

Operațiunea 1.1.2. Sprijin pentru implementarea standardelor internaționale

Analiza s-a realizat pe un număr de total de 19 companii care au finalizat proiectul și de 16 companii care au abandonat din diferite motive implementarea acestuia. Această operațiune a avut ca obiective principale susținerea financiară a adoptării de standarde pentru procesele de producție / management astfel încât recunoașterea pe piață a produselor companiei să fie facilitată.

A. Proiecte finalizate

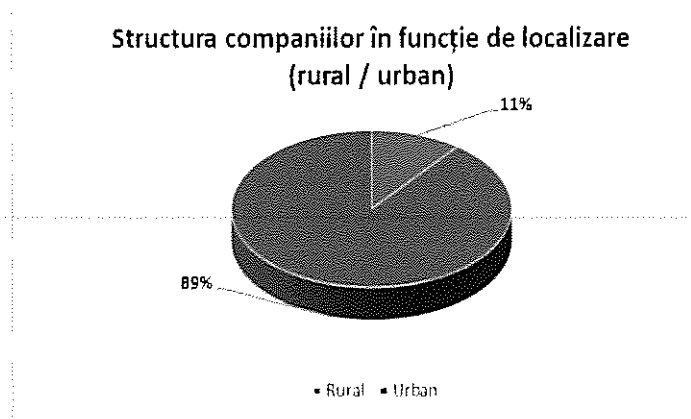
Analiza structurii companiilor care au aplicat pe Axa 1, Operațiunea 1.1.2. care au finalizat proiectul de investiții relevă următoarele aspecte legate de profilul general al acestora:

- Companiile care au inițiat și dezvoltat proiecte în cadrul acestei operațiuni provin cu precădere din mediul urban (90% din companii);
- Pentru a obține finanțare au aplicat atât companii mici cât și companii mari, privind din perspectiva cifrei de afaceri (distribuția companiilor este echilibrată pe categoriile asociate cifrei de afaceri). Dominant totuși sunt companiile cu o cifră de afaceri mai redusă (cu o cifră de afaceri de până în 1.000.000 lei avem peste 52% din companii, companiile cu o cifră de afaceri de sub 200.000 lei).
- Companiile care au aplicat pentru această axă / operațiune provin în egală măsură atât din cadrul companiilor cu puțini angajați (47% din companii au sub 10 angajați) cât și din cadrul companiilor cu mai mulți angajați (31% din companii au mai mult de 20 de angajați). Totuși companiile sunt, mai degrabă, companii mici cu mai puțin de 100 de angajați;
- Companiile care au aplicat pentru finanțare în cadrul acestei axe / operațiuni provin cu precădere din sectorul industriei prelucrătoare (cod CAEN secțiunea 2 – 31,6% dintre companii) și din domeniul construcțiilor (26% din companii).

Tabelul 5.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)

Localizarea companiei	Nr.	Pondere
Rural	2	11%
Urban	17	89%
Total companii	19	100%

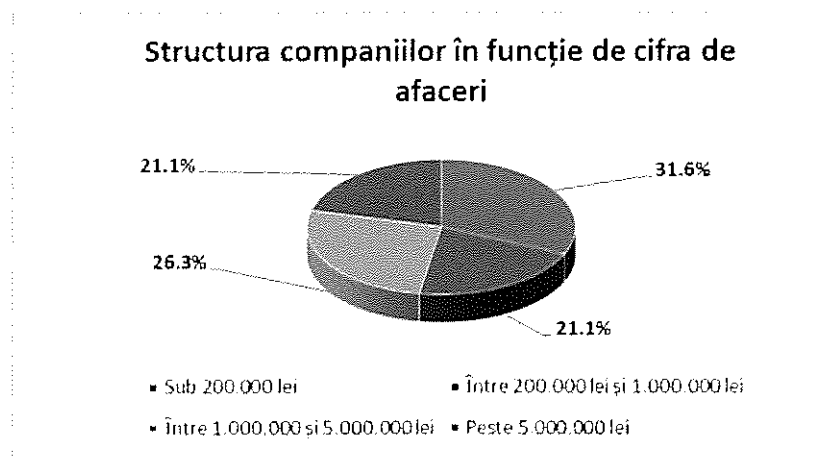
Figura 5.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)



Tabelul 5.2: Structura în funcție de cifra de afaceri la momentul semnării contractului de finanțare

Cifra de afaceri	Nr.	Pondere
Sub 200.000 lei	6	31.6%
Între 200.000 lei și 1.000.000 lei	4	21.1%
Între 1.000.000 și 5.000.000 lei	5	26.3%
Peste 5.000.000 lei	4	21.1%
Total companii	19	100%

Figura 5.2: Structura în funcție de cifra de afaceri la momentul

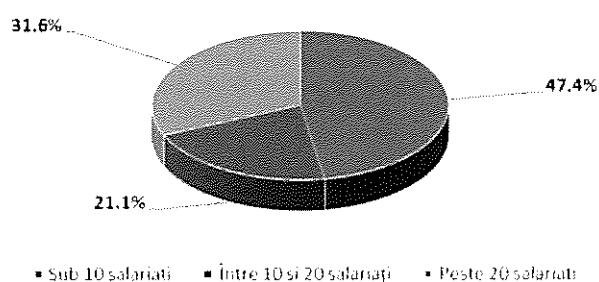


Tabelul 5.3: Structura în funcție de numărul de salariați la momentul semnării contractului

Numar de salariați la momentul semnării contractului	Nr.	Pondere
Sub 10 salariați	9	47.4%
Între 10 și 20 salariați	4	21.1%
Peste 20 salariați	6	31.6%
Total companii	19	100%

Figura 5.3: Structura în funcție de numărul de salariați la momentul semnării contractului

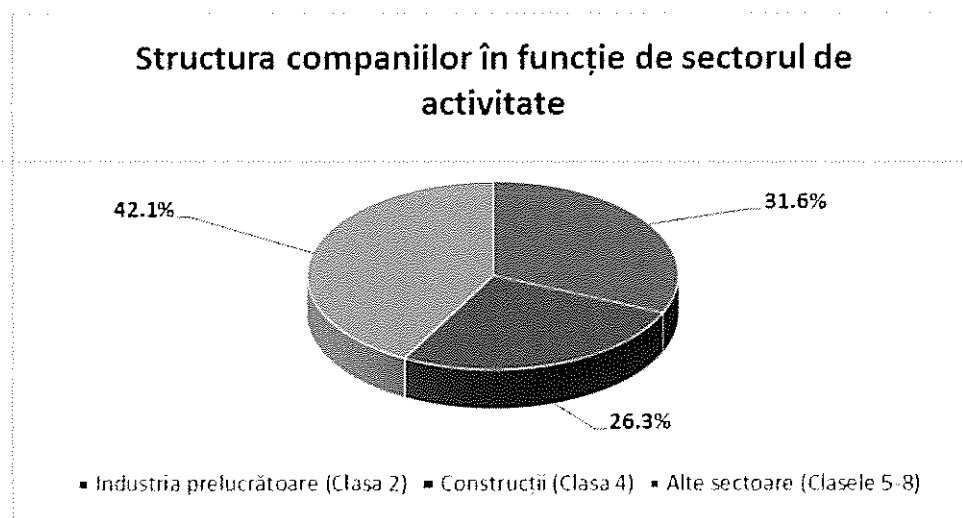
Structura companiilor în funcție de numărul de salariați



Tabelul 5.4: Structura în funcție de sectorul de activitate al companiilor beneficiare

Sectorul de activitate	Nr.	Pondere
Industria prelucrătoare (Clasa 2)	6	31.6%
Construcții (Clasa 4)	5	26.3%
Alte sectoare (Clasele 5-8)	8	42.1%
Total companii	19	100%

Figura 5.4: Structura în funcție de sectorul de activitate



În concluzie, companiile interesate de standardizarea activității lor sunt companii mai degrabă mici (cu mai puțin de 100 de angajați), companii ce provin din sectorul construcțiilor, industriilor conexe construcțiilor metalice (ciment, prelucrarea pietrei, construcții metalice etc.).

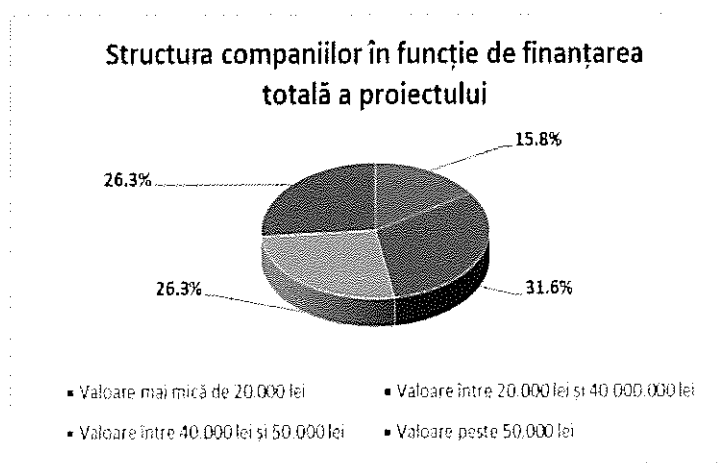
Analiza structurii companiilor în funcție de nivelul de finanțare (total și nerambursabil) solicitat pentru dezvoltarea proiectelor vizare relevă următoarele aspecte legate de profilul de finanțare al acestora:

- Valoarea finanțării totale este foarte redusă, fapt explicabil prin investiția redusă în activitățile asociate acestei operațiuni (cele mai multe finanțări sunt sub 50.000 lei, peste 72% din companii);
- Finanțarea nerambursabilă solicitată este și ea redusă, pentru circa 90% din companii valoarea finanțării nerambursabile nedepășind 40.000 lei;
- Pentru peste 80% din companii valoarea finanțării nerambursabile în total finanțare este situată între 50% și 60%, ceea ce înseamnă o cofinanțare relativ importantă asigurată de beneficiarii proiectului;
- Previzibil, valoarea finanțării are o pondere marginală în total cifră de afaceri la momentul semnării contractului de finanțare (pentru peste 63% din companii valoarea finanțării totale nu depășește mai mult de 5% din cifra de afaceri la momentul semnării contractului de finanțare).

Tabelul 5.5: Structura în funcție de finanțarea totală implicată

Finanțarea totală implicată	Nr.	Pondere
Valoare mai mică de 20.000 lei	3	15.8%
Valoare între 20.000 lei și 40.000.000 lei	6	31.6%
Valoare între 40.000 lei și 50.000 lei	5	26.3%
Valoare peste 50.000 lei	5	26.3%
Total companii	19	100.0%

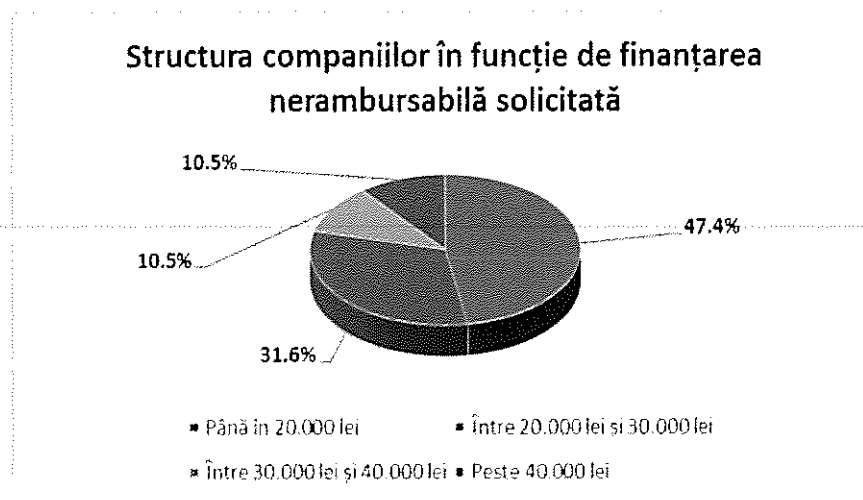
Figura 5.5: Structura în funcție de finanțarea totală implicată



Tabelul 5.6: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată

Finanțarea nerambursabilă acordată	Nr.	Pondere
Până în 20.000 lei	9	47.4%
Între 20.000 lei și 30.000 lei	6	31.6%
Între 30.000 lei și 40.000 lei	2	10.5%
Peste 40.000 lei	2	10.5%
Total companii	19	100.0%

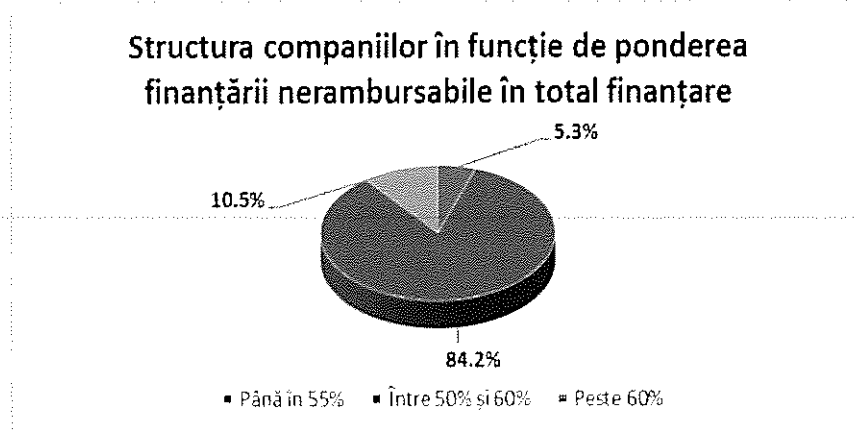
Figura 5.6: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată



Tabelul 5.7: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare

Finanțarea nerambursabilă / Total finanțare	Nr.	Pondere
Până în 55%	1	5.3%
Între 50% și 60%	16	84.2%
Peste 60%	2	10.5%
Total companii	19	100.0%

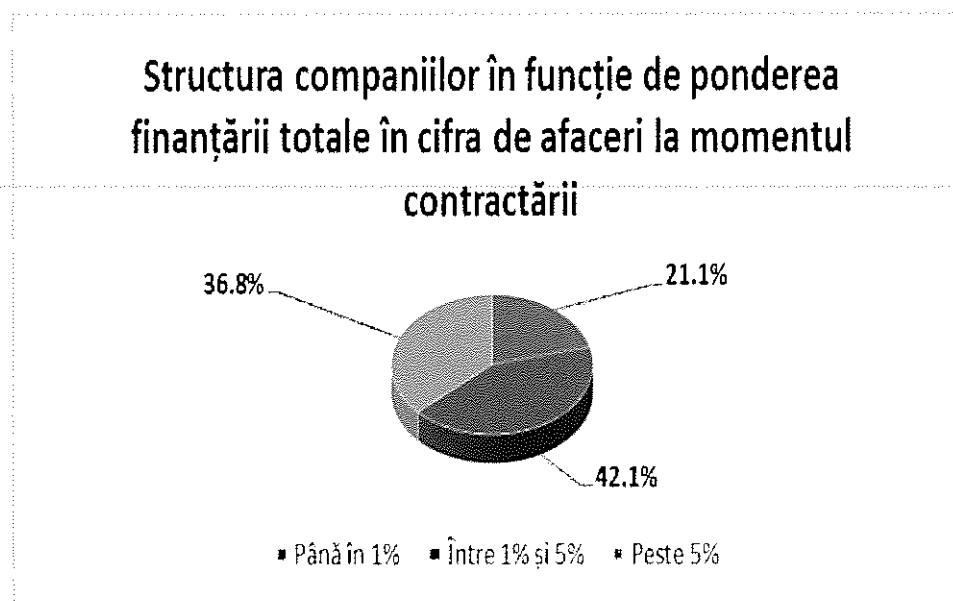
Figura 5.7: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare



Tabelul 5.8: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în cifra totală de afaceri la momentul semnării contractului

Total finanțare / Cifă de afaceri la semnarea contractului	Nr.	Pondere
Până în 1%	4	21.1%
Între 1% și 5%	8	42.1%
Peste 5%	7	36.8%
Total companii	19	100.0%

Figura 5.8: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în cifra totală de afaceri la momentul semnării contractului



Analiza profilului de finanțare al companiilor aferente acestei axe / operațiuni arată că vorbim de o finanțare totală redusă, de o finanțare nerambursabilă redusă, cu o pondere redusă în cifra de afaceri totală și cu o valoare semnificativă a cofinanțării asigurată de beneficiar.

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

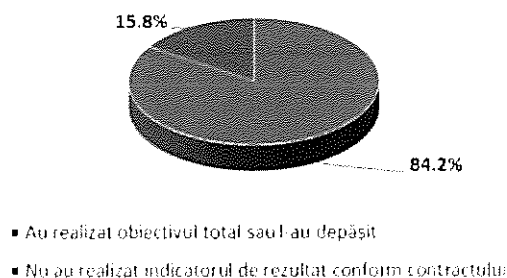
- Peste 84% din companii au realizat obiectivul legat de dinamica cifrei de afaceri sau chiar au depășit acest obiectiv;
- Peste 84% din companii au realizat obiectivul legat de numărul de locuri de muncă create / menținute prin contractul de finanțare.

Tabelul 5.9: 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	16	84.2%
Nu au realizat indicatorul de rezultat conform contractului	3	15.8%
Total companii	19	100.0%

Figura 5.9: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Dinamica cifrei de afaceri

Structura companiilor în funcție de atingerea indicatorului de rezultat - dinamica cifrei de afaceri

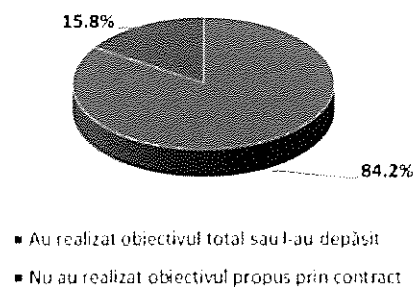


Tabelul 5.10: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Numărul de locuri de muncă create / menținute prin proiect

Numărul de locuri de muncă create prin proiect	Nr.	Pondere
Au realizat obiectivul total sau l-au depășit	16	84.2%
Nu au realizat obiectivul propus prin contract	3	15.8%
Total companii	19	100.0%

Figura 5.10: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Numărul de locuri de muncă create / menținute prin proiect

Structura companiilor în funcție de atingerea indicatorului de rezultat - Numărul de locuri de muncă nou create / menținute prin proiect



Analiza relevă faptul că în cazul acestei axe / operațiuni avem un grad ridicat de atingere a obiectivelor asumate prin contractul de finanțare atât în ceea ce privește numărul de locuri de muncă create / menținute prin contract cât și în ceea ce privește dinamica cifrei de afaceri.

B. Proiecte reziliate

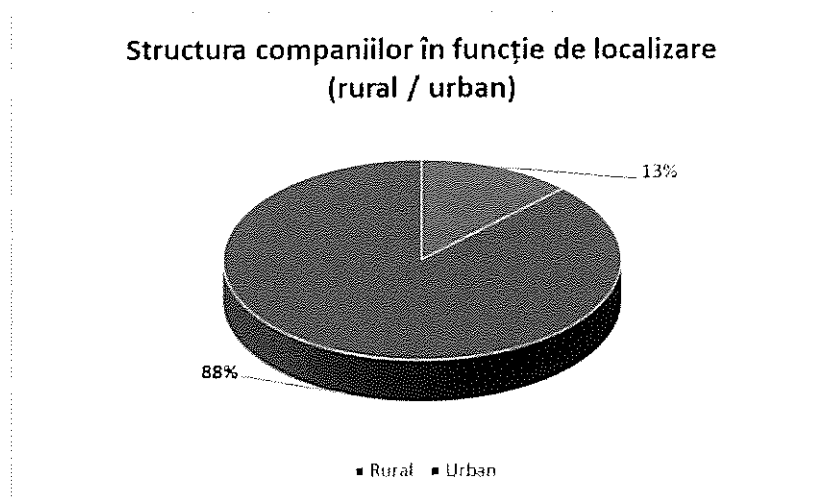
Analiza structurii companiilor care au aplicat pe Axa 1, Operațiunea 1.1.2. și care au reziliat proiectul de investiții (un număr de 16 companii) relevă următoarele aspecte:

- Cele mai multe companii care au reziliat contractul de finanțare provin din mediu rural (88% din companii);
- Cele mai multe companii care au reziliat sunt din domeniul construcțiilor sau din alte sectoare de activitate (codurile CAEN 5-8).

Tabelul 6.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)

Localizarea companiei	Nr.	Pondere
Rural	2	13%
Urban	14	88%
Total companii	16	100%

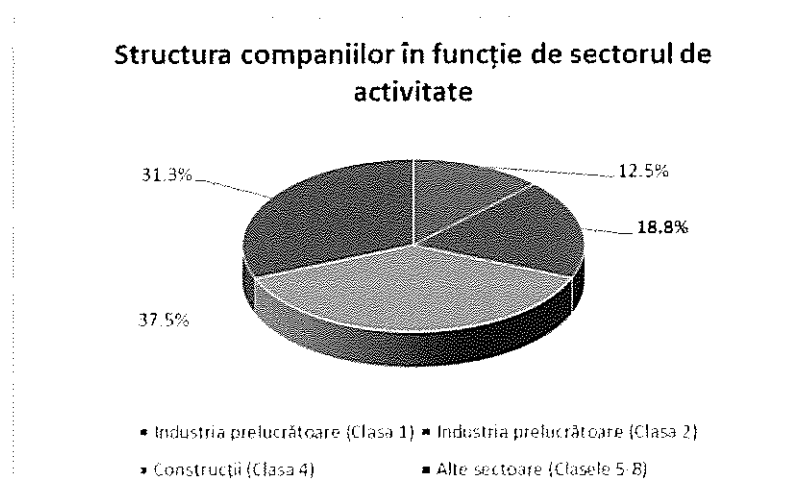
Figura 6.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)



Tabelul 6.2: Structura în funcție de sectorul de activitate al companiilor beneficiare

Sectorul de activitate	Nr.	Pondere
Industria prelucrătoare (Clasa 1)	2	12.5%
Industria prelucrătoare (Clasa 2)	3	18.8%
Construcții (Clasa 4)	6	37.5%
Alte sectoare (Clasele 5-8)	5	31.3%
Total companii	16	100%

Figura 6.2: Structura în funcție de sectorul de activitate



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

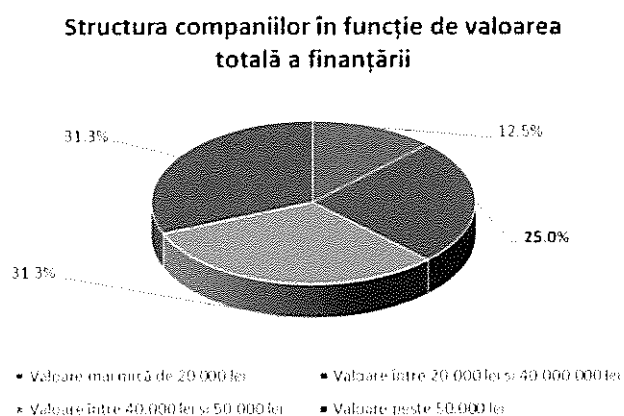
- Nu se poate afirma că există o diferențiere în ceea ce privește valoarea finanțării totale la nivelul companiilor care au reziliat contractul de finanțare în cadrul acestei axe / operațiuni. Explicația constă în valoarea relativ redusă asociată acestor proiecte care au presupus implementarea de standarde recunoscute pe plan internațional;
- Cu excepția intervalului valoric 30.000 lei și 40.000 lei, în rest nu există o relevanță clară în privința nivelului finanțării nerambursabile solicitate la nivelul companiilor care au reziliat contractul de finanțare;
- Companiile care au reziliat contractele de finanțare aferente acestei axe / operațiuni au avut o pondere a finanțării nerambursabile în total finanțare cuprinsă între 50% și 60% și peste 60% (în cazul a peste 80% din companiile care au reziliat contractul de finanțare ponderea finanțării a depășit procentul de 50%). Cu alte cuvinte, au reziliat contractele de finanțare mai degrabă

companiile cu mai puțină cofinanțare decât companiile unde fondurile nerambursabile au jucat un rol mai important.

Tabelul 6.3: Structura în funcție de finanțarea totală implicată

Finanțarea totală implicată	Nr.	Pondere
Valoare mai mică de 20.000 lei	2	12.5%
Valoare între 20.000 lei și 40.000.000 lei	4	25.0%
Valoare între 40.000 lei și 50.000 lei	5	31.3%
Valoare peste 50.000 lei	5	31.3%
Total companii	16	100.0%

Figura 6.3.: Structura în funcție de finanțarea totală implicată

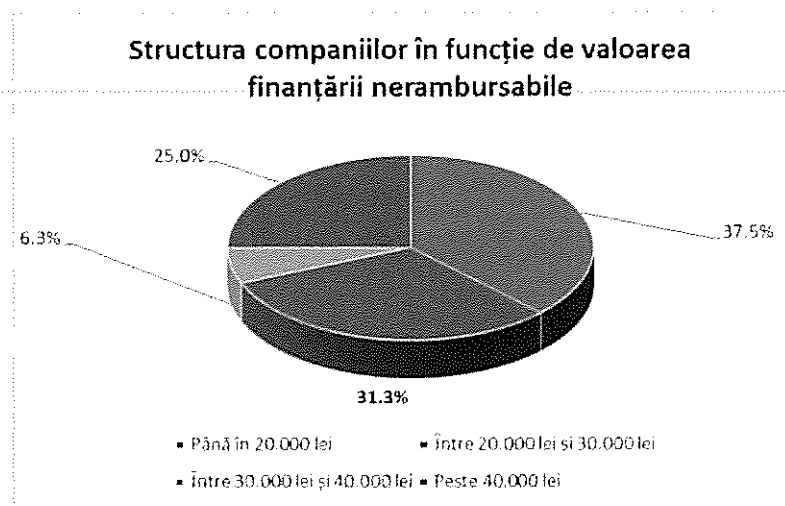


Tabelul 6.4: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată

Finanțarea nerambursabilă acordată	Nr.	Pondere
Până în 20.000 lei	6	37.5%
Între 20.000 lei și 30.000 lei	5	31.3%
Între 30.000 lei și 40.000 lei	1	6.3%
Peste 40.000 lei	4	25.0%

Total companii	16	100.0%
-----------------------	-----------	---------------

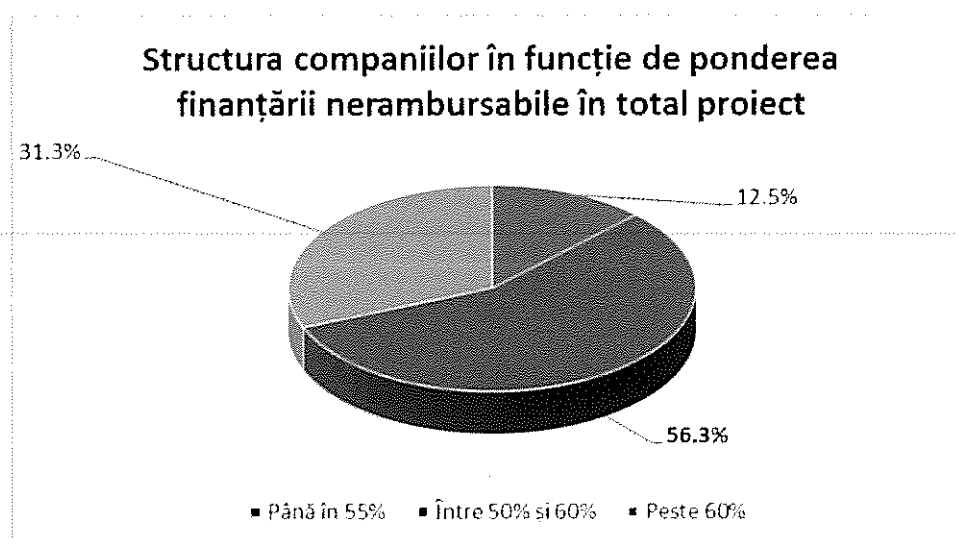
Figura 6.4: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată



Tabelul 6.5: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare

Finanțarea nerambursabilă / Total finanțare	Nr.	Pondere
Până în 55%	2	12.5%
Între 50% și 60%	9	56.3%
Peste 60%	5	31.3%
Total companii	16	100.0%

Figura 6.5: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare



Apreciind prin prisma profilului de finanțare al companiilor care au reziliat contractul de finanțare în cadrul acestei axe / operațiuni constatăm că vorbim de companii cu o pondere însemnată a finanțării nerambursabile. În rest, găsim toate categoriile de companii între cele care au reziliat finanțarea (companii cu valoare totală a finanțării mai mare dar și mai mică, companii cu valoarea finanțării nerambursabilă mai mare dar și mai mică etc.).

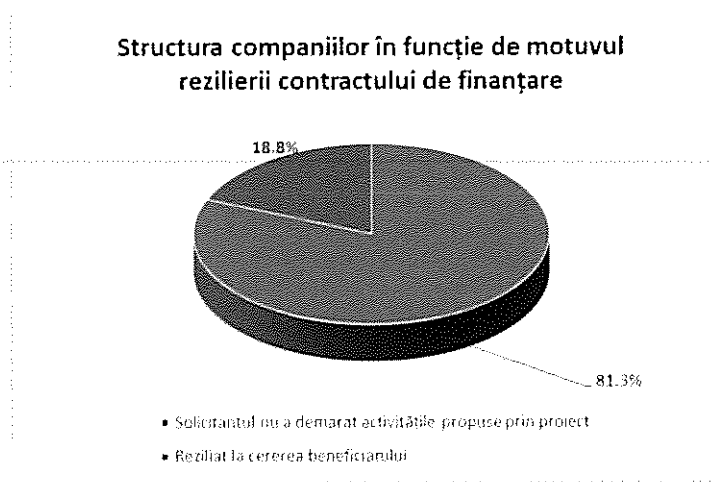
Analiza motivului care a stat la baza rezilierii contractului de finanțare relevă următoarele aspecte:

- Cele mai multe rezilieri s-au produs din cauză că beneficiarul nu a inițiat activitățile propuse în cadrul proiectului (peste 81.3% din companii).
- În fapt, vorbim de renunțare tacită din partea beneficiarului fără ca acesta să solicite explicit rezilierea. Această reziliere tacită, la rigoare, s-a produs tot la inițiativa beneficiarului, similar cu cel de-al doilea motiv de reziliere.

Tabelul 6.6: Motivul care a stat la baza rezilierii contractului de finanțare

Motivul rezilierii contractului de finanțare	Nr.	Pondere
Solicitantul nu a demarat activitățile propuse prin proiect	13	81.3%
Reziliat la cererea beneficiarului	3	18.8%
Total companii	16	100.0%

Figura 6.6: Motivul care a stat la baza rezilierii contractului de finanțare



În cadrul acestei axe / operațiuni rezilierea contractului de finanțare s-a făcut fie din cauză că Beneficiarul a cerut explicit rezilierea, fie că vorbim de nedemararea activităților prevăzute în proiect la care s-a angajat prin contract beneficiarul. Cum penalitățile / costurile plătite în acest caz nu există sau sunt modice pentru beneficiar, rezilierea nu a produs pagube semnificative beneficiarului. O sugestie ar fi ca pe viitor să existe penalități mai drastice pentru firmele care nu duc la bun sfârșit contractele la care se angajează (cel puțin o interdicție de a mai aplica pe astfel de fonduri o perioadă determinată ar trebui să existe). Ar trebui creată o bază de date cu acest tip de solicitanți.

Operațiunea 1.1.3. Sprijin pentru accesul pe noi piețe și internaționalizare și consultanță

În cadrul acestei operațiuni au fost analizate două categorii de companii: cele care au aplicat pentru sprijin în vederea internaționalizării afacerilor (5 companii din care 3 au finalizat proiectul, o companie se află încă în fază de implementare și o companie a reziliat contractul de finanțare) și cele care au aplicat pentru servicii de consultanță (84 de companii dintre care 42 au finalizat cu succes proiectul și 42 au reziliat contractul de finanțare).

A. Proiecte finalizate (servicii de consultanță)

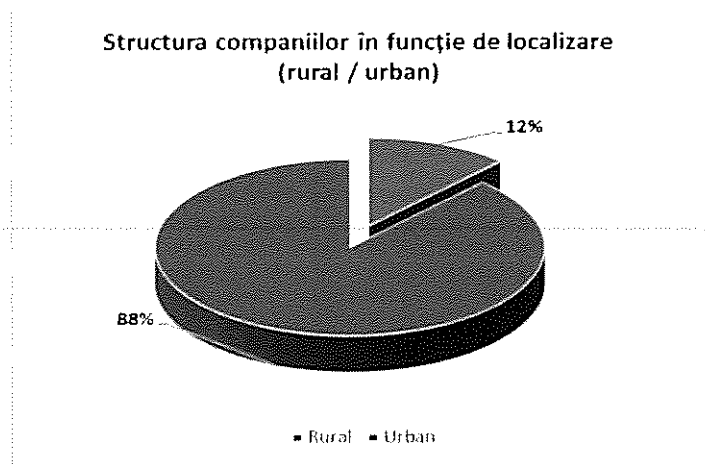
Analiza structurii companiilor care au aplicat pe Axa 1, Operațiunea 1.1.3. (servicii de consultanță) care au finalizat proiectul de investiții relevă următoarele aspecte:

- Cele mai multe companii care au aplicat pentru finanțare în cadrul acestei axe / operațiuni și care au finalizat cu succes implementarea proiectului provin din mediul urban (88% din companii);
- Cele mai multe companii sunt companii de dimensiuni medii cu o cifră de afaceri între 200.000 lei și 1.000.000 lei (peste 35%) și între 1.000.000 lei și 5.000.000 lei (peste 30% din companii);
- Cele mai multe companii care au aplicat pentru finanțare în cadrul acestei axe / operațiuni sunt companii de dimensiuni mici sub aspectul numărului de salariați existenți la momentul semnării contractului (sub 10 salariați, ponderea fiind de peste 47% din totalul companiilor);
- Cele mai multe companii provin din sectorul construcțiilor (27% din total) și din alte sectoare de activitate (Coduri CAEN 5-8, peste 71% din totalul companiilor).

Tabelul 7.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)

Localizarea companiei	Nr.	Pondere
Rural	5	12%
Urban	37	88%
Total companii	42	100%

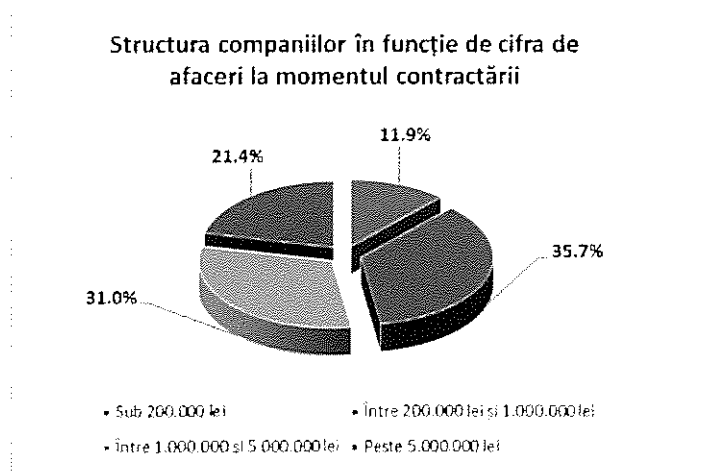
Figura 7.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)



Tabelul 7.2: Structura în funcție de cifra de afaceri la momentul semnării contractului de finanțare

Cifra de afaceri	Nr.	Pondere
Sub 200.000 lei	5	11.9%
Între 200.000 lei și 1.000.000 lei	15	35.7%
Între 1.000.000 și 5.000.000 lei	13	31.0%
Peste 5.000.000 lei	9	21.4%
Total companii	42	100%

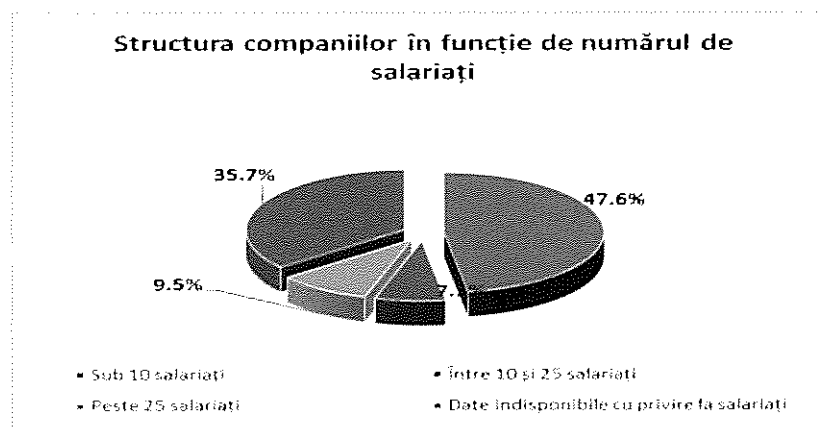
Figura 7.2: Structura în funcție de cifra de afaceri la momentul



Tabelul 7.3: Structura în funcție de numărul de salariați la momentul semnării contractului

Numar de salariați la momentul semnării contractului	Nr.	Pondere
Sub 10 salariați	20	47.6%
Între 10 și 25 salariați	3	7.1%
Peste 25 salariați	4	9.5%
Date indisponibile cu privire la salariați	15	35.7%
Total companii	42	100.0%

Figura 7.3: Structura în funcție de numărul de salariați la momentul semnării contractului

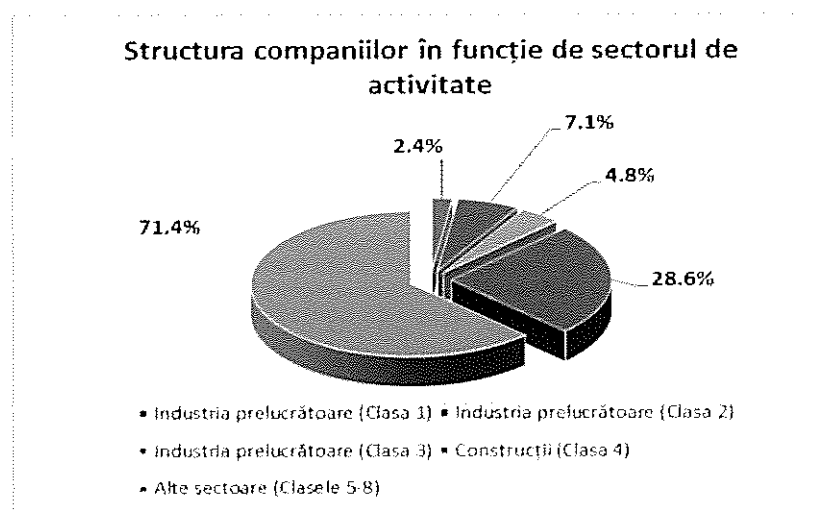


Tabelul 7.4: Structura în funcție de sectorul de activitate al companiilor beneficiare

Sectorul de activitate	Nr.	Pondere
Industria prelucrătoare (Clasa 1)	1	2.4%
Industria prelucrătoare (Clasa 2)	3	7.1%
Industria prelucrătoare (Clasa 3)	2	4.8%
Construcții (Clasa 4)	12	28.6%

Alte sectoare (Clasele 5-8)	30	71.4%
Total companii	42	100%

Figura 7.4: Structura în funcție de sectorul de activitate



Analiza profilului general al companiilor care au finalizat proiectele în cadrul acestei axe / operațiuni arată că vorbim de companii ce provin cu precădere din mediul urban, au dimensiuni medii (către redusă mai degrabă) atât sub aspectul cifrei de afaceri cât și sub aspectul numărului total de salariați și activează atât în domeniul construcțiilor cu precădere cât și în alte domenii de activitate arundate codurilor 5-8 din clasificarea CAEN.

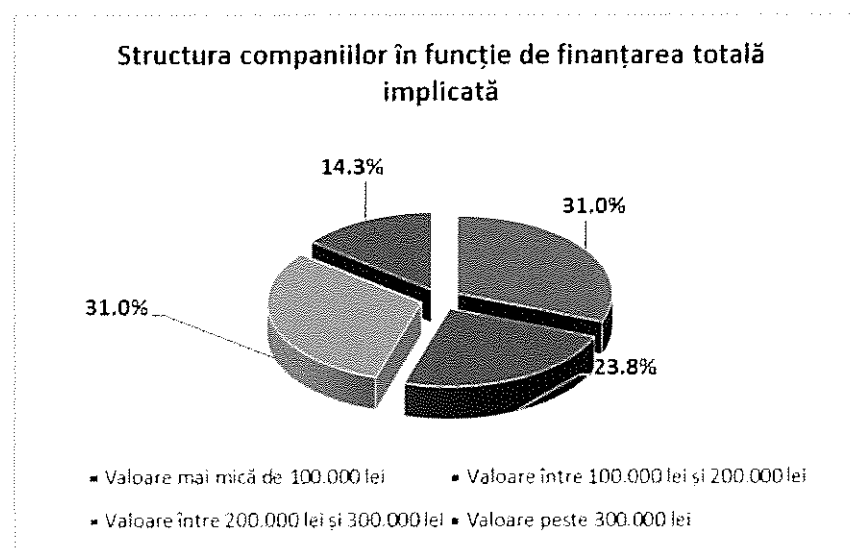
Analiza structurii companiilor în funcție de nivelul de finanțare (total și nerambursabil) solicitat pentru dezvoltarea proiectelor vizare relevă următoarele aspecte:

- Companiile care au finalizat proiectele în cadrul acestei axe / operațiuni sunt companii care au accesat o finanțare relativ redusă (despre o finanțare totală de sub 300.000 lei vorbim de peste 85% din totalul companiilor);
- Finanțarea nerambursabilă este și ea relativ redusă (peste 59% din companiile care au finalizat proiectele au accesat o finanțare nerambursabilă mai mică de 100.000 lei);
- Pentru cele mai multe dintre companii ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare s-a concentrat în intervalul 50% - 55% (vorbim de peste 81% din companii plasate în acest interval);
- Pentru cele mai multe companii finanțarea totală implicată în proiect are o pondere mică în cifra de afaceri totală la momentul semnării contractului de finanțare (pentru mai mult de 60% din companii ponderea finanțării totale în total cifră de afaceri este sub 25%);

Tabelul 7.5: Structura în funcție de finanțarea totală implicată

Finanțarea totală implicată	Nr.	Pondere
Valoare mai mică de 100.000 lei	13	31.0%
Valoare între 100.000 lei și 200.000 lei	10	23.8%
Valoare între 200.000 lei și 300.000 lei	13	31.0%
Valoare peste 300.000 lei	6	14.3%
Total companii	42	100.0%

Figura 7.5: Structura în funcție de finanțarea totală implicată

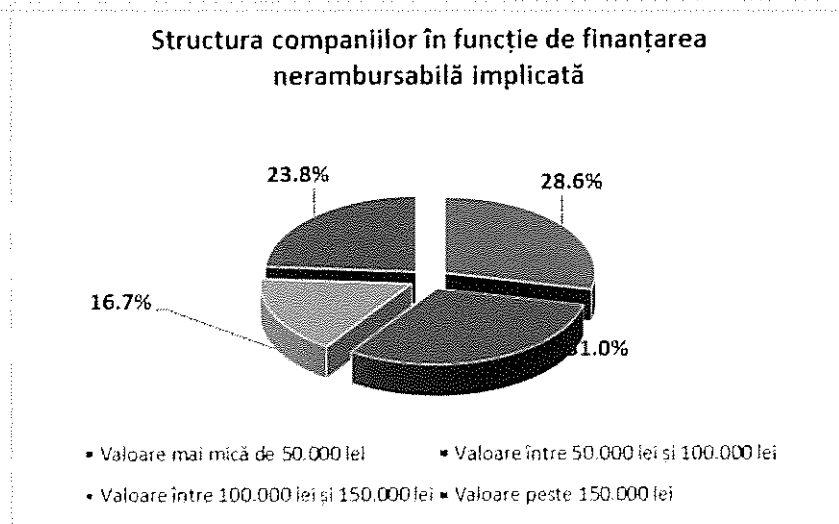


Tabelul 7.6: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată

Finanțarea nerambursabilă acordată	Nr.	Pondere
Valoare mai mică de 50.000 lei	12	28.6%
Valoare între 50.000 lei și 100.000 lei	13	31.0%
Valoare între 100.000 lei și 150.000 lei	7	16.7%

Valoare peste 150.000 lei	10	23.8%
Total companii	42	100.0%

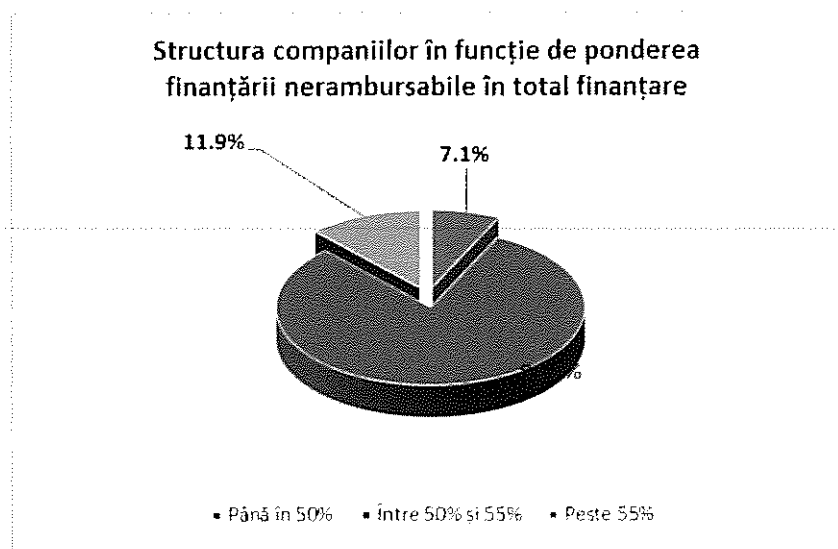
Figura 7.6: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată



Tabelul 7.7: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare

Finanțarea nerambursabilă / Total finanțare	Nr.	Pondere
Până în 50%	3	7.1%
Între 50% și 55%	34	81.0%
Peste 55%	5	11.9%
Total companii	42	100.0%

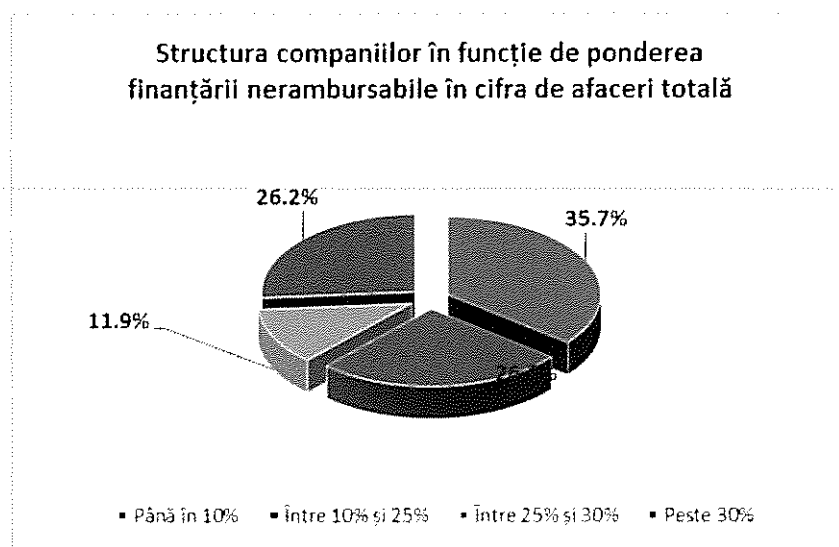
Figura 7.7: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare



Tabelul 7.8: 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 10%	15	35.7%
Între 10% și 25%	11	26.2%
Între 25% și 30%	5	11.9%
Peste 30%	11	26.2%
Total companii	42	100.0%

Figura 7.8: Structura în funcție de ponderea finanțării totale în cifra totală de afaceri la momentul semnării contractului



Profilul de finanțare asociat companiilor care au finalizat cu succes implementarea proiectului în cadrul acestei axe / operațiuni arată în felul următor: rezultatele indică de o finanțare modică atât la nivelul întregului proiect cât și privind prin prisma fondurilor nerambursabile solicitate, o contribuție nerambursabilă de valoare medie apreciată ca pondere în total finanțare și de o importanță medie către redusă a proiectului în cadrul companiei (dacă se privește prin prisma valorii finanțării totale în total cifră de afaceri).

B. Proiecte reziliate (servicii de consultanță)

În condițiile în care 42 de proiecte au fost finalizate și 39 de proiecte reziliate vorbim în cadrul acestei axe / operațiuni de un procent semnificativ de reziliere (în jur de 50% din proiecte).

Analiza proiectelor reziliate la nivelul Operațiunii 1.1.3. (servicii de consultanță) relevă următoarele aspecte:

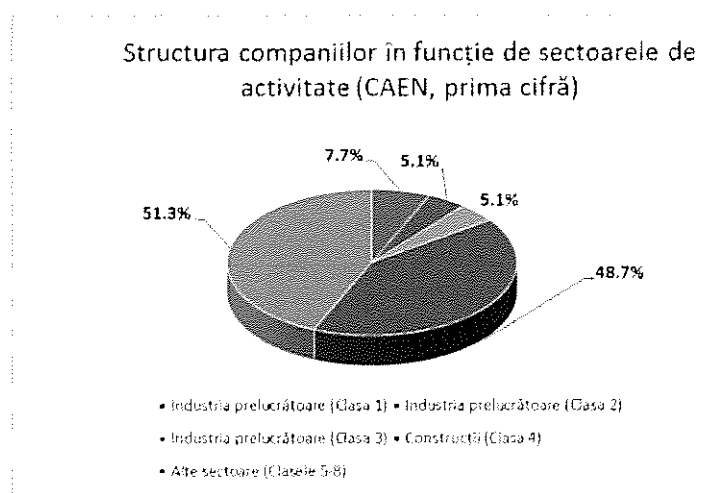
- Cele mai multe proiecte reziliate provin din sectorul construcțiilor (48.7% din totalul companiilor) și din alte sectoare de activitate (clasele 5-8 din clasificarea CAEN).

Tabelul 8.1: Structura în funcție de sectorul de activitate al companiilor beneficiare

Sectorul de activitate	Nr.	Pondere
Industria prelucrătoare (Clasa 1)	3	7.7%

Industria prelucrătoare (Clasa 2)	2	5.1%
Industria prelucrătoare (Clasa 3)	2	5.1%
Construcții (Clasa 4)	19	48.7%
Alte sectoare (Clasele 5-8)	20	51.3%
Total companii	39	100%

Figura 8.1: Structura în funcție de sectorul de activitate



Faptul că sectorul construcțiilor a solicitat cu precădere rezilierea contractelor de finanțare aferente acestei axe / operațiuni este explicabil prin problemele mari pe care acest sector le-a cunoscut ca urmare a crizei (prăbușirea vânzărilor, nefinalizarea unor proiecte imobiliare deja începute sau finalizarea lor cu greutate, intrarea în insolvență și chiar falimentul în final).

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

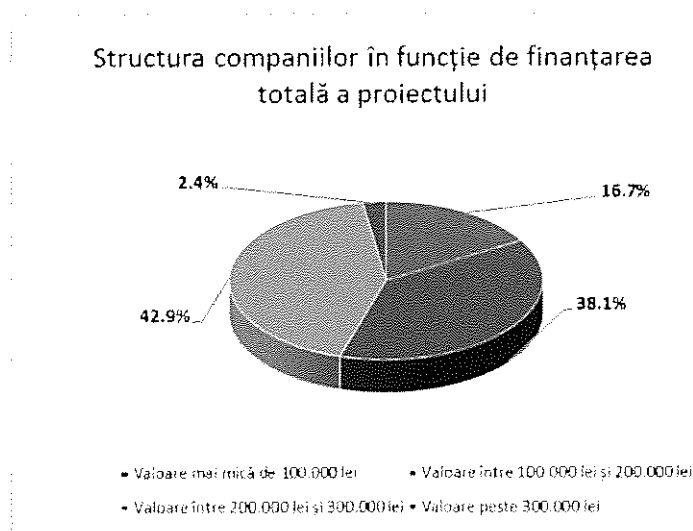
- Cele mai multe companii care au reziliat contractul de finanțare sunt companii cu o valoare totală a finanțării între 100.000 lei și 200.000 lei (peste 38% din companii) și între 200.000 lei și 300.000 lei (peste 42% din companii). Acest fapt se explică prin aceea că finanțările implicate inițial au provenit cu precădere tot din această zonă de valori (a se vedea situația în cazul contractelor finalizate). Valoarea finanțării totale indică proiect de valoare relativ redusă (prin comparație cu celelalte axe ale acestei operațiuni, mai ales Operațiunea 1.1.);
- Nu același lucru putem spune despre valoarea finanțării nerambursabile, analiza reflectă faptul că din toate categoriile valorice au existat rezilieri într-un procent semnificativ;

- În ceea ce privește ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare a proiectului se remarcă faptul că cele mai multe rezilieri s-au produs acolo unde ponderea finanțării nerambursabile a ocupat o pondere mai degrabă importantă (peste 90% din companiile care au reziliat contractul de finanțare au avut o pondere a finanțării nerambursabile în total finanțare ce a depășit 50%).

Tabelul 8.2: Structura în funcție de finanțarea totală implicată

Finanțarea totală implicată	Nr.	Pondere
Valoare mai mică de 100.000 lei	7	16.7%
Valoare între 100.000 lei și 200.000 lei	16	38.1%
Valoare între 200.000 lei și 300.000 lei	18	42.9%
Valoare peste 300.000 lei	1	2.4%
Total companii	42	100.0%

Figura 8.2: Structura în funcție de finanțarea totală implicată



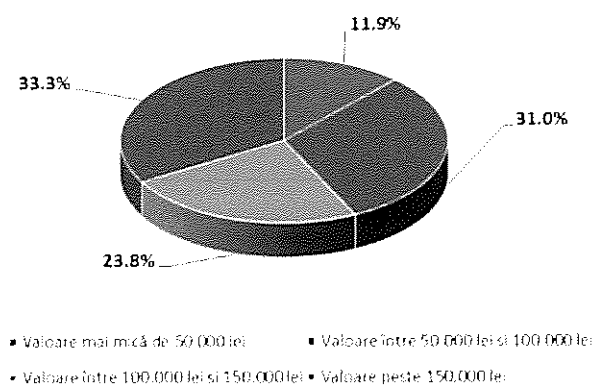
Tabelul 8.3: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată

Finanțarea nerambursabilă acordată	Nr.	Pondere
Valoare mai mică de 50.000 lei	5	11.9%

Valoare între 50.000 lei și 100.000 lei	13	31.0%
Valoare între 100.000 lei și 150.000 lei	10	23.8%
Valoare peste 150.000 lei	14	33.3%
Total companii	42	100.0%

Figura 8.3: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată

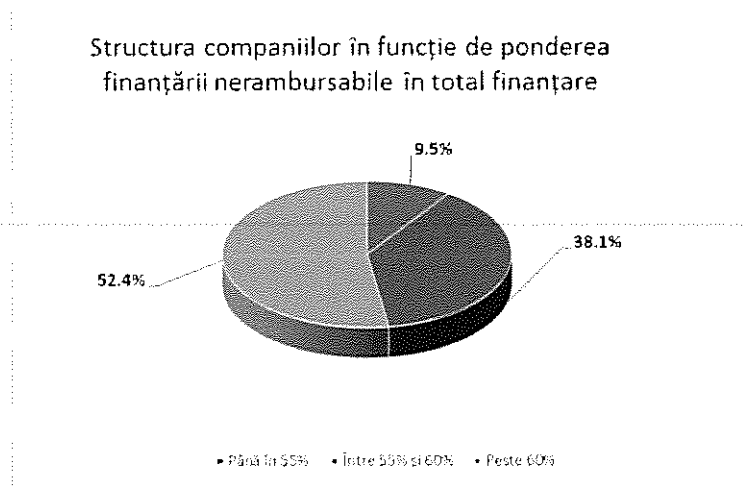
Structura companiilor în funcție de finanțarea nerambursabilă a proiectului



Tabelul 8.4: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare

Finanțarea nerambursabilă / Total finanțare	Nr.	Pondere
Până în 55%	4	9.5%
Între 55% și 60%	16	38.1%
Peste 60%	22	52.4%
Total companii	42	100.0%

Figura 8.4: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare



Analiza profilului companiilor care au eșuat în implementarea proiectelor din cadrul acestei operațiuni / axe arată că este vorba de companii implicate în proiecte de valoare relativ redusă, în care ponderea finanțării nerambursabile a jucat un rol semnificativ. Valoarea finanțării nerambursabile nu reflectă diferențe semnificative la nivelul companiilor care au eșuat în aceste proiecte.

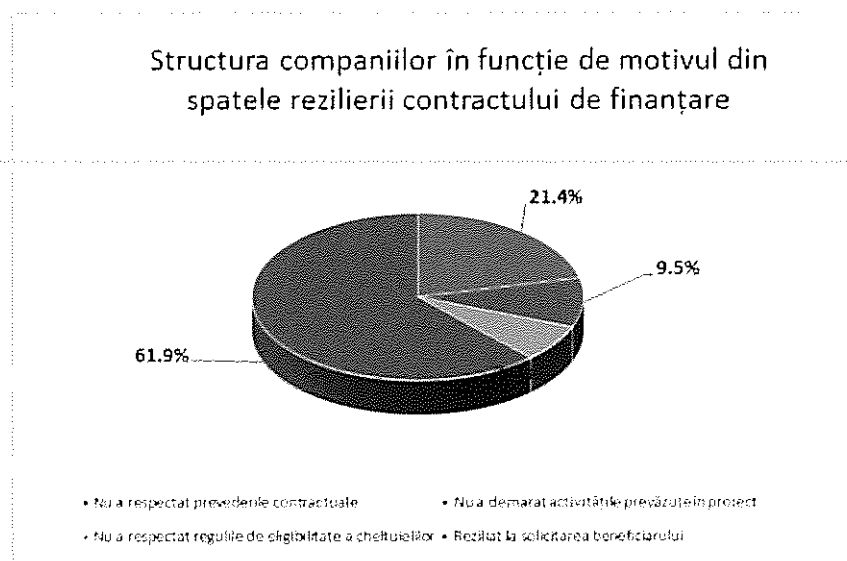
Analiza motivului care a condus la rezilierea contractului de finanțare în cazul companiilor din această categorie relevă următoarele aspecte:

- Cea mai mare parte a proiectelor au fost reziliate la solicitarea beneficiarului (peste 61% din contracte) și pentru că beneficiarul a încălcat prevederile contractului de finanțare (peste 21% din contractele de finanțare);
- Restul motivelor au o importanță marginală: beneficiarul nu a demarat activitățile prevăzute în proiect (9.5% din companii) și beneficiarul nu a respectat regulile de eligibilitate legate de cheltuielile din contract (7.1% din companii).

Tabelul 8.5: Motivul rezilierii contractului de finanțare

Motivul rezilierii contractului	Nr.	Pondere
Nu a respectat prevederile contractuale	9	21.4%
Nu a demarat activitățile prevăzute în proiect	4	9.5%
Nu a respectat regulile de eligibilitate a cheltuielilor	3	7.1%
Reziliat la solicitarea beneficiarului	26	61.9%
Total companii	42	100.0%

Figura 8.5: Motivul rezilierii contractului de finanțare



Având în vedere cele constatate, putem observa că rezilierea s-a produs mai degrabă la inițiativa beneficiarului și mai puțin pentru că vorbim de o problemă la nivelul autorităților contractante sau la nivelul specificului axei / operațiunii de finanțare.

Axa 3: TIC pentru sectoarele public și privat

Această axă de finanțare a oferit suport pentru creșterea competitivității economice și promovarea interacțiunii între sectorul public și întreprinderi/cetățeni prin valorificarea potențialului conferit de tehnologia informației și comunicațiilor (TIC). A avut un singur domeniu major de intervenție (DMI 1 "Susținerea utilizării tehnologiei informației și comunicațiilor") care la nivelul Regiunii Sud-Est a fost analizat prin prisma a 125 de companii dintre care 102 companii au finalizat proiectul de finanțare cu succes și 23 de companii au reziliat contractul de finanțare.

A. Proiecte finalizate

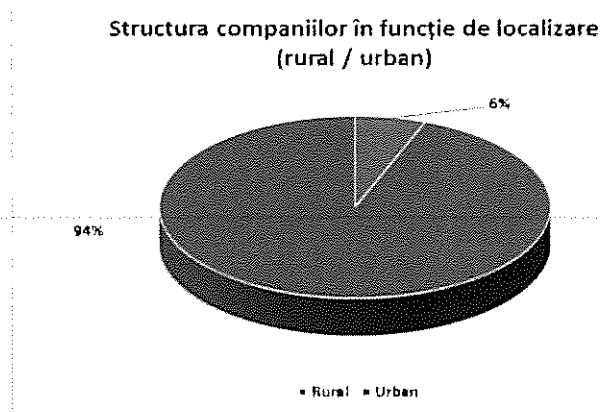
Analiza structurii companiilor care au aplicat pe Axa 3, care au finalizat proiectul de investiții (un număr de 102 companii) relevă următoarele aspecte:

- Cele mai multe companii provin din mediul urban (96 de companii față de doar 6 companii, corespunzând unui procent de 94% din totalul companiilor);
- Companiile dominante care au finalizat proiectul propus sunt din sectorul construcțiilor cu precădere (peste 41% din companii) sau din alte sectoare (clasele 5-6 cod CAEN). Celelalte sectoare au o pondere marginală în totalul companiilor de succes în cadrul acestei axe / operațiuni.

Tabelul 9.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)

Localizarea companiei	Nr.	Pondere
Rural	6	6%
Urban	96	94%
Total companii	102	100%

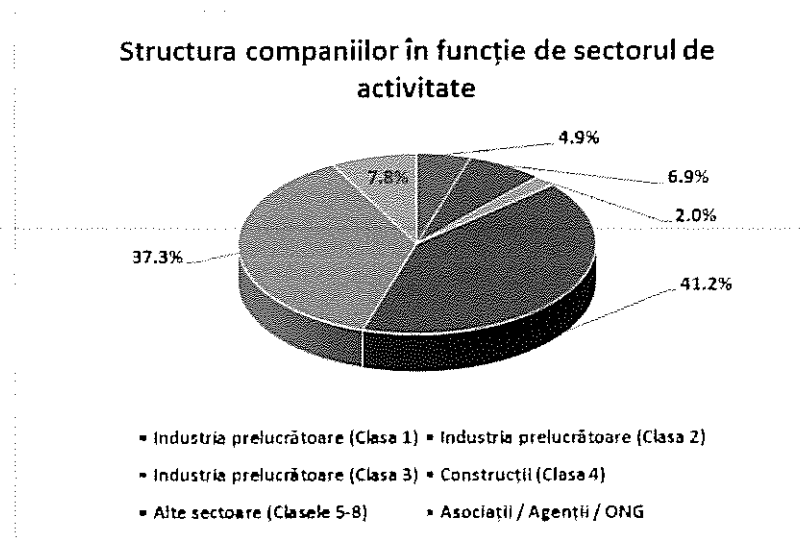
Figura 9.1: Structura în funcție de localizarea companiilor (rural / urban)



Tabelul 9.2: Structura în funcție de sectorul de activitate al companiilor beneficiare

Sectorul de activitate	Nr.	Pondere
Industria prelucrătoare (Clasa 1)	5	4.9%
Industria prelucrătoare (Clasa 2)	7	6.9%
Industria prelucrătoare (Clasa 3)	2	2.0%
Construcții (Clasa 4)	42	41.2%
Alte sectoare (Clasele 5-8)	38	37.3%
Asociații / Agenții / ONG	8	7.8%
Total companii	102	100%

Figura 9.2: Structura în funcție de sectorul de activitate



Analiza profilului general la nivelul companiilor care au finalizat proiectul în cadrul acestei axe relevă faptul că este vorba de companii cu precădere din câteva sectoare de activitate (construcții mai ales) și din mediul urban.

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

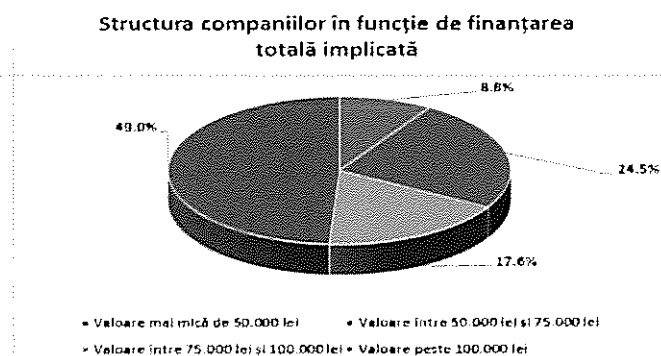
- Cele mai multe finanțări au o valoare sub 100.000 lei (circa 60% din companii), ceea ce înseamnă că în cadrul acestei axe este vorba de o finanțare totală de dimensiune relativ redusă;
- Cele mai multe finanțări nerambursabile sunt și ele de valori reduse (circa 65% din companii au solicitat o finanțare nerambursabilă între 30.000 lei și 75.000 lei, pentru circa 7% din companii finanțarea a fost chiar mai redusă de 30.000 lei);
- Ce putem remarca în cadrul acestei axe este valoarea însemnată a finanțării nerambursabile ca pondere în total finanțare (pentru mai mult de 52% din companii finanțarea din fonduri nerambursabile a depășit o pondere de 70%).

Tabelul 9.3: Structura în funcție de finanțarea totală implicată

Finanțarea totală implicată	Nr.	Pondere
Valoare mai mică de 50.000 lei	9	8.8%
Valoare între 50.000 lei și 75.000 lei	25	24.5%
Valoare între 75.000 lei și 100.000 lei	18	17.6%
Valoare peste 100.000 lei	50	49.0%

Total companii	102	100.0%
-----------------------	------------	---------------

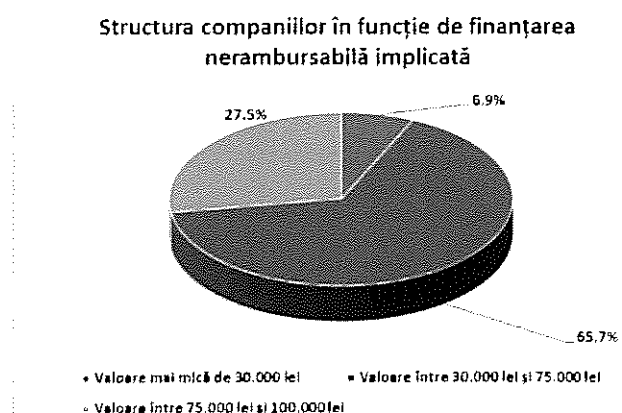
Figura 9.3: Structura în funcție de finanțarea totală implicată



Tabelul 9.4: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată

Finanțarea nerambursabilă acordată	Nr.	Pondere
Valoare mai mică de 30.000 lei	7	6.9%
Valoare între 30.000 lei și 75.000 lei	67	65.7%
Valoare între 75.000 lei și 100.000 lei	28	27.5%
Total companii	102	100.0%

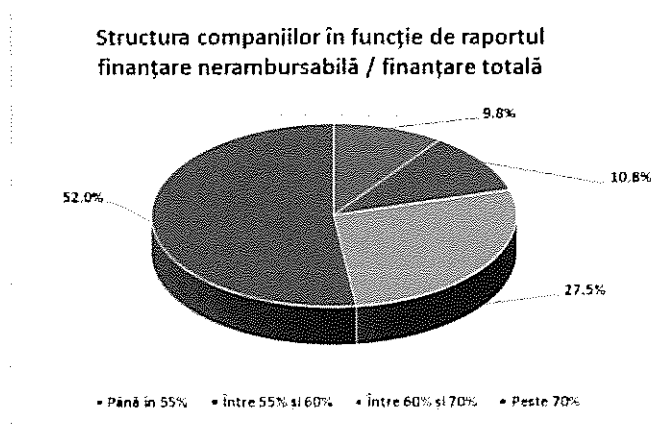
Figura 9.4: Structura în funcție de finanțarea nerambursabilă implicată



Tabelul 9.4: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare

Finanțarea nerambursabilă / Total finanțare	Nr.	Pondere
Până în 55%	10	9.8%
Între 55% și 60%	11	10.8%
Între 60% și 70%	28	27.5%
Peste 70%	53	52.0%
Total companii	102	100.0%

Figura 9.4: Structura în funcție de ponderea finanțării nerambursabile în total finanțare



În concluzie, profilul de finanțare al companiilor care au aplicat și au finalizat cu succes proiectele aferente acestei axe / operațiuni relevă faptul că finanțarea nerambursabilă joacă un rol fundamental (cofinanțarea este mult mai mică decât în cazul Axei 1). Valoarea proiectelor și valoarea finanțării nerambursabile pe proiect sunt reduse, chiar dacă ar exista un puternic hazard moral/risc ca urmare a faptului că beneficiarul participă limitat cu fonduri proprii la cofinanțarea proiectului acesta e diminuat de valoarea redusă a finanțării implicate. În plus, valoarea redusă a finanțării (prin comparație cu cifra de afaceri sau cu valoarea activelor totale) face ca, în caz de eșec, problemele pentru beneficiar să nu fie semnificative. Mai mult, eșecul sau succesul generat de proiecte de valoare / dimensiune redusă este dificil de apreciat la nivelul întregii afaceri (indicatorii de performanță sunt mai puțin relevanți în acest caz).

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

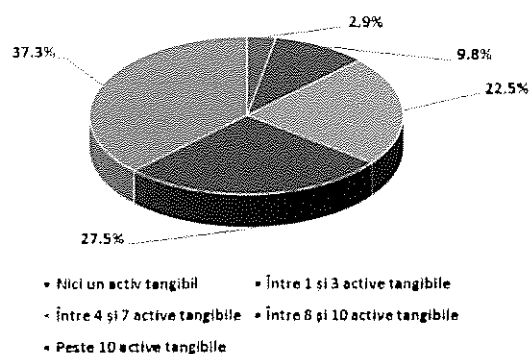
- Cele mai multe companii au achiziționat un număr considerabil de active tangibile (asociate echipamentelor din domeniu)(peste 37% din companii au achiziționat mai mult de 10 active tangibile, peste 27% au achiziționat între 8 și 10 active tangibile);
- Un număr consistent de companii au achiziționat un număr important de active intangibile (peste 46% din companii au declarat că au achiziționat prin proiect mai mult de 25 de active intangibile).
- Pentru 40% din companii valoarea fondurilor consumate / activ tangibil s-a situat între 5.000 și 10.000 lei. Analiza relevă faptul că, în genere, vorbim de active tangibile de valoare medie ce au fost achiziționate cu succes în cadrul acestei axe / operațiuni;
- Valoarea medie a activelor intangibile s-a situat cu precădere între 3.000 lei și 5.000 lei (pentru peste 23% din companii) și între 5.000 lei și 10.000 lei (pentru peste 40% din companii).

Tabelul 9.5: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Numărul de active tangibile

Numărul de active tangibile achiziționate prin proiect	Nr.	Pondere
Nici un activ tangibil	3	2.9%
Între 1 și 3 active tangibile	10	9.8%
Între 4 și 7 active tangibile	23	22.5%
Între 8 și 10 active tangibile	28	27.5%
Peste 10 active tangibile	38	37.3%
Total companii	102	100.0%

Figura 9.5: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Numărul de active tangibile

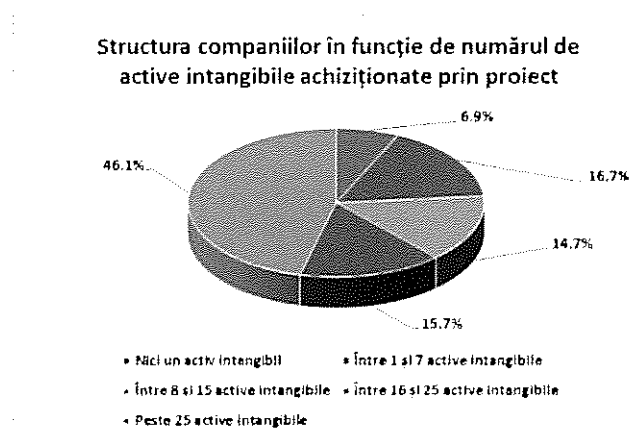
Structura companiilor în funcție de numărul de active tangibile achiziționate prin proiect



Tabelul 9.6: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Numărul de active intangibile

Numărul de active intangibile achiziționate prin proiect	Nr.	Pondere
Nici un activ intangibil	7	6.9%
Între 1 și 7 active intangibile	17	16.7%
Între 8 și 15 active intangibile	15	14.7%
Între 16 și 25 active intangibile	16	15.7%
Peste 25 active intangibile	47	46.1%
Total companii	102	100.0%

Figura 9.6: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Numărul de active intangibile

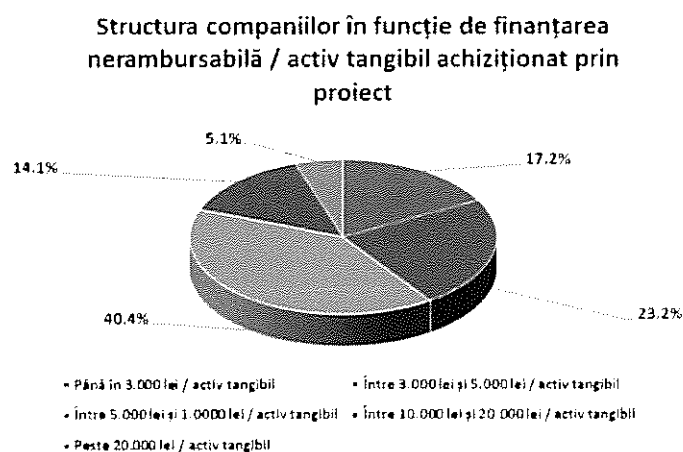


Tabelul 9.7: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Valoare finanțare nerambursabilă / activ tangibil

Finanțarea nerambursabilă / Active tangibile	Nr.	Pondere
Până în 3.000 lei / activ tangibil	17	17.2%
Între 3.000 lei și 5.000 lei / activ tangibil	23	23.2%
Între 5.000 lei și 10.000 lei / activ tangibil	40	40.4%
Între 10.000 lei și 20.000 lei / activ tangibil	14	14.1%

Peste 20.000 lei / activ tangibil	5	5.1%
Total companii	99	100.0%

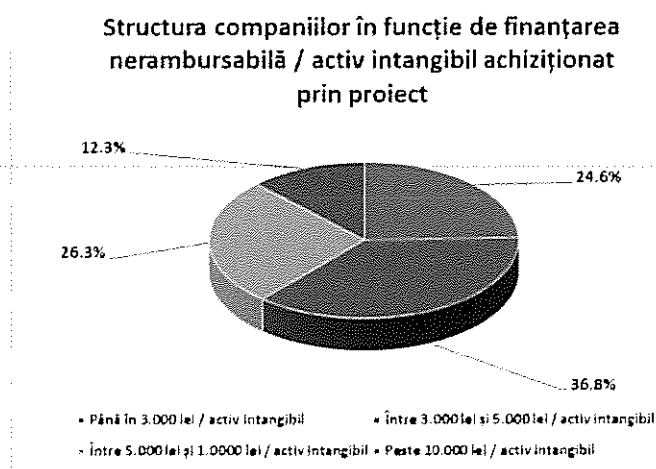
Figura 9.7: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Valoare finanțare nerambursabilă / activ tangibil



Tabelul 9.8: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Valoare finanțare nerambursabilă / activ intangibil

Finanțarea nerambursabilă / Active intangibile	Nr.	Pondere
Până în 3.000 lei / activ intangibil	14	24.6%
Între 3.000 lei și 5.000 lei / activ intangibil	21	36.8%
Între 5.000 lei și 1.0000 lei / activ intangibil	15	26.3%
Peste 10.000 lei / activ intangibil	7	12.3%
Total companii	57	100.0%

Figura 9.8: Gradul de realizare al indicatorului de rezultat – Valoare finanțare nerambursabilă / activ intangibil



Concluzia analizei indicatorilor de rezultat aferenți acestei axe relevă faptul că cea mai mare parte a companiilor au tratat foarte serios implementarea proiectelor aferente acestei axe / operațiuni. A fost achiziționat un număr important de active tangibile / proiect (peste 8 active tangibile în majoritatea cazurilor și peste 25 active intangibile). În ciuda bugetului redus și a cofinanțării reduse atingerea indicatorilor de rezultat a fost importantă.

B. Proiecte reziliate

Având în vedere faptul că din totalul companiilor 102 companii au reușit implementarea cu succes a proiectelor finanțate în cadrul acestei axe / operațiuni și doar 23 de companii au eșuat să facă acest lucru, reziliind contractul de finanțare, vorbim de o rată de succes puțin mai mare decât în cazul Axei 1.

Analiza structurii companiilor care au aplicat pe Axa 3, la nivelul companiilor care au reziliat contractul de finanțare, relevă următoarele aspecte:

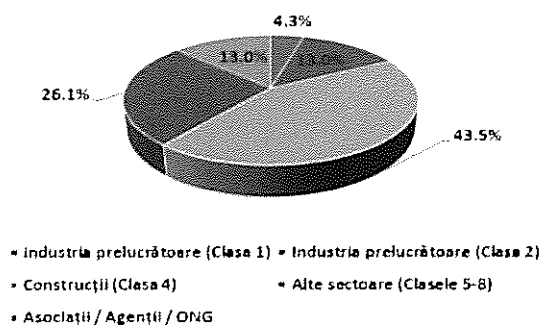
- Cele mai multe companii care au reziliat contractul de finanțare provin din sectorul construcțiilor (peste 43% din totalul companiilor);
- Și companiile din alte sectoare (cod CAEN 5-8) dețin o pondere importantă. Celelalte sectoare din care provin companiile care au eșuat în implementarea proiectelor din cadrul acestei axe sunt marginale;

Tabelul 10.1: Structura în funcție de sectorul de activitate al companiilor beneficiare

Sectorul de activitate	Nr.	Pondere
Industria prelucrătoare (Clasa 1)	1	4.3%
Industria prelucrătoare (Clasa 2)	3	13.0%
Construcții (Clasa 4)	10	43.5%
Alte sectoare (Clasele 5-8)	6	26.1%
Asociații / Agenții / ONG	3	13.0%
Total companii	23	100%

Figura 10.1: Structura în funcție de sectorul de activitate

Structura companiilor după sectorul de activitate
(Cod CAEN prima cifră)



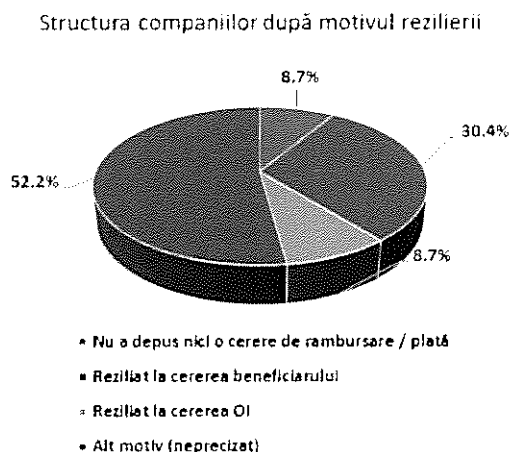
Analiza motivului care a stat la baza rezilierii contractului de finanțare la nivelul companiilor din această categorie relevă următoarele aspecte:

- Remarcăm faptul că și în acest caz cele mai multe rezilieri s-au produs la cererea beneficiarului (30% din companii).
- În egală măsură contează apoi ca motiv și nedepunerea de cerere de rambursare / plată către autoritățile contractante (8.7%) și la cererea OI (8.7%);
- Pentru cele mai multe rezilieri totuși nu a existat un motiv clar precizat la acest moment (peste 52% din companii).

Tabelul 10.2: Motivul rezilierii contractului de finanțare

Motivul rezilierii contractului de finanțare	Nr.	Pondere
Nu a depus nici o cerere de rambursare / plată	2	8.7%
Reziliat la cererea beneficiarului	7	30.4%
Reziliat la cererea OI	2	8.7%
Alt motiv (neprecizat)	12	52.2%
Total companii	23	100%

Figura 10.2: Motivul rezilierii contractului de finanțare



Concluzia analizei grupului de companii care au reziliat contractele de finanțare aferente Axei 3 este următoarea: este vorba de companii cu precădere din sectoare afectate de criza financiară (sectorul construcțiilor este cel mai clar exemplu în acest sens) și de beneficiari care au decis ei cu precădere să renunțe la implementarea acestor proiecte. Spre deosebire de operațiunile din cadrul celeilalte axe, aici

se constată și un număr important de companii pentru care autoritatea contractantă a decis rezilierea contractului.

Concluzii

Concluziile principale care se desprind de pe urma analizei sunt următoarele:

- **C1:** Cele mai multe companii care au aplicat pentru obținerea de finanțare în cadrul acestor axe provin din mediul urban (procentele sunt semnificative în acest caz depășind 80-85% din numărul companiilor beneficiare;
- **C2:** În cadrul tuturor axelor vorbim de companii de dimensiuni mici, mai puțin companii de dimensiuni medii prin referire atât la volumul cifrei de afaceri totale la momentul semnării contractului cât și prin prisma volumului activelor totale. Foarte puține companii mari sau medii au aplicat în cadrul acestor axe pentru a iniția proiecte și a obține finanțare nerambursabilă;
- **C3:** Cele mai multe companii sunt companii mai degrabă mici sub aspectul numărului de locuri de muncă existent la momentul semnării contractului. Există foarte puține companii de dimensiuni medii / mari care să aibă mai mult de 100 de angajați la momentul semnării contractului de finanțare.
- **C4:** Privind prin prisma finanțării totale vorbim de proiecte de valoare medie (în cazul Axei 1 / Operațiunea 1.1.1.) și de proiecte de dimensiune redusă (celelalte operațiuni / axe), fapt explicabil prin obiectivele asociate acestor programe de finanțare;
- **C5:** În foarte puține cazuri finanțarea nerambursabilă depășește 60-65% din valoarea totală a finanțării, ceea ce înseamnă că vorbim de o cofinanțare din fonduri proprii beneficiarului relativ consistentă care are rolul de a responsabiliza semnificativ beneficiarul în implementarea acestor proiecte;
- **C6:** În majoritatea cazurilor vorbim de o pondere redusă a finanțării totale (valoarea proiectului) în total active sau total cifră de afaceri la momentul semnării contractului, ceea ce înseamnă că aceste proiecte au avut o poziție marginală în portofoliul de proiecte al companiilor beneficiare. Poziția marginală implică un risc relativ scăzut asociat implementării acestor proiecte pentru companiile beneficiare. Pe de altă parte, poziția marginală face relativ dificilă analiza indicatorilor de impact (dinamica cifrei de afaceri sau dinamica locurilor de muncă create / menținute prin contract), diluând semnificativ rolul proiectului în evoluția acestora.
- **C7:** Privind prin prisma indicatorilor de rezultat (dinamica cifrei de afaceri / numărul de locuri de muncă create sau menținute prin contract) observăm faptul că, la majoritatea companiilor asistate în cadrul acestor axe / operațiuni, performanța este mai degrabă atinsă / depășită în ceea ce privește numărul locurilor de muncă și mai puțin în cazul dinamicii cifrei de afaceri;
- **C8:** Analizând strict cazul companiilor aflate ieșite din ex-post (aflate la finalul perioadei de durabilitate) din cadrul Axei 1 / Operațiunea 1.1.1. observăm faptul că performanța legată de dinamica cifrei de afaceri nu diferă semnificativ dacă vorbim de companii mari sau companii mici

(indiferent de criteriul utilizat pentru clasificare), de companii provenind din diferite sectoare de activitate sau de companii care au inițiat proiecte de dimensiuni mai mari sau mai mici care au beneficiat de finanțare nerambursabilă mai mare sau mai redusă. În cazul dinamicii locurilor de muncă create / menținute prin contract singurele diferențe între diferitele categorii se constată doar la clasificarea bazată pe volumul cifrei de afaceri totale.

- **C9:** Printre factorii care au avut impact asupra indicatorilor de rezultat observăm că dimensiunea cifrei de afaceri a influențat semnificativ statistic atât dinamica cifrei de afaceri cât și dinamica numărului de salariați, faptul că dimensiunea proiectului și volumul finanțării nerambursabile influențează semnificativ statistic doar dinamica cifrei de afaceri și nu și numărul de locuri de muncă.
- **C10:** Finanțarea totală are un impact relevant atât în ceea ce privește marja de profit net (impact pozitiv), productivității muncii apreciată atât prin prisma profitului net / salariat cât și prin prisma cifrei de afaceri / salariat. Finanțarea nerambursabilă are și ea impact asupra celor 3 indicatori economico-financiar (un impact pozitiv în cazul tuturor celor 3 indicatori).

C11: Există o dominație a unor sectoare de activitate (sectorul construcții mai ales) și a industriei prelucrătoare (Cod CAEN 1 și cod CAEN 2). Acest lucru arată o dependență ridicată a celor două axe de aceste sectoare și o expunere potențială a succesului proiectelor asistate în cadrul lor la probleme care pot apărea la nivelul sectoarelor de activitate (ceea ce s-a și întâmplat). Rata de succes înregistrată în cadrul ambelor axe la nivelul regiunii analizate a fost influențată semnificativ de această dependență de un număr limitat de sectoare de activitate.

- **C12:** Eșecul este puternic legat de criza economico-financiară care a influențat negativ volumul vânzărilor (cifra de afaceri), a impus reduceri semnificative de costuri (ceea ce a pus sub semnul întrebării capacitatea beneficiarilor de a asigura cofinanțarea acestor proiecte), a impus ajustarea activității economice sau chiar o completă reorientare a unor companii către alte domenii de activitate (ceea ce anula practic intenția demarării unor investiții inițiale). În plus, multe companii au intrat în probleme evidente de lichiditate care, pe fondul unei aversiuni la risc crescute din partea sistemului financiar-bancar, au găsit tot mai greu finanțarea necesară susținerii cofinanțării în implementarea acestor proiecte;
- **C13:** Rezilierea contractelor s-a făcut mai degrabă la cererea beneficiarului, pentru că nu au fost demarate activitățile aferente proiectului sau pentru că nu s-au respectat criteriile de eligibilitate legate de cheltuielile angajate prin proiect. În foarte puține cazuri vorbim de acționarea în instanță a autorității contractante sau de reziliere la solicitarea autorității contractante. În majoritatea cazurilor vorbim de o inițiativă de renunțare inițiată de către companiile care au beneficiat de finanțare în cadrul acestor axe / operațiuni;
- **C14:** Există puține diferențe între operațiunile / axele analizate în ceea ce privește motivația din spatele rezilierii contractelor de finanțare sau în privința profilului companiilor care au solicitat aceste lucruri. Totuși putem să remarcăm faptul că în cazul Axei 3 vorbim de mai multe situații în care autoritatea contractantă a cerut rezilierea contractelor de finanțare decât în cazul Axei 1. În plus, dacă privim la numărul de companii care au finalizat proiectul comparativ cu numărul de

companii care au eșuat, vedem că în interiorul Axei 1 vorbim de o rată de eșec mai mare decât în cazul Axei 3 (de exemplu, la Operațiunea 1.1.3. vorbim de 42 de companii care au finalizat proiectele referitoare la activități de consultanță și 42 de companii care au reziliat contractul de finanțare; la Operațiunea 1.1.2. vorbim de 19 companii care au finalizat proiectul și de 16 companii care au reziliat contractul de finanțare; la Operațiunea 1.1.1. vorbim de 228 companii care au finalizat proiectul și de 78 de companii care au reziliat contractul de finanțare față de doar 23 de companii care au reziliat contractul de finanțare în cadrul Axei 3 în condițiile în care finalizarea proiectului a fost făcută de 102 companii). Mai rămâne totuși de discutat și cât de mult au performat și cât de bine au atins indicatorii de rezultat companiile care au reușit să finalizeze aceste proiecte, analiză care deocamdată nu se poate face până la finalul perioadei de durabilitate.

Trebuie să remarcăm faptul că rezultatele și concluziile cu privire la impactul socio-economic al fondurilor nerambursabile alocate prin Axa 1 și Axa 3 la nivelul regiunii analizate prezentate în cadrul acestui studiu rămân puternic influențate de numărul mic de companii care deocamdată se află în fază ex-post și pentru care putem vorbi de atingerea / depășirea sau atingerea parțială a indicatorilor de rezultat. Rezultatele studiului se pot schimba radical ulterior pe măsură ce tot mai multe companii aflate deocamdată în diferite stadii de implementare vor ajunge în faza ex-post.

Propuneri și recomandări analiza impact

Pornind de la concluziile desprinse din analiza efectuată la nivelul Axei 1 (Operațiunea 1.1.1., Operațiunea 1.1.2. și Operațiunea 1.1.3.) și la nivelul Axei 3 din cadrul POS-CCE pentru Regiunea Sud – Est se pot recomanda următoarele:

- **R1:** Introducerea unor **mecanisme mai clare de sancționare** a companiilor care au eșuat în implementarea proiectelor cu finanțare nerambursabilă. Aceste penalități să fie aplicate și pentru companiile care au realizat doar parțial indicatorii asumați prin proiect. Mecanismul de sancționare nu trebuie să vizeze doar returnarea fondurilor ci și interdicția de a mai aplica ulterior pe o perioadă determinată pentru obținerea de finanțări nerambursabile de orice tip (un fel de cazier la nivel regional);
- **R2:** Elaborarea unui **ghid de bune practici / colecție de studii de caz** din cadrul acestor proiecte care să sistematizeze experiența acumulată în cadrul perioadei de contractare 2007-2013. Acest ghid de bune practici / studii de caz de succes are utilitate directă mai ales pentru a corecta percepția cu privire la utilitatea socio-economică a acestor proiecte, la impactul la nivel regional privind dezvoltarea economică, la potențialul pe care îl reprezintă aceste finanțări, la oportunitățile reale pe care genul acesta de proiecte îl oferă mediului de afaceri etc.
- **R3:** Orice afacere depinde de capacitatea antreprenorilor de a iniția și implementa cu succes proiecte de investiții. Aceste proiecte creează valoare într-un mod diferit în funcție de profilul economic și performanța companiilor care demarează astfel de proiecte. Pentru companiile foarte rentabile (unde rentabilitatea capitalului este mare) proiectele care vizează creșterea cifrei de afaceri sau a numărului de salariați (și nu îmbunătățirea și mai mult a rentabilității) generează creștere de valoare. Pentru proiectele care au o rentabilitate a capitalului investit scăzută, proiecte care își propun ca obiective de rezultat creșterea cifrei de afaceri sau a numărului de salariați înaintea îmbunătățirii rentabilității generează o distrugere de valoare (conform literaturii economice relevante pe marginea acestui subiect). În consecință, propunem ca **criteriile de selecție să analizeze mai în profunzime profilul fiecărui aplicant în ceea ce privește rentabilitate a capitalului investit** și să separe de la bun început grupul țintă de companii în funcție de nivelul acesteia.
- **R4:** Revizuirea **sistemului de indicatori** prin includerea unor indicatori care să capteze aspecte legate de productivitatea, rentabilitatea, eficiența sau chiar competitivitatea pe piață a companiilor. Dinamica cifrei de afaceri sau numărul locurilor de muncă nou create / menținute sunt indicatori utili dar insuficienți pentru a putea aprecia succesul sau eșecul acestor proiecte.
- **R5:** Detalierea mai în profunzime a **unor indicatori de rezultat** pentru a surprinde mai bine calitatea activităților demarate prin proiect: de exemplu, în cazul activelor tangibile este important de știut ce tipuri de active tangibile au fost achiziționate; la fel în cazul activelor intangibile; la fel în cazul locurilor de muncă create / menținute prin contract (se poate face de exemplu diferența între un loc de muncă direct productiv și un loc de muncă indirect productiv).