorial românesc creând inclusiv infrastructura de desfacere a produselor, magazinele din întreaga țară, dar și oferind finanțare prin fondul de investiții EquiLiant Capital dedicat IMM-urilor.

CSR: Dedeman s-a angajat ca pentru fiecare nou magazin deschis să amenajeze și un teren de tenis. Până în prezent, a investit circa 650.000 de lei în nouă terenuri de tenis la Deva, 2 la Târgu Jiu, 5 (cinci) în București (două la Complexul Sportiv Ion Țiriac, două la Liceul Teoretic Traian și unul în Parcul Morarilor) și unul la Oradea. Este un susținător al sportului românesc, sponsorizând numeroase federații, fundații și cluburi sportive, precum Federația Română de Atletism, Federația Română de Tenis, Federația Română de Rugby, Clubul Sportiv Academia de Fotbal „Gheorghe Hagi”, Fundația Olimpică Română, Fundația Nadia Comaneci precum și echipe de volei, fotbal sau hochei și echipa de Fed Cup a României. Din 2015 devine partener Principal al Comitetului Olimpic și Sportiv Român, în calitate sponsor. Compania are o politică de implicare activă în toate sferele comunității, de la educație și până la protecția mediului.

Avantajul competitiv: Dedeman și-a diversificat foarte mult investițiile, oferindu-i astfel flexibilitate și o mai bună poziționare pe piața de retail din România. Datorită politicii investiționale, a identificării oportunităților de reducere a costurilor (toate magazinele construite sunt proprietatea companiei, achiziționarea de produse românești) și a dezvoltării de noi servicii pe orizontală a afacerii (exemplu transportul produselor acasă), Dedeman este o experiență, nu doar un magazin de bricolaj.

Comportament: Compania este flexibilă și acoperă complet nevoile clienților săi, fiind în permanență deschisă către aceștia. Are în vedere diversificarea produselor și a serviciilor, prețuri atractive pentru toate categoriile de clienți.

6. FITERMAN PHARMA



Cod CAEN: 2120

Fabricarea preparatelor farmaceutice

<i>Cifra de afaceri</i>	<i>131.847.714 ron</i>
<i>Număr de angajați</i>	<i>187</i>
<i>Profit</i>	<i>6.755.558 ron</i>

Forma juridică și acționariat: Fiterman Pharma este o companie producătoare de medicamente din Iași, România. Este deținută de familia Fiterman și este primul producător de medicamente cu capital integral privat românesc din zona Moldovei, compania fiind înființată la Iași în anul 1995. În prezent compania avea un portofoliu de aproape 100 de produse și peste 180 de angajați.

Servicii principale: Încă de la înființarea companiei din 1995, Fiterman s-a transformat în cel mai dinamic producător român din aria medicală: producător de medicamente, dispozitive medicale, suplimente alimentare și dermatocosmetice. În aprilie 2013, compania a inaugurat, în județul Iași, o nouă facilitate de Producție de peste 4000 mp, certificată GMP de către ANDM.

Piețe principale: Prezentă în 42 de județe, la nivel național, printr-o echipa formată din peste 100 de reprezentanți dedicați, care mențin contactul direct cu profesioniștii din domeniul sănătății: medici de familie, medici specialiști, farmaciști și asistenți de farmacie. Produse marca Fiterman Pharma ajung la nivel național prin 4 puncte de distribuție, București, Iași, Cluj și Dolj.

Poziția pe piața națională / cota de piață: Fiterman Pharma este lider de piață în județul Iași, ocupând o cotă de piață de 76,95% și pe locul 6 în țară, cu o cotă de 5,58%.

Cercetare/Inovare: Fiterman Pharma se inspiră de la pacienți pentru a crea produse inovative adecvate nevoilor acestora. Tocmai de aceea, pun întotdeauna preț pe inovație și cercetare, având o echipă formată din specialiști în farmacie, medicină, biochimie și bioinginerie medicală. Au creat, dezvoltat și produs peste 100 de produse care acoperă 15 arii terapeutice.

Dezvoltare: În cei peste 20 de ani de activitate, Fiterman Pharma a investit continuu în cercetare și în tehnologie nouă și performanță pentru a oferi pacienților săi produse inovative de calitate, creând soluții terapeutice inovative, adecvate nevoilor pacienților.

Finanțare: Compania a finanțat, în 2018, un grant de cercetare în vederea evaluării beneficiilor produsului Uractiv Control, în cadrul activității de supraveghere post-marketing. Sursele de finanțare sunt proprii ale companiei și sunt direcționate către

Investiții: Investițiile companiei sunt direcționate către extindere, tehnologii moderne, dezvoltarea de produse inovative și pregătirea de personal calificat.

Contribuția în industrie/comunitate: Fiterman Pharma face parte din Patronatul Producătorilor Industriali de Medicamente din România (PRIMER), care reunește cele mai importante 19 situri de fabricație din țară. Activitatea patronatului susține producătorii din România și duce o politică de lobby ca industria farmaceutică să fie desemnată domeniu de interes strategic, pentru a putea să pună la dispoziția pacienților și mai multe medicamente din Producție domestică.

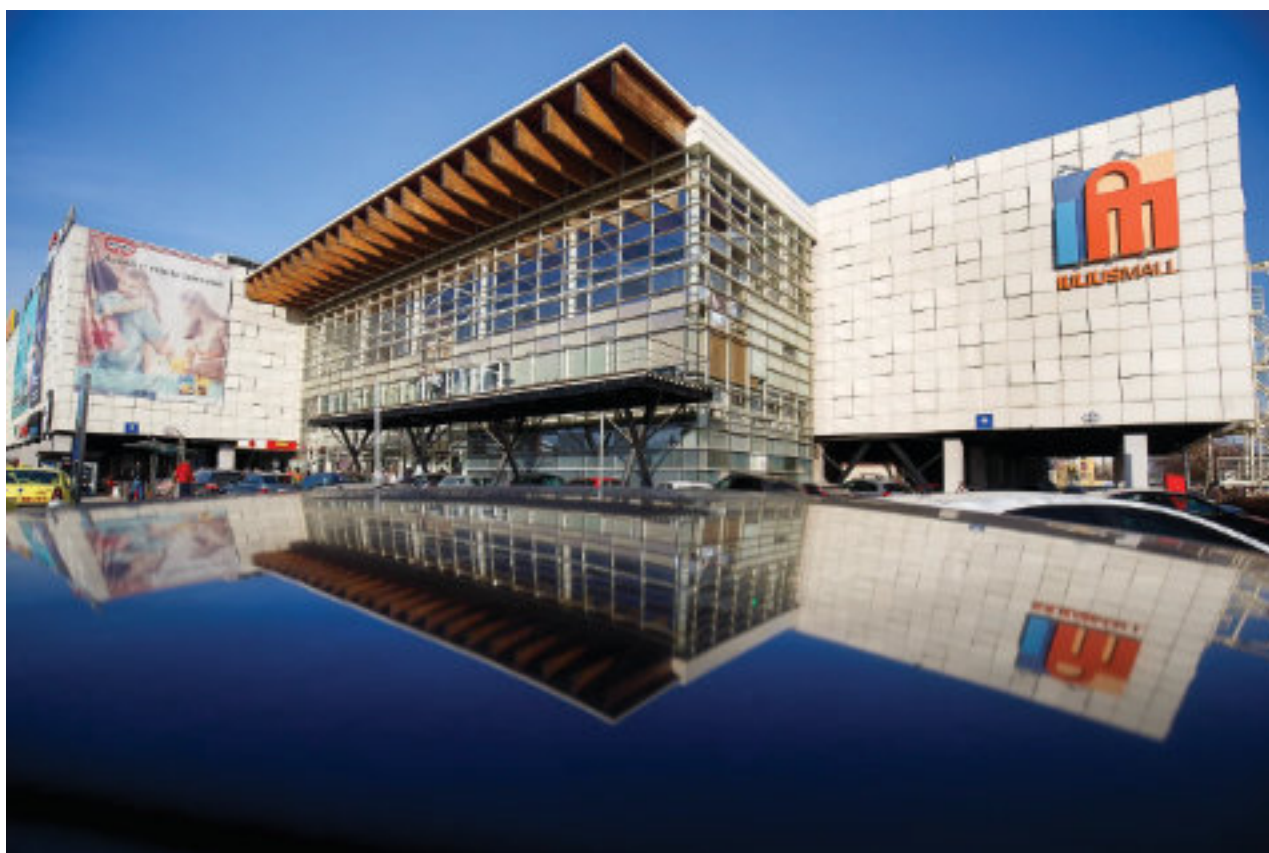
CSR: Se implică activ în campanii de educație în sănătate, prevenție și alte campanii de sănătate publică, alături de Arcadia Hospital, Arcadia Policlinic și Arcadia Cardio.

Avantajul competitiv: Echipa foarte bine pregătită, produse inovative, investițiile și poziția de lider de piață. Perseverența, pasiunea și dedicarea sunt motoarele care ne definesc activitatea de peste 25 de ani și care, alături de principiile pe care ne-am angajat să le respectăm încă de la înființarea, în 1995 – CALITATE, ECHIPA, DEZVOLTARE – ne-au transformat în cel mai dinamic

producator roman din aria medicala: producator de medicamente, dispozitive medicale, suplimente alimentare si dermatocosmetice.

Comportament: Fiterman Pharma este o companie farmaceutică unde perseverența, pasiunea și dedicarea sunt motoarele care le definesc activitatea de peste 20 de ani.

7. IULIUS COMPANY



Cod CAEN: 6820

*Domeniul de activitate: Închirierea și subînchirierea
bunurilor imobiliare proprii sau în leasing*

<i>Cifra de afaceri</i>	<i>52,5 mil. euro</i>
<i>Număr de angajați</i>	<i>400</i>
<i>Profit</i>	<i>32,3mil.euro</i>

Forma juridică și acționariat: Iulius Grup SRL este înființată în anul 1991, conform informațiilor publice de pe mfinante.ro, cu acționariat unic. Brandul Iulius Group își desfășoară activitatea printr-o societate de tip holding, din care fac parte alte 26 de firme, toate cu capital românesc.

Servicii principale: Începutul companiei este asociat cu construcția de mall-uri din România, fiind cel mai mare dezvoltator și operator de proiecte mixte din România. Primul Mall, Iulius Mall Iași a fost lansat în anul 2000, fiind al doilea mall din țară. Astfel, serviciile principale pe care le oferă compania sunt cele de închiriere și subînchiriere spații comerciale în mall-urile dezvoltate în regim propriu. Portofoliul operațional este de peste 260,000 mp de spații de retail și 146,200 mp de spații office încadrate la clasa A.

Piețe principale: Activitatea se desfășoară în 4 (patru) dintre cele mai importante orașe din România: Iași, Suceava, Cluj și Timișoara .

Poziția pe piața națională / cota de piață: 7,37% în piața din Iași și 0,28% în România, conform termene.ro

Cercetare/Inovare: Viziunea companiei a fost, încă de la început, una revoluționară, având în vedere dezvoltarea de concepte în premieră, atât pentru piața locală și regională, cât și în România. Impactul cel mai mare a fost dezvoltarea primului ansamblu urbanistic multifuncțional din România, Palas Iași.

Dezvoltare: Compania a creat rețeaua națională **IULIUS MALL**, cu 4 (patru) shopping mall-uri regionale (în Iași, Timișoara , Cluj-Napoca, Suceava), primul proiect mixt din România, **PALAS Iași**, primul proiect mixt din vestul țării, **IULIUS TOWN Timișoara** și rețeaua de 12 clădiri operaționale de birouri clasa A **UNITED BUSINESS CENTER**, în Iași, Cluj-Napoca și Timișoara .
Cu un trafic anual de peste 68 milioane de vizitatori, proiectele companiei sunt lider de piață la nivel regional.

Finanțare: Împreună cu Atterbury Europe, Iulius înființează un fond financiar comun, cu cote egale de participare (50/50), pentru dezvoltarea unui nou ansamblu urbanistic multifuncțional la Timișoara, Openville, dar și a altor proiecte care vor fi dezvoltate ulterior. Acest parteneriat, cu Atterbury Europe, contribuie la consolidarea la nivel regional a întregii rețele de mall-uri dezvoltată sub brandul IULIUS MALL. Proporția părților sociale în acest fond financiar este de 50% fiecare și sunt aferente pentru Iulius Mall Iași, Iulius Mall Timișoara , Iulius Mall Cluj, și Iulius Mall Suceava

CSR: Compania se implică activ în toate comunitățile în care își dezvoltă activitatea, organizând campanii de responsabilitate socială în 3 (trei) direcții importante: educație, comunitate, mediu . Anul 2020 o aduce alături de mediul de sănătate donând 100,000.00 lei pentru sistemul de sănătate. O altă acțiune cu o componentă de CSR este platforma **IULIUS în comunitate**, care are ca scop aducerea în același loc inițiative, oamenii din comunitate și companiile care doresc să se

implice în comunitățile locale.

Investiții: 442 milioane de euro în ansamblu urbanistic multifuncțional Openville Timișoara , împreună cu Atterbury Europe, 160 milioane euro în extinderea Palas Iași, iar în martie 2020 achiziționează 31% din acțiunile companiei Carbochim Cluj, producător de abrazive industriale.

Contribuția în industrie/comunitate: Industriile impactate sunt, retail, IT&C și construcțiilor, care generează schimbarea, în toate formele sale, în comunitățile locale și regionale. Numărul mediu al angajaților care lucrează în cele două principale industrii, IT&C și retail, este de peste 12.000.00 de oameni. Infrastructura dezvoltată pentru mediul IT&C a generat dezvoltarea și altor servicii destinate acestora, inclusiv a serviciilor publice, cum ar fi aeroporturile din Iași, Cluj și Timișoara.

Avantajul competitiv: Din poziția de lider de piață și cu o viziune revoluționară, Iulius Company deține un capital financiar important care îi permite dezvoltarea continuă a proiectelor sale.

Comportament: Iulius Company are în vedere folosirea celor mai inovative tehnologii, adoptând astfel o politică de protecție a mediului. Clădirile de birouri sunt construite în clasa A a construcțiilor.

Premii obținute de IULIUS Company:

2019

- UBC Iulius Town Timișoara – „Cel mai important proiect office din acest an”, Gala Forbes Best Office Buildings 2019, București

2018

- UBC Iulius Town Timișoara - „Proiectul office al anului”, HOTSPOT Timișoara 2018, organizat de DeBizz Magazine în parteneriat cu Fundația pentru Libertate Friedrich Naumann pentru Europa de Sud-Est
- IULIUS și Atterbury Europe - „Cea mai bună dezvoltare office pentru sectorul BPO/SSC din orașele secundare și terțiare”, Romanian Outsourcing & Shared Services Awards 2018, București
- Iulius Town Timișoara - „Cea mai bună strategie de dezvoltare”, Gala Forbes Best Office Buildings, București

2017

- UBC Palas Iași - „Cea mai bună dezvoltare office pentru sectorul BPO/SSC din orașele secundare și terțiare”, Romanian Outsourcing Awards for Excellence 2017, București
- United Business Center 6 Palas Iași - „Cel mai inovator proiect în piețele secundare”, Gala Forbes Best Office Buildings, București

2016

- „Cel mai relevant dezvoltator în piețele secundare”, Forbes Best Office Buildings 2016, București

2014

- Iulius Mall – „Nr. 1 în Calitate. Categorie: Shopping Center, „Qudal – QUALITY medal 2014/2015 România”, Icertias – International Certification Association GmbH, Zürich, Elveția.
- Palas „Cea Mai Îndrăzneță Investiție Imobiliară Din Moldova”, „Campioni în Business” (Ziarul Financiar, Enterprise Investors, BCR, PWC, Fundația Triple Helix), Iași, România
- Iulius Mall Cluj – „Guinness World record pentru cele mai multe femei care se rujează simultan”, Cluj-Napoca, România

2013

- Palas – „Guinness World Record pentru cea mai mare adunare de oameni îmbrăcați în spiridușii lui Mos Crăciun”, Iași, România
- Palas – „Building Of The Year In Southeastern Europe” și „Retail Development Of The Year”, Central & Eastern European Real Estate Quality Awards, Varșovia, Polonia

2012

- Palas „Best Retail Development” în România, Construction & Investment Journal Awards, București, România
- Palas – „Guinness World Record pentru cele mai multe lampioane lansate simultan”, Iași, România

2007

- Palas – „Cea Mai Bună Dezvoltare De Retail De Peste 20.000 Mp”, Târgul Internațional de Retail și Real Estate MAPIC, Cannes, Franța

2006

- Iulius Mall Timișoara – „Southeastern European Retail/ Leisure Development Of The Year 2005”, acordat în cadrul evenimentului Southeastern Europe Real Estate Awards, organizat de Europaproperty

8. KOSAROM SA



Cod CAEN: 1011

Producția și conservarea cărnii

Cifra de afaceri	165.136.225 ron
Număr de angajați	1300
Profit	6.029.757 ron

Forma juridică și acționariat: Kosarom Pașcani reprezintă nucleul grupului de firme ce lucrează în sistem integrat. Prin investiții importante în tehnologie și resurse umane, care au depășit 40 milioane euro numai în ultimii cinci ani, Kosarom și-a câștigat poziția de lider regional în rândul societăților producătoare de carne și preparate din carne, cu o cotă de piață în ascensiune. Din grupul de firme Kosarom fac parte Avi-Top, Agricola și Suinprod Roman. Compania devine astfel societate pe acțiuni, fiind condusă de un consiliu de administrație.

Servicii principale: Activitatea principală a grupului este industrializarea, producția și conservarea cărnii, fapt ce se realizează prin firme care lucrează într-un sistem integrat de servicii, de la

achiziția de cereale, fabricarea de nutrețuri combinate, ferme de genetică sau stație de incubație a puilor de o zi până la procesarea cărnii și comercializarea produselor finale, în magazinele proprii.

Piețe principale: Kosarom își desfășoară activitatea atât pe piața internă, în orașe precum Botoșani, Suceava, Neamț, Vaslui, Bacău, Vrancea, Galați, Buzău, Brașov, Prahova, Brăila, București și Ilfov, cât și pe piața externă, în țări precum Cipru, Franța, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Marea Britanie, Spania.

Poziția pe piața națională / cota de piață: În regiunea Moldovei, Kosarom este lider de piață, cu o cotă de piață de 45,4% , iar în România 3,05%.

Cercetare/Inovare: Kosarom este singura companie din România care își desfășoară activitatea, încă de la înființare, prin firme integrate, ceea ce îi oferă o mai mare stabilitate și sustenabilitate, în orice moment s-ar afla economia. Este un model de succes, datorită faptului că acest tip de afacere te ajută la o mai bună gestionare a costurilor și o dezvoltare mai bună a tuturor serviciilor.

Dezvoltare: Kosarom are în vedere o dezvoltare continuă a tuturor firmelor din grup. Lider pe piața regională și cu o prezență externă în 8 țări din Europa, compania este centrată pe calitatea produselor sale. Pentru a intra în forță pe piața UE, grupul de firme Kosarom a derulat până acum proiecte europene ce au atras investiții de peste 60 milioane euro în instalații complet automate și ultramoderne. Au dezvoltat un flux tehnologic complex prin care încearcă să răspundă cerințelor clienților săi, indiferent de piața din care provin. De la producerea furajelor necesare creșterii animalelor și până la expediția produselor, fiecare etapă din flux este continuu dezvoltată, atât din punct de vedere tehnologic cât și din punct de vedere al resurselor umane. Strategia organizației este îndreptată spre dezvoltarea afacerii și adoptarea unor tehnici adecvate de marketing pentru promovarea mărcii, în vederea menținerii poziției de lider regional și a creșterii cifrei de afaceri la comerțul intracomunitar.

Finanțare: În martie 2020, Kosarom S.A semnează un alt contract de finanțare din Fondurile Europene. Valoarea totală a proiectului este de 1.130.683,47 lei din care valoarea eligibilă este de 941.735,14 lei, respectiv 800.474,87 lei din FEDR și 141.260,27 lei din Bugetul Național. Obiectivul general al proiectului constă în reducerea consumului specific de energie în cadrul S.C. Industrializarea Cărnii Kosarom S.A. cu 1,00%, respectiv reducerea emisiilor anuale de gaze cu efect de seră până la 30,76 tone de CO₂, după primii 5 ani de la implementarea proiectului. Obiectivul specific al proiectului îl constituie implementarea unui sistem de contorizare inteligent funcțional, în vederea monitorizării consumurilor de energie electrică, gaze naturale și aer comprimat. Compania a mai derulat și alte astfel de proiecte, valoarea totală ajungând la peste 60 milioane de euro atrași.

Investiții: Compania are un plan de investiții strategice pe termen scurt și mediu, astfel încât au alocat un buget de 80 de milioane de euro pentru investiții, în perioada 2018-2022. Cu investiții

de 60 milioane euro finalizate și alte 80 de milioane bugetate până în 2022 este de departe cea mai adaptată companie ieșeană la rigorile severe ale UE.

Contribuția în industrie/comunitate: Kosarom S.A Pașcani, prin calitatea și siguranța produselor proprii demonstrează grija pentru sănătatea consumatorilor, iar prin politica de mediu demonstrează grija ce o poartă sănătății mediului. Viziunea managerială a companiei este îndreptată spre oameni, pentru a le asigura și garanta un consum sănătos de alimente nutritive. Urmărește conștientizarea personalului în domeniul protecției mediului, cerință pe care o solicită și în relațiile contractuale cu toți partenerii și își propune formarea unei culturi organizaționale ecologiste. Puternic motivați de managementul la cel mai înalt nivel, cu experiența dobândită în procesare, marketing și vânzări, Kosarom lucrează la creșterea gradului de satisfacție al clienților, formarea unei culturi ecologiste pentru prevenirea poluării de către companie, clienți și colaboratori, astfel încât să reprezinte un partener de încredere care promovează "Excelența în Afaceri".

CSR: Kosarom se implică în comunitate având o politică de reducere a poluării, dar o găsim și partener sau sponsor al unor ONG-urilor, cum ar fi Fundația Star of Hope, Salvați Copiii Iași, Fundația Bethany Iași, sau alături de instituții de cultură cum este Teatrul Național "Vasile Alecsandri" Iași.

Avantajul competitiv: Sistemul integrat de servicii prin care își desfășoară activitatea este principalul avantaj în fața competiției. Calitatea și preocuparea pentru calitatea produselor, investițiile atrase pentru dezvoltarea produselor, strategia de dezvoltare și segmentarea piețelor externe, face ca această companie să fie lider de piață regional. Kosarom dispune de tehnologie de ultimă oră și de personal calificat, astfel că produsele, fabricate după rețete proprii, tradiționale, sunt urmărite de la recepția de materie primă și auxiliară până la stadiul de produs finit, ajuns la consumator prin sistemul de trasabilitate implementat.

Comportament: Conducerea organizației se angajează să asigure respectarea reglementărilor legale în vigoare, alocarea de resurse (umane, financiare, materiale), logistica necesară pentru realizarea obiectivelor calității, siguranței produselor alimentare și mediului și îmbunătățirii continue adaptate permanent strategiei de dezvoltare. Toate sortimentele de carne destinate pieții, colectate în recipienți din pvc sau inox, rezultate în tranșare sunt trecute într-o cameră de ambalare unde sunt puse într-un ambalaj intim (pungi, folie, caserole etc.) de unde acestea sunt trecute în depozitul (0-4°C) puse în navele pvc sau cartoane de unde se livrează. Toate produsele Kosarom sunt ambalate în cutii de carton și sunt livrate ca atare ori paletate. Mijloacele de transport cu care este efectuată livrarea sunt igienizate, curate și izolate termic pentru a asigura menținerea temperaturii necesare păstrării calităților organoleptice, fizico-chimice și microbiologice ale produselor.

9. OLINT COM SRL



Cod CAEN: 4719

Comerț cu amănuntul în magazine nespecializate,
cu vânzare predominantă de produse nealimentare

Cifra de afaceri	125.448.001 ron
Număr de angajați	158
Profit	13.289.880ron

Forma juridică și acționariat: Olint este un nume prezent pe piață de peste 20 ani, timp în care compania a trecut de la un mic magazin de desfacere la Supermarketul care a devenit principalul centru comercial din zonă în domeniul materialelor de construcții și amenajări. Atât locuitorii din Municipiul Rădăuți, cât și din localitățile pe o rază de 50 km își împlinesc proiectele cu produsele pe care OLINT le oferă.

Servicii principale: Categoriile de produse pe care Olint le oferă acoperă toate domeniile unei construcții: de la structură, învelitori, instalații sanitare și izolații la instalații electrice, finisaje, placări și decorațiuni interioare. De-a lungul timpului au lucrat, direct sau indirect, cu cei mai importanți producători de materiale de construcții, au devenit unici importatori ale unor mărci care azi sunt consacrate pe piața românească și au furnizat, de fiecare dată, cele mai bune soluții pentru clienții noștri.

Piețe principale: Olint a fost desemnată, în mai multe rânduri, printre cele mai profitabile companii din Județul Suceava. Este în plin proces de perfecționare și dezvoltare, în continuă

mișcare și deschisă noilor colaborări.

Poziția pe piața națională / cota de piață: În județul Suceava deține o cotă de piață de 37,15%, iar în România de 1,48%.

Cercetare/Inovare: Nevoia de ordonare și eficientizare a spațiului din exterior destinat logisticii și raionului de materiale grele a dus la reorganizarea acestor zone și la ridicarea unor noi structuri în curtea Supermarketului, compania reușind să își dubleze capacitatea de stocare odată cu organizarea noilor spații destinate depozitării mărfii. Prin noua magazie de aproximativ 1.400 mp, integral acoperită și dotată cu rafturi pentru paleți, poate acum realiza și vânzare en-gros.

Dezvoltare: Experiența adunată în primii 6 ani de activitate din comerțul, distribuția și montajul materialelor pentru acoperiș, în special a țiglei metalice, din care a acaparat o cotă de piață de peste 5 % între anii 2008 – 2009, a determinat compania să devină și producători. Astfel, cel mai mare proiect de dezvoltare inițiat, a fost dezvoltarea unei unități de producție de profile de țiglă metalică și tablă cutată, accesorii pentru sistemele de acoperiș, sistem de drenaj, profile gips-carton și casete pentru fațadă, sub marca proprie RUFSTER.

Finanțare: Cu o capacitate de producție de peste 7,3 milioane de metri pătrați pe an, cu cinci linii de țiglă metalică și trei linii de tablă cutată, cu investiție constantă în stocuri de materie primă, Rufster își propune să dezvolte o rețea de distribuitori la nivel național. Producția este orientată pe bază de comenzi transmise din teren sau în funcție de necesarul pe care îl au revânzătorii, astfel încât beneficiarii au avantajul de a primi marfa executată special conform cerințelor proiectelor, fără pierderi sau surplusuri de materiale, livrată în cel mai scurt timp pe șantier, gata de a fi pusă în operă.

Investiții: Rufster dispune de linii de producție moderne, complet automatizate, cu asistare a rulajului pe computer oferind precizie fluxului tehnologic. Unitatea, cu o suprafață de aproximativ 2.200 mp, este dotată cu două poduri rulante, posibilitate de încărcare/descărcare drive-in și spații de stocare acoperite, interioare și exterioare, cu o suprafață totală de peste 1.500 mp. Materia primă o reprezintă rolele din oțel protejat în sistem multistrat cu lățime standard de 1250 mm, în diferite grosimi, culori și straturi de finisaj, livrate de la cei mai importanți producători de semifabricate feroase din Europa.

Contribuția în industrie/comunitate: Anul 2011 a cunoscut o politică de aprovizionare îmbunătățită, o selectare și optimizare a gamei de produse comercializate și o concentrare pe produse cu prețuri accesibile, dar de bună calitate. Pe lângă materialele fabricate în unitatea de producție proprie, compania comercializează și produse complementare sistemelor de învelitori: folie anticondens, șuruburi și accesorii de montaj.

CSR: Olint se implică în activități de reducere a poluării, atât în procesele interne, cât și prin participarea la campanii de împădurire a zonei.

Avantajul competitiv: Ca urmare a constantelor schimbări din piață, a fluctuației prețurilor de la producători, a nevoii de a acoperi cererea din partea beneficiarilor finali și a determinării de a nu pierde teren în fața competitorilor, compania se adaptează și încearcă de fiecare dată să vină cu cele mai flexibile soluții pentru clienții săi.

Comportament: Olint are în vedere folosirea celor mai inovative tehnologii și mereu atentă la nevoile clienților săi, dezvoltând noi produse și servicii.

10. PROINVEST GROUP



Cod CAEN: 2433

Producția de profile obținute la rece

<i>Cifra de afaceri</i>	<i>145.092.270 ron</i>
<i>Număr de angajați</i>	<i>555</i>
<i>Profit</i>	<i>7.491.472 ron</i>

Forma juridică și acționariat: Proinvest Group este o companie multiprodus, cu multiple facilități de producție specializate în prelucrarea oțelului, de la simple componente pentru construcții până la scule și componente mecanice de precizie.

Servicii principale: Proinvest Group este specializată în prelucrarea oțelului începând cu anul

2000 și beneficiază în prezent de experiența de aproape 40 de ani a fabricii de scule și componente mecanice Scudas, achiziționată în aprilie 2015. Programul de producție și vânzări a Proinvest Group cuprinde mai multe grupe de produse, de la componente pentru construcții până la componente mecanice de precizie pentru inginerie și industrie generală.

Piețe principale: Principala piață în care compania își desfășoară activitatea este cea din România.

Poziția pe piața națională / cota de piață: În județul Iași deține o cotă de piață de 66,74%, iar în România de 18,81%.

Cercetare/Inovare: Dezvoltarea și inovația produselor companiei sunt dirijate spre excelență și eficiență. A început să reducă impactul produselor și serviciilor de-a lungul ciclului de viață, activitățile concentrându-se pe subiecte ce ajută la reducerea impactului proceselor de producție asupra mediului, concomitent cu reducerea costurilor.

Dezvoltare: Compania specializată în prelucrarea oțelului dezvoltă, produce și comercializează semifabricate, componente și sisteme din oțel pentru construcții, inginerie și industrie, domeniul construcțiilor având în prezent cea mai mare pondere în vânzări. Investind constant în dezvoltarea capacității de producție, a calității produselor și serviciilor, cât și în echipa sa, Proinvest Group își propune să devină un partener de încredere, să creeze parteneriate solide, oferind soluții integrate de business pentru a îndeplini standardele pieței din România, dar și din afara țării.

Finanțare: Grupul are investiții în derulare și planificate în valoare de 12 milioane de euro. Își desfășoară activitatea cu șase fabrici și vor mai construi încă două. Cele șase deja există, se află în Pașcani, iar din cele două noi, una va fi construită în comuna Stolniceni Prăjescu, la cinci kilometri de Pașcani, și una tot în Pașcani.

Investiții: Investiția de bază constă în extinderea afacerilor cu o fabrică de panouri termoizolante și se ridică la 10 milioane de euro. Fabrica va face parte dintr-un parc industrial amplasat pe un teren de 20 de hectare. Capacitatea fabricii va fi de 2,5 milioane de metri pătrați de panouri sandwich anual. În 2016, firma a finalizat prima linie de producție de panouri sandwich cu miez de vată minerală bazaltică pentru acoperișuri și pereți, investiție ce s-a ridicat la 3 milioane de euro.

Contribuția în industrie/comunitate: Codul de conduită al Companiei are la bază valorile Proinvest Group pentru constituirea loialității și pentru a conduce afacerea cu integritate în conformitate cu legile și regulamentele existente. Aceste principii sunt și vor continua să fie reflectate în politicile, deciziile și acțiunile Companiei.

CSR: Prin programele și acțiunile de responsabilitate socială pe care le susține, dorește să

contribuie la dezvoltarea comunității și îmbunătățirea calității vieții. În acest sens, compania Proinvest Group deține o atitudine proactivă pentru îmbunătățirea constantă a condițiilor de muncă pentru angajați, acte filantropice și sponsorizarea unor domenii precum învățământ, cultură, sănătate și sport.

Avantajul competitiv: Standardele înalte ale lucrărilor și managementul calității acestora sunt orientate spre excelența în afaceri, care vizează un control deplin al detaliilor și o garanție pe termen lung. Proinvest Group a certificat măsurile necesare îndeplinirii simultane a cerințelor exprimate în SR EN ISO 9001:2015, SR EN ISO 14001:2015 și SR OHSAS 18001:2008. Prin politica privind calitatea, compania își asumă angajamentul de a respecta și îndeplini cerințele prezente și viitoare ale clienților.

Comportament: Succesul în afaceri al firmei Proinvest Group este strâns dependent de contribuția zilnică a forței sale de muncă. Proinvest Group respectă munca și drepturile omului. A identificat ca subiecte prioritare instruirea și dezvoltarea, precum și sănătatea și siguranța în scopul de a oferi locuri de muncă sigure și să se mențină un angajator atractiv.

11. TEHNO WORLD SRL



Cod CAEN: 2221

Fabricarea plăcilor, foliilor, tuburilor și profilelor din material plastic

Cifra de afaceri	199.900.572 ron
Număr de angajați	179
Profit	10.756.869 ron

Forma juridică și acționariat: Cu o experiență de peste 20 de ani în domeniul proiectelor de infrastructură și peste 13 ani în producția de țevi din polietilenă de înaltă densitate și polipropilenă pentru rețelele de apă, gaz, canalizare și irigații, TehnoWorld își dedică profesionalismul și experiența partenerilor de afaceri de pretutindeni. Compania își desfășoară activitatea sub formă juridică de SRL.

Servicii principale: TehnoWorld oferă soluții complete în vederea realizării proiectelor de infrastructură. Materia primă este procurată de la producători de top în domeniul polietilenei de înaltă densitate și polipropilenei.

Piețe principale: Principala piață este România, însă compania este deschisă către parteneriate de afaceri externe.

Poziția pe piața națională / cota de piață: În județul Suceava deține o cotă de piață de 79,65%, iar în România de 2,52%.

Cercetare/Inovare: Compania a dezvoltat un laborator autorizat gradul II la Inspectoratul de Stat în Construcții.

Dezvoltare: Activitatea firmei se desfășoară pe o suprafață de 90.000 m² pe care sunt amplasate 3 hale de producție a câte 2000 m² fiecare. O hală destinată producerii țevilor din PEHD de presiune pentru rețele de apă, gaze naturale și canalizare. Capacitatea de producție este de 70 tone/zi de țeavă de presiune cu diametre cuprinse între Ø20 mm ÷ Ø1200 mm, pe liniile de producție de ultimă generație cu un înalt nivel de automatizare. O altă hală destinată producerii țevilor corugate (riflate) din PP și PEHD pentru rețele de canalizare, drenaje, protecție cabluri electrice, telecomunicații și accesorii; Capacitatea de producție este de 20 tone/zi. Cea de-a treia hală este destinată producerii țevilor de PVC cu diametre cuprinse între Ø110 - Ø630 mm cu suprafață de 2.788 m². Capacitatea de producție - 48 tone/zi.

Mai există o secție de producție cămine și piese speciale din PEHD și PP, un laborator autorizat gradul II la Inspectoratul de Stat în Construcții, platforme de depozitare a mărfii cu o suprafață totală de 65.000 m² și un Sediul administrativ de 600 m², cu birouri amenajate și echipate modern.

Finanțare: Compania deține un capital financiar care este în creștere, menținându-și în continuare capitalul de 100% românesc, fără să atragă investiții externe. De curând Tehno World a inaugurat o nouă unitate de Producție, echipată cu tehnologie de ultimă generație. Gama de diametre comercializate este 110 mm ÷ 630 mm.

Investiții: Cele mai importante investiții ale companiei au fost în zonă dezvoltării capacității de producție, dar și în într-o serie de standarde de calitate pe care compania le implementează cu succes: Certificări sistem: Certificat Sistemul de Management al Calității în conformitate cu ISO

9001, ISO 14001, OHSAS 18001, sistem care garantează calitatea serviciilor oferite; Certificări produse: Certificat de Conformitate Produs emis de Bureau Veritas (BVQI), organism de certificare de parte terță acreditat conform normei UNI CEI EN 45011 și 45004;

CSR: Toate produsele sunt agrementate tehnic și respectă prescripțiile igienico-sanitare ale Ministerul Sănătății referitoare la produsele pentru lichide alimentare, conform Ordin Nr. 275 din 26.03.2012.

Avantajul competitiv: Produsele au autorizare AFER pentru punere în operă în domeniul infrastructurii feroviare, tuburile de protecție cabluri electrice – ELCOR – sunt conforme cu prevederile Directivei 2006/95 CE,

Comportament: Firma dispune de personal calificat și cu experiență în domeniul tehnic, comercial, economic, administrație, management calitate și auditor intern.

12. TE-ROX PROD SRL



Cod CAEN: 1392

*Fabricarea de articole confecționate din textile
(cu excepția îmbrăcămintei și lenjeriei de corp)*

<i>Cifra de afaceri</i>	<i>96.862.839 ron</i>
<i>Număr de angajați</i>	<i>785</i>
<i>Profit</i>	<i>1.216.693 ron</i>

Forma juridică și acționariat: Te-Rox Prod Pașcani este o companie producătoare de scaune auto pentru copii și centuri de siguranță. A intrat pe piața producătorilor de scaune auto în 2 aprilie 2007, astfel începând colaborarea cu cel mai mare distribuitor de scaune auto din Europa Groupe Team Tex. În anul 2014, compania se afla pe locul 30 în topul celor mai mari 50 de exportatori cu capital privat românesc. Este înființată de Doina Cepalis care a pus bazele afacerii.

Servicii principale: Principalele servicii sunt producerea de scaune auto pentru copii și centuri de siguranță. Compania își desfășoară activitatea în Iași, Botoșani, Roman și Pașcani, unde este sediul principal.

Piețe principale: Firma Te-Rox Pașcani a ajuns cel mai mare producător european de scaune auto pentru copii. Produsele confecționate se vând în peste 50 de țări și sunt recomandate de calitate și punctualitatea cu care sunt livrate. Compania a devenit cel mai mare furnizor european de centuri de siguranță, huse și scaune auto pentru copii. Este în topul producătorilor de centuri de siguranță, huse și scaune auto pentru copii din Europa.

Poziția pe piața națională / cota de piață: În județul Iași deține o cotă de piață de 80,05%, iar în România de 3,86%, după codul caen de activitate, însă este lider de piață în industria producătorilor de scaune auto pentru copii și centuri de siguranță. Exportul este de aproximativ 98%.

Cercetare/Inovare: Compania are în derulare un proiect de re tehnologizare pentru crearea roboților personalizați necesari în fluxul tehnologic de producție.

Dezvoltare: Compania produce peste 3000 de modele de huse în fiecare an. Iar pentru realizarea lor sunt necesari peste 500 de km de material textil în fiecare lună. În decursul anilor Te Rox Prod a produs huse inclusiv pentru căile ferate franceze și centuri pentru domeniul militar, dar și pentru parapantă și escaladă. Produsele au ajuns atât de căutate, încât Te Rox Prod a fost împinsă spre dezvoltarea unor noi capacități.

Finanțare: Familia Cepalis a investit în întregul grup peste 12 milioane de euro, iar cifra de afaceri a ajuns astfel de la 232 de mii de euro în primul an, în 2007, la 23 de milioane de euro acum.

Investiții: Creșterea a fost foarte rapidă și așa a apărut primul punct de lucru la Roman. Apoi s-a extins la Iași. Momentan deține patru puncte de lucru. Două la Iași, unul la Roman și unul în Pașcani. Compania lucrează și cu subcontractori, în Suceava și Botoșani.

Contribuția în industrie/comunitate: Datorită creșterii cerințelor de produse și activității constante de subcontractanți, au susținut dezvoltarea de mici fabricuțe. Din punct de vedere al forței de muncă din regiunea Nord Est, este cel mai mare angajator din industria textilă. În prezent, grupul TEROX numără aproximativ 1000 de angajați.

CSR: Doina Cepalis a înființat o fundație și prin aceasta a adunat copii fără posibilități materiale, unii chiar copii ai străzii, cărora le oferă casă și masă, precum și educație.

Avantajul competitiv: O echipă foarte bună și tânără, alături de care compania își dorește diversificarea produselor și intrarea pe alte piețe pe care singuri nu am reușit să le adresăm. Totodată, menține costurile de producție pentru că există concurenți foarte puternici în Asia. Producția este asigurată în cele șase fabrici din Iași, Neamț și Botoșani cu peste 680 de angajați a explicat că vrea un investitor alături de ea în business pentru a putea ataca noi piețe și pentru a putea păstra un business competitiv.

Comportament: Te Rox Prod este compania românească ce are cei mai mulți angajați ce au ajuns la funcții de conducere înainte de a împlini 30 de ani.

BIBLIOGRAFIE

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods_-_a_statistical_picture

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Evolution_of_imports,_exports_and_trade_balance_EU28,_2008-2018.png

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Trade_by_SITC_aggregate,_EU-28,_2017_and_2018.png

<https://www.hotnews.ro/stiri-esential-23088456-harta-interactiva-cat-exporta-romania-lume-cat-importa-din-fiecare-tara-vezi-state-balanta-export-import-negativa.htm>

<https://www.bursa.ro/2019-cel-mai-negru-an-de-dupa-criza-pentru-exporturile-noastre-64977838>

<http://www.analizeeconomice.ro/2019/01/topurile-judetelor-dupa-exporturile-si.html?m=1>

https://www.economica.net/deficitul-comercial-al-romaniei-a-crescut-cu-aproape-10prc-pana-la-742-3-milioane-de-euro-in-primele-cinci-luni_187171.html

<https://www.zf.ro/companii/top-500-cei-mari-importatori-romania-2018-primii-zece-controlleaza-15-importuri-top-zece-cei-mari-importatori-2018-ofera-imaginea-consumului-ultimul-an-alimente-telefoane-masini-carburanti-18090988>

<https://www.zf.ro/eveniment/topul-celor-mai-mari-20-de-exportatori-cu-capital-privat-romanesc-in-2018-doar-un-sfert-din-exporturile-totale-ale-romaniei-sunt-realizate-de-companii-detinute-de-antreprenori-romani-18135272>

<https://claudiuvrinceanu.ro/potential-exporturi/>

<https://www.ziarulevenimentul.ro/stiri/economie/exporturile-romaniei-ar-putea-trece-in-acest-an-de-granita-istorica-de-70-miliarde-de-euro-care-este-principala-destinatie-din-ue-a-acestui-segment-comercial--217454407.html>

<https://ziare.com/bacau/stiri-actualitate/desi-se-importa-masiv-judetele-moldovei-au-scapat-de-deficitul-comercial-6984898>

<https://www.ziarulevenimentul.ro/stiri/moldova/hainele-stofele-i-carnea-liderii-exporturilor-din-botosani--217442401.html>

www.ziaruldeiasi.ro

www.zf.ro

www.bursa.ro

www.ro.wikipedia.org

www.termene.ro

www.tehnoworld.ro

www.proinvestgroup.ro

www.olint.ro

www.kosarom.ro

www.topiasi.ro

www.iuliuscompany.ro

www.capital.ro

www.mfinante.gov.ro

www.fitermanpharma.ro

www.farmacialapretmic.ro

www.forbes.ro

www.economiczoom.ro

www.cotnari.ro

www.bursa.ro

www.autonom.ro

www.fundatia.autonom.ro

www.asam.ro

www.antibiotice.ro

www.economica.net

https://www.economica.net/inaco-26-din-cele-27-de-obiective-ale-strategiei-nationale-de-competitivitate-a-romaniei-2014-2020-sunt-neindeplinite_172858.html

<https://www.gov.ro/ro/print?modul=subpagina&link=nota-de-fundamentare-hg-nr-640-23-08-2018>

<https://inaco.ro/prima-monitorizare-independenta-a-snc-strategia-nationala-de-competitivitate-2015-2020/>

<https://www.ziarulevenimentul.ro/stiri/economie/exporturile-romane-ti-au-scazut-in-luna-martie-din-cauza-restrictiilor-legate-de-coronavirus-pe-ansamblu-presiunea-asupra-balantei-comerciale-a-mai-slabit-cercetare-ins--217482593.html>



CUPRINS

CAP I: Contextul economic actual și particularitățile economiei românești în context european	5
1. Situația României în UE. Statistici privind import/export, domeniile în care are o poziție bună și domeniile în care România este mult în urmă sau necompetitivă	5
2. Infrastructura de drumuri și servicii: transport, Energie, Apă/canal, IT&C	15
2.1. Infrastructura de transport	16
2.1.1. Rețeaua TEN-T în regiunea Nord-Est	16
2.1.2. Rețeaua TEN-T rutieră	16
2.1.3. Rețeaua TEN-T aeriană	17
2.2. Rețeaua de gaze naturale, energia termică și eficiență energetică	21
2.3. Infrastructura APĂ/CANAL și servicii de canalizare	22
2.3.1. Evoluția lungimii rețelelor de alimentare cu apă potabilă (km) în perioada 2012-2016	23
2.3.2. Serviciile de canalizare	23
2.4. Industria IT&C	24
3. Strategia Națională de Competitivitate 2015-2020	27
3.1. Strategia Națională pentru Competitivitate (SNC)	27
4. Strategia europeană de inovare	28
4.1. Obiectivele politicii în domeniul cercetării și inovării	29
4.1.1. Inovare deschisă - ce-și propune UE	29
4.1.2. Știință deschisă - ce-și propune UE	29
4.1.3. Deschidere către lume - ce-și propune UE	29
4.2. Pactul verde European - legătura cu cercetarea și inovarea	29
4.2.1. Cercetarea și inovarea, viitorul transformării	29
4.2.2. Următorul program de cercetare și inovare al UE se numește Orizont Europa și demarează	30
în 2021	30
4.2.3. Norme privind cercetarea și inovarea ecologică	30
4.3. Inițiativa - pilot consolidată CEI - consiliul european de inovare	31
4.4. Spațiul european de cercetare (ERA)	31
4.5. Cooperare internațională	31
4.6. Infrastructuri europene de cercetare	31
4.6.1. Ce sunt infrastructurile de cercetare	31
4.6.2. Ce face Comisia Europeană	32
4.6.3. Inițiative, strategii și rețele	32
4.7. Cum puteți modela strategia pentru cercetare și inovare	33
4.7.1. Oricine poate participa la consultări publice	33
5. Fonduri europene 2021-2027	33

CAP. II: Comportamentul IMM-urilor și microîntreprinderilor românești în criză. Criza COVID 19 și efectele sale în companii (cercetare)	46
1. Contextul crizei și măsuri luate de stat	46
2. Rezultatele campaniei "Construim Împreună #ViațaDupăCOVID" - Regiunea NORD-EST	50
2.1. Scop și elemente de metodologie	50
2.2. Profilul participanților la studiu	51
2.2.1. Descrierea firmelor respondente	51
2.2.2. După numărul angajaților și dimensiune	51
2.2.3. După domeniul principal de activitate al firmelor	52
2.2.4. După sursa de finanțare la înființare	55
2.3. Nivelul și modul de afectare al mediului de afaceri din regiunea NE de către criza sanitară și economică	56
2.3.1. Gradul de afectare al firmelor cauzat de impunerea restricțiilor din timpul stării de urgență	56
2.4. Măsuri implementate de mediul de afaceri ca răspuns la situația de criză creată de pandemie și impunerea stării de urgență	68
2.4.1. Măsuri de digitalizare	68
2.4.2. Alte măsuri specifice de reorganizare	71
2.4.3. Introducerea șomajului tehnic	73
2.4.4. Măsuri estimate privind menținerea sau disponibilizarea angajaților în următoarele 4 luni	76
2.4.5. Măsuri privind continuarea / suspendarea activității	79
2.4.6. Implicare în comunitate în timpul crizei	82
2.5. Nevoile propuse de antreprenori pentru redresarea afacerilor lor	84
CAP. III: Firme de succes - Modele bune practici, descrierea companiei, finanțarea companiilor, activități CSR	86
1. Antibiotice SA	86
2. ASAM	89
3. Autonom Services	92
4. Cotnari SA	94
5. Dedeman	97
6. Fiterman Pharma	99
7. Iulius Company	101
8. Kosarom SA	105
9. Olint Com SRL	108
10. Proinvest Group	110
11. Tehno World SRL	112
12. Te-Rox Prod SRL	114
Bibliografie	117

Axa Prioritară 3 - **Locuri de muncă pentru toți**

Apelul pentru proiecte POCU/82/3/7/Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: **"Entrepreneurship for doers! - Dezvoltare sustenabilă în regiunea Nord-Est"**

Contract: **POCU/82/3/7/104437**

Editorul materialului: **Loop Operations**

Data publicării: **Noiembrie 2020**

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

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

ISBN 978-973-0-33236-0

