

# **Studiu privind impactul POS CCE în Regiunea de Dezvoltare Sud-Est**

---

## Cuprins:

Context național și progres al POS CCE .....	5
Rezultate ale implementării POS CCE (nivel național) .....	8
Context regional. Situația alocărilor la nivelul ADRSE .....	8
Indicatori de realizare în cadrul proiectelor POS CCE.....	11
Pentru Proiectele mici, indicatorii sunt: .....	12
Metodologia analizei impactului proiectelor contractate și gestionate la nivelul OI ADRSE	15
Axa 1: Un sistem de producție inovativ și eco-eficient.....	16
Operațiunea 1.1.1. Sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții tangibile și intangibile – investiții pentru întreprinderi mici și mijlocii.....	16
A. Proiecte aflate la finalul perioadei de durabilitate .....	16
Analiza factorială asupra performanței stimulate de accesarea fondurilor europene .	29
Modelarea impactului fondurilor europene asupra performanței economice .....	37
B. Proiecte finalizate.....	41
C. Proiecte aflate în stadiu de implementare .....	52
D. Proiecte reziliate.....	65
Operațiunea 1.1.2. Sprijin pentru implementarea standardelor internaționale .....	71
A. Proiecte finalizate.....	71
B. Proiecte reziliate.....	80
Operațiunea 1.1.3. Sprijin pentru accesul pe noi piețe și internaționalizare și consultanță .....	86
A. Proiecte finalizate (servicii de consultanță) .....	86
B. Proiecte reziliate (servicii de consultanță).....	93
Axa 3: TIC pentru sectoarele public și privat .....	99
A. Proiecte finalizate.....	99
B. Proiecte reziliate.....	108
Concluzii .....	111
Propuneri și recomandări analiza impact .....	114
Analiza de percepție a companiilor beneficiare de proiecte în cadrul POS CCE .....	115
Propuneri și recomandări aferente analizei Beneficiarilor .....	122
Proiecte de succes la nivelul contractelor gestionate de OI ADRSE.....	124
Anexa 1. Chestionar aplicat companiilor beneficiare de contracte POS CCE (Axa 1, Axa 3) .....	125
Anexa 2. Lista 10 companii de succes în baza dinamicii salariaților și cifrei de afaceri.....	130
Anexa 3. Lista extinsă bune practici – tehnică și administrativă.....	132



## ACRONIME

---

<b>POS CCE</b>	Programul Operațional Sectorial Creșterea Competitivității Economice
<b>AM POS CCE</b>	Autoritatea de Management pentru POS CCE
<b>ADRSE:</b>	Agenția de Dezvoltare Regională Sud Est
<b>CAEN:</b>	Clasificarea Activităților din Economia Națională
<b>DCA:</b>	Dinamica Cifrei de Afaceri
<b>DSAL:</b>	Dinamica salariaților
<b>DMI</b>	Domeniu Major de Intervenție
<b>EVALSED:</b>	Sursă online care furnizează orientări privind evaluarea dezvoltării socio-economice, cu un accent deosebit pe politica de coeziune a UE (a se vedea <a href="http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/evaluation/guide/guide_evalsed.pdf">http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/evaluation/guide/guide_evalsed.pdf</a> )
<b>OI:</b>	Organism Intermediar
<b>OIPSI</b>	Organismul Intermediar pentru Promovarea Societății Informaționale
<b>PIB:</b>	Produs Intern Brut
<b>SE:</b>	Sud-Est
<b>SWOT:</b>	Puncte tari, Puncte slabe, Oportunități și Amenințări

## Context național și progres al POS CCE

Programul Operațional Sectorial Creșterea Capacității Economice este un program finanțat prin Fondul European de Dezvoltare Regională (FEDR) având scopul de a asigura *“creșterea productivității întreprinderilor românești, cu asigurarea principiilor dezvoltării durabile și reducerea decalajelor față de productivitatea la nivelul Uniunii Europene, astfel încât România să atingă, până în anul 2015, un nivel de aproximativ 55% din valoarea medie a productivității UE”*.

Obiectivul POS CCE este transpus la nivelul fiecăreia dintre cele 4 Axe verticale și Axei orizontale de Asistență Tehnică. Principalele Axe ale POS CCE se referă la:

- Axa Prioritară 1: Un sistem de producție inovativ și eco-eficient
- Axa Prioritară 2: Cercetare, Dezvoltare Tehnologică și Inovare pentru competitivitate
- Axa Prioritară 3: TIC pentru sectoarele privat și public
- Axa Prioritară 4: Creșterea eficienței energetice și a securității furnizării
- Axa Prioritară 5: Asistență tehnică

Implementarea POS CCE se află la final, programarea financiară a acestui program acoperind perioada 2007-2013, beneficiind de regula de implementare n+2. Până în anul 2013, managementul POS CCE a fost asigurat de Ministerul Economiei și Autoritatea de Management a POS CCE. La nivel de Axe, Organisme Intermediare (OI) au fost diferite pentru cele 4 axe, o parte dintre acestea fiind schimbate în ultima perioadă de implementare. Pentru managementul Axei 1: Un sistem de producție inovativ și eco-eficient, anul 2013 a adus modificări de structură instituțională a POS CCE, prin desființarea Organismului Intermediar pentru IMM și delegarea atribuțiilor acestei instituții către 7 din cele 8 Agenții de Dezvoltare Regională. Aceste reorganizări și modificări instituționale efective au fost operaționalizate în 2013<sup>1</sup>.

Conform Acordului-cadru de delegare atribuții privind implementarea POS CCE, semnat cu Autoritatea de Management POS CCE (AM POS CCE), ADR SE îndeplinește atribuții privind evaluarea, selecția, contractarea, monitorizare și verificarea proiectelor finanțate în cadrul Axelor Prioritare 1 și 3 ale POS CCE 2007 – 2013, operațiunile:

- 1.1.1 A1 Sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții tangibile și intangibile – investiții mici, până la 1.065.000 lei
- 1.1.1. A2 Sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții tangibile și intangibile – investiții mari, cu valoarea între 1.065.000 lei – 6.250.000 lei
- 1.1.2. Sprijin pentru implementarea standardelor internaționale
- 1.1.3 Sprijin pentru accesul pe noi piețe și internaționalizare

---

<sup>1</sup> Cf RAI 2013, Raport Anual de Implementare a POS CCE

- 1.3.2. Sprijin pentru consultanță acordat IMM-urilor
- 3.1.1 Sprijinirea accesului la broadband si servicii conexe.

Conform Raportului Anual de Implementare aferent anului 2013, OI ADR *exercită atribuțiile delegate pentru pregătirea implementării și implementarea părții corespunzătoare din cadrul Axei prioritare 1 „Un sistem inovativ și eco-eficient de producție”, în baza acordului de delegare convenit între AM POS CCE și ADR-uri, în data de 11.03.2013. Relația cu Autoritatea de Management a asigurat coerența activităților de planificare și management operațional*

Proiectele finanțate în cadrul Axei prioritare 1 au avut ca obiective specifice crearea de noi unități de producție, extinderea amplasamentelor existente, modernizarea întreprinderilor prin achiziționarea de echipamente performante si software, brevete, licențe, înființarea, modernizarea și acreditarea laboratoarelor de încercări și etalonări, implementarea și/sau certificarea sistemului de management al calității ISO 9001 pentru produse si servicii, implementarea și certificarea sistemelor de management al mediului ISO 14001 sau EMAS, precum și a sistemului de management integrat calitate/mediu, participări la târguri și expoziții organizate în țară sau în străinătate, participări la misiuni economice în străinătate, precum si achiziționarea de studii si strategii pentru dezvoltarea firmelor.

O a doua modificare a managementului POS CCE a survenit în anul 2014, atunci când Direcția Generală Autoritatea de Management pentru POS CCE a fost preluată în cadrul Ministerului Fondurilor Europene. Tot în 2014, prin semnarea unui act adițional la Acordurile Cadru de Delegare între AM POS CCE și Agențiile pentru Dezvoltare Regională, cele din urmă au preluat contractele de finanțare încheiate/proiectele depuse din cadrul Axei Prioritare 3 - Tehnologia informațiilor și comunicațiilor pentru sectoarele privat și public” (Operațiunea 3.1.1)<sup>2</sup>.

Proiectele finanțate în cadrul Axei Prioritare 3 au avut ca obiective specifice *conectarea întreprinderilor la Internet prin conexiuni broadband, achiziționarea de echipamente TIC și periferice și realizarea de rețele de tip LAN, achiziționarea de licențe software, crearea de website-uri precum si achiziționarea și implementarea soluției de semnătură electronică.*

Pana la 31.08.2015, au fost finalizate 340 de proiecte, din care 273 au fost finantate în cadrul Axei Prioritare 1 si 67 au fost finantate în cadrul Axei Prioritare 3.

Din cele 273 de proiecte finanțate în cadrul Axei Prioritare 1, 207 au fost proiecte de investiții, care au vizat construirea/modernizarea spațiilor de producție și achiziționarea de echipamente/software specializat iar 66 au fost proiecte de tip „soft”, care au vizat achiziționarea de servicii de consultanță pentru elaborarea de studii și strategii, implementarea sistemelor de management al calității/mediului, precum și promovarea firmelor prin participarea la târguri și expoziții naționale și internaționale.

În cursul anului 2015, au fost semnate 34 noi contracte de finanțare pentru proiecte de investiții, contracte care se află, în prezent, în curs de implementare, având termen limită de finalizare data de 31.12.2015.

---

<sup>2</sup> RAI 2014

În anul 2013, urmarea deciziei de reorganizare a sistemului de management și de implementare a POS CCE, au fost semnate acordurile de delegare între AM POS CCE și fiecare Agenție de Dezvoltare Regională, în calitate de OI pentru POS CCE, pentru următoarele operațiuni din cadrul AP1 – Un sistem inovativ și eco-eficient:

- Operațiunea 1.1.1 Sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții tangibile și intangibile – investiții pentru întreprinderi mici și mijlocii;
- Operațiunea 1.1.2 Sprijin pentru implementarea standardelor internaționale;
- Operațiunea 1.1.3 Sprijin pentru accesul pe noi piețe și internaționalizare;
- Operațiunea 1.3.2 Sprijin pentru consultanță acordat IMM-urilor.

În anul 2014 un singur apel de proiecte (cu un buget de 267 de milioane lei echivalent a 60 milioane euro) a mai fost deschis, pentru operațiunea O 1.1.1, Sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții tangibile și intangibile pentru întreprinderi.

Apelul a fost deschis în 27 octombrie 2014 cu termen de depunere a propunerilor de proiecte în 25 noiembrie 2014. S-au depus 894 de cereri de finanțare, care au intrat în procesul de evaluare și selecție la sfârșitul anului 2014.

Din totalul de 2669 de contracte încheiate în cadrul operațiunilor gestionate de ADR (și AM POS CCE pentru regiunea BI), 551 de contracte au fost reziliate până la sfârșitul anului 2014, rezultând un număr total de contracte în vigoare de 2.118. Dintre acestea, 814 se aflau la finele anului 2014 în implementare, iar 1.304 erau finalizate.

Pe regiuni, se constată că **cele mai multe contracte reziliate sunt la nivelul regiunii Centru și regiunii Sud Est**, cele mai puține fiind înregistrate în regiunile Nord Est și Nord Vest.

#### *Operațiunile 1.1.1, 1.1.2, 1.1.3 și 1.3.2*

În cursul anului 2014, OI ADR a primit de la beneficiari un număr de 1588 de CR/CP și au verificat un număr de 1406 CR/CP. În cadrul procesului de implementare, cele 7 Organisme Intermediare - ADR au efectuat 807 vizite de monitorizare la proiectele gestionate în cadrul AP1.

În perioada de referință, s-a constatat menținerea tendinței de renunțare la finanțare, OI ADR confruntându-se cu situația în care unii dintre beneficiari au renunțat fie la contractare, fie au reziliat contractul când au constatat că nu pot susține finanțarea.

Măsurile luate în anul 2012 (delegare atribuții către ADR-uri, simplificare etc) au efecte vizibile. Astfel, se poate constata că peste 60% din totalul contractelor de finanțare au fost deja finalizate, gradul de absorbție ridicându-se la 62,44%.

Pentru Axa 3, în anul 2014, ADR SE a verificat și propuse către AM POS CCE în vederea efectuării plăților, 59 cereri de rambursare/plată cu o valoare totală a ajutorului financiar nerambursabil solicitat de 4.559.115,78 lei.

## **Rezultate ale implementării POS CCE (nivel național)**

Conform evaluărilor de program și raportului de implementare anual, este raportată o sumă alocată efectiv prin intermediul POS CCE de 2.536.646.054 Euro la nivelul anului 2014. Absorbția globală la nivelul anului 2014 a fost de 57,50%, medie a celor 5 Axe Prioritare. Axa 1 a avut cea mai bună absorbție, de 65,11%, cu 1.075. 739.625 Euro. Axa 3 ocupă locul 3 cu o absorbție de 30,85% la nivel național.

Numărul total al cererilor de rambursare înregistrate la AM POSCCE pentru cele 5 axe prioritare a crescut de aproape de 4 ori la sfârșitul anului 2014 față de sfârșitul anului 2013, creșteri substanțiale fiind înregistrate pentru AP1, AP3 și AP 5.

În ceea ce privește impactul POS CCE la nivelul anului 2014, se poate concluziona că cifrele s-au îmbunătățit după ce Agențiile de Dezvoltare Regională au preluat managementul unei component semnificative a programului. Astfel, RAI 2014, oferă o imagine a principalilor indicatori de rezultat la nivel de program, ca medii ale rezultatelor de la nivelul proiectelor. Se constată astfel:

- O creștere a mediei sporurilor anuale ale cifrei de a afaceri a fost de 959.243 lei. În consecință, cifra de afaceri a agenților economici beneficiari ai POS CCE a crescut în medie cu 959.243 lei anual;
- Media Sporurilor anuale ale numărului de angajați a fost de 0,71 angajați. În consecință, numărul mediu al angajaților agenților economici beneficiari ai POS CCE a crescut în medie cu 0,71 de angajați anual;
- Valoarea mediană a sporurilor anuale ale productivității muncii a fost de 2.930 lei pe angajat. Astfel, 50% dintre agenții economici beneficiari ai POS CCE au înregistrat o creștere medie a productivității muncii cu 2.930 lei pe angajat;
- Creșterii Bugetului total (de finanțare) cu 1.000 de lei îi corespunde o creștere în medie sporului mediu al cifrei de afaceri cu 159 de lei.

## **Context regional. Situația alocărilor la nivelul ADRSE**

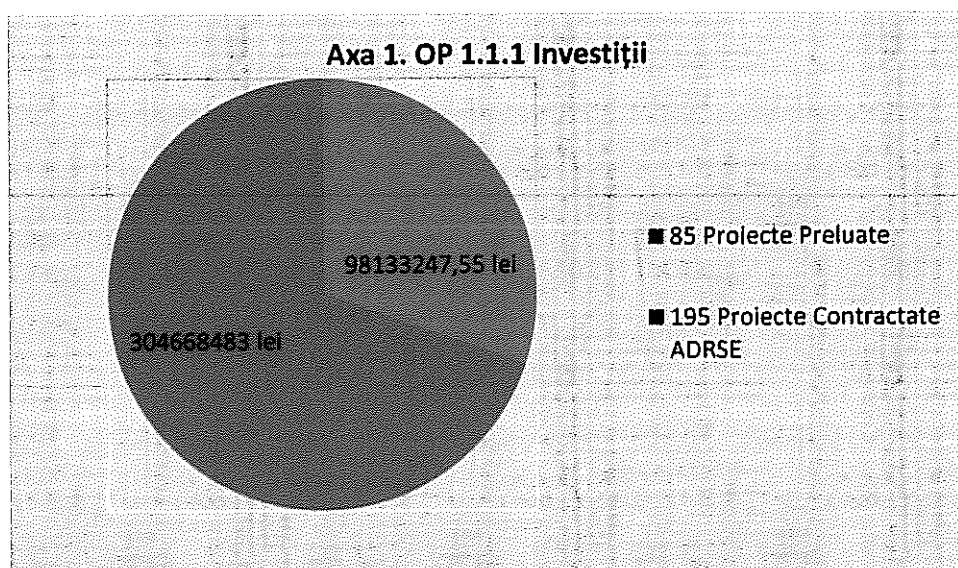
În urma delegării atribuțiilor de Organism Intermediar către Agențiile de Dezvoltare Regională, Agenția pentru Dezvoltare Regională a Regiunii Sud Est, situația sumelor alocate indică situații specifice:

- Au fost preluate de la OI PSI și AM POSCCE proiecte contractate, unele în implementare iar altele reziliate
- Au fost lansate Apeluri de Proiecte de către ADRSE în calitate de Organism Intermediar, cu rezultate

ADRSE a preluat de la AM POS CCE un număr de 85 de proiecte și a reușit contractarea unui număr de 196 de proiecte în cadrul apelurilor proprii de proiecte. Proportia proiectelor reziliate la momentul



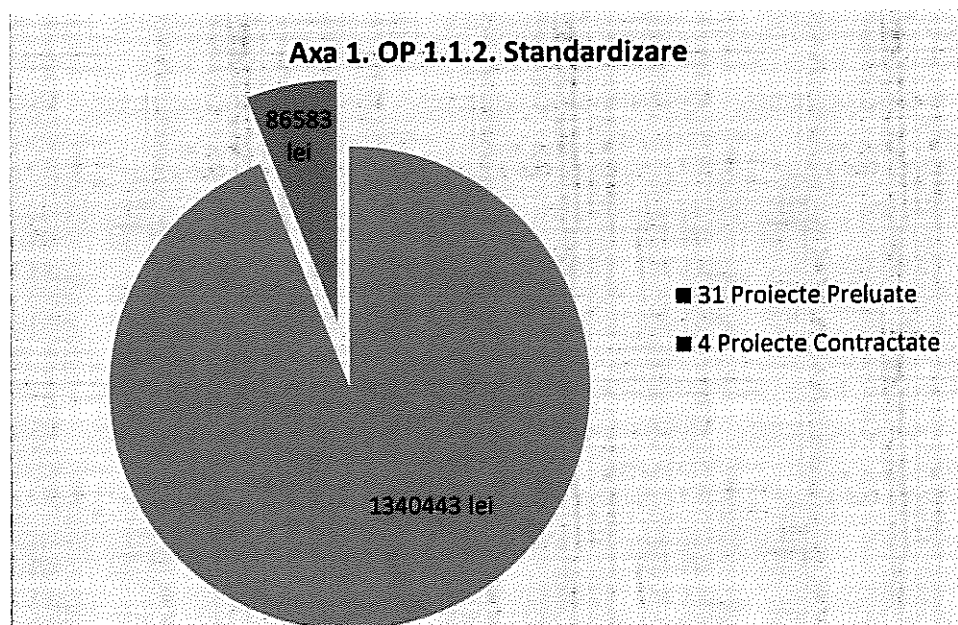
inițierii evaluării a fost de 34 de proiecte reziliate dintre cele preluate și 42 de proiecte reziliate din proiectele proprii.



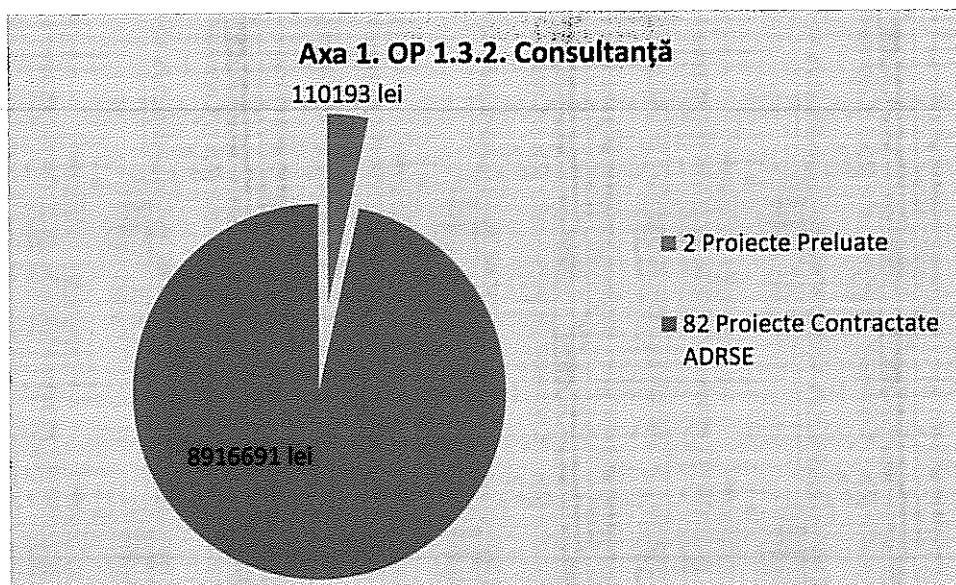
În ceea ce privește proiectele aferente Axei 1, Operațiunea Standardizare, numărul acestora a fost unul redus, cu 4 proiecte preluate și 1 proiect contractat.

În cadrul Operațiunii 1.1.2 Standardizare, au fost preluate o mare parte a proiectelor implementate (31) în timp ce 4 proiecte au fost contractate de către OI ADRSE. Dintre proiectele preluate, 15 au fost reziliate în timp ce doar 1 proiect contractat a fost reziliat.

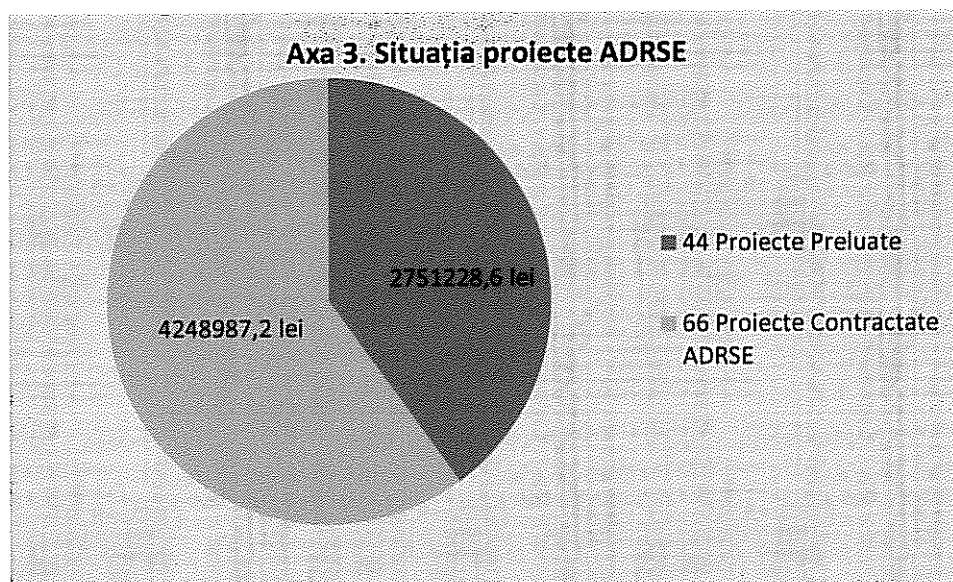
Operațiunea 1.1.3. Internaționalizare a fost o operațiune cu un număr limitat de proiecte. Dintre cele 5 proiecte finanțate, 4 au fost preluate de la AM POS CCE în timp ce 1 proiect a fost contractat la nivelul ADRSE.



Operațiunea 1.3.2. Consultanță cuprinde proiecte de consultanță destinate IMM-urilor, redactarea de planuri de afaceri, studii de fezabilitate, etc. ADRSE a preluat 2 proiecte și a contractat 82 de proiecte la nivelul propriilor apeluri de proiecte. Din cele peste 85 de proiecte administrate, 41 erau reziliate la momentul inițierii analizei de impact.



În ceea ce privește proiecte gestionate la nivelul Axei 3, au fost preluate de la AM POSCCE: 44 proiecte cu o valoare totală a finanțării nerambursabile de 2751228,64 lei, din care 13 proiecte au fost reziliate. În cadrul ADR SE au fost contractate 66 proiecte cu o valoare totală a finanțării nerambursabile de 4248987,17 lei, din care 11 reziliate, cu o valoare a finanțării nerambursabile de 646448,29 lei.



În cadrul Axei 1 au fost gestionate prin preluare de la AM POS CCE: 123 proiecte cu o valoare totală a finanțării nerambursabile de 100236029 lei, din care 50 reziliate cu o valoare totală a finanțării nerambursabile de 60838937 lei. 271 proiecte au fost contractate la ADR SE: cu o valoare totală a

finantarii nerambursabile de 297185880 lei, din care 84 reziliate, cu o valoarea a finantarii nerambursabile de 816303.

## **Indicatori de realizare în cadrul proiectelor POS CCE**

Impactul proiectelor finanțate prin intermediul POSCCE este măsurat conform indicatorilor asumați de către Beneficiari în contractele de finanțare. Contractele de finanțare reflectă la rândul acestora logica de intervenție la nivel de Program, Axă Prioritară, Operațiune și Domeniu de Intervenție. Așadar este esențială cunoașterea indicatorilor pentru a putea identifica impactul așteptat al acestor proiecte. Înainte de a sintetiza indicatorii pentru proiectele POS CCE incluse în acest studiu de impact pentru proiectele gestionate de către OI ADRSE, este importantă cunoașterea diferențierii pe care o operează POS CCE la nivel de indicatori. Astfel, la nivelul fiecărui contract încheiat cu Beneficiarii de finanțare, s-au urmărit:

- Indicatori de realizare (ouput)
- Indicatori de rezultat (result)

Prima categorie de indicatori sunt meniți să reflecte rezultatele cantitative obținute direct la nivelul proiectului, exprimat în unități cantitative, în timp ce a doua categorie de indicatori vor reflecta succesul așteptat al proiectului, faptul că acesta are un impact raportat la impactul programului.

Indicatorii de realizare trebuie obținuți până la finalul contractului și menținuți în perioada de sustenabilitate în timp ce indicatorii de rezultat sunt monitorizați pe toată perioada de sustenabilitate a contractului (3 ani).

### *Axa 1, OP 1.1.1. Investiții (Proiecte mari)*

Pentru proiectele de investiții asociate Axei 1, Operațiunea 1.1.1., proiecte mari, contractele au fost realizate în conformitate cu prevederile HG nr. 759/2007, Ordinului Ministrului Economiei și Finanțelor nr. 184/2008 privind aprobarea listelor de cheltuieli eligibile pentru proiectele finanțate în cadrul operațiunilor 1.1.a "Sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții tangibile și intangibile" - Domeniul Major de Intervenție 1.1 - Investiții productive și pregătirea pentru competiția pe piață a întreprinderilor, din cadrul Programului operational sectorial "Cresterea competitivității economice" (POS CCE) 2007-2013 publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 93/06.02.2008, cu modificările ulterioare, cu respectarea cerințelor legale aplicabile în domeniul achizițiilor publice.

*Indicatorii de realizare asumați de Beneficiari la nivelul acestei operațiuni sunt:*

- Active tangibile/intangibile achiziționate prin proiect (număr)
- Suprafața de producție modernizată/construită prin proiect (mp)

*Indicatorii de rezultat asumați de Beneficiari la nivelul acestei operațiuni sunt:*

- Creșterea cifrei de afaceri (%)
- Numărul locurilor de muncă create
- Numărul locurilor de muncă menținute
- Creșterea exportului (%) dacă este cazul

### **Pentru Proiectele mici, indicatorii sunt:**

Indicatori de realizare imediată:

- Active tangibile/intangibile achiziționate prin proiect (număr)

Indicatori de rezultat:

- Creșterea cifrei de afaceri
- Număr locuri de muncă nou create
- Număr locuri de muncă menținute
- Creșterea exportului (optional)

### **Axa 1, OP 1.1.2. STANDARDIZARE**

Pentru proiectele de investiții asociate Axei 1, Operațiunea 1.1.2., contractele au fost realizate în conformitate cu prevederile HG nr. 759/2007, Ordinului Ministrului Economiei și Finanțelor nr. 184/2008 privind aprobarea listelor de cheltuieli eligibile pentru proiectele finanțate în cadrul operațiunilor 1.1.a "Sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții tangibile și intangibile" - Domeniul Major de Interventie 1.1 - Investiții productive și pregătirea pentru competiția pe piață a întreprinderilor, din cadrul Programului operațional sectorial "Creșterea competitivității economice" (POS CCE) 2007-2013 publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 93/06.02.2008, cu modificările ulterioare, cu respectarea cerințelor legale aplicabile în domeniul achizițiilor publice.

*Indicatorii de realizare asumați de Beneficiari la nivelul acestei operațiuni sunt:*

- Active tangibile/intangibile achiziționate prin proiect (număr)
- Suprafața de producție modernizată/construită prin proiect (mp)

*Indicatorii de rezultat asumați de Beneficiari la nivelul acestei operațiuni sunt:*

- Creșterea cifrei de afaceri (%)
- Numărul locurilor de muncă create
- Numărul locurilor de muncă menținute
- Creșterea exportului (%) dacă este cazul

#### Axa 1, OP 1.1.3. Internationalizare

Pentru proiectele de investiții asociate Axei 1, Operațiunea 1.1.3., contractele au fost realizate în conformitate cu prevederile HG nr. 759/2007, Ordinului Ministrului Economiei și Finanțelor nr. 184/2008 privind aprobarea listelor de cheltuieli eligibile pentru proiectele finanțate în cadrul operațiunilor 1.1.a "Sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții tangibile și intangibile" - Domeniul Major de Interventie 1.1 - Investiții productive și pregătirea pentru competiția pe piață a întreprinderilor, din cadrul Programului operațional sectorial "Cresterea competitivității economice" (POS CCE) 2007-2013 publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 93/06.02.2008, cu modificările ulterioare, cu respectarea cerințelor legale aplicabile în domeniul achizițiilor publice.

*Indicatorii de realizare* asumați de Beneficiari la nivelul acestei operațiuni sunt:

- Participare la târguri internaționale
- Materiale informative realizate pagini web realizate
- Pagini web realizate
- Piete internaționale pe care se realizează activitatea de internationalizare

*Indicatorii de rezultat* asumați de Beneficiari la nivelul acestei operațiuni sunt:

- Creșterea cifrei de afaceri
- Numărul locurilor de muncă create/ menținute
- Tipuri produse/servicii vândute
- Precontracte/contracte cu parteneri externi perfectate

#### Axa 1, OP 1.3.2. Consultanță

Pentru proiectele de investiții asociate Axei 1, Operațiunea 1.1.3., contractele au fost realizate în conformitate cu prevederile HG nr. 759/2007, Ordinului Ministrului Economiei și Finanțelor nr. 184/2008 privind aprobarea listelor de cheltuieli eligibile pentru proiectele finanțate în cadrul operațiunilor 1.1.a "Sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții tangibile și intangibile" - Domeniul Major de Interventie 1.1 - Investiții productive și pregătirea pentru competiția pe piață a întreprinderilor, din cadrul Programului operațional sectorial "Cresterea competitivității economice" (POS CCE) 2007-2013 publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 93/06.02.2008, cu modificările ulterioare, cu respectarea cerințelor legale aplicabile în domeniul achizițiilor publice.

*Indicatorii de realizare* asumați de Beneficiari la nivelul acestei operațiuni sunt:

Număr de documente emise în cadrul consultanței, din care:

- Strategii
- Studii
- Planuri/Programe

- Altele

*Indicatorii de rezultat asumați de Beneficiari la nivelul acestei operațiuni sunt:*

- Contribuția proprie a beneficiarului (lei)
- Aprobarea AGA a planului de măsuri propus de managementul societății ca urmare a propunerilor/ recomandărilor reieșite din lucrarea elaborată de consultant
- Decizii manageriale privind planul de măsuri adoptate ca urmare a propunerilor/recomandărilor reieșite din lucrarea elaborată de consultant (număr)
- Indicatori propuși de beneficiar în funcție de tipul lucrării de consultanță:
  - creșterea cifrei de afaceri cu ....%
  - creșterea nr. de locuri de munca cu ...persoane
  - creșterea tipurilor de produse cu ....sortimente
  - sporirea numărului de activități cu .....urmatoarele activități

### Axa 3, Consultanță

Pentru proiectele de investiții asociate Axei 3, contractele au fost realizate în conformitate cu prevederile H. G. 759/2007 privind regulile de eligibilitate a cheltuielilor efectuate în cadrul operațiunilor finanțate prin programele operaționale, cu completările și modificările ulterioare; Ordinului nr. 724 din 13 martie 2008 privind aprobarea listelor de cheltuieli eligibile pentru proiectele finanțate în cadrul operațiunii 3.1.1 din cadrul domeniului major de intervenție 1 - Susținerea utilizării tehnologiei informației și comunicațiilor și al operațiunilor 3.3.1 și 3.3.2 din cadrul domeniului major de intervenție 3 - Dezvoltarea e-economiei, axa prioritară 3 "Tehnologia informației și comunicațiilor pentru sectoarele public și privat" din cadrul Programului operațional sectorial "Creșterea competitivității economice" (POS CCE) 2007-2013.

*Indicatorii de realizare asumați de Beneficiari la nivelul acestei operațiuni sunt:*

- Număr de calculatoare conectate la internet broadband
- Număr de conexiuni la internet realizate prin proiect (inclusiv upgradarea)

*Indicatorii de rezultat asumați de Beneficiari la nivelul acestei operațiuni sunt:*

- Conexiuni la internet broadband utilizate (inclusiv cele existente la momentul depunerii Proiectului)

## **Metodologia analizei impactului proiectelor contractate și gestionate la nivelul OI ADRSE**

Studiul vizează 2 axe de finanțare (Axa 1 și Axa 3) din cadrul programului operațional POSCCE incluzând un total de **555 companii** din care:

- **306 companii** în cadrul Axei 1 / Operațiunea 1.1.1. (din care 144 au finalizat proiectul deja și se află în diferite stadii în perioada de durabilitate, 42 de companii se află în faza ex-post, 42 de companii au reziliat contractul);
- **35 companii** în cadrul Axei 1 / Operațiunea 1.1.2. (din care 19 companii au finalizat implementarea proiectului și au intrat în perioada de durabilitate, 16 companii au reziliat contractul de finanțare);
- **89 companii** în cadrul Axei 2 / Operațiunea 1.1.3. (din care 42 companii au finalizat implementarea proiectului și 42 companii au reziliat contractul de finanțare pe partea de servicii de consultanță și 5 companii pe partea de internaționalizare a afacerii din care 1 contract a fost reziliat, 1 contract se află în fază ex-post și 3 contracte în diferite stadii din faza de durabilitate);
- **125 companii** în cadrul Axei 3 (din care 102 companii au finalizat implementarea proiectului cu succes și 23 companii au reziliat contractul de finanțare).

## Axa 1: Un sistem de producție inovativ și eco-eficient

Această axă a implicat 3 operațiuni majore de intervenție: 1. Sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții tangibile și intangibile (investiții pentru întreprinderi mici și mijlocii); 2. Sprijin pentru implementarea standardelor internaționale și 3. Sprijin pentru accesul pe noi piețe și internaționalizare.

### Operațiunea 1.1.1. Sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții tangibile și intangibile – investiții pentru întreprinderi mici și mijlocii

#### A. Proiecte aflate la finalul perioadei de durabilitate

Analiza structurii companiilor care au aplicat pe Axa 1, Operațiunea 1.1.1. aflate la finalul perioadei de 3 ani după implementarea proiectului (perioada de durabilitate) relevă următoarele aspecte:

- Cele mai multe companii aflate la finalul perioadei de durabilitate sunt din mediul urban (86% față de doar 14% companii localizate în mediu rural);
- Cele mai multe companii au avut o cifră de afaceri de peste 1.000.000 lei la momentul semnării contractului (47.6% între 1.000.000 lei și 5.000.000 lei și 40.5% peste 5.000.000 lei);
- Cele mai multe companii aflate în acest stadiu au un număr mediu de angajați (între 15 și 30 de angajați un procent de 33.3% și între 30 și 100 de salariați 31% din companii);
- Cele mai multe companii sunt din industria prelucrătoare cod CAEN clasa 3 (46.7%) și din domeniul construcțiilor (26.7%);
- Cele mai multe companii aveau la momentul semnării active totale între 1.000.000 lei și 5.000.000 lei (52.4% din total), în condițiile în care companiile cu activele totale peste pragul de 1.000.000 lei totalizează peste 80% din numărul total al companiilor;

Tabelul 1.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)

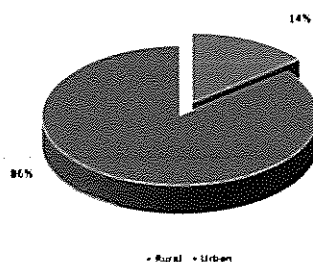
Localizarea companiei	Nr.	Pondere
Rural	6	14%
Urban	36	86%
Total companii	42	100%

Numărul total de companii localizate în mediul rural este de doar 6 companii prin raportare la 36 de companii localizate în mediul urban.



**Figura 1.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)**

Structura companiilor în funcție de localizarea lor (rural / urban)

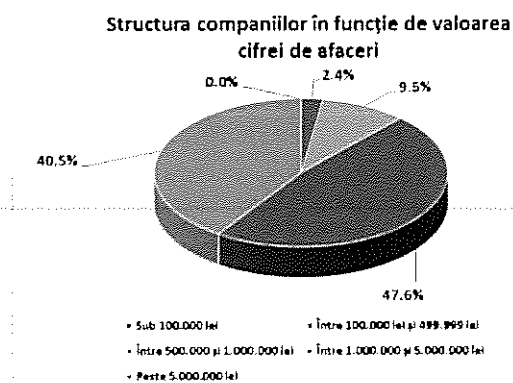


Cele mai multe companii aflate în faza ex-post de derulare au o cifră de afaceri de peste 5.000.000 lei (17 companii), cu cifră de afaceri între 1.000.000 și 5.000.000 lei avem un număr de 20 de companii. Doar 4 companii au o cifră de afaceri între 500.000 lei și 1.000.000 lei și doar o companie are o cifră de afaceri între 100.000 lei și 499.999 lei.

**Tabelul 1.2: Structura în funcție de cifra de afaceri la momentul semnării contractului de finanțare**

Cifra de afaceri	Nr.	Pondere
Sub 100.000 lei	0	0.0%
Între 100.000 lei și 499.999 lei	1	2.4%
Între 500.000 și 1.000.000 lei	4	9.5%
Între 1.000.000 și 5.000.000 lei	20	47.6%
Peste 5.000.000 lei	17	40.5%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100%</b>

**Figura 1.2: Structura în funcție de cifra de afaceri la momentul**

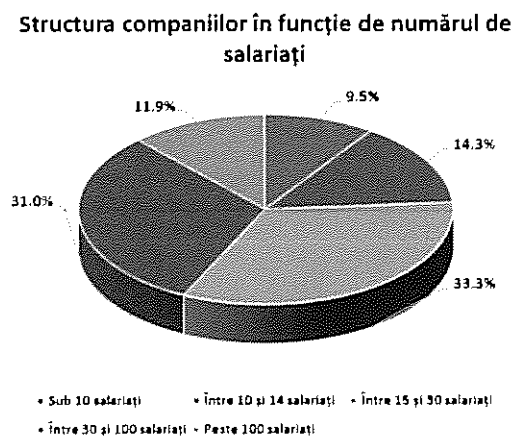


Din totalul companiilor analizate care se află în fază ex-post în cadrul acestei axe / operațiuni, 14 companii au un număr total de salariați între 15 și 30 de salariați, 13 companii au un număr de salariați între 30 și 100, 5 companii au peste 100 de salariați. Restul companiilor sunt de dimensiuni mai mici sub aspectul acestui indicator: 6 companii au între 10 și 14 salariați și 4 companii au declarat sub 10 salariați la momentul semnării contractului de finanțare.

**Tabelul 1.3: Structura în funcție de numărul de salariați la momentul semnării contractului**

Număr de salariați la momentul semnării contractului	Nr.	Pondere
Sub 10 salariați	4	9.5%
Între 10 și 14 salariați	6	14.3%
Între 15 și 30 salariați	14	33.3%
Între 30 și 100 salariați	13	31.0%
Peste 100 salariați	5	11.9%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100%</b>

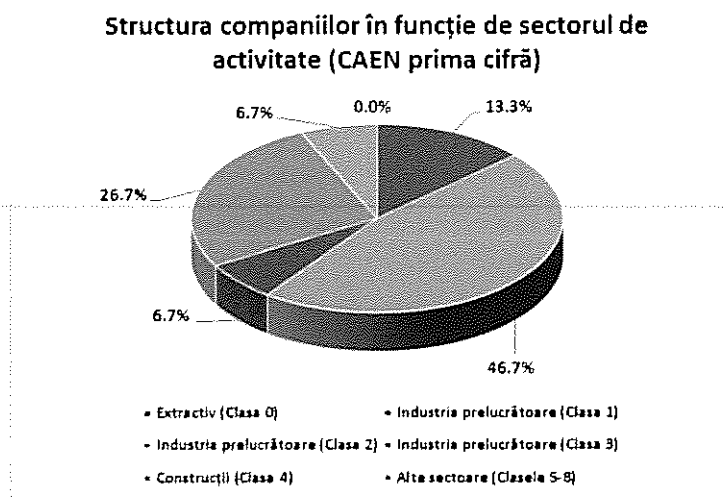
**Graficul 1.3: Structura în funcție de numărul de salariați la momentul semnării contractului**



**Tabelul 1.4: Structura în funcție de sectorul de activitate al companiilor beneficiare**

Sectorul de activitate	Nr.	Pondere
Extractiv (Clasa 0)	0	0.0%
Industria prelucrătoare (Clasa 1)	6	13.3%
Industria prelucrătoare (Clasa 2)	21	46.7%
Industria prelucrătoare (Clasa 3)	3	6.7%
Construcții (Clasa 4)	12	26.7%
Alte sectoare (Clasele 5-8)	3	6.7%
<b>Total companii</b>	<b>45</b>	<b>100%</b>

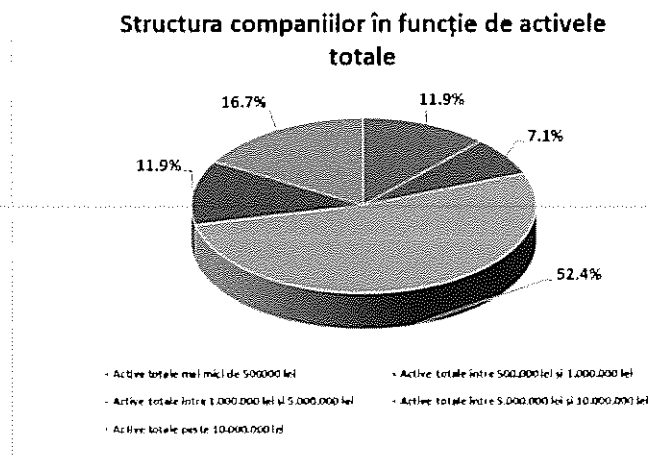
**Graficul 1.4: Structura în funcție de sectorul de activitate**



**Tabelul 1.5: Structura în funcție de dimensiunea activelor total**

Dimensiunea activelor	Nr.	Pondere
Active totale mai mici de 500000 lei	5	11.9%
Active totale între 500.000 lei și 1.000.000 lei	3	7.1%
Active totale între 1.000.000 lei și 5.000.000 lei	22	52.4%
Active totale între 5.000.000 lei și 10.000.000 lei	5	11.9%
Active totale peste 10.000.000 lei	7	16.7%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100%</b>

**Graficul 1.5: Structura în funcție de dimensiunea activelor totale**



În concluzie, profilul general al companiilor din cadrul acestei axe este următorul: companii din sectorul industriei prelucrătoare (cod 3 CAEN) și din sectorul construcțiilor, sunt companii de dimensiuni mari sub aspectul cifrei de afaceri și al activelor totale, companii localizate în mediul urbani și companii de dimensiuni medii sub aspectul numărului total de angajați la momentul semnării contractului de finanțare.

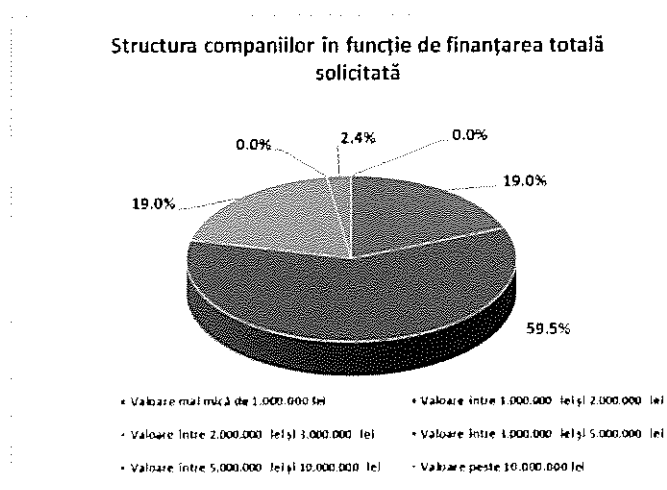
Analiza structurii companiilor în funcție de nivelul de finanțare (total și nerambursabil) solicitat pentru dezvoltarea proiectelor vizare relevă următoarele aspecte:

- Cele mai multe companii au solicitat un nivel mediu al finanțării totale (între 1.000.000 lei și 3.000.000 lei regăsim peste 70% dintre companiile beneficiare);
- Finanțarea nerambursabilă dominantă este una de dimensiuni medii între 500.000 lei și 2.000.000 lei (peste 83% din companii se regăsesc în acest interval de finanțare);
- În peste 71% dintre companii ponderea finanțării nerambursabile depășește 55% din valoarea totală a finanțării fără a trece semnificativ de procentul de 60%;
- Pentru cea mai mare parte dintre companiile beneficiare finanțarea totală are o pondere marginală în total cifră de afaceri (pentru peste 42% din companii această pondere este sub 25%); Pentru un număr semnificativ totuși de companii această pondere depășește un procent important din cifra de afaceri (peste 28% din companii au acest procent mai mare de 65%);
- Pentru cele mai multe dintre companii finanțarea totală are o pondere însemnată în valoarea activelor totale la momentul semnării contractului (peste 50% dintre companii au un procent de peste 50% și peste 25% din companii au acest procent mai mare de 100%, însemnând că finanțarea totală a generat o creștere însemnată a activelor totale);

**Tabelul 1.6: Structura în funcție de finanțarea totală implicată**

Finanțarea totală implicată	Nr.	Pondere
Valoare mai mică de 1.000.000 lei	8	19.0%
Valoare între 1.000.000 lei și 2.000.000 lei	25	59.5%
Valoare între 2.000.000 lei și 3.000.000 lei	8	19.0%
Valoare între 3.000.000 lei și 5.000.000 lei	0	0.0%
Valoare între 5.000.000 lei și 10.000.000 lei	1	2.4%
Valoare peste 10.000.000 lei	0	0.0%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100.0%</b>

**Figura 1.6: Structura în funcție de finanțarea totală implicată**



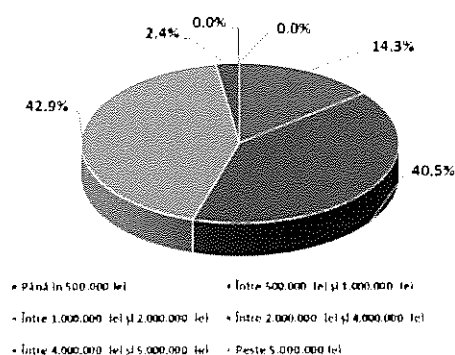
**Tabelul 1.7: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată**

Finanțarea nerambursabilă acordată	Nr.	Pondere
Până în 500.000 lei	6	14.3%
Între 500.000 lei și 1.000.000 lei	17	40.5%
Între 1.000.000 lei și 2.000.000 lei	18	42.9%

Între 2.000.000 lei și 4.000.000 lei	1	2.4%
Între 4.000.000 lei și 5.000.000 lei	0	0.0%
Peste 5.000.000 lei	0	0.0%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100.0%</b>

**Figura 1.7: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată**

Structura companiilor în funcție de finanțarea nerambursabilă solicitată

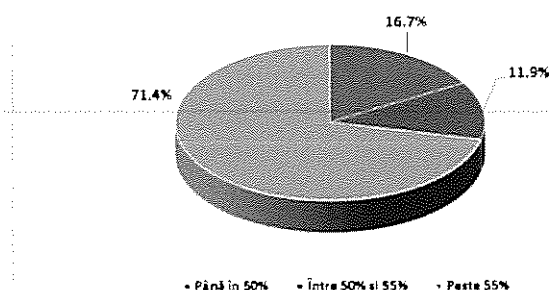


**Tabelul 1.8: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare**

Finanțarea nerambursabilă / Total finanțare	Nr.	Pondere
<b>Până în 50%</b>	<b>7</b>	<b>16.7%</b>
<b>Între 50% și 55%</b>	<b>5</b>	<b>11.9%</b>
<b>Peste 55%</b>	<b>30</b>	<b>71.4%</b>
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100.0%</b>

**Figura 1.8: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare**

Structura companiilor în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare proiect

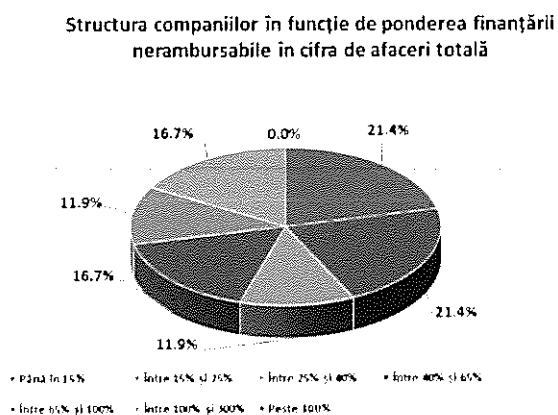


**Tabelul 1.9: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în cifra totală de afaceri la momentul semnării contractului**

Total finanțare / Cifră de afaceri la semnarea contractului	Nr.	Pondere
Până în 15%	9	21.4%
Între 15% și 25%	9	21.4%
Între 25% și 40%	5	11.9%
Între 40% și 65%	7	16.7%
Între 65% și 100%	5	11.9%
Între 100% și 300%	7	16.7%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100.0%</b>



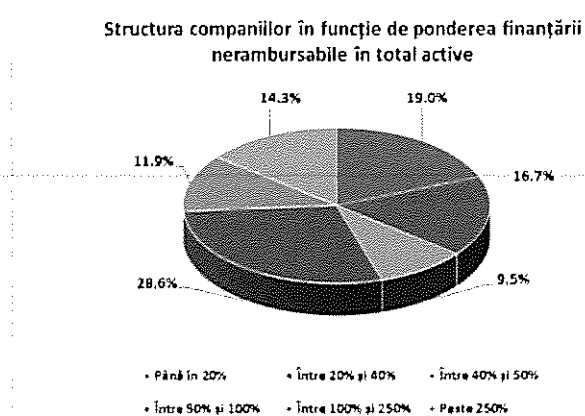
**Figura 1.9: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în cifra totală de afaceri la momentul semnării contractului**



**Tabelul 1.10: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în activele totale la momentul semnării contractului**

Total finanțare / Active totale la semnarea contractului	Nr.	Pondere
Până în 20%	8	19.0%
Între 20% și 40%	7	16.7%
Între 40% și 50%	4	9.5%
Între 50% și 100%	12	28.6%
Între 100% și 250%	5	11.9%
Peste 250%	6	14.3%
Total companii	42	100.0%

**Figura 1.10: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în activele totale la momentul semnării contractului**



În concluzie, profilul companiilor din cadrul acestei axe aflate la finalul perioadei de durabilitate în funcție de finanțarea totală și nerambursabilă solicitată este următorul: companii cu un nivel mediu de finanțare (atât totală cât și nerambursabilă), companii cu o pondere mai degrabă marginală a finanțării totale în cifra de afaceri dar totuși cu o pondere însemnată în valoarea totală a activelor. Cofinanțarea acestor proiecte de investiții a fost și ea semnificativă având rolul să tempereze hazardul moral potențial și să reducă asimetria de informații însemnată în acest caz.

Analiza indicatorilor de rezultat la nivelul companiilor care au trecut de perioada de durabilitate a proiectului (3 ani de la implementare) relevă următoarele aspecte:

- Cele mai multe companii au avut probleme în realizarea indicatorului de rezultat aferent dinamicii cifrei de afaceri (peste 52% din companii). Explicația constă în special în contracția semnificativă suferită de mediul de afaceri din România manifestată prin prăbușirea consumului intern, ca un efect direct al crizei care în țara noastră a lovit cu o întârziere de aproximativ 2 ani ca urmare a efectului de contagiune;
- În privința indicatorului număr de locuri de muncă create / menținute observăm însă o situație complet opusă: cele mai multe companii au realizat sau au depășit acest obiectiv (peste 80% din totalul companiilor).

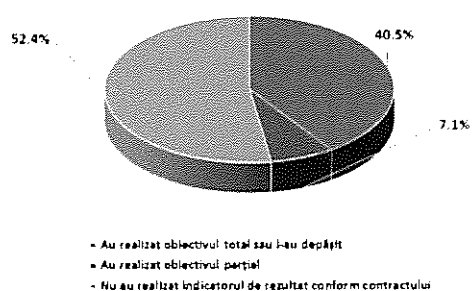
**Tabelul 1.11: Gradul de realizare al Indicatorului de rezultat – Dinamica cifrei de afaceri**

Dinamica cifrei de afaceri	Nr.	Pondere
Au realizat obiectivul total sau l-au depășit	17	40.5%
Au realizat obiectivul parțial	3	7.1%

Nu au realizat indicatorul de rezultat conform contractului	22	52.4%
Total companii	42	100.0%

**Figura 1.11: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Dinamica cifrei de afaceri**

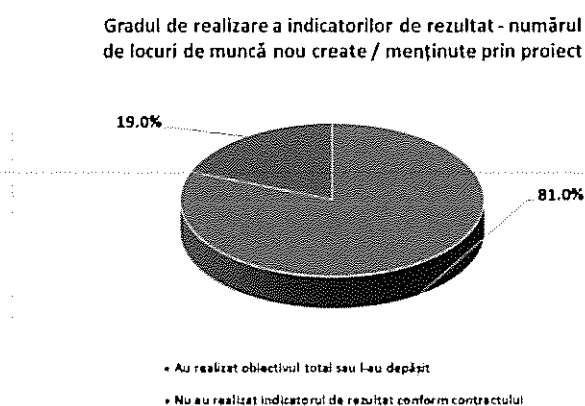
Gradul de realizare a indicatorilor de rezultat - dinamica cifrei de afaceri la finalul perioadei de durabilitate



**Tabelul 1.12: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Numărul de locuri de muncă create / menținute prin proiect**

Numărul de locuri de muncă create prin proiect	Nr.	Pondere
Au realizat obiectivul total sau l-au depășit	34	81.0%
Nu au realizat indicatorul de rezultat conform contractului	8	19.0%
Total companii	42	100.0%

**Figura 1.12: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Numărul de locuri de muncă create / menținute prin proiect**



Concluzia este foarte clară în acest caz: proiectele finanțate în cadrul acestei axe au avut mai degrabă un impact asupra numărului de locuri de muncă create / menținute de către aplicanți și mai puțin un impact asupra dinamicii cifrei de afaceri.

Un aspect foarte interesant este legat de următoarele aspecte:

- În materie de dinamică a cifrei de afaceri (momentul contractării fondurilor și momentul finalizării perioadei de durabilitate) se observă o scădere a cifrei de afaceri medii cu 863.762 lei (scăderea este de 8.21%);
- Activele totale au cunoscut și ele o scădere semnificativă (cu circa 11.886.764 lei, scăderea fiind de mai mult de 56% din valoarea inițială a activelor totale la momentul semnării contractului de finanțare);
- Profitabilitatea netă a companiilor analizate însă este în creștere semnificativă (de circa 178.788 lei în medie corespunzând la 39.35% din companii).

Explicația acestei situații constă în următoarele: profitabilitatea în creștere pe fondul scăderii cifrei de afaceri și, mai ales, a diminuării semnificative a valorii activelor totale ne arată că această performanță s-a datorat mai puțin fondurilor alocate prin proiectele finanțate și mai mult din valorificarea activelor companiilor care și-au ajustat activitatea ca urmare a reducerii vânzărilor din piață. Plusul de eficiență s-a văzut imediat în situația profitabilității nete: cu mult mai puține active totale și cu vânzări în scădere ușoară, companiile au reușit să înregistreze o creștere semnificativă de profitabilitate netă.

## Analiza factorială asupra performanței stimulate de accesarea fondurilor europene

Analiza a vizat aplicarea de teste neparametrice (Kruskal-Wallis Test, Wilcoxon test, Mann-Whitney test, Spearman correlation test) pentru a vedea dacă între anumite grupuri de aplicanți există **diferențe** semnificative din punct de vedere statistic în ceea ce privește capacitatea acestora de a atinge indicatorii de performanță stabiliți. Alegerea tipului de test neparametric s-a făcut în funcție de caracteristicile variabilelor luate în calcul.

Indicatorii vizați sunt următorii:

- *Indicatorii de rezultat*: dinamica cifrei de afaceri și numărul de locuri de muncă create / menținute prin proiect calculați ca diferență între ceea ce și-a propus solicitantul prin proiect și ceea ce a realizat efectiv la finalul perioadei de durabilitate.

- *Indicatorii de profil*: localizarea companiei (rural / urban), cifra de afaceri în momentul semnării contractului, numărul de salariați în momentul semnării contractului, dimensiunea activelor totale și sectorul de activitate.

- *Indicatorii legați de dimensiunea finanțării*: finanțarea totală, finanțarea nerambursabilă, ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare, ponderea finanțării totale în total cifră de afaceri și ponderea finanțării totale în total active;

Rezultatele analizei neparametrice aplicată **indicatorului de rezultat cifră de afaceri (dinamica cifrei de afaceri – DCA)** și **indicatorului de rezultat locuri de muncă create / menținute prin contract (DSAL)** prin prisma indicatorilor de profil (localizare rural / urban – LOC, dimensiunea companiei apreciată prin cifra de afaceri la momentul semnării contractului – CA, dimensiunea companiei apreciată prin numărul total de salariați la momentul semnării contractului – SAL, sectorul de activitate – CAEN și dimensiunea companiei apreciată prin activele totale – AT) relevă următoarele rezultate prezentate mai jos.

DCA și DSAL prin prisma localizării rural / urban relevă următoarele rezultate (testul Mann-Whitney):

**Hypothesis Test Summary**

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The distribution of DCA is the same across categories of LOC.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,297 <sup>1</sup>	Retain the null hypothesis.
2	The distribution of DSAL is the same across categories of LOC.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,930 <sup>1</sup>	Retain the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

<sup>1</sup>Exact significance is displayed for this test.

Concluzia: în cazul ambelor variabile de rezultat (DCA și DSAL) nu există diferențe semnificative între grupurile de companii din zona rurală și zona urbană. Companiile din zona urbană nu au performat semnificativ mai bine decât firmele din zona rurală în cazul acestei operațiuni. Totuși, diferențele mai mari sunt vizibile în cazul dinamicii cifrei de afaceri decât în cazul numărului de locuri de muncă create / menținute prin contract.

DCA și DSAL prin prisma cifrei de afaceri la momentul semnării contractului (indicatorul arată dimensiunea companiilor care au aplicat pentru finanțare) relevă următoarele rezultate (testul Kruskal-Wallis):

**Hypothesis Test Summary**

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The distribution of DCA is the same across categories of CA.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,304	Retain the null hypothesis.
2	The distribution of DSAL is the same across categories of CA.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,061	Retain the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Concluzia: în cazul variabilei de rezultat DCA nu există diferențe semnificative între grupurile de companii analizate în funcție de dimensiunea cifrei de afaceri la momentul semnării contractului. În ceea ce privește al doilea indicator de rezultat DSAL se poate observa că există diferențe semnificative între grupurile de firme clasificate în funcție de volumul cifrei de afaceri la momentul contractării finanțării nerambursabile.

DCA și DSAL prin prisma numărului de salariați la momentul semnării contractului relevă următoarele rezultate (testul Kruskal-Wallis):

**Hypothesis Test Summary**

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The distribution of DCA is the same across categories of SAL.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,716	Retain the null hypothesis.
2	The distribution of DSAL is the same across categories of SAL.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,469	Retain the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Concluzia: în cazul ambelor variabile de rezultat (DCA și DSAL) nu există diferențe semnificative între grupurile de companii analizate în funcție de numărul de salariați la momentul semnării contractului. Acest lucru înseamnă că firmele cu mai mulți salariați nu au performat mai bine decât firmele cu mai puțini salariați. Totuși, diferențele mai mari sunt vizibile în cazul numărului de salariați decât în cazul dinamicii cifrei de afaceri.

DCA și DSAL prin prisma sectorului de activitate (prima cifră din codul CAEN) relevă următoarele rezultate (testul Kruskal-Wallis):

**Hypothesis Test Summary**

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The distribution of DCA is the same across categories of CAEN.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,466	Retain the null hypothesis.
2	The distribution of DSAL is the same across categories of CAEN.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,367	Retain the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Concluzia: în cazul ambelor variabile de rezultat (DCA și DSAL) nu există diferențe semnificative între grupurile de companii analizate în funcție de sectorul de activitate (cod CAEN prima cifră). Acest lucru înseamnă că firmele dintr-un anumit sector nu au performat mai bine decât firmele din alt sector. Totuși, diferențele mai mari sunt vizibile în cazul numărului de salariați (DSAL) decât în cazul dinamicii cifrei de afaceri (DCA).

DCA și DSAL în funcție de activele totale la momentul semnării contractului (testul Kruskal-Wallis):

**Hypothesis Test Summary**

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The distribution of DCA is the same across categories of AT.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,525	Retain the null hypothesis.
2	The distribution of DSAL is the same across categories of AT.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,578	Retain the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Concluzia: în cazul ambelor variabile de rezultat (DCA și DSAL) nu există diferențe semnificative între grupurile de companii analizate în funcție de dimensiunea activelor totale la momentul semnării contractului. Acest lucru înseamnă că firmele mai mari (au active totale mai mari) nu au performat diferit față de firmele mai mici. Nu se observă diferențe între DCA și DSAL în acest caz.

Sinteza rezultatelor obținute în cazul indicatorilor de profil este prezentată în tabelul de mai jos:

Relația testată	Tipul de test folosit	Semnificația statistică	Interpretarea rezultatului
DCA ⇔ LOC	Mann-Whitney	0,297	Nu există diferențe
DCA ⇔ CA	Kruskal-Wallis	0,304	Nu există diferențe
DCA ⇔ SAL	Kruskal-Wallis	0,716	Nu există diferențe
DCA ⇔ CAEN	Kruskal-Wallis	0,466	Nu există diferențe
DCA ⇔ AT	Kruskal-Wallis	0,525	Nu există diferențe

Sursa: prelucrări proprii cu SPSS

Chiar dacă nu am constatat diferențe semnificative în cazul indicatorului de performanță asociat dinamicii cifrei de afaceri la finalul perioadei de durabilitate putem totuși constata că există diferențe mai mari când vorbim de localizarea companiilor (rural / urban) și în cazul dimensiunii companiei estimată prin volumul cifrei de afaceri la momentul semnării contractului de finanțare.

Sinteza rezultatelor obținute în cazul indicatorilor de profil în relație cu dinamica locurilor de muncă create / menținute prin contract (DSAL) relevă următoarele:

Relația testată	Tipul de test folosit	Semnificația statistică	Interpretarea rezultatului
DSAL ⇔ LOC	Mann-Whitney	0,930	Nu există diferențe
DSAL ⇔ CA	Kruskal-Wallis	0,061	Există diferențe
DSAL ⇔ SAL	Kruskal-Wallis	0,469	Nu există diferențe
DSAL ⇔ CAEN	Kruskal-Wallis	0,397	Nu există diferențe
DSAL ⇔ AT	Kruskal-Wallis	0,578	Nu există diferențe

Sursa: prelucrări proprii cu SPSS

Am obținut diferențe semnificative din punct de vedere statistic doar în cazul dimensiunii companiei măsurată prin volumul cifrei de afaceri totale la momentul semnării contractului de finanțare. Chiar și așa putem să remarcăm că, în cazul acestui indicator de rezultat, sectorul de activitate și dimensiunea companiei măsurată prin numărul de salariați au și ele relevanță relativ ridicată.

Rezultatele analizei neparametrice aplicată *indicatorului de rezultat cifră de afaceri (dinamica cifrei de afaceri – DCA)* și *indicatorului de rezultat locuri de muncă create / menținute prin contract (DSAL)* prin prisma indicatorilor de profil (finanțare totală – FT, finanțare nerambursabilă – FN, ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare – FNFT, ponderea finanțării totale în cifra de afaceri totală – FTCA și ponderea finanțării totale în active totale – FTAT) relevă următoarele rezultate prezentate mai jos.



DCA și DSAL în funcție de finanțarea totală atrasă în cadrul proiectului relevă următoarele aspecte (testul Kruskal-Wallis):

**Hypothesis Test Summary**

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The distribution of DCA is the same across categories of FT.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,599	Retain the null hypothesis.
2	The distribution of DSAL is the same across categories of FT.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,887	Retain the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Concluzia: în cazul ambelor variabile de rezultat (DCA și DSAL) nu există diferențe semnificative între grupurile de companii care au atras mai multă sau mai puțină finanțare. Totuși observăm că diferențele sunt mai mari în cazul dinamicii cifrei de afaceri decât în cazul locurilor de muncă create / menținute prin contract.

DCA și DSAL în relație cu finanțarea nerambursabilă totală atrasă prin proiect (testul Kruskal-Wallis):

**Hypothesis Test Summary**

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The distribution of DCA is the same across categories of FN.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,356	Retain the null hypothesis.
2	The distribution of DSAL is the same across categories of FN.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,547	Retain the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Concluzia: în cazul ambelor variabile de rezultat (DCA și DSAL) nu există diferențe semnificative între grupurile de companii care au atras mai multă sau mai puțină finanțare nerambursabilă. Totuși observăm că diferențele legate de performanța companiilor analizate sunt mai mari în cazul dinamicii cifrei de afaceri decât în cazul locurilor de muncă create / menținute prin contract.

DCA și DSAL în relație cu ponderea finanțării totale în total finanțare atrasă prin proiect (testul Kruskal-Wallis):

**Hypothesis Test Summary**

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The distribution of DCA is the same across categories of FNFT.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,740	Retain the null hypothesis.
2	The distribution of DSAL is the same across categories of FNFT.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,457	Retain the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Concluzia: în cazul ambelor variabile de rezultat (DCA și DSAL) nu există diferențe semnificative între grupurile de companii care au atras mai multă sau mai puțină finanțare nerambursabilă raportată la total finanțare. Totuși observăm că în acest caz diferențele legate de performanța companiilor analizate sunt mai mari în cazul dinamicii locurilor de muncă create / menținute prin contract decât în cazul dinamicii cifrei de afaceri.

DCA și DSAL în relație cu ponderea finanțării totale în total cifră de afaceri la momentul contractării finanțării pentru proiect relevă următoarele rezultate (testul Kruskal-Wallis):

**Hypothesis Test Summary**

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The distribution of DCA is the same across categories of FTCA.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,472	Retain the null hypothesis.
2	The distribution of DSAL is the same across categories of FTCA.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	,288	Retain the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is ,05.

Concluzia: în cazul ambelor variabile de rezultat (DCA și DSAL) nu există diferențe semnificative între grupurile de companii care au atras mai multă sau mai puțină finanțare nerambursabilă raportată la cifra de afaceri totale în momentul semnării contractului. Totuși observăm că în acest caz diferențele legate de performanța companiilor analizate sunt mai mari în cazul dinamicii locurilor de muncă create / menținute prin contract decât în cazul dinamicii cifrei de afaceri.

DCA și DSAL în relație cu ponderea finanțării totale în total active la momentul contractării finanțării pentru proiect relevă următoarele rezultate (testul Kruskal-Wallis):

**Hypothesis Test Summary**

	Null Hypothesis	Test	Sig.	Decision
1	The distribution of DCA is the same across categories of FTAT.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	.162	Retain the null hypothesis.
2	The distribution of DSAL is the same across categories of FTAT.	Independent-Samples Kruskal-Wallis Test	.474	Retain the null hypothesis.

Asymptotic significances are displayed. The significance level is .05.

Concluzia: în cazul variabilei de rezultat DCA există o semnificație statistică relativ ridicată și în cazul indicatorului rezultat DSAL nu există diferențe semnificative între grupurile de companii care au atras mai multă sau mai puțină finanțare nerambursabilă raportată la volumul activelor totale în momentul semnării contractului. Acest lucru înseamnă că între companiile mai mari și cele mai mici (prin prisma activelor totale în momentul semnării contractului) există diferențe semnificative în privința dinamicii cifrei de afaceri dar nu există în cazul numărului de locuri de muncă nou create / menținute prin contract.

Sinteza rezultatelor pentru dinamica cifrei de afaceri obținute în cazul indicatorilor care vizează finanțarea (totală și nerambursabilă) atrasă prin proiect este prezentată în tabelul de mai jos:

Relația testată	Tipul de test folosit	Semnificația statistică	Interpretarea rezultatului
DCA ⇔ FT	Kruskal-Wallis	0,599	Nu există diferențe
DCA ⇔ FN	Kruskal-Wallis	0,356	Nu există diferențe
DCA ⇔ FNFT	Kruskal-Wallis	0,740	Nu există diferențe
DCA ⇔ FTCA	Kruskal-Wallis	0,472	Nu există diferențe
DCA ⇔ FTAT	Kruskal-Wallis	0,162	Există diferențe

Sursa: prelucrări proprii cu SPSS

Chiar dacă nu am obținut diferențe semnificative decât în cazul finanțării totale raportată la total active, putem să remarcăm că aceste diferențe există într-o oarecare măsură și în cazul finanțării nerambursabile și în cazul finanțării nerambursabile raportată la total cifră de afaceri. Acest lucru înseamnă că firmele care au atras mai puține fonduri nerambursabile au performat diferit față de firmele care au atras mai multe fonduri nerambursabile. Firmele care au atras mai multe fonduri nerambursabile raportate la total cifră de afaceri au performat diferit de firmele care au atras mai puține.

Sinteza rezultatelor pentru locurile de muncă create / menținute prin contract obținute în cazul indicatorilor care vizează finanțarea (totală și nerambursabilă) atrasă prin proiect este prezentată în tabelul de mai jos:

Relația testată	Tipul de test folosit	Semnificația statistică	Interpretarea rezultatului
DSAL ⇔ FT	Kruskal-Wallis	0,887	Nu există diferențe
DSAL ⇔ FN	Kruskal-Wallis	0,547	Nu există diferențe
DSAL ⇔ FNFT	Kruskal-Wallis	0,457	Nu există diferențe
DSAL ⇔ FTCA	Kruskal-Wallis	0,288	Nu există diferențe
DSAL ⇔ FTAT	Kruskal-Wallis	0,474	Nu există diferențe

Sursa: prelucrări proprii cu SPSS

Chiar dacă în acest caz nu se obține relevanță statistică semnificată în cazul tuturor indicatorilor care se referă la finanțarea atrasă prin proiect în relație cu dinamica locurilor de muncă create / menținute, putem să remarcăm existența unor diferențe relativ mari în cazul finanțării totale raportată la cifra de afaceri, în cazul finanțării nerambursabile raportată la finanțarea totală și a finanțării totale raportată la activele totale în momentul semnării contractului de finanțare. Acest lucru înseamnă că firmele care au o finanțare totală raportată la cifra de afaceri totale mai mare au performat relativ diferit față de cele care au atras mai puțină finanțare totală. La fel și în cazul celorlalți doi indicatori analizați.

## Modelarea impactului fondurilor europene asupra performanței economice

Analiza presupune rularea unor modele bazate pe o regresie liniară simplă în vederea identificării intensității relației între variabilele explicate (indicatorii de performanță – DCA și DSAL) și variabilele explicative divizate în două categorii: indicatorii de profil al companiilor (dimensiunea companiei măsurată prin cifra de afaceri totală la momentul semnării contractului – CA, dimensiunea companiei măsurată prin volumul activelor totale la momentul semnării contractului – AT) și indicatorii legați de finanțarea proiectului (valoarea totală a proiectului – FT și valoarea finanțării nerambursabilă – FN). Au fost excluși din analiză indicatorii care nu au valori numerice (codul CAEN, localizarea companiei în mediul urban sau rural etc.). Datele au fost logaritmice pentru a normaliza distribuția acestora.

Având în vedere faptul că numărul companiilor (observații) este de 42 de companii doar, aplicarea modelelor s-a făcut pe o singură variabilă explicativă (inclusiv termenul liber) fiind imposibil de analizat efectul combinat al factorilor relevanți. Prin identificarea coeficienților asociați fiecărei variabile explicative putem să apreciem impactul pe care aceste variabile îl poate avea asupra performanței relevate de cei doi indicatori (DCA și DSAL).

Rezultatele modelelor care corelează indicatorii de rezultat (DCA și DSAL) cu indicatorii de profil (CA și AT) relevă următoarele aspecte:

Modelul	R Squared	F - Stat	Coeficient	P-value
CA => DCA	0.1754	8.5070	-0.2887	0.0058
CA => DSAL	0.1288	5.9149	0.2965	0.0196
AT => DCA	0.0000	0.0007	0.0024	0.9784
AT => DSAL	0.1209	5.5018	0.2322	0.0240

Sursa: prelucrări proprii cu ajutorul Eviews8

Analiza relevă următoarele aspecte:

- Dimensiunea companiei asociată cifrei de afaceri din momentul semnării contractului afectează negativ și relevant statistic modul în care companiile au performat în materie de dinamică a cifrei de afaceri ca urmare a implementării proiectelor de investiții finanțate prin această axă / operațiune. Acest lucru înseamnă că în cazul companiilor mai mari dinamica a fost mai redusă în timp ce la companiile mai mici dinamica a fost mai mare.
- Dimensiunea companiei a afectat pozitiv și relevant locurile de muncă create / menținute prin contractul de finanțare, acest lucru însemnând că în cazul companiilor mai mari numărul locurilor de muncă a fost mai mare decât în cazul companiilor mai mici.
- În cazul impactului dimensiunii companiei asupra dinamicii cifrei de afaceri măsurată prin valoarea activelor totale la momentul semnării contractului de finanțare nu avem o legătură

statistică relevantă (ea e pozitivă însă nu este relevantă, gradul de eroare fiind de peste 97% în acest caz);

- În cazul numărului de locuri de muncă create / menținute prin proiect avem o legătură statistică relevantă, coeficientul fiind pozitiv indică faptul că pentru companiile mari numărul locurilor de muncă create / menținute este mai mare decât în cazul companiilor mai mici.

Rezultatele modelelor care corelează indicatorii de rezultat (DCA și DSAL) cu indicatorii legați de finanțarea nerambursabilă și finanțarea totală avem următoarele rezultate:

Modelul	R Squared	F - Stat	Coefficient	P-value
FT => DCA	0.0726	3.1336	-0.3896	0.0843
FT => DSAL	0.0326	1.3462	0.3125	0.2528
FN => DCA	0.0771	3.3438	-0.4228	0.0749
FN => DSAL	0.0299	1.2319	0.3152	0.3152

Sursa: prelucrări proprii cu ajutorul EvIEWS8

Analiza relevă următoarele aspecte:

- Dimensiunea totală a proiectului este relevantă statistic (sub 10% eroare) în cazul dinamicii cifrei de afaceri, legătura este una negativă. Acest lucru ilustrează faptul că pe eșantionul de companii analizat proiectele de dimensiuni mai mari au generat o dinamică a cifrei de afaceri mai redusă decât proiectele de dimensiuni mai reduse.
- Valoarea finanțării nerambursabile este și ea relevantă statistic (sub 10% eroare) și coeficientul are în acest caz tot o valoare negativă. Acest lucru reflectă faptul că în proiectele care au beneficiat de mai multe fonduri nerambursabile (proiectele mai mari) dinamica cifrei de afaceri a fost mai redusă decât în cazul proiectelor care au beneficiat de un suport financiar mai mic.
- Dimensiunea totală a proiectului nu este relevantă pentru numărul de locuri de muncă create / menținute prin contract. Legătura estimată este pozitivă în ambele cazuri însă, acest lucru demonstrând că în proiectele în care s-a utilizat mai multă finanțare nerambursabilă sau în proiectele de dimensiuni mai mari au fost create / menținute mai multe locuri de muncă.

O analiză aparte a fost realizată pe indicatorii de rentabilitate și eficiență în corelație cu valoarea totală a proiectului și valoarea fondurilor nerambursabile implicate în finanțarea proiectului.

Indicatorii de performanță economică (alții decât cei vizați prin proiect) sunt:

- Marja de profit net (MPN) calculată ca profit net pe cifră de afaceri este un indicator de profitabilitate economică a companiilor implicate în operațiunile acestei axe;

- Rotația activelor totale (RAT) calculată ca raport între cifra de afaceri totală și activele totale este un indicator de eficiență economică;

- Productivitatea muncii estimată prin profit net / salariat (PM1) și cifră de afaceri totală / salariat (PM2).

Indicatorii au fost calculați ca diferență între momentul finalizării perioadei de durabilitate și momentul contractării fondurilor europene în vederea surprinderii dinamicii acestor indicatori explicată și prin prezența proiectului (FT - finanțarea totală) și prin prezența finanțării europene (FN).

Rezultatele impactului proiectului (FT) asupra celor 4 indicatori de performanță economică este relevată în tabelul de mai jos:

Modelul	R Squared	F - Stat	Coefficient	P-value
FT => MPN	0.089088	3.912015	<b>0.056982</b>	0.05486
FT => RAT	0.014619	0.593439	-12.9102	0.44562
FT => PM1	0.351181	21.65048	<b>-0.00124</b>	0.00004
FT => PM2	0.917355	443.9966	<b>-0.00028</b>	0.00000

Sursa: prelucrări proprii cu ajutorul EvIEWS8

Concluziile desprinse de pe urma acestei analize sunt următoarele:

- Dimensiunea proiectului (apreciat prin finanțarea totală) are un impact pozitiv și relevant statistic asupra marjei de profit net. Acest lucru înseamnă că proiectele de dimensiuni mai mari au fost mai profitabile decât proiectele de dimensiuni mai mici;
- Dimensiunea proiectului nu are un impact relevant din punct de vedere statistic asupra rotației activelor totale;
- Dimensiunea proiectului are o influență negativă și relevantă statistic asupra ambilor indicatori de productivitate a muncii (cifră de afaceri / salariat și profit net pe salariat). Acest lucru înseamnă că proiectele de dimensiuni mai mari au produs o productivitate mai redusă a muncii decât proiectele de dimensiuni mai reduse.

Rezultatele impactului fondurilor nerambursabile (FN) asupra celor 4 indicatori de performanță economică este relevată în tabelul de mai jos:

Modelul	R Squared	F - Stat	Coefficient	P-value
FN => MPN	0.07702814	3.338266	<b>0.055796</b>	0.07515

FN => RAT	0.00606581	0.244113	-8.7573	0.62395
FN => PM1	0.08601824	3.76455	<b>15772.81</b>	<b>0.05942</b>
FN => PM2	0.32138716	18.94377	<b>0.078384</b>	<b>0.00009</b>

Sursa: prelucrări proprii cu ajutorul Eviews8

Concluziile desprinse de pe urma acestei analize sunt următoarele:

- Fondurile nerambursabile au avut un impact pozitiv și relevant statistic asupra marjei nete de profit. Acest lucru înseamnă că proiectele care au atras mai multe fonduri nerambursabile și-au ameliorat într-o măsură mai mare marja netă de profit;
- Fondurile nerambursabile nu au avut un impact relevant statistic asupra rotației activelor totale. Coeficientul este negativ, analiza relevând că între volumul fondurilor nerambursabile atrase și rentabilitatea activelor totale există o relație de inversă dependență (mai multe fonduri atrase au generat o rentabilitate a activelor totale în scădere);
- Fondurile nerambursabile au un impact pozitiv și relevant din punct de vedere statistic asupra dinamicii productivității muncii măsurată atât prin prisma cifrei de afaceri / salariat cât și a profitului net pe salariat. Relevanța este mai mare în cazul profitului net / salariat decât în cazul cifrei de afaceri pe salariat. Acest lucru înseamnă că mai multe fonduri nerambursabile implicate în dezvoltarea acestor companii au potențat mai mult profitabilitatea netă decât volumul total al vânzărilor.



## B. Proiecte finalizate

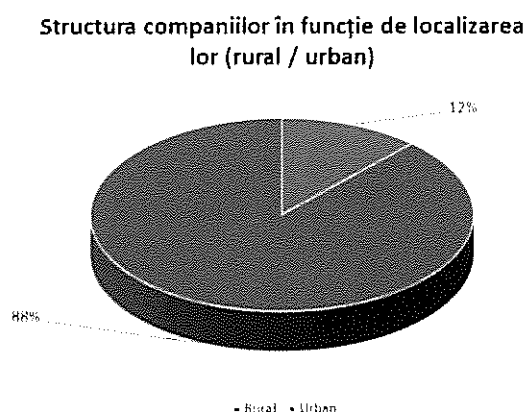
Analiza structurii companiilor care au aplicat pe Axa 1, Operațiunea 1.1.1. care au finalizat proiectul de investiții relevă următoarele aspecte:

- Cele mai multe companii care au finalizat proiectul aferent acestei axe / operațiuni sunt companii din mediul urban (88%);
- Cele mai multe companii au o cifră de afaceri mare (peste 86% din companii au o cifră de afaceri ce depășește 1.000.000 lei la momentul semnării contractului de finanțare);
- Companiile din această categorie sunt companii cu un număr mediu de angajați (între 15 și 100 de salariați);
- Industria prelucrătoare (cod 2 CAEN) și sectorului construcțiilor domină companiile din acest stadiu cu o pondere de peste 70%.
- În funcție de valoarea activelor totale, companiile care se află în acest stadiu de implementare (au finalizat proiectul) sunt companii de dimensiune medie către mare (mai mult de 85% dintre companii au activele totale peste valoarea de 1.000.000 lei).

**Tabelul 2.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)**

Localizarea companiei	Nr.	Pondere
Rural	17	12%
Urban	126	88%
Total companii	143	100%

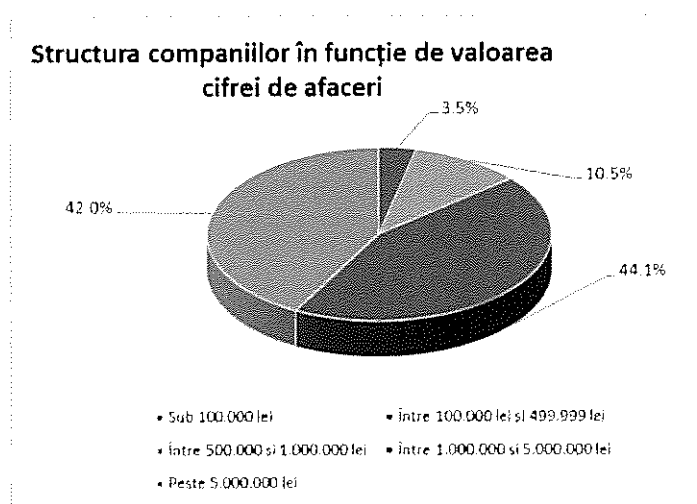
**Figura 2.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)**



**Tabelul 2.2: Structura în funcție de cifra de afaceri la momentul semnării contractului de finanțare**

Cifra de afaceri	Nr.	Pondere
Sub 100.000 lei	0	0.0%
Între 100.000 lei și 499.999 lei	5	3.5%
Între 500.000 și 1.000.000 lei	15	10.5%
Între 1.000.000 și 5.000.000 lei	63	44.1%
Peste 5.000.000 lei	60	42.0%
<b>Total companii</b>	<b>143</b>	<b>100%</b>

**Figura 2.2: Structura în funcție de cifra de afaceri la momentul**

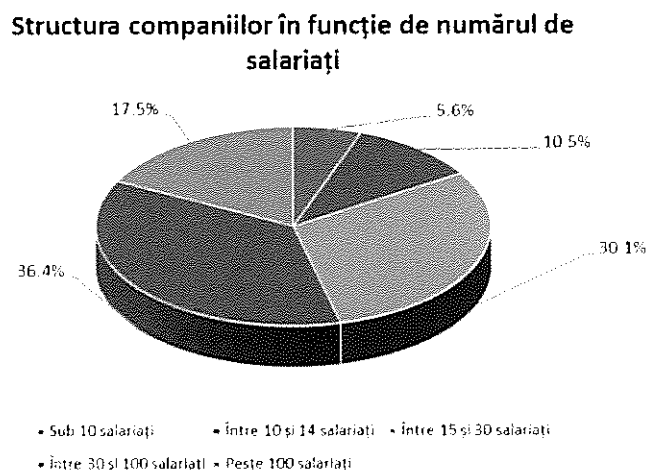


**Tabelul 2.3: Structura în funcție de numărul de salariați la momentul semnării contractului**

Număr de salariați la momentul semnării contractului	Nr.	Pondere
Sub 10 salariați	8	5.6%
Între 10 și 14 salariați	15	10.5%
Între 15 și 30 salariați	43	30.1%
Între 30 și 100 salariați	52	36.4%

Peste 100 salariați	25	17.5%
Total companii	143	100%

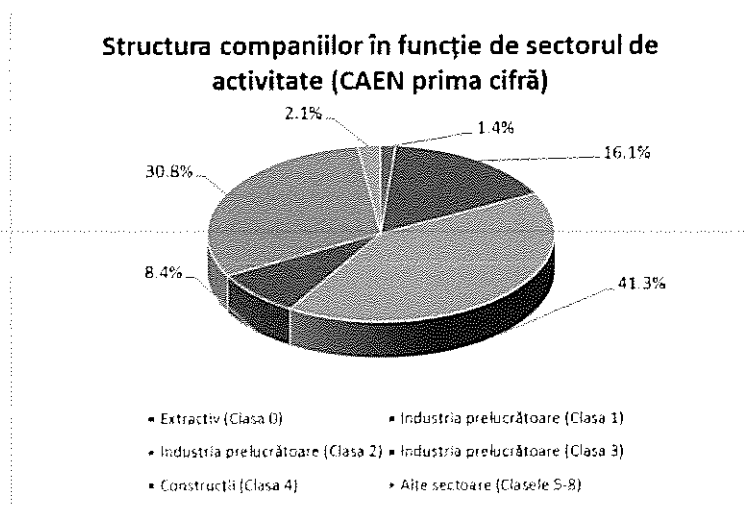
**Graficul 2.3: Structura în funcție de numărul de salariați la momentul semnării contractului**



**Tabelul 2.4: Structura în funcție de sectorul de activitate al companiilor beneficiare**

Sectorul de activitate	Nr.	Pondere
Extractiv (Clasa 0)	2	1.4%
Industria prelucrătoare (Clasa 1)	23	16.1%
Industria prelucrătoare (Clasa 2)	59	41.3%
Industria prelucrătoare (Clasa 3)	12	8.4%
Construcții (Clasa 4)	44	30.8%
Alte sectoare (Clasele 5-8)	3	2.1%
Total companii	143	100%

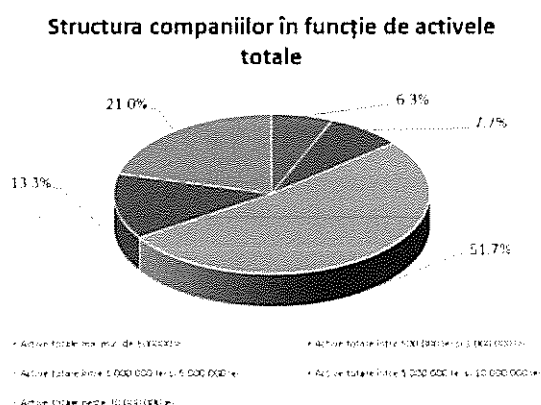
**Graficul 2.4: Structura în funcție de sectorul de activitate**



**Tabelul 2.5: Structura în funcție de dimensiunea activelor totale**

Dimensiunea activelor	Nr.	Pondere
Active totale mai mici de 500000 lei	9	6.3%
Active totale între 500.000 lei și 1.000.000 lei	11	7.7%
Active totale între 1.000.000 lei și 5.000.000 lei	74	51.7%
Active totale între 5.000.000 lei și 10.000.000 lei	19	13.3%
Active totale peste 10.000.000 lei	30	21.0%
<b>Total companii</b>	<b>143</b>	<b>100%</b>

**Graficul 2.5: Structura în funcție de dimensiunea activelor totale**

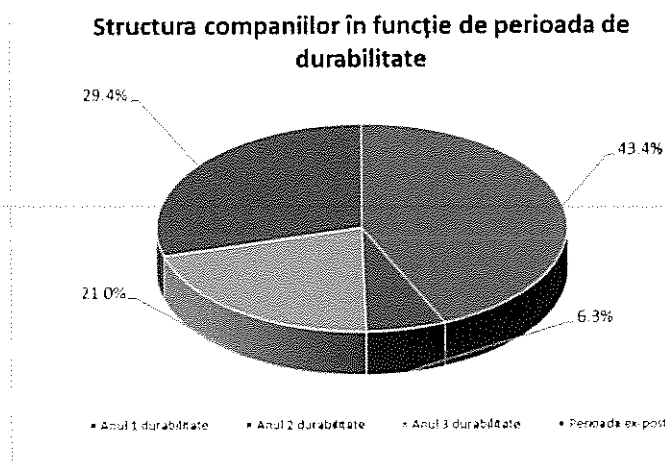


Cele mai multe companii se află încă în faza de durabilitate (aproape 80% dintre ele), doar circa o treime dintre ele reușind să ajungă la finalul fazei de durabilitate (42 de companii, 29.4% din total).

**Tabelul 2.5.A.: Structura în funcție de stadiul de finalizare al proiectului**

Stadiul de finalizare al proiectului	Nr.	Pondere
Anul 1 durabilitate	62	43.4%
Anul 2 durabilitate	9	6.3%
Anul 3 durabilitate	30	21.0%
Perioada ex-post	42	29.4%
<b>Total companii</b>	<b>143</b>	<b>100.0%</b>

**Figura 2.5.A.: Structura în funcție de stadiul de finalizare al proiectului**



Cele mai multe companii sunt companii aflate în primul an de durabilitate (peste 43% din total) și, chiar dacă aproape o treime dintre ele au finalizat deja această perioadă, impactul socio-economic al axei la nivelul regiunii de dezvoltare analizate poate fi semnificativ diferit de cel analizat în momentul de față la nivelul a doar 42 de companii din total aflate în fază ex-post.

Analiza structurii companiilor în funcție de nivelul de finanțare (total și nerambursabil) solicitat pentru dezvoltarea proiectelor vizare relevă următoarele aspecte:

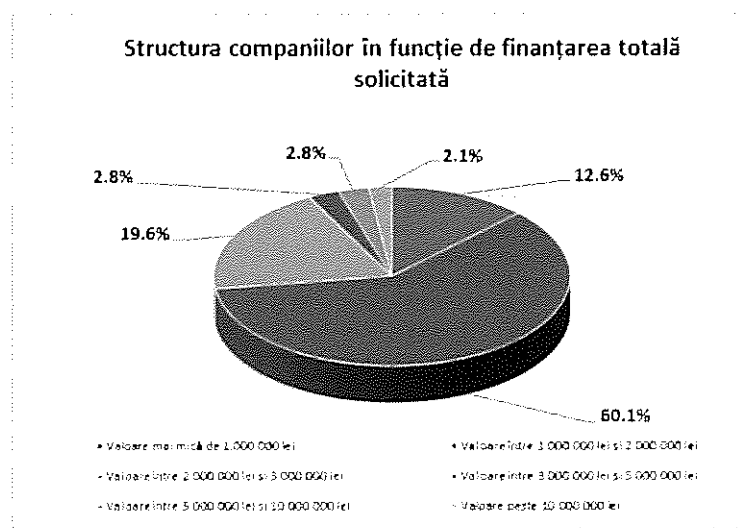
- Cele mai multe companii au o valoare a finanțării medii (între 1.000.000 lei și 3.000.000 lei, circa 80% din companiile care au finalizat implementarea aflându-se în această situație);
- Aceeași situație se remarcă și în cazul finanțării nerambursabile unde valoarea medie a finanțării nerambursabile între 500.000 lei și 2.000.000 lei concentrează peste 82% din companiile analizate;
- Valoarea cofinanțării rămâne semnificativă la majoritatea companiilor din cadrul acestei axe / operațiuni (aproape jumătate din companii având ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare sub un procent de 55%);
- Prin raportare la cifra de afaceri totală la momentul semnării contractului de finanțare, valoarea totală a finanțării nu este semnificativ importantă în majoritatea cazurilor (pentru doar o treime din companii ponderea finanțării totale depășește 65% din total cifră de afaceri);
- Finanțarea totală are o importanță mai degrabă redusă (medie) decât una semnificativă prin raportare la activele totale ale companiilor din momentul semnării contractului de finanțare.

**Tabelul 2.6: Structura în funcție de finanțarea totală implicată**

Finanțarea totală implicată	Nr.	Pondere
Valoare mai mică de 1.000.000 lei	18	12.6%

Valoare între 1.000.000 lei și 2.000.000 lei	86	60.1%
Valoare între 2.000.000 lei și 3.000.000 lei	28	19.6%
Valoare între 3.000.000 lei și 5.000.000 lei	4	2.8%
Valoare între 5.000.000 lei și 10.000.000 lei	4	2.8%
Valoare peste 10.000.000 lei	3	2.1%
<b>Total companii</b>	<b>143</b>	<b>100.0%</b>

**Figura 2.6: Structura în funcție de finanțarea totală implicată**

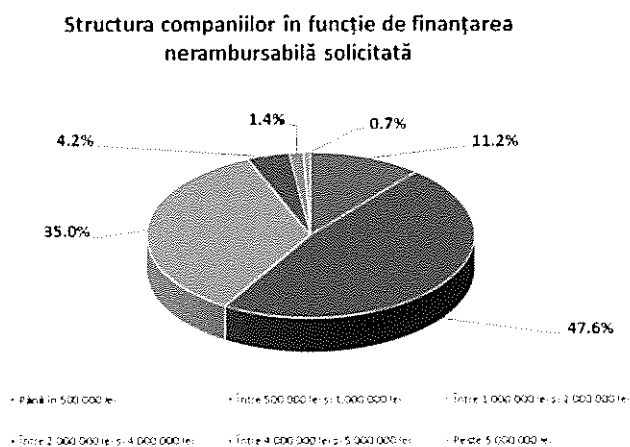


**Tabelul 2.7: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată**

Finanțarea nerambursabilă acordată	Nr.	Pondere
Până în 500.000 lei	16	11.2%
Între 500.000 lei și 1.000.000 lei	68	47.6%
Între 1.000.000 lei și 2.000.000 lei	50	35.0%
Între 2.000.000 lei și 4.000.000 lei	6	4.2%
Între 4.000.000 lei și 5.000.000 lei	2	1.4%

Peste 5.000.000 lei	1	0.7%
Total companii	143	100.0%

**Figura 2.7: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată**

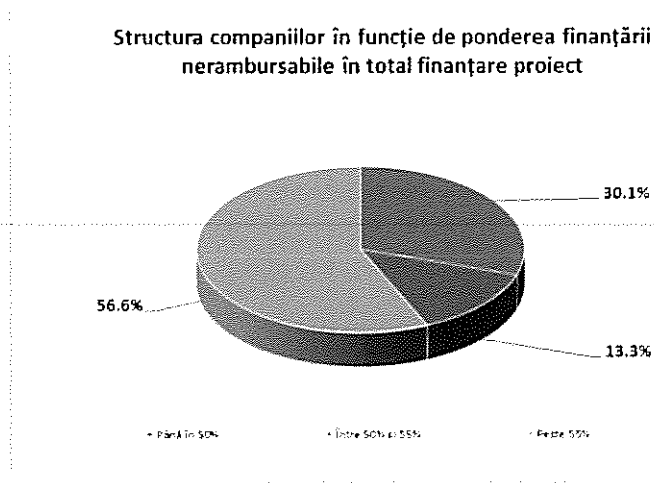


**Tabelul 2.8: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare**

Finanțarea nerambursabilă / Total finanțare	Nr.	Pondere
Până în 50%	43	30.1%
Între 50% și 55%	19	13.3%
Peste 55%	81	56.6%
Total companii	143	100.0%



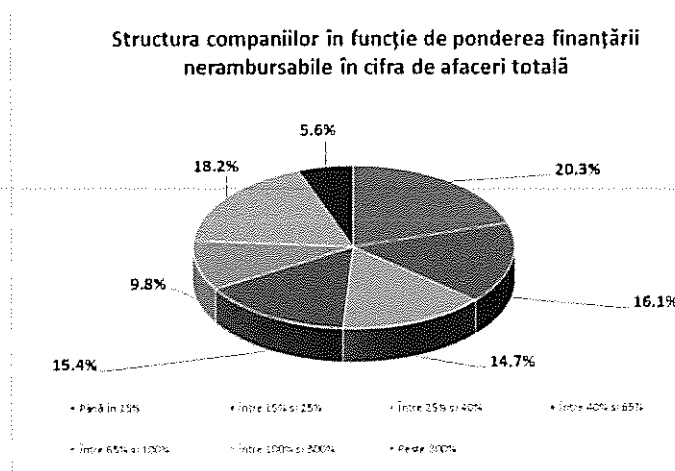
**Figura 2.8: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare**



**Tabelul 2.9: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în cifra totală de afaceri la momentul semnării contractului**

Total finanțare / Cifra de afaceri la semnarea contractului	Nr.	Pondere
Până în 15%	29	20.3%
Între 15% și 25%	23	16.1%
Între 25% și 40%	21	14.7%
Între 40% și 65%	22	15.4%
Între 65% și 100%	14	9.8%
Între 100% și 300%	26	18.2%
Peste 300%	8	5.6%
<b>Total companii</b>	<b>143</b>	<b>100.0%</b>

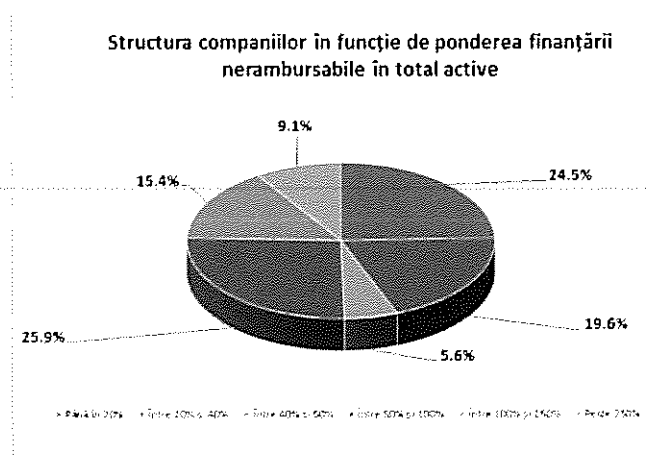
**Figura 2.9: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în cifra totală de afaceri la momentul semnării contractului**



**Tabelul 2.10: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în activele totale la momentul semnării contractului**

Total finanțare / Active totale la semnarea contractului	Nr.	Pondere
Până în 20%	35	24.5%
Între 20% și 40%	28	19.6%
Între 40% și 50%	8	5.6%
Între 50% și 100%	37	25.9%
Între 100% și 250%	22	15.4%
Peste 250%	13	9.1%
<b>Total companii</b>	<b>143</b>	<b>100.0%</b>

**Figura 2.10: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în activele totale la momentul semnării contractului**



Concluzia legată de profilul companiilor care au finalizat implementarea proiectelor din cadrul acestei axe / operațiuni este următoarea: sunt companii care au implementat proiecte de valoare medie (sub aspectul finanțării totale și a finanțării nerambursabile solicitate), au venit cu o cofinanțare importantă menită să mențină un risc scăzut și o implicare directă mai bună în utilizarea / alocarea resurselor financiare prin proiect. În plus, o parte importantă din companii abia au intrat în faza de durabilitate (se află în primii ani mai degrabă) ceea ce înseamnă că analiza de impact va avea o consistență mai mare în perioada următoare.

### C. Proiecte aflate în stadiu de implementare

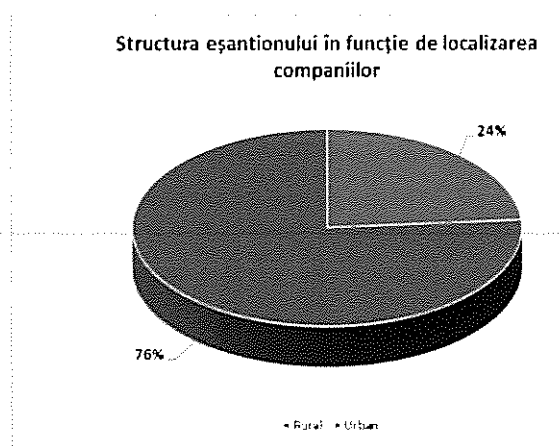
Analiza structurii companiilor care au aplicat pe Axa 1, Operațiunea 1.1.1. aflate în stadiu de implementare relevă următoarele aspecte:

- Cele mai multe companii care se află încă în stadiu de implementare sunt localizate în mediul urban (76% față de doar 24%). Putem remarca faptul că acest procent s-a schimbat față de grupul de firme care deja se află în fază ex-post (primele firme care au contractat fonduri din cadrul acestei axe / operațiuni. Schimbarea s-a făcut ulterior în favoarea mediului urban;
- Și în setul acesta de companii cele mai multe sunt companii de dimensiuni mari privind din perspectiva cifrei de afaceri în momentul semnării contractului de finanțare (mai mult de 90% din companii au cifră de afaceri peste 1.000.000 lei;
- Ca număr de salariați companiile sunt companii de dimensiuni medii, peste 70% din companii având între 15 și 100 de salariați (doar 12% din companii au peste 100 de salariați și doar circa 16% din companii au sub 15 salariați);
- Cele mai multe companii din acest stadiu de implementare sunt companii din industria prelucrătoare (cod CAEN 1 și 2), peste 73% din companii, adică 31 companii din 42 de companii;
- Cele mai multe companii sunt companii de dimensiuni mari sub aspectul valorii activelor totale la momentul semnării contractului de finanțare (peste 90% din companii au active totale peste 1.000.000 lei.

**Tabelul 3.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)**

Localizarea companiei	Nr.	Pondere
Rural	10	24%
Urban	32	76%
Total companii	42	100%

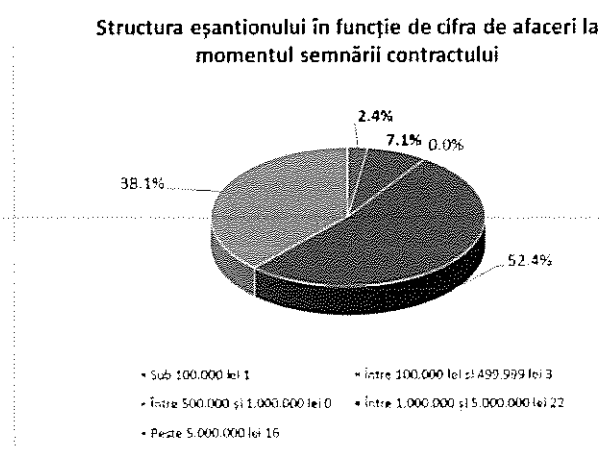
**Figura 3.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)**



**Tabelul 3.2: Structura în funcție de cifra de afaceri la momentul semnării contractului de finanțare**

Cifra de afaceri	Nr.	Pondere
Sub 100.000 lei	1	2.4%
Între 100.000 lei și 499.999 lei	3	7.1%
Între 500.000 și 1.000.000 lei	0	0.0%
Între 1.000.000 și 5.000.000 lei	22	52.4%
Peste 5.000.000 lei	16	38.1%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100%</b>

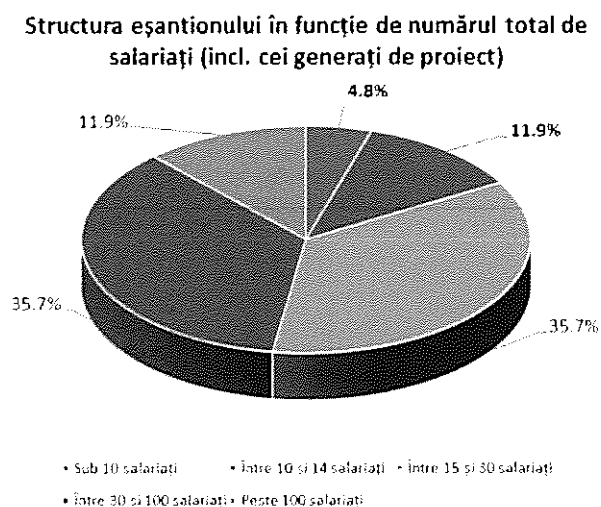
**Figura 3.2: Structura în funcție de cifra de afaceri la momentul**



**Tabelul 3.3: Structura în funcție de numărul de salariați la momentul semnării contractului**

Număr de salariați	Nr.	Pondere
Sub 10 salariați	2	4.8%
Între 10 și 14 salariați	5	11.9%
Între 15 și 30 salariați	15	35.7%
Între 30 și 100 salariați	15	35.7%
Peste 100 salariați	5	11.9%
Total companii	42	100%

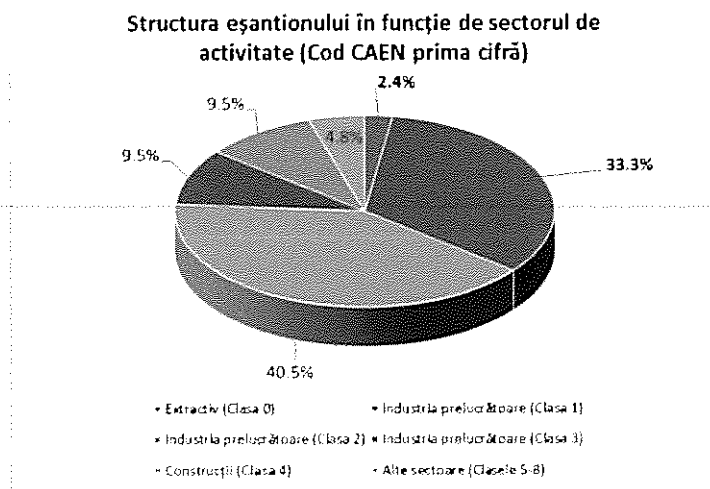
**Graficul 3.3: Structura în funcție de numărul de salariați la momentul semnării contractului**



**Tabelul 3.4: Structura în funcție de sectorul de activitate al companiilor beneficiare**

Sectorul de activitate	Nr.	Pondere
<b>Extractiv (Clasa 0)</b>	1	2.4%
<b>Industria prelucrătoare (Clasa 1)</b>	14	33.3%
<b>Industria prelucrătoare (Clasa 2)</b>	17	40.5%
<b>Industria prelucrătoare (Clasa 3)</b>	4	9.5%
<b>Construcții (Clasa 4)</b>	4	9.5%
<b>Alte sectoare (Clasele 5-8)</b>	2	4.8%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100%</b>

**Graficul 3.4: Structura în funcție de sectorul de activitate**



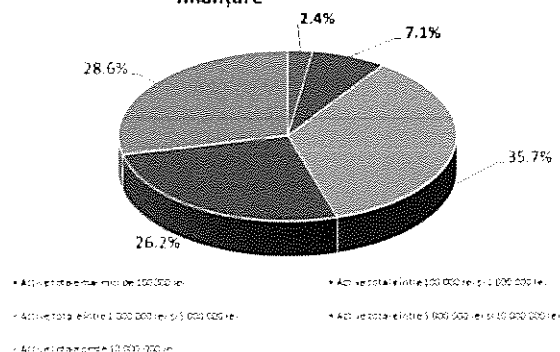
**Tabelul 3.5: Structura în funcție de dimensiunea activelor totale**

Dimensiunea activelor	Nr.	Pondere
Active totale mai mici de 100.000 lei	1	2.4%
Active totale între 100.000 lei și 1.000.000 lei	3	7.1%
Active totale între 1.000.000 lei și 5.000.000 lei	15	35.7%
Active totale între 5.000.000 lei și 10.000.000 lei	11	26.2%
Active totale peste 10.000.000 lei	12	28.6%
Total companii	42	100.0%



**Graficul 3.5: Structura în funcție de dimensiunea activelor totale**

Structura eșantionului în funcție de dimensiunea activelor totale la momentul semnării contractului de finanțare



Privind la profilul general al companiilor aflate încă în stadiu de implementare în cadrul acestei axe / operațiuni arată următoarele: companiile sunt preponderent din mediul urban, sunt companii de dimensiuni mari sub aspect al cifrei de afaceri și al volumului total al activelor, sunt companii de dimensiuni medii sub aspectul numărului de salariați și sunt companii din domeniul industriei prelucrătoare.

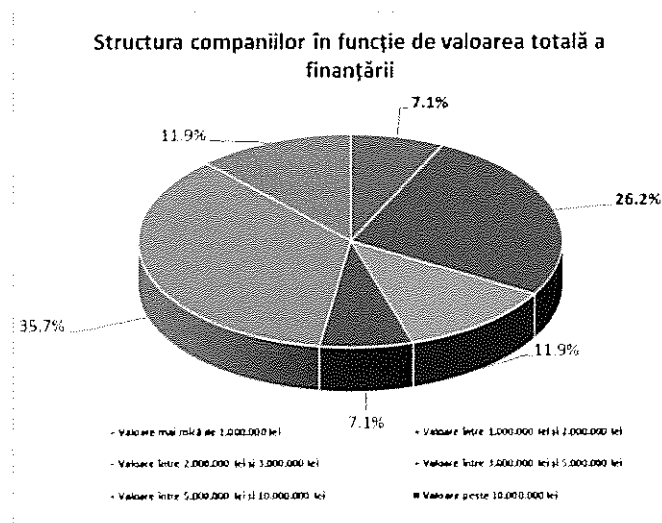
Analiza structurii companiilor în funcție de nivelul de finanțare (total și nerambursabil) solicitat pentru dezvoltarea proiectelor vizare relevă următoarele aspecte:

- Companiile au accesat cu precădere finanțări de dimensiuni medii spre reduse (peste 38% din companii au o finanțare totală între 1.000.000 lei și 3.000.000 lei) dar și finanțări de valoare mare (peste 47% din companii o valoare totală a finanțării între 5.000.000 și 10.000.000 lei și peste 10.000.000 lei);
- Finanțarea nerambursabilă accesată de companiile aflate în acest stadiu de derulare al proiectelor este mai degrabă una de dimensiuni medii (66% din companii au un volum al finanțării nerambursabile între 1.000.000 lei și 5.000.000 lei, cele mai multe companii având finanțarea nerambursabilă sub valoarea de 3.000.000 lei);
- Finanțarea nerambursabilă este importantă pentru cea mai mare parte a companiilor (pentru 92% din companii finanțarea nerambursabilă este peste 40% din totalul finanțării, și pentru peste 52% dintre companii finanțarea este peste 50% din total);
- Pentru majoritatea companiilor ponderea finanțării în total cifră de afaceri este una semnificativă (mai mult de 75% din companii au această pondere peste 50%, pentru peste 52% din companii ponderea depășește cifra de afaceri din momentul semnării contractului de finanțare);
- Pentru majoritatea companiilor ponderea finanțării totale în total active este una semnificativă de asemenea (mai mult de 28% din companii au valoarea finanțării totale mai mare decât valoarea activelor totale la momentul semnării contractului de finanțare).

**Tabelul 3.6: Structura în funcție de finanțarea totală implicată**

Finanțarea totală implicată	Nr.	Pondere
Valoare mai mică de 1.000.000 lei	3	7.1%
Valoare între 1.000.000 lei și 2.000.000 lei	11	26.2%
Valoare între 2.000.000 lei și 3.000.000 lei	5	11.9%
Valoare între 3.000.000 lei și 5.000.000 lei	3	7.1%
Valoare între 5.000.000 lei și 10.000.000 lei	15	35.7%
Valoare peste 10.000.000 lei	5	11.9%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100.0%</b>

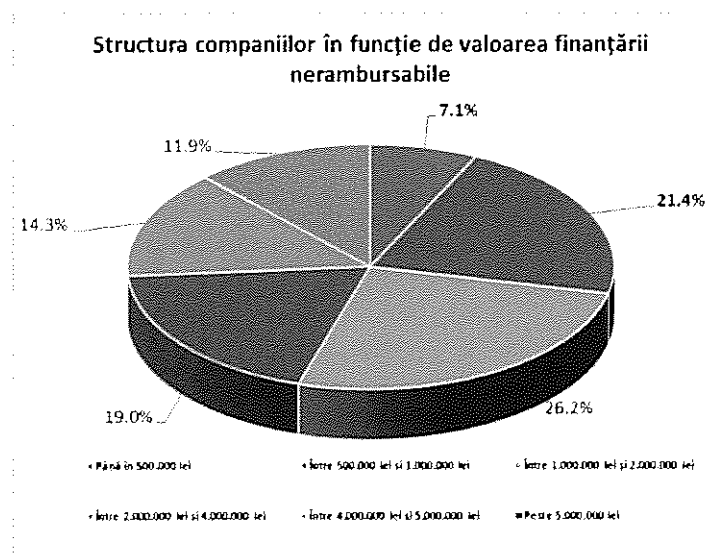
**Figura 3.6: Structura în funcție de finanțarea totală implicată**



**Tabelul 3.7: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată**

Finanțarea nerambursabilă acordată	Nr.	Pondere
Până în 500.000 lei	3	7.1%
Între 500.000 lei și 1.000.000 lei	9	21.4%
Între 1.000.000 lei și 2.000.000 lei	11	26.2%
Între 2.000.000 lei și 4.000.000 lei	8	19.0%
Între 4.000.000 lei și 5.000.000 lei	6	14.3%
Peste 5.000.000 lei	5	11.9%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100.0%</b>

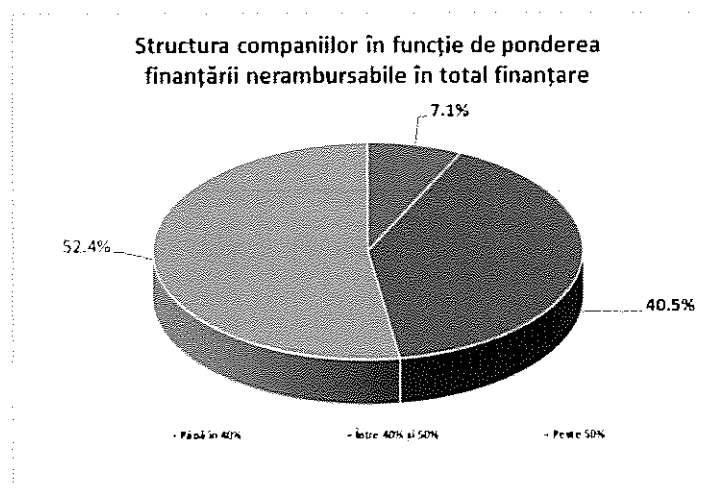
**Figura 3.7: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată**



**Tabelul 3.8: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare**

Finanțarea nerambursabilă / Total finanțare	Nr.	Pondere
Până în 40%	3	7.1%
Între 40% și 50%	17	40.5%
Peste 50%	22	52.4%
Total companii	42	100.0%

**Figura 3.8: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare**

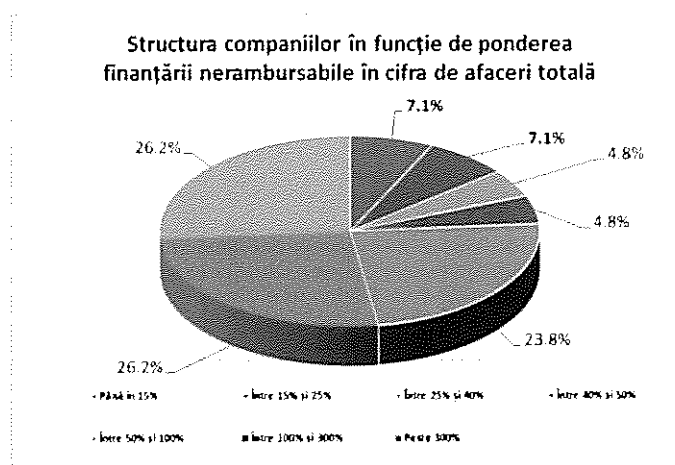


**Tabelul 3.9: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în cifra totală de afaceri la momentul semnării contractului**

Total finanțare / Cifră de afaceri la semnarea contractului	Nr.	Pondere
Până în 15%	3	7.1%
Între 15% și 25%	3	7.1%
Între 25% și 40%	2	4.8%
Între 40% și 50%	2	4.8%
Între 50% și 100%	10	23.8%

Între 100% și 300%	11	26.2%
Peste 300%	11	26.2%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100.0%</b>

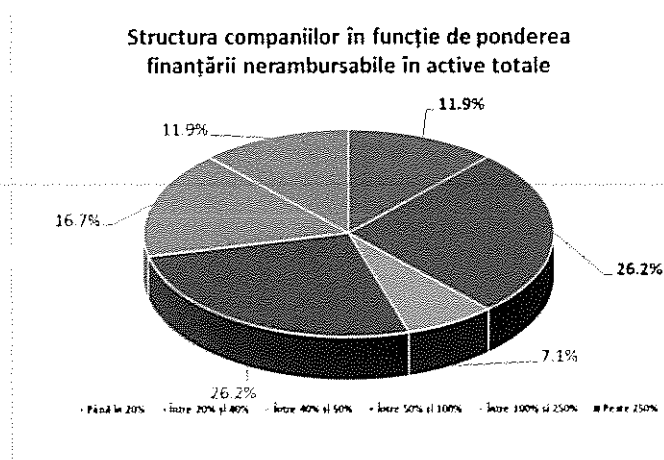
**Figura 3.9: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în cifra totală de afaceri la momentul semnării contractului**



**Tabelul 3.10: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în activele totale la momentul semnării contractului**

Total finanțare / Active totale la semnarea contractului	Nr.	Pondere
Până în 20%	5	11.9%
Între 20% și 40%	11	26.2%
Între 40% și 50%	3	7.1%
Între 50% și 100%	11	26.2%
Între 100% și 250%	7	16.7%
Peste 250%	5	11.9%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100.0%</b>

**Figura 3.10: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în activele totale la momentul semnării contractului**



Analiza indicatorilor de rezultat la nivelul companiilor din această categorie relevă următoarele aspecte:

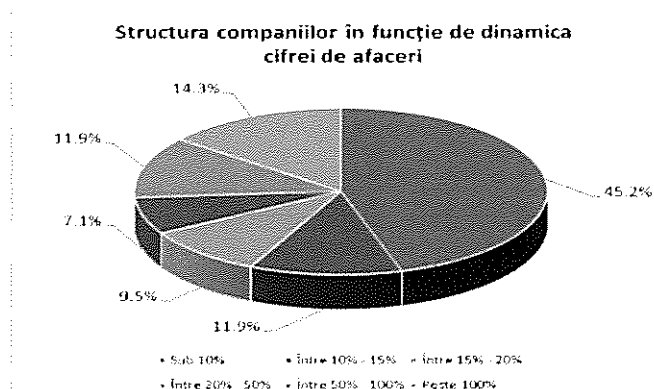
- Cele mai multe companii au ca obiectiv la finalul perioadei de durabilitate o creștere a cifrei de afaceri mică (45% din companii și-au asumat o creștere a cifrei de afaceri de sub 10%, 57% au o dinamică a cifrei de afaceri asumată prin contractul de finanțare de sub 15%);
- Există totuși un număr însemnat de companii care și-au asumat procente semnificative de creștere a cifrei de afaceri, mai mult de 30% din companii având ca obiectiv o creștere a cifrei de afaceri de peste 20%;
- Cele mai multe companii au declarat ca obiectiv un număr relativ redus de locuri de muncă create / menținute prin proiect (peste 52% din companii și-au asumat crearea / menținerea a mai puțin de 5 locuri de muncă, în timp ce peste 87% din companii au setat ca obiectiv crearea / menținerea a mai puțin de 15 locuri de muncă).

**Tabelul 3.11: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Dinamica cifrei de afaceri asumată prin contract**

Dinamica cifrei de afaceri	Nr.	Pondere
Sub 10%	19	45.2%
Între 10% - 15%	5	11.9%
Între 15% - 20%	4	9.5%
Între 20% - 50%	3	7.1%

Între 50% - 100%	5	11.9%
Peste 100%	6	14.3%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100.0%</b>

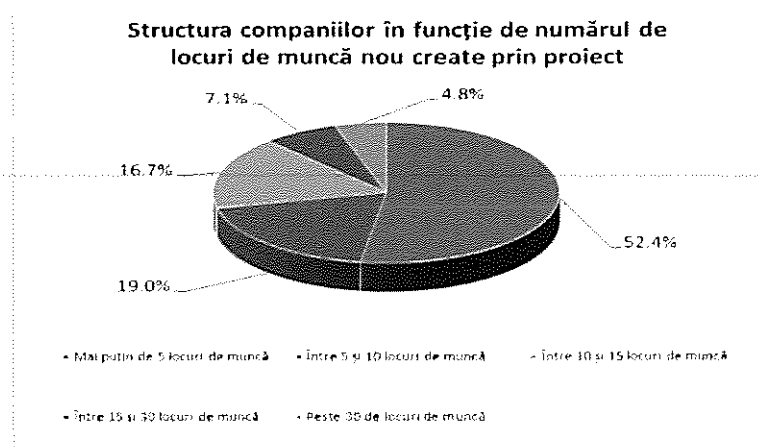
**Figura 3.11: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Dinamica cifrei de afaceri asumată prin contract**



**Tabelul 3.12: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Numărul de locuri de muncă create / menținute prin proiect asumat prin contract**

Numărul de locuri de muncă create prin proiect	Nr.	Pondere
Mai puțin de 5 locuri de muncă	22	52.4%
Între 5 și 10 locuri de muncă	8	19.0%
Între 10 și 15 locuri de muncă	7	16.7%
Între 15 și 30 locuri de muncă	3	7.1%
Peste 30 de locuri de muncă	2	4.8%
<b>Total companii</b>	<b>42</b>	<b>100.0%</b>

**Figura 3.12: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Numărul de locuri de muncă create / menținute prin proiect asumat prin contract**



În concluzie, observăm că pentru companiile încă aflate în fază de implementare (cele care au contractat finanțarea și demarat proiectul în perioada post-criză când deja se simt semnele unei ușoare reveniri economice) obiectivele asumate legate de dinamica cifrei de afaceri și de numărul locurilor de muncă create / menținute prin proiect sunt mult mai realiste și mai adaptate la noile realități socio-economice alterate semnificativ de prăbușirea economică din perioada crizei. Acest lucru indică și o aversiune la risc în creștere și o maturitate a companiilor mai mare în ceea ce privește implicarea într-un proiect de investiții complex dar și contractarea unei finanțări nerambursabile.



#### D. Proiecte reziliate

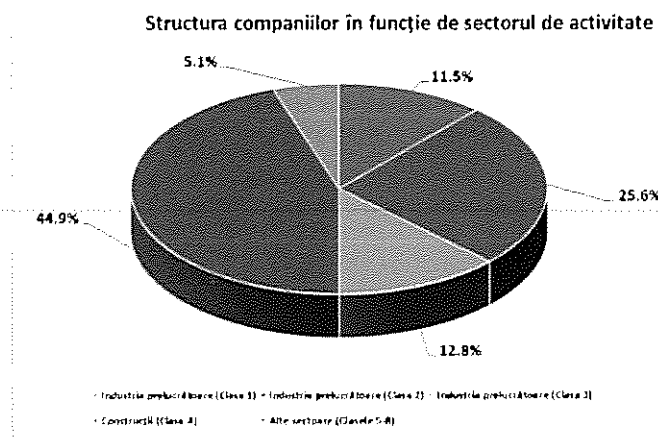
Analiza structurii companiilor care au aplicat în cadrul Axei 1, Operațiunea 1.1.1. care au fost reziliate relevă următoarele aspecte:

- Cele mai multe companii care au reziliat contractul de finanțare sunt din sectorul construcțiilor (circa 45% din companii) și din sectorul industriei prelucrătoare (cod CAEN 1, circa 26% din companii). Acest lucru este explicabil având în vedere că ambele sectoare au suferit enorm de mult în perioada crizei pierzând semnificativ din piața de desfacere;
- Cele mai multe contracte reziliate au vizat proiecte de dimensiuni relativ reduse apreciate prin prisma finanțării totale implicate (mai mult de 57% din companii au inițiat proiecte cu valoare a finanțării totale cuprinsă între 1.000.000 lei și 2.000.000 lei);
- Aceeași concluzie se desprinde și din analiza valorii finanțării nerambursabile implicate, circa 75% din companii contractând o finanțare nerambursabilă mică între 500.000 lei și 2.000.000 lei. În ciuda valorii relativ reduse a finanțării nerambursabile, contractele de finanțare au fost reziliate;
- Pentru cele mai multe companii analizate (48% din total) procentul finanțării nerambursabile în total finanțare a fost unul semnificativ (mai mult de 55% din totalul finanțării asociate proiectului).

**Tabelul 4.1: Structura în funcție de sectorul de activitate al companiilor beneficiare**

Sectorul de activitate	Nr.	Pondere
Industria prelucrătoare (Clasa 1)	9	11.5%
Industria prelucrătoare (Clasa 2)	20	25.6%
Industria prelucrătoare (Clasa 3)	10	12.8%
Construcții (Clasa 4)	35	44.9%
Alte sectoare (Clasele 5-8)	4	5.1%
Total companii	78	100%

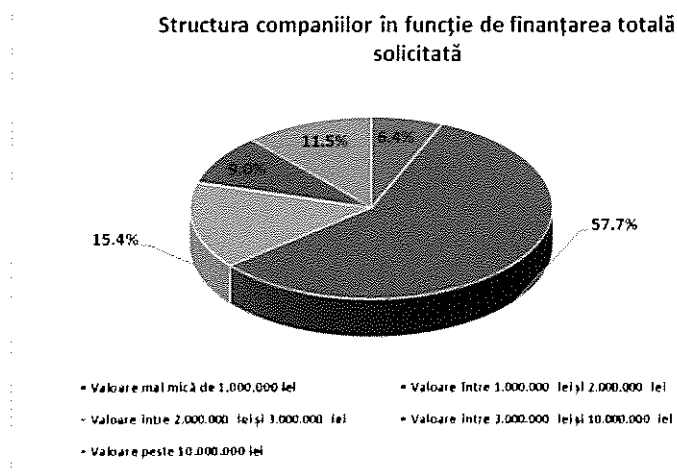
**Figura 4.1: Structura în funcție de sectorul de activitate**



**Tabelul 4.2: Structura în funcție de finanțarea totală implicată**

Finanțarea totală implicată	Nr.	Pondere
Valoare mai mică de 1.000.000 lei	5	6.4%
Valoare între 1.000.000 lei și 2.000.000 lei	45	57.7%
Valoare între 2.000.000 lei și 3.000.000 lei	12	15.4%
Valoare între 3.000.000 lei și 10.000.000 lei	7	9.0%
Valoare peste 10.000.000 lei	9	11.5%
<b>Total companii</b>	<b>78</b>	<b>100.0%</b>

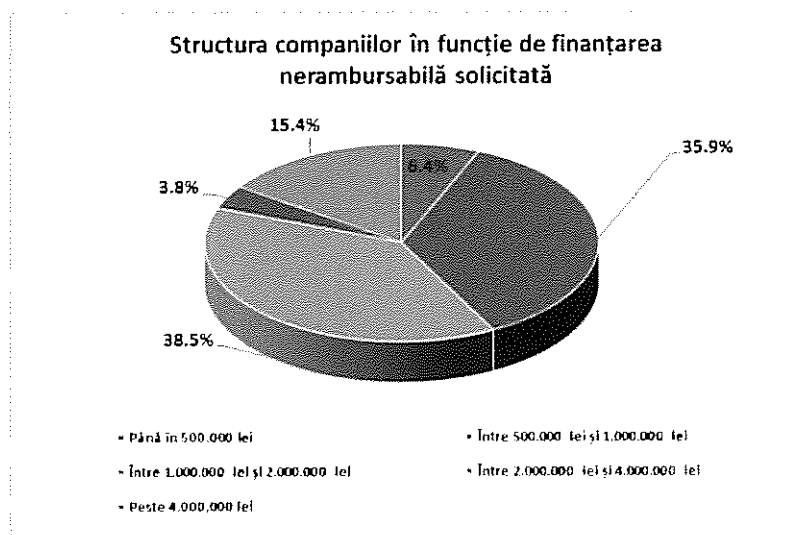
**Figura 4.2: Structura în funcție de finanțarea totală implicată**



**Tabelul 4.3: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată**

Finanțarea nerambursabilă acordată	Nr.	Pondere
Până în 500.000 lei	5	6.4%
Între 500.000 lei și 1.000.000 lei	28	35.9%
Între 1.000.000 lei și 2.000.000 lei	30	38.5%
Între 2.000.000 lei și 4.000.000 lei	3	3.8%
Peste 4.000.000 lei	12	15.4%
<b>Total companii</b>	<b>78</b>	<b>100.0%</b>

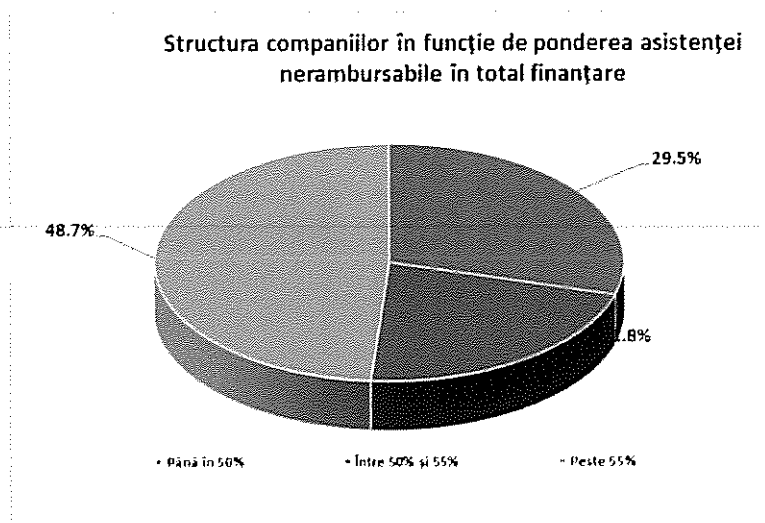
**Figura 4.3: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată**



**Tabelul 4.4: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare**

Finanțarea nerambursabilă / Total finanțare	Nr.	Pondere
Până în 50%	23	29.5%
Între 50% și 55%	17	21.8%
Peste 55%	38	48.7%
<b>Total companii</b>	<b>78</b>	<b>100.0%</b>

**Figura 4.4: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare**



Concluzia legată de analiza profilului general al companiilor unde a intervenit rezilierea contractelor de finanțare din cadrul acestei axe / operațiuni este următoarea: companiile activează în sectoare puternic afectate de criză (construcții, industria alimentară, industria textilă, industria de încălțăminte, industria lemnului sau industria hârtiei). În plus, o parte din aceste sectoare au fost afectate și de creșterea semnificativă a TVA care a dus și mai mult la prăbușirea consumului final. Având în vedere că în aceste sectoare valoarea adăugată este relativ redusă și concurența foarte puternică, efectele crizei au fost puternic potențate, firmele având reale probleme care au necesitat ajustări semnificative, redimensionarea afacerii, renunțarea la proiecte de investiții importante etc.

Analiza motivului rezilierii contractului de finanțare la nivelul companiilor din această categorie relevă următoarele aspecte:

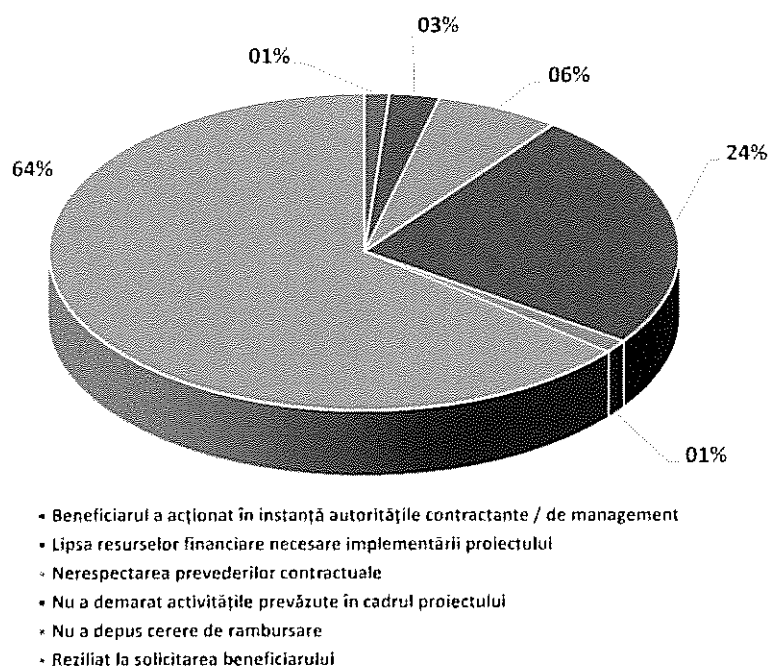
- Cele mai multe rezilieri s-au produs la solicitarea beneficiarului. Acest lucru înseamnă că anumite condiții interne companiei (prăbușirea piețe de desfacere, reducerea drastică a profitabilității, lipsa unor perspective de dezvoltare, necesitatea ajustării unor costuri) au forțat managementul companiei să ia o astfel de decizie. Mai mult de 64% din companii au cerut, în calitate de beneficiar, rezilierea pentru aceste proiecte de investiții cofinanțate din fonduri europene. Situația poate argumentată și prin faptul că aceste proiecte de investiții, pe lângă faptul că nu se mai justificau pentru că piața s-a prăbușit, au o cotă importantă de cofinanțare din partea beneficiarului.
- Următorul motiv important este cel legat de nedemararea activităților prevăzute în cadrul proiectului. Acest motiv de reziliere de fapt poate fi subsumat primului motiv. Mai mult de 24% din companii au luat o astfel de decizie care în final a dus la anularea contractului de finanțare.
- Restul motivelor (acționarea în instanță a autorității contractante, lipsa resurselor financiare pentru implementarea proiectului sau nedepunerea cererilor de rambursare) au o importanță marginală.

**Tabelul 4.5: Motivul rezilierii contractului de finanțare**

Motivul rezilierii contractului de finanțare	Nr.	Pondere
Beneficiarul a acționat în instanță autoritățile contractante / de management	1	1.3%
Lipsa resurselor financiare necesare implementării proiectului	2	2.6%
Nerespectarea prevederilor contractuale	5	6.4%
Nu a demarat activitățile prevăzute în cadrul proiectului	19	24.4%
Nu a depus cerere de rambursare	1	1.3%
Reziliat la solicitarea beneficiarului	50	64.1%
<b>Total companii</b>	<b>78</b>	<b>100%</b>

**Figura 4.5: Motivul rezilierii contractului de finanțare**

**Structura companiilor în funcție de motivul rezilierii contractului de finanțare**



Privind prin prisma motivului de reziliere a proiectelor aferente axei / operațiunii analizate, putem spune că piața și conjunctura economică au jucat un rol fundamental în pierderea acestor proiecte de investiții și a acestor contracte de finanțare. Acest lucru demonstrează un lucru foarte important: atunci când

piața nu oferă oportunități de dezvoltare reale (consumul se prăbușește, fiscalitatea crește, consumatorii își modifică semnificativ modelul de consum etc.) fondurile nerambursabile nu pot ajuta foarte mult mediul de afaceri. Absorbția fondurilor nerambursabile și finalizarea cu succes a unor proiecte de investiții depinde într-o mare măsură de ceea ce se întâmplă la nivel de mediu de afaceri.