

Anexa 2: Lista Persoanelor Interviewate

Instituția	Persoana	Data
AM POR		
Biroul Evaluare Program	Pompilia Idu, Sef Serviciu Carmen Cruceru, Consilier Cristina Chiriacescu, Consilier Responsabil SMIS	28.09.2010 27.10.2010
Direcția Strategie și Monitorizare Program	Adina Florea, Director Costel Jitaru, Responsabil Axa 4 Trincă Ionuț, Responsabil Axa 1 Ionuț Sandu, Responsabil Axa 5	15.10.2010
Direcția Gestionare Program	Adina Ștefănescu, Director Nicoleta Năstae, Responsabil Axa Florina Munteanu, Responsabil Axa Marius Voicu, Responsabil Axa Alina Bouroșu, Responsabil Axa Augustin Costache, Responsabil Axa	15.10.2010
Biroul de Asistență Tehnică	Alina Drăgșan, Manager Proiect asistență tehnică furnizare evaluatori independenți	20.01.2011
AM POR	Gabriel Friptu, Director General	24.01.2011
OI POR		
OI Sud Est Brăila	Jenica Crăciun, Director OI Luminița Mihailov, Director General ADRSE Jeni Crăciun, Director OI Daniel Dumitrescu, Expert birou Monitorizare Gabriela Popescu, Șef compartiment evaluare, selecție și contractare	21.10.2010 15.11.2010 16.11.2010
OI Sud Muntenia Călărași	Mariana Vișan, Director OI	27.10.2010 06.12.2010
OI București Ilfov, București	Dan Nicula, Director Agenția de Dezvoltare Regională București Ilfov Gina Păun, Șef Birou Programare Mihaela Ghindar, Șef Birou Evaluare, selecție și contractare Simona Bănar, Șef Departament Monitorizare Proiecte	28.10.2010 29.10.2010 12.11.2010
OI Nord Est Piatra Neamț	Gheorghe Harja, Director OI Ionel Popa, Șef Serviciu evaluare selecție și contractare Monica Zlăvog, Șef Serviciu Verificare Proiecte Sorin George Grigorescu, Șef Birou Planificare, Programare și Monitorizare Izabela Gradinescu, Expert Birou Planificare, Programare și Monitorizare Elena Baicu, Expert Birou Regional de Informare	17.11.2010 18.11.2010 14.12.2010
OI Sud Vest Craiova	Dorian Delureanu, Director Departament Implementare POR Cătălin Catană, Șef Serviciu Evaluare, Selecție, Contractare Marilena Alecu, Director Departament Programare Comunicare	23.11.2010
OI Vest Timișoara	Dan Ștefănescu, Director Departament Implementare POR Nicolae Munteanu, Director Departament Suport Implementare	24.11.2010
OI Centru Alba Iulia	Maria Ivan, Director OI Centru Adriana Mureșan, Director Departament Programare Relații Publice	25.11.2010
OI Nord Vest Cluj Napoca	Sanda Catană, Director OI Călin Măgurean, Director Evaluare, Selecție, Contractare Ioana Arhip, Director Implementare	03.12.2010
Evaluatori independenți		
OI București Ilfov, București	Irina Olteanu, evaluator Independent	

Instituția	Persoana	Data
	Marius Solomon, evaluator Independent	
OI Sud Est Brăila	Mariana Buzoianu, evaluator Independent Vasile Buzoianu, evaluator Independent	16.11.2010
OI Sud Vest Craiova	Constantin Turturescu, evaluator Independent Oana Gherghinescu, evaluator Independent	23.11.2010
OI Centru Alba Iulia	Ionela Todor, evaluator independent	25.11.2010
OI Nord Vest Cluj Napoca	Marius Vereș, evaluator independent Viorel Caba, evaluator independent	03.12.2010
Ernst & Young România SRL	Sofia Ionescu, Manager Proiect Vic Goldenberg, evaluator independent Sabin Rotaru, evaluator independent Lucian Ionescu, evaluator independent	03.12.2010
Consultanți		
PD Consultants SRL, București	Sabin Rotaru, Director	12.11.2010
RAFF Consult SRL Craiova	Cristian Fotache, Director	14.12.2010
L&G Business Services SRL Deva	Liliana Lucaciu, Director	16.12.2010
Business Foundation SRL Târgu Mureș	Cristian Tălmăcean, Director General	21.12.2010
Asociația Consultanților din România pentru Accesarea Fondurilor Europene ACRAFE	Marian Dobriță, Director Executiv	11.01.2011
Larive România IBD SRL	Lelia Lascu, Director	21.01.2011
Coordonatori Poli de Creștere		
Timișoara	Adrian Mariciuc, Coordonator Birou Pol de Creștere Timișoara	24.11.2010
Brașov	Mihai Veșteea, Coordonator Birou Pol Creștere Brașov	26.11.2010
Cluj Napoca	Ana Maria Gorog, Coordonator Birou Pol Creștere Cluj Napoca	03.12.2010
Iași	Georgeta Smădu, Coordonator Pol de Creștere Iași	13.12.2010
Craiova	Carmen Vișan, Coordonator Birou Pol Creștere Craiova	14.12.2010
Constanța	Adrian Crăciun, Coordonator Strategii și Programe	15.12.2010
Ploiești	Cozia-Roxana Georgescu, Coordonator Birou Pol Creștere Ploiești	07.01.2011
Alte instituții		
Comisia Europeană - DG Regio	Aura Răducu, Task Manager	10.11.2010
ACIS - Unitatea Centrală de Evaluare	Angelica Vlădescu, Expert	19.01.2010
BCR Sucursala Sector 5, București	Corina Beatrice Toma, Director	19.01.2010
Unicredit Țiriac Bank	Marius Radu, Director Departament Fonduri Europene	20.01.2011
Beneficiari		
DMI 4.1		
Transcar SRL Sibiu „Centru de Afaceri”	Lenuța Munteanu, Manager de proiect	25.11.2010
SC Activ Expert Consult SRL Buzău		29.11.2010
SC RPF Development SRL București	Ursei Marius Eduard, director	02.12.2010
Consiliul Județean Dâmbovița, Parc industrial Moreni	Roxana Tănăsescu, Consilier Direcția Investiții și Dezvoltare Regională Mihai Petrescu, Director parc industrial	08.12.2010
Primăria Craiova, „Centru Afaceri Multifuncțional”	Dorina Preduș, Șef Birou Programe	14.12.2010
Consiliul Județean Olt „Bursa de cereale Corabia”	Daniela Lungu, Șef Serviciu Programe	15.12.2010

Instituția	Persoana	Data
Primăria Simeria, Centru de Afaceri Simeria	Iulius Bedea, Șef Serviciu Public Dezvoltare și Management	17.12.2010
DMI 5.2		
SC ROCOM SA Piatra Neamț, modernizare hotel Central Piatra Neamț		18.11.2010
BACSI Investment Pitești, pensiune Poiana Brașov	Bogdan Badea, Project Manager	26.11.2010
Primăria Amara, reabilitare infrastructură stațiunea Amara	Victor Moraru, Primar	17.12.2010
SC Sulina Estival 2002 SA Neptun	Sapara Cristian, Director	16.12.2010
SC Info Euro Consult SRL Constanța, proiect Reabilitare Lacuri Neptun	Maria Drobotă Adrian Micu	16.12.2010
SC Palace Govora SA	Mihai Handolescu, Director General	15.12.2010
Băile Govora	Mihai Mateescu, Primar	15.12.2010
SC Niva SRL Râmnicu Vâlcea „Centru de Afaceri”	Cornel Tălmăciu, Project Manager	15.12.2010
Primăria Orșova, Proiect Faleza Orșova	Emilia Munteanu, Manager Proiect	16.12.2010
Primăria Geoagiu, Reabilitare infrastructură stațiune Geoagiu Băi	Simion Mariș, Primar	17.12.2010
SC Vacanța SRL Geoagiu, reabilitare /extindere pensiune	Emil Groza, Director Vasile Ungureanu, Director	17.12.2010
SC Pălăniș SA Sibiu, reabilitare /extindere hotel Casa Turiștilor	Teodor Ancuța, Director	21.12.2010
SC Grand SA Târgu Mureș, reabilitare hotel Grand	Claudia Pescar, Director General	21.12.2010
Consiliul Județean Mureș, Parc auto sporturi cu motor	Sorin Stan, Manager Proiect Valer Bățașă, Director Executiv	22.12.2010
Consiliul Județean Harghita, proiect Salvamont	Levente Peli, Manager Proiect Ors Fekete*, Șef Serviciu Salvamont Harghita	22.12.2010
Primăria Sângeorz Băi, proiect reabilitare infrastructură Sângeorz-Turda	Lorand Venig, Primar	23.12.2010
Consiliul Județean Brăila	Gabriel Ioan*, Director	14.01.2011
DMI 4.3		
SC Soft Sens SRL, Călărași	Costin Hagea, Director General	06.12.2010
SC Intimex SRL Piatra Neamț	Nechifor Neculai administrator, director Nechifor Tereza	19.11.2010
SC Blue Point SRL București	Violeta Roșu, director proiect	25.11.2010
SC Infosan SRL București	Dan Mircea	26.11.2010
SC Vet Consult SRL Brăila	Marian Căpățână, Director	29.11.2010
SC Nurvil Tuning SRL Râmnicu Vâlcea	Cornel Tălmăciu, Manager	15.12.2010

*interviu telefonic

Anexa 3: Lista documentelor consultate în procesul de evaluare

Denumirea Autorului	Data	Titlul Documentului
POR AM	2007	Programul operațional regional
POR AM	martie 2009	Documentul-cadru pentru implementarea POR (versiunea 2)
POR AM	2007	Planul de comunicare POR 2007-2013
POR AM	2008, 2009	Rapoartele anuale de implementare POR
POR AM	2008	Procedura de monitorizare a proiectului
POR AM	2008	Procedura de monitorizare și raportare POR
Comisia Europeană	martie 2009	Crearea de Structuri instituționale în scopul realizării, la aderare, a gestiunii sigure și eficiente a Fondurilor structurale UE,
Jurnalul Oficial al Uniunii Europene	iulie 2006	REGULAMENTUL CONSILIULUI (CE) nr, 1083/2006 de stabilire a anumitor dispoziții generale privind Fondul European de Dezvoltare Regională, Fondul Social European și Fondul de coeziune, și de abrogare a Regulamentului (CE) Nr, 1260/1999
POR AM	iunie 2009	Raportul privind Evaluarea Ad-hoc a Zonei-cheie de intervenție 4,2 „Reabilitarea amplasamentelor industriale neutilizate poluate și pregătirea pentru noi activități” din cadrul axei de prioritate 4 din Programul operațional regional 2007 - 2013
POR AM	2008	Documente promoționale și de informare
POR AM	2008	Linii directoare pentru solicitanți
Organe intermediare POR	aprilie, mai, iunie 2009	Rapoarte săptămânale
POR AM	aprilie, mai, iunie 2009	POR raportările săptămânale de ansamblu
POR AM	apr, mai, iunie 2009	Raportările săptămânale privind Domeniul major de intervenție
POR AM	mai 2009	Documente aferente POR CM din 14-15 mai 2009
POR AM	oct 2008	Procedura de monitorizare și raportare POR PO/II/AM/2
POR AM	2007	Programul operațional regional
POR AM	2007-2009	Procesul-verbal al Comitetului de monitorizare POR: 14-15 mai 2009; 27 octombrie 2008; 22 aprilie 2008; 13 decembrie 2007; 18 septembrie 2007; 16 august 2007
POR AM	2008	Planul de evaluare multi-anuală POR
Pieter van Run - Expert-cheie	ianuarie 2006	Evaluarea ex-ante POR
POR AM	2007-2008-2009	Linii directoare pentru solicitanți Axa 1-5
POR AM	2007	Strategia de Asistență tehnică
Parlamentul României	iulie 2004	Legea 346 /2004 privind stimularea înființării și dezvoltării IMM-urilor
Guvernul României	iulie 2007	Decizia 759/2007 privind regulile de eligibilitate pentru cheltuieli
Guvernul României	mai 2008	Decizia 491-2008 pentru completarea Deciziei 759/2007
Guvernul României	ianuarie 2007	Ordonanța Guvernului 29/2007 privind modul de alocare a Fondurilor Structurale
Parlamentul României	iulie 2007	Legea 249/2007 privind aprobarea și completarea Ordonanței Guvernului 29/2007

Denumirea Autorului	Data	Titlul Documentului
Guvernul României	iulie 2007	Ordonanța Guvernului 19/2008 privind completarea OG 9/2007
Ministerul Economiei și Finanțelor (MEF)	august 2008	Ordinul 911/2007 pentru norme metodologice la OG 29 și Legea 249/2007
MEF	octombrie 2008	Ordinul 3154/2008 pentru modificarea și completarea normelor metodologice OG 29
Ministerul Finanțelor Publice (MFP)	martie 2009	Ordinul 469/2009 pentru modificarea și completarea normelor metodologice OG 29
Guvernul României	decembrie 2008	Ordonanța de Urgență a Guvernului 220/2008 privind modificarea OG 29
MFP	iulie 2009	Ordinul 2286/2009 privind pre-finanțarea în conformitate cu Ordonanța de Urgență a Guvernului 64/2009
Guvernul României	iunie 2009	Ordonanța de Urgență a Guvernului 64/2009 privind gestionarea Fondurilor Structurale
ACIS	n/a	Strategia națională de comunicare pentru Instrumente Structurale 2007-2013
Comisia Europeană	decembrie 2006	Regulamentul CE 1828
AM POR	martie 2008	Planul de comunicare pentru POR 2007-2013
Ministerul Dezvoltării Regionale și Locuinței	mai 2009	Raportul anual de implementare pentru POR 2008
Ministerul Dezvoltării Regionale și Locuinței	n/a	Linii directoare de comunicare
Ministerul Dezvoltării Regionale și Locuinței	noiembrie 2007	Ordinul 1147 privind costurile eligibile pentru Asistență tehnică Axa prioritară a POR
Ministerul Dezvoltării Regionale și Locuinței	martie 2009	Instrucțiuni privind solicitarea de finanțare pentru Axa prioritară 6, Asistență tehnică
Ministerul Finanțelor Publice/ AM POR	n/a	Indicatori revizuiți ai POR 2007-2013
AM POR	martie 2009	Studiul de măsurare a impactului activităților de informare și publicitate
ADR București Ilfov	aprilie 2008 n/a n/a 2008 2008 2009 n/a februarie 2009 aprilie 2009	Planul de comunicare pentru POR 2007-2013 al ADR București Ilfov Planul de acțiune pentru implementarea PC în 2009, București -Ilfov Raportul privind implementarea PC (octombrie-decembrie 2007) Raportul privind implementarea PC (ianuarie-decembrie 2008) Raportul privind implementarea PC (ianuarie-iunie 2008) Raportul privind implementarea PC (ianuarie-iunie 2009) Raportul privind activitatea de Help Desk (octombrie-decembrie 2008) Raport intermediar nr.,,1 for 2008(6,2 KAI) Raport intermediar nr., for 2009(6,2 KAI)
ADR Nord Est	n/a n/a 2008 n/a 2008	Planul de comunicare pentru POR 2007-2013 al ADR Nord-est Planurile de acțiune pentru implementarea PC în 2007, 2008, 2009, Nord-est Studiul de măsurare al impactului implementării măsurilor de informare și publicitate în Regiunea de Nord-est Raportul de implementare PC 2007 martie -decembrie 2007 Raportul anual de implementare PC 2008

Denumirea Autorului	Data	Titlul Documentului
	2009	Raportul de implementare PC 2009 (ianuarie-iunie 2009)
ADR Centru	n/a n/a n/a 2008 2008 2009 n/a n/a aprilie 2009	Planul de comunicare pentru POR 2007-2013 al ADR Centrală Planul de acțiune pentru implementarea PC în 2009, Centrală Raportul de implementare PC (martie-decembrie 2007) Raportul anual de implementare PC, 2008 Raportul intermediar de implementare PC (ianuarie-iunie 2008) Raportul anual de implementare PC (2009) Raport intermediar nr.,1 (Martie 2007- Decembrie 2008) Raport intermediar nr.,4 (octombrie-decembrie 2008) Raportul privind activitatea de Help Desk (ianuarie-martie 2009)
ADR Nord Vest	iunie 2009 n/a n/a n/a n/a n/a	Planul de comunicare pentru POR 2007-2013 al ADR Nord-vest Planurile de acțiune pentru implementarea PC în 2007, 2009, Nord-vest Strategia de comunicare a ADR Nord-vest Raportul de implementare PC 2007-2008 (martie 2007-iunie 2008) Raportul anual de implementare 2008 (ianuarie-decembrie 2008) Raportul de implementare PC 2009 (ianuarie-iunie 2009)
ADR Vest	n/a n/a n/a n/a n/a n/a	Planul de comunicare pentru POR 2007-2013 al ADR Vest Planul de acțiune pentru implementarea PC în 2009, Vest Raportul de implementare PC 2007 (martie-decembrie 2007) Raportul intermediar de implementare PC 2008 (ianuarie-iunie 2008) Raportul de implementare PC 2008 (ianuarie-decembrie 2008) Raportul de implementare PC 2009 (ianuarie-iunie 2009)
ADR Sud Vest	aprilie 2008 n/a n/a n/a 2009	Planul de comunicare pentru POR 2007-2013 al ADR Sud-vest Planul de acțiune pentru implementarea PC în 2009, Sud-vest Oltenia Raportul de implementare PC 2007 Raportul de implementare PC 2008 (ianuarie-decembrie 2008) Raportul de implementare PC 2009 (ianuarie-iunie 2009)
ADR Sud Muntenia	n/a n/a n/a n/a n/a iulie 2009	Planul de comunicare pentru POR 2007-2013 al ADR Sud-Muntenia Planul de acțiune pentru implementarea PC în 2009, Sud-Muntenia Raportul de implementare PC 2007 Raportul intermediar de implementare PC 2008 (ianuarie-iunie 2008) Raportul de implementare PC 2008 (ianuarie-decembrie 2008) Raportul de implementare PC 2009 (ianuarie -iunie 2009)
ADR Sud Est	aprilie 2008 n/a n/a 2008 august 2009	Planul de comunicare pentru POR 2007-2013 al ADR Sud Est Planul de acțiune pentru implementarea PC în 2009, Sud Est Raportul de implementare PC 2008 (ianuarie-decembrie 2008) Raportul intermediar de implementare PC 2008 (ianuarie-iunie 2008) Raportul de implementare PC 2009 (ianuarie-iunie 2009)
AM POR	N/A	Raportul de implementare PNC (ianuarie-decembrie 2008)

Anexa 4: Analiza chestionarelor

În cadrul proiectului de evaluare, au fost aplicate, în perioada decembrie 2010 - ianuarie 2011, chestionare beneficiarilor sau potențialilor beneficiari din cadrul DMI 4.1, DMI 4.2, DMI 4.3 și DMI 5.2.

Chestionarele au fost aplicate electronic, cu ajutorul programului Zoomerang-Online Survey & Polls (<https://app.zoomerang.com/>), asigurându-se în acest fel principiul confidențialității.

Numărul total de chestionare trimise pe domeniile analizate a fost de 2.282, iar numărul respondenților a fost de 97 (4,25 %). Conform statisticii furnizate electronic, chestionarele au fost vizualizate (accesate) de un număr de 608 beneficiari sau potențiali beneficiari (26,6 %) din cei cărora le-a fost trimise. Cei mai numeroși respondenți s-au înregistrat în cadrul DMI 4.3 (89,3%), urmat, la mare distanță, DMI 5.2. (6,6%).

Tabelul 55: Metodologia utilizată la trimiterea și completarea Chestionarelor

Indicator	DMI 4.1	DMI 4.2	DMI 4.3	DMI 5.2.
Câte chestionare s-au trimis	82 Vizitatori: 13	9 Vizitatori: 1	2040 Vizitatori: 567	151 Vizitatori:27
Câte s-au completat	Un singur beneficiar a completat chestionarul.	Un singur beneficiar a completat chestionarul.	89 beneficiari au completat chestionarul.	6 beneficiari au completat întreg chestionarul. Un singur beneficiar a completat parțial
Cum s-au trimis pe fiecare DMI (fata de cate proiecte contractate /depus in cazul DMI 4.2)	Au fost depuse proiecte de către 191 beneficiari. Au fost trimise chestionare la un procent de 42,93% din cei care au depus proiecte.	Au fost trimise la toți beneficiarii care au depus proiecte.	Au depus 4169 proiecte de către beneficiari. Chestionarele au fost trimise la un procent de 97,6% din cei care au depus proiecte.	Au depuse proiecte de către 271 beneficiari. Chestionarele au fost trimise la un procent de 55,71% din cei care au depus proiecte.
Data când s-au trimis	12/13/2010	01/20/2011	12/13/2010	12/13/2010
În ce interval s-au primit răspunsurile	Decembrie-februarie	Decembrie-februarie	Decembrie - februarie	Decembrie-februarie
Cum a fost impulsionat procesul	Au fost sunați telefonic și solicitați să răspundă la chestionar	Au fost sunați telefonic și solicitați să răspundă la chestionar	Au fost trimise emailuri de reamintire în datele: 01/21/2011 12/13/2010 01/21/2011 11/26/2010 11/25/2010 11/25/2010 11/24/2010	Au fost sunați telefonic și solicitați să răspundă la chestionar.

CHESTIONAR pentru beneficiarii de proiecte finanțate din fondurile UE și naționale depuse în cadrul DMI 4.3

1. Date de identificare ale beneficiarului: 66 Răspunsuri

Nr. răspunsuri % în total

2. Când ați depus cererea de finanțare?

Apel 2008	17	25%
Noiembrie 2009 - iulie 2010	32	46%
Varianta Ghid Consolidat iulie 2010	20	29%
Total	69	100%

3. Care este scopul proiectului?

Achiziționarea de echipamente și tehnologii noi, moderne pentru activitatea de producție, prestare servicii, construcții a microîntreprinderii	42	62%
Achiziționarea de sisteme IT (hardware și/ sau software)	4	6%
Construirea / extinderea / modernizarea spațiilor de producție / prestare servicii ale microîntreprinderii	22	32%
Total	68	100%

4. Care este valoarea TOTALA a proiectului (lei) (inclusiv TVA)?

65 Răspunsuri: Aceste valori au fost potrivit Ghidului solicitantului aferent celor două Licității.

5. Care este valoarea finanțării nerambursabile solicitate (lei)?

65 Răspunsuri: Aceste valori au fost potrivit Ghidului solicitantului aferent celor două Licității.

6. Ce v-a determinat să elaborați acest proiect?

Necesitatea reducerii consumurilor / costurilor	15	22%
Existenta unei cereri de piață sporite	41	61%
Nevoia de creștere a calitatii produselor	31	46%
Alte cauze (va rugăm precizați)	16	24%

7. În absența finanțării prin POR, cum ați fi finanțat proiectul?

Prin surse proprii	4	6%
Prin surse proprii și împrumut bancar	20	30%
Nu as fi promovat proiectul	39	58%
Altele	4	6%
Total	67	100%

8. Modalitatea în care ați aflat de lansarea licitației pentru proiectele finanțate din Fondurile Structurale, prin POR, Axa 4, DMI 4

De la Agenția de Dezvoltare Regionala	16	24%	
De la administrația locala (Consiliu local, județean)	6	9%	
Firme de consultanta	32	48%	
Din mass-media	12	18%	
Internet	26	39%	
De la prieteni, cunoștințe	12	18%	
Din alte surse	2	3%	
9. Pentru elaborarea Cererii de finanțare ați apelat la un consultant?			
Da	52	78%	
Nu	15	22%	
Total	67	100%	
10. Precizați modalitatea in care s-a implicat firma de consultanta:			
A elaborat Cererea de finanțare	39	66%	
Asistenta in elaborarea cererilor de rambursare	19	32%	
Asistenta in realizarea procedurilor de achiziții	16	27%	
Asistenta completa pe tot parcursul pregătirii si implementării proiectului	30	51%	
Altele, va rugam precizați	13	22%	
11. Ce tip de clarificări ați solicitat de la Organismul Intermediar?			
De natura administrativa (documente solicitate in Ghid)	24	36%	
Privind completarea formularului Cererii de finanțare	14	21%	
Privind condițiile contractuale	8	12%	
Clarificări de natura tehnica	10	15%	
Clarificări legate de eligibilitatea solicitantului	14	21%	
Clarificări legate de analiza cost-beneficiu	5	8%	
Clarificări legate de eligibilitatea proiectului	10	15%	
Clarificări legate de eligibilitatea cheltuielilor	17	26%	
Clarificări legate de completarea Bugetului proiectului	14	21%	
Nu am solicitat clarificări	22	33%	
Am solicitat alt tip de clarificări (va rugam precizați: (1) Nu exista o persoana care sa dea informații in cadrul POR, Răspuns 2: Cat durează)	2	3%	
12. Va rugam sa precizați daca este posibil: (Număr de personal propriu implicat in pregătirea proiectului, Costurile generale legate de pregătirea proiectului (procent % din valoarea totala a proiectului), Costuri neeligibile legate de pregătirea proiectelor (lei) , Durata de pregătire a proiectului pana la depunere (zile) 30			
65 Răspunsuri			
13. Cum apreciați criteriile de eligibilitate din existente in Ghidul solicitantului? 1 - clar 2 - mai puțin clar 3 - neclar			
	1	2	3
Eligibilitatea Solicitantului	37 79%	9 19%	1 2%

Eligibilitatea Proiectului	13 32%	20 49%	8 20%
Eligibilitatea Cheltuielilor	14 36%	10 26%	15 38%

14. Care dintre următoarele criterii de selecție prezentate în Anexa - 3 „Grila de evaluare tehnica si financiara a proiectului” ați considerat ca au fost clare?

Crearea de noi locuri de munca permanente	57	88%
Utilizarea resurselor locale	25	38%
Promovarea egalitatii de șanse si a nediscriminării	37	57%
Promovarea dezvoltării durabile (protecția mediului si eficienta energetica)	28	43%
Utilizarea noilor tehnologii si promovarea societarii informaționale	26	40%
Capacitatea solicitantului de a realiza investiția propusa	35	54%
Metodologia de implementare	23	35%
Bugetul proiectului	46	71%
Calitatea planului de afaceri	31	48%
Indicatorii financiari. Necesitatea finanțării nerambursabile	41	63%
Sustenabilitatea investiției	39	60%

15. Formularul cererii de finanțare a fost ușor de interes / urmărit?

Da	59	91%
Nu	6	9%
Total	65	100%

16. Formularul Cererii de Finanțare a fost ușor de completat?

Da	48	73%
Nu	18	27%
Total	66	100%

17. Completarea Cererii de Finanțare a necesitat in mod obligatoriu implicarea unui Consultant specializat?

Da	42	64%
Nu	24	36%
Total	66	100%

18. Anexele corespunzătoare Cererii de finanțare au fost clare si concise? 1 - Clar 2 - Neclar 3 - Mai puțin clar

	1	2	3
Calendarul activităților - Anexa 1.1	52 79%	11 17%	3 5%
Bugetul si sursele de finanțare a proiectului - Anexa 1.2	56 85%	8 12%	2 3%
Declarația de eligibilitate - Anexa 1.3	61 92%	4 6%	1 2%
Declarația privind încadrarea in categoria IMM - Anexa 1.4	60 91%	3 5%	3 5%
Planul de afaceri - Anexa 1.5	48 73%	13 20%	5 8%

19. Ați întâmpinat dificultati în întocmirea bugetului proiectului dumneavoastră?

Dificultati legate de limitele valorice impuse prin Ghid pentru valoarea maxima si minima a proiectului	10	20%
Interpretarea eligibilității cheltuielilor	30	60%
Altele	12	24%

20. Alte comentarii legate de ghidul solicitantului si de grilele de evaluare:

23 Răspunsuri:

- Prea multe corectări ulterioare lansării apelului;
- Referitor la Grila de evaluare tehnică și financiară a proiectului cu excepția criteriilor 1.1 și 2.3 în care se poate cuantifica și deci puncta corect restul de 9 criterii sunt apreciate între 0 și 6 puncte, lăsând în mare parte posibilitatea aprecierilor subiective (de eroare umană);
- Ghidul și instrucțiunile de completare au fost clare;
- Nu există o persoană în cadrul POR care poate da relații referitoare la Măsura 4.3;
- Ar fi putut fi mai explicit (eventual cu exemple și modele);
- Lasă mult loc de interpretare;
- Ar trebui specificate termenii în zile pentru fiecare etapă de analiză;
- Prea complicate pentru o microîntreprindere cu resurse umane foarte limitate;
- Sunt solicitate pentru verificare în faza de evaluare documente adesea formale, de ex. se solicita în 2010 toate actele adiționale care au fost făcute după înființarea firmei, în condițiile în care acestea nu demonstrează CAEN activitate proiect, pentru ca acesta este modificat conform variantei revizuite CAEN 1 din var CAEN o înainte de 1992), în loc să se solicite un document care să ateste că există CAEN aferent activitate proiect în prezent (de ex un doc. relevant este Certificat constatator, oficial, de la ORC). Astfel este respins la conformitate un proiect care are CAEN eligibil demonstrat prin Certificat constatator pentru că nu există atașate la dosar și modificările în statut care arată cum s-a modificat CAEN în CAEN rev 1 (nerevizuit) și care de fapt nu constituie o dovadă suficientă pentru demonstrarea faptului că firma are în prezent CAEN respectiv activității pe care dorește să fac proiectul;
- Ghidurile sunt greoaie; foarte greu de utilizat fără un consultant specializat care costă destul de mult.

21. Proiectul dumneavoastră a fost acceptat spre finanțare?

Da	29	63%
Nu	17	37%
Total	46	100%

22. Precizați durata scursă de la depunerea proiectului la contractare (număr de zile):

54 Răspunsuri

Fiind foarte mulți pe licitația a-2, multe dintre proiecte nu au fost contractate. Astfel, din cele 25 de răspunsuri, 12 sunt încă în evaluare (48%). Pentru ceilalți, duratele au fost cuprinse între 80 zile (cel mai puțin) și 400 zile (cel mai mult).

Unul dintre respondenți consideră că proiectul a fost respins pentru motive neîntemeiate, (a lipsit o semnătură), care putea fi remediata, printr-o simpla invitație la Alba Iulia (proiectul ar fi fost complet și, în consecință, eligibil).

23. În ce mod a fost influențat proiectul de perioada scursă de la depunerea cererii de finanțare până la contractare?

Proiectul a rămas viabil, fara modificări	23	41%
Proiectul a rămas viabil dar a necesitat/necesita unele modificări	22	39%
Proiectul a devenit neviabil datorita modificărilor condicilor pieței	4	7%
Proiectul a devenit neviabil independent de durata procesului de evaluare si selectie	1	2%
Va rugam precizați motivele (nu s-a primit încă rezultatul evaluării, cursul de schimb, scăderea cererii pe piață, depunerea unei adeverința care sa ateste apartenenta la mediul urban)	14	25%

24. În situația respingerii proiectului acesta a fost redepus cu modificări la Organismul Intermediar?

Da	10	33%
----	----	-----

Nu	20	67%
Total	30	100%
25. Ați depus contestații în urma verificărilor/evaluărilor realizate de către Organismul Intermediar/evaluatori independenți?		
Da	1	2%
Nu	42	98%
Total	43	100%
26. Dacă răspunsul la întrebarea anterioară a fost da, care au fost motivele contestației depuse?		
Contestații privind verificarea administrativa	1	50%
Contestații privind verificarea eligibilității	0	0%
Contestații privind evaluarea tehnica si financiara	1	50%
27. V-ați retras cererea de finanțare anterior comunicării rezultatului evaluării?		
Da	0	0%
Nu	49	100%
Total	49	100%
28. Dacă răspunsul la întrebarea anterioară a fost DA, menționați care au fost motivele retragerii:		
Criza economica	0	0%
Schimbarea condițiilor pieței regionale si locale	1	50%
Alte cauze (nu a fost cazul)	1	50%
29. Alte comentarii cu privire la procesul de evaluare/ selecție/ contractare		
<p>32 Răspunsurile care au fost primite sunt următoarele:</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 1. Procesul de evaluare s-a derulat cu întârziere nerespectând precizările din Ghidul solicitantului (N+1 luni) între cele două verificări, dar totuși întârzierea nu a fost semnificativa (2 luni) în comparație cu întârzierea generată de perioada scursă de la depunere până la contractare; □ 2. Birocrație exagerată; □ 3. În calitate de beneficiar cu studii economice, nu mi s-a părut normal să mi se respingă proiectul în faza de evaluare administrativă, pe motiv că am omis atât eu cât și firma de consultanță să atașăm la dosar cele 10 note de la situațiile financiare anuale, motiv pentru care am pierdut încă o lună cu redepunerea și reevaluarea, știut fiind faptul că notele aferente situațiilor financiare nu sunt altceva decât indicatori și informații suplimentare pe baza cifrelor din bilanț. Redepunându-l în 08/09/2010 s-au sistat depunerile, fiind depuse prea multe proiecte ptr. sursele de finanțare alocate și deci acum v-as fi răspuns (poate) la întrebarea cu nr 22. Proiectul a trecut de evaluarea administrativa, dar este pe o lista de rezerva ; □ Durata de evaluare este exagerat de mare; □ Procesul de evaluare prezintă durată îndelungată, cu potențiale implicații în implementarea acestuia. Ofertele recepționate de la potențiali furnizori prezintă perioada de valabilitate de până la 90 de zile . □ Experții care semnează informațiile suplimentare nu și cei care evaluează proiectul din punct de vedere tehnic economic. Astfel pentru a cere clarificări la informațiile suplimentare venite, persoana care semnează informațiile suplimentare a răspuns: Nu am scris eu informațiile suplimentare, deci nu pot să vă dau nici o informație. □ Prea lung. □ Evaluarea se face foarte greu □ Perioada de evaluare a fost extrem de lungă. □ Criteriile de selecție din grila de evaluare tehnica și financiara: sunt 9 criterii din 11 care lasă loc de interpretare subiectivă adică între 1 și 6 puncte fără ca să fie exacte (precise) □ Perioada de timp până la comunicarea unui rezultat în ceea ce privește aprobarea sau respingerea proiectului, sub aspectul eligibilității, este foarte îndelungată; □ Procesul de evaluare/selecție/contractare decurge foarte încet. Acesta poate să periclitizeze situația economică a IMM-urilor care iau în serios proiectul și fac demersuri din timp pt. pregătiri, menite ca proiectul să fie implementat cu succes; □ Durata foarte mare a evaluărilor face ca unele proiecte să devină inaplicabile. 		
30. Care au fost dificultățile pe care le-ați întâmpinat în implementarea proiectului? (puteți marca mai multe răspunsuri)		
Asigurarea prefinanțării	11	24%
Asigurarea cofinanțării (cheltuieli eligibile și neeligibile)	13	29%

Respectarea procedurilor de achiziții	7	16%
Întocmirea cererii de rambursare	5	11%
Raportările către OI	3	7%
Respectarea graficului de depunere a cererilor de rambursare	10	22%
Respectarea planului de achiziții	6	13%
Altele, va rugam precizați	20	44%
31. Din ce surse veți asigura cofinanțarea proiectului propus de dumneavoastră?		
Fonduri proprii (in cazul beneficiarilor privati)/bugetul local	28	45%
Împrumut bancar si fonduri proprii/bugetul local	37	60%
Altele (de exemplu emitere de obligatiuni)	2	3%
32. Din ce surse veti asigura prefinantarea proiectului propus de dumneavoastră?		
Fonduri proprii (in cazul beneficiarilor privati)/bugetul local	29	52%
Împrumut bancar si fonduri proprii/bugetul local	32	57%
Altele (de exemplu emitere de obligatiuni)	1	2%
33. Ați solicitat prefinantare?		
Da	21	33%
Nu	42	67%
Total	63	100%
34. Dacă NU, va rugam precizați cauzele:		
Am dispus de fonduri proprii pentru cofinantare	20	53%
Imposibilitatea prezentarii scrisorii de garantie bancare	5	13%
Am considerat durata de acordare a prefinantarii prea mare	14	37%
35. Care au fost principalii factori externi cu influenta negativa pentru implementarea proiectului?		
Modificări ale legislației fiscale	14	31%
Modificări ale dobanzilor	11	24%
Modificari ale condițiilor pe piața	20	44%
Modificări ale cursului de schimb	22	49%
Alte modificări legislative	9	20%
Alte cauze (va rugam precizați)	14	31%
36. Ati reziliat contractul de finantare incheiat din proprie initiativa?		
Da	1	2%
Nu	45	98%
Total	46	100%
37. Daca DA, care au fost motivele retragerii?		
Criza economica	1	25%
Schimbarea conditiilor pietei regionale si locale	1	25%
Alte cauze (va rugam precizati)	3	75%
38. Care au fost problemele pe care le-ați întâmpinat în derularea procesului de achiziții?		
Elaborarea criteriilor de selectie pentru ofertanti	6	19%

Elaborarea Dosarului de licitatie	12	39%
Lansarea procedurii de achizitie	4	13%
Derularea procedurii de achizitie	9	29%
Alte cauze (va rugam, precizati)	13	42%
39. Ati intampinat dificultati in elaborarea cererilor de rambursare?		
Da	3	12%
Nu	22	88%
Total	25	100%
40. In cazul in care Cererile de rambursare au fost respinse, precizati numarul cererilor respinse si motivele respingerii acestora:		
4 Răspunsuri (pentru 3 beneficiari nu a fost cazul) Singurul care a întâmpinat dificultăți a răspuns că motivul respingerii a fost lipsa notei de bilanț.		
41. Ati propus modificări ale graficului de depunere a cererilor de rambursare?		
Da	8	28%
Nu	21	72%
Total	29	100%
42. Daca DA, cate modificări ati propus?		
8 Răspunsuri. Unul dintre beneficiari a propus eşalonarea. Alții au propus două, trei, patru sau cinci		
43. Motivele modificarilor propuse:		
8 Răspunsuri <input type="checkbox"/> Nu am depus cerere de modificare, dar estimez ca vom depune deoarece intenționam a urgenta implementarea proiectului pentru a recupera perioada pierduta pentru contractarea finanțării; <input type="checkbox"/> Rambursarea banilor era întârziată (informația este sigura); <input type="checkbox"/> Dificultăți în obținerea creditului necesar asigurării cofinanțării; <input type="checkbox"/> Modificarea duratelor; <input type="checkbox"/> Schimbarea climatului economic, devalorizarea pronunțată a leului, procedura de achiziție fără nici o oferta, modificarea nivelului ofertelor fata de bugetul inițial, <input type="checkbox"/> Greutatea în asigurarea cofinanțării, întârzieri datorate acestora, <input type="checkbox"/> Lipsa banilor datorita crizei financiare, precum și imposibilitatea furnizorului de echipamente de a livra echipamentele în timpul asumat, deoarece producătorul a avut probleme în livrarea acestora către furnizor, <input type="checkbox"/> Devansarea termenului de depunere.		
44. Ați solicitat extinderea perioadei de implementare a proiectului?		
Da	7	23%
Nu	24	77%
Total	31	100%
45. Daca DA, care au fost motivele extinderilor propuse:		
7 Răspunsuri <input type="checkbox"/> Perioada lunga a rambursării banilor și derularea achiziției; <input type="checkbox"/> Utilizarea fondurilor de cheltuieli neprevăzute cuprinse în Bugetul proiectului; <input type="checkbox"/> Durata mare de la depunere la aprobarea finanțării și semnarea contractului au intervenit modificări atât ale preturilor pe piața, cât și a unor cerințe legate de implementare, neluate în calcul la depunerea cererii. Din aceste motive nu puteam sa ne încadram în termenul de implementare inițial, <input type="checkbox"/> Schimbarea climatului economic, devalorizarea pronunțată a leului, procedura de achiziție fără nici o oferta, modificarea nivelului ofertelor fata de bugetul inițial, <input type="checkbox"/> Am solicitat extinderea perioadei datorita problemelor enunțate mai sus, dar nu mi s-a aprobat prelungirea termenului deoarece am depus mai târziu de 60 zile înainte de sfârșitul implementării proiectului, în condițiile în care eu am fost conștient de probleme apărute doar cu vreo luna înainte. Am încercat sa explic situația ofițerului care se ocupa de contract, dar nu am reușit sa obțin prelungirea, cu toate ca nu aveam cum sa anticipez aceste probleme cu mai mult de 60 de zile înainte, <input type="checkbox"/> Condițiile economice și necesitatea asigurării interne a resurselor financiare necesare.		
46. Care a fost perioada pentru care ati solicitat aceasta extindere?		

6 Răspunsuri De la o lună până la un an.		
47. Daca proiectul a fost contractat dar nu a început implementarea, vor putea fi atinsi indicatorii de output stabiliți inițial în Cererea de finanțare?		
Da	8	67%
Nu	4	33%
Total	12	100%
48. Daca proiectul a fost contractat dar nu a început implementarea, vor putea fi atinsi indicatorii de rezultat stabiliți inițial în Cererea de finanțare?		
Da	9	69%
Nu	4	31%
Total	13	100%
49. Precizați care sunt motivele probabile pentru care acești indicatori NU vor putea fi atinsi:		
Criza economica	6	55%
Schimbarea condițiilor pieței locale sau regionale	4	36%
Estimări inițiale nerealiste	0	0%
Altele (nu au fost contractate încă)	3	27%
50. Daca proiectul a fost implementat, au fost atinsi indicatorii de output stabiliți inițial în Cererea de finanțare?		
Da	14	93%
Nu	1	7%
Total	15	100%
51. Daca proiectul a fost implementat, au fost atinsi indicatorii de rezultat stabiliți inițial în Cererea de finanțare?		
Da	11	69%
Nu	5	31%
Total	16	100%
52. Precizați care sunt motivele probabile pentru care acești indicatori nu au fost atinsi?		
Criza economica	8	80%
Schimbarea condițiilor pieței locale sau regionale	5	50%
Estimări inițiale nerealiste	1	10%
Altele (Estimările nerealiste s-au datorat din motivele anterioare dar și din cauza duratei prea mari de la depunerea cererii la contractarea finanțării)	3	30%
53. Alte comentarii, sugestii și recomandări privind etapa de implementare a proiectelor:		

- Simplificarea procedurilor de achiziții prin stabilirea unor formulare standard reduse ca număr în cazul procedurii simplificate. La acest moment înafara de faptul ca nu se publica în SEAP, nu exista nici o diferență între atribuirea contractelor în cazul licitației organizată de o autoritate contractantă, instituție publică cu "n" angajați, și un agent economic, microîntreprindere cu maxim 9 angajați care ar trebui să urmeze procedura simplificată pentru care nu exista specificații clare în legislația în vigoare, ori acestea sunt asimilate variantelor complexe.
- Stabilirea în cadrul unui proiect a activităților prioritare sau cele care au ponderea cea mai mare și eliminarea sau reducerea acelor care distrag atenția sau întârzie îndeplinirea obiectivului principal al proiectului. Ex. În cadrul unui proiect există o serie de activități importante dar care nu ajută deloc în atingerea obiectivului însă sunt conform practicilor europene sau chiar naționale specifice instituțiilor publice. Astfel este pus pe picior de egalitate o activitate principală cu o activitate secundară cum ar fi achiziția consultanței, achiziția publicității, achiziția auditului, derularea activităților de management a proiectului, derularea activităților de publicitate a proiectului și a auditului sau altele asemenea activități anevoioase, consumatoare de timp și resurse financiare dar care nu ajută într-o proporție semnificativă bunul mers al

activității principale (de exemplu construirea unei hale de producție, angajarea personalului sau alte asemenea activități). Cu toate acestea, se considera de neacceptat ca una din aceste activități colaterale activității principale să nu fie executată conform unor proceduri deosebit de dificile și să se ajungă până la a se rezilia contractul de finanțare ori să se considere neeligibile unele cheltuieli în cazul în care aceste proceduri nu sunt respectate ad-litteram. Pe scurt, așa spune că pentru un investitor privat este important să realizeze ceea ce și-a propus, să investească cât mai puțin și în modul în care acesta realizează ceea ce și-a propus.

- Proiectul nu a fost încă evaluat. Din acest motiv multe întrebări au rămas fără răspuns.
- Recomandări: Existența unor experți pentru evaluarea proiectelor. Angajarea pe perioada determinată de experți nu este viabilă, fiecare vine, evaluează după cum îl duce capul și pleacă. Nu există o transparență a numărului de cereri depuse pe sesiune. Nu se publică pe site lista beneficiarilor eligibili și neeligibili în cazul în care se solicită o informație. Răspunsul din partea ADRSE este negativ. Singura Agenție care răspunde la solicitări este AM POR. Tabelul 1.5 nu este concret explicat. (nu există o legendă) Timpul foarte lung de la depunerea proiectului până la evaluare lui.
- Sperăm ca toate criteriile de evaluare și contractele să fie derulate în mod corect și egal pentru toată lumea, în timp util.
- Ar trebui să se reducă perioada de implementare a proiectelor pentru a dezvolta sectorul privat românesc pentru atenuarea efectelor crizei economice la nivel național,
- Deocamdată, eu, cu proiectul meu suntem în faza de aprobare, dar mulțumesc pt. interes și colaborare,
- Proiectul nostru a reușit să treacă doar peste etapa de VERIFICARE PRELIMINARĂ într-o perioadă de 230 de zile decurse de la depunere,
- Simplificarea "stufărișului" documentar concomitent cu alegerea celor mai responsabili acționari. (să implementăm un nou proiect numai cu condiția simplificării procedurilor; dacă în 2008 s-ar ști câte resurse s-ar cheltui pt. acest proiect nu s-ar mai fi depus proiectul) Aplicarea procedurilor complicate necesare firmelor bugetare și societăților mari dau prea multe bătăi de cap microîntreprinzătorilor. Acordarea de punctaje suplimentare pt. dezvoltarea viitorului (tehnologii avansate) în raport cu exploatarea nemiloasă a resurselor sau în raport cu dezvoltarea nesustenută a consumului,
- Așteptăm suplimentarea fondurilor nerambursabile în așa fel încât să fie implementat și proiectul nostru,
- Având în vedere perioada exagerată scursă de la data depunerii cererii de finanțare până la semnarea contractului, acordăm mai multă flexibilitate pentru modificări de buget, echipamente, valori, fără Addendum, numai prin notificare,
- Mai multă flexibilitate din partea ofițerilor de contracte.

CHESTIONAR pentru beneficiarii de proiecte finanțate din fondurile UE și naționale depuse în cadrul DMI 5.2

1. Date de Identificare ale Beneficiarului		
4 Răspunsuri		
2. Categoria beneficiarului eligibil		
Unitate administrativ - teritoriala (autoritate a administrației publice locale)	1	25%
Unitati administrativ - teritoriale (autoritati ale administrației publice locale) între care exista acorduri sau parteneriate pentru realizarea unor programe de dezvoltare zonala	0	0%
Asociatie de dezvoltare intercomunitara de utilitate publica, conform legii nr.215/2001 cu modificarile si completarile ulterioare	0	0%
Parteneriat între unitate administrativ - teritorială (autoritate a administrației publice locale) și ONG-uri	0	0%
Intreprinderi mici (inclusiv microîntreprinderi) și mijlocii din domeniul turismului și/ sau activități conexe	3	75%
Total	4	100%
3. Domeniul de activitate eligibil		
Amenajarea obiectivelor turistice naturale cu potential turistic	0	0%
Valorificarea potentialului turistic montan	0	0%
Dezvoltarea turismului balnear	0	0%
Crearea, reabilitarea si extinderea infrastructurii de agrement, inclusiv a utilitatilor aferente	2	50%
Modernizarea si extinderea structurilor de cazare precum si a utilitatilor conexe	2	50%
4. Mentionati daca domeniul de activitate eligibil ales de dumneavoastra se afla sub incidenta ajutorului de stat:		
3 Răspunsuri: DA, sunt sub incidența ajutorului de stat		
5. Mentionati daca domeniul de activitate eligibil ales de dumneavoastra NU se afla sub incidenta ajutorului de stat:		
1 Răspuns: NU		
6. Anul depunerii Cererii de finantare:		
2008	3	75%
2009 - Apel 1	0	0%
2009 - Apel 2	0	0%
2010	1	25%
Total	4	100%
7. Care este valoarea TOTALA a proiectului (lei) (inclusiv TVA)?		
4 Răspunsuri: (10.015.432,44 lei, 2 55.883.135,92 lei, 3 21.702.266,19 lei, 4 3.252.002,80 lei)		
8. Care este valoarea finantarii nerambursabile solicitate (lei)?		
4 Răspunsuri: 5.500.544,00 lei, 2 20.524.152,50 lei, 3 12.766.038,94 lei, 4 1.461.024 lei		

9. Ce v-a determinat sa elaborati acest proiect?		
Existenta unui potential turistic in zona, insuficient exploatat	1	25%
Existenta unei cereri turistice sporite pentru zona respectiva	0	0%
Diversificarea ofertei turistice	3	75%
Disponibilitatea unei infrastructuri existente ce poate fi extinsa	1	25%
Altele, va rugam precizati (Răspunsul a fost: Cererea din partea turistilor romani dar mai ales a celor din strainatate pentru astfel de facilitati turistice)	1	25%
10. Proiectul dumnevoastra este corelat cu alte programe/strategii/proiecte?		
Da	3	75%
Nu	1	25%
Total	4	100%
11. Daca raspunsul la intrebarea anterioara este "da", puteti să precizați numele programului/strategiei/proiectului?		
3 Răspunsuri: 1) Planul pentru dezvoltare a județului 2007-2013 și Planul de dezvoltare a Regiunii Centru 2007-2013; 2) Strategia de dezvoltare a Orasului Cismănești și 3) Proiectul "Reabilitarea monumentului istoric Cetatea Neamțului"; Programul Operational Sectorial "Creșterea Competitivității Economice" (POS-CCE) care finanțează întreprinderi mici și mijlocii cu respectarea principiilor de dezvoltare durabilă pentru reducerea decalajelor de productivitate față de Uniunea Europeană; Cele două programe acționează complementar pentru îmbunătățirea accesului la finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii. Programul Operational Sectorial de Mediu		
12. In absența finanțării prin POR, cum ați fi finanțat proiectul?		
Prin surse proprii	0	0%
Prin surse proprii și împrumut bancar	1	25%
Nu as fi promovat proiectul	2	50%
Altele	1	25%
Total	4	100%
13. Modalitatea în care ați aflat de oportunitatea de finanțare prin POR		
De la Agentia de Dezvoltare Regionala	4	100%
Firme de consultanta	0	0%
Din mass-media	1	25%
Internet	2	50%
De la prieteni, cunostinte	0	0%
Din alte surse (colaboratorii care au accesat)	1	25%
14. Pentru elaborarea Cererii de finanțare ați apelat la un consultant?		
Da	2	50%
Nu	2	50%
Total	4	100%
15. Precizați modalitatea in care s-a implicat firma de consultanță:		
A elaborat Cererea de finantare	0	0%
A acordat asistenta in elaborarea cererilor de rambursare	1	50%
In realizarea procedurilor de achizitii	0	0%
Asistenta completa pe tot parcursul pregatirii și implementării proiectului	0	0%

Altele	1	50%
16. Ce tip de clarificări ați solicitat de la Organismul Intermediar?		
De natura administrativa (documente solicitate in Ghid)	2	50%
Privind completarea formularului Cererii de finantare	1	25%
Privind conditiile contractuale	0	0%
Clarificari de natura tehnica	2	50%
Clarificari legate de eligibilitatea solicitantului	2	50%
Clarificari legate de analiza cost-beneficiu	2	50%
Clarificari legate de eligibilitatea proiectului	2	50%
Clarificari legate de eligibilitatea cheltuielilor	4	100%
Clarificari legate de completarea Bugetului proiectului	2	50%
Nu am solicitat clarificari	0	0%
Am solicitat alt tip de clarificari (va rugam precizati)	0	0%
17. Identificarea proiectului:		
Rol Decisiv	0	0%
Rol Secundar	0	0%
Nu a fost / nu este implicat	1	100%
Total	1	100%
18. Pregatirea Proiectului		
Rol Decisiv	1	50%
Rol Secundar	0	0%
Nu a fost / nu este implicat	1	50%
Total	2	100%
19. Implementarea Proiectului		
Rol Decisiv	1	50%
Rol Secundar	0	0%
Nu a fost / nu este implicat	1	50%
Total	2	100%
20. Operarea proiectului dupa finalizare		
Rol Decisiv	1	50%
Rol Secundar	0	0%
Nu a fost / nu este implicat	1	50%
Total	2	100%
21. Va rugam sa precizati daca este posibil:		
<p>3 Răspunsuri</p> <p>Numar de personal propriu implicat in pregatirea proiectului: 5</p> <p>Costurile generale legate de pregatirea proiectului (procent % din valoarea totala a proiectului): 2,86%</p> <p>Costuri neeligibile legate de pregatirea proiectelor (lei): aprox. 1.600.000 lei</p> <p>Durata de pregatire a proiectului pana la depunere (zile): 365</p> <p>2 Numar de personal propriu implicat in pregatirea proiectului: 2</p> <p>Durata de pregatire a proiectului pana la depunere (zile): 6 luni</p> <p>3 Numar de personal propriu implicat in pregatirea proiectului: 2</p> <p>Costurile generale legate de pregatirea proiectului (procent % din valoarea totala a proiectului): 5%</p> <p>Costuri neeligibile legate de pregatirea proiectelor (lei): proiectare, consultata , dirigentie, audit</p> <p>Durata de pregatire a proiectului pana la depunere (zile): 30 zile</p>		

22. Cum apreciati criteriile de eligibilitate din existente in Ghidul solicitantului? 1 - clar 2 - mai putin clar 3 - neclar			
	1	2	3
Eligibilitatea Solicitantului	2 100%	0 0%	0 0%
Eligibilitatea Proiectului	0 0%	1 50%	1 50%
Eligibilitatea Cheltuielilor	2 67%	1 33%	0 0%
23. Care dintre urmatoarele criterii de selectie prezentate în Anexa - 3 „Grila de evaluare tehnica si financiara a proiectului” ati considerat ca au fost clare?			
Contribuie la imbunatatirea si diversificarea serviciilor turistice prin cresterea numarului de turisti la nivelul localitatii (pe o perioada de 5 ani de la finalizarea investitiei)	4	100%	
Integrarea strategica si valoarea adaugata a proiectului	3	75%	
Masura in care se realizeaza o valorificare a resurselor naturale in scop turistic	3	75%	
Sectiunea tehnica	2	50%	
Sectiunea economica	2	50%	
Relevanta solutiei tehnice	3	75%	
Strategia de marketing	3	75%	
Bugetul proiectului	2	50%	
Promovarea egalitatii de sanse si a nediscriminarii	3	75%	
Promovarea dezvoltarii durabile (protectia mediului si eficienta energetica)	3	75%	
Sustenabilitatea proiectului dupa incetarea finantarii nerambursabile	3	75%	
Sustenabilitatea financiara a proiectului	3	75%	
Crearea de noi locuri de munca permanente in raport cu ajutorul financiar solicitat	3	75%	
24. Formularul cererii de finantare a fost usor de inteles / urmarit?			
Da	4	100%	
Nu	0	0%	
Total	4	100%	
25. Formularul Cererii de Finantare a fost usor de completat?			
Da	4	100%	
Nu	0	0%	
Total	4	100%	
26. Completarea Cererii de Finantare a necesitat in mod obligatoriu implicarea unui Consultant specializat?			
Da	1	25%	
Nu	3	75%	
Total	4	100%	
27. Ati intampinat dificultati in intocmirea bugetului, legate de limitele valorice impuse prin Ghid pentru valoarea maxima si minima a proiectului?			
Da	0	0%	
Nu	4	100%	
Total	4	100%	
28. In momentul intocmirii bugetului proiectului dumneavoastra, ati intampinat dificultati in interpretarea eligibilitatii cheltuielilor?			
Da	1	25%	

Nu	3	75%
Total	4	100%
29. Ce alte dificultati ati intampinat in intocmirea bugetului proiectului dumneavoastra?		
2 Răspunsuri - nu au fost		
30. Ce alti factori au mai influentat procesul de elaborare a Cererii de finantare?		
Modificarea unor conditii „ în timpul jocului”	1	33%
Durata de timp insuficienta pentru pregatirea unor anumite tipuri de proiecte	2	67%
Altele, va rugam precizati	1	33%
31. Alte comentarii legate de ghidul solicitantului si de grilele de evaluare:		
2 Răspunsuri - nu este cazul		
32. Proiectul dumneavoastra a fost acceptat spre finantare?		
Da	3	100%
Nu	0	0%
Total	3	100%
33. Precizati durata scursa de la depunerea proiectui la contractare (numar de zile):		
4 Răspunsuri 1) 608 zile, 2) 545 zile, 3) Proiectul a fost declarat eligibil si trecut pe lista de rezerva, 4) 514 zile pana la semnarea contractului.		
34. In ce mod a fost influentat proiectul de perioada scursa de la depunerea cererii de finantare pana la contractare?		
Proiectul a ramas viabil, fara modificări	1	25%
Proiectul a ramas viabil dar a necesitat/necesita unele modificări	3	75%
Proiectul a devenit neviabil datorita modificarilor conditiilor pietei	0	0%
Proiectul a devenit neviabil independent de durata procesului de evaluare, selectie si contractare	0	0%
Va rugam precizati motivele:	0	0%
Total	4	100%
35. In situatia respingerii proiectului acesta a fost redepus cu modificări la Organismul Intermediar?		
Da	0	0%
Nu	0	0%
Total	0	0%
36. Ati depus contestatii in urma verificarilor/evaluarilor realizate de catre Organismul Intermediar/evaluatori independenti?		
Da	2	100%
Nu	0	0%
Total	2	100%
37. Daca raspunsul la intrebarea anterioara a fost da, care au fost motivele contestatiei depuse?		
Contestatii privind verificarea administrativa	2	100%
Contestatii privind verificarea eligibilitatii	0	0%
Contestatii privind evaluarea tehnica si financiara	0	0%
Total	2	100%
38. Cum a fost estimata maturitatea proiectului la momentul depunerii cererii de finantare?		

Solicitantul are toate avizele si acordurile solicitate prin Certificatul de Urbanism si are documentatia tehnico-economica faza PT elaborata	0	0%
Solicitantul are toate avizele si acordurile solicitate prin Certificatul de Urbanism, a efectuat procedura de achizitie publica pentru elaborarea PT si estimeaza finalizarea PT in maxim 1 luna de la notificarea OI	1	25%
Solicitantul are toate avizele si acordurile solicitate prin Certificatul de Urbanism, a efectuat procedura de achizitie publica pentru elaborarea documentatiei tehnico-economice faza PT si estimeaza finalizarea documentatiei tehnico-economice faza PT in maxim 3 luni de la notificarea OI	1	25%
Solicitantul este in curs de obtinere autorizatiilor necesare, a demarat procedura de achizitie publica pentru elaborarea PT si estimeaza finalizarea documentatiei tehnico-economice faza PT in 3-6 luni de la notificarea OI	1	25%
Solicitantul este in curs de obtinere autorizatiilor necesare, estimeaza finalizarea PT in max. 6 luni de la notificarea OI	1	25%
39. V-ati incadrat/va veti incadra in perioada de predare a proiectului tehnic CE A FOST estimata in cererea de finantare?		
Da	4	100%
Nu	0	0%
In cazul in care nu v-ati incadrat, care sunt cauzele?	0	0%
Total	4	100%
40. Alte comentarii cu privire la procesul de evaluare/selectie/contractare:		
2 Raspunsuri: 1) PT trebuia depus in termen de pana la 6 luni de la solicitarea OI, dar in urma unei instructiuni AM POR, a fost solicitata depunerea lui in termenul stabilit in CF. 2) Nu este cazul.		
41. Care au fost principalele dificultati pe care le-ati intampinat in implementare proiectului?(puteti marca mai multe raspunsuri)		
Asigurarea prefinantarii	0	0%
Asigurarea cofinantarii cheltuielilor eligibile si neeligibile	0	0%
Respectarea procedurilor de achizitii	0	0%
Intocmirea cererii de rambursare	1	100%
Raportarile catre OI	0	0%
Respectarea graficului de depunere a cererilor de rambursare	1	100%
Respectarea planului de achizitii	0	0%
Altele, va rugam precizati	0	0%
42. Din ce surse veti asigura cofinantarea proiectului propus de d-voastra?		
Fonduri proprii (in cazul beneficiarilor privati)/bugetul local	4	100%
Imprumut bancar si fonduri proprii/bugetul local	2	50%
Altele (de exemplu emitere de obligatiuni)	0	0%
43. Din ce surse veti asigura prefinantarea proiectului propus de dumneavoastra?		
Fonduri proprii (in cazul beneficiarilor privati)/bugetul local	1	50%

Imprumut bancar si fonduri proprii/bugetul local	1	50%
Altele (de exemplu emitere de obligatiuni)	1	50%
44. Ati solicitat prefinantare?		
Da	1	25%
Nu	3	75%
Total	4	100%
45. Dacă NU, va rugam precizati cauzele:		
Am dispus de fonduri proprii pentru cofinantare	1	33%
Imposibilitatea prezentarii scrisorii de garantie bancare	0	0%
Am considerat durata prea mare de acordare a prefinantarii	0	0%
Am considerat prea complicate procedurile	0	0%
Altele, va rugam precizati: 1 Am depus notificarea privind solicitarea prefinanțării.		
2 Proiectul a fost declarat eligibil si trecut pe lista de rezerva	2	67%
46. Care au fost principalii factori externi cu influenta negativa pentru implementarea proiectului?		
Modificări ale legislatiei fiscale	2	67%
Modificări ale dobanzilor	0	0%
Modificari ale conditiilor pe piata	0	0%
Modificări ale cursului de schimb	1	33%
Alte modificări legislative	1	33%
Alte cauze (va rugam precizati)	1	33%
47. Care au fost problemele pe care le-ati intampinat in derularea procesului de achizitii?		
Elaborarea criteriilor de selectie pentru ofertanti	1	33%
Elaborarea Dosarului de licitatie	1	33%
Lansarea procedurii de achizitie	0	0%
Derularea procedurii de achizitie	1	33%
Alte cauze : Schimbări legislative dese. Legislație neclară.	1	33%
48. Ati intampinat dificultati in elaborarea cererilor de rambursare?		
Da	1	50%
Nu	1	50%
Total	2	100%
49. In cazul in care Cererile de rambursare au fost respinse, precizati numarul cererilor respinse si motivele respingerii acestora:		
1 Răspuns: Nu e cazul		
50. Ati propus modificări ale graficului de depunere a cererilor de rambursare?		
Da	2	100%
Nu	0	0%
Total	2	100%
51. Daca DA, cate modificări ati propus?		
2 Răspunsuri: 1) o modificare, 2) trei modificări		
52. Motivele modificarilor propuse:		

2 Răspunsuri:		
1) Conform Instrucțiunii 59/2010 a AM POR.		
2) Intarzieri de executie datorate termenelor de publicitate impuse de OUG 34		
53. Ati solicitat extinderea perioadei de implementare a proiectului?		
Da	0	0%
Nu	2	100%
Total	2	100%
54. Motivele extinderilor propuse:		
2 Răspunsuri: Nu este cazul		
55. Care a fost perioada pentru care ati solicitat aceasta extindere?		
2 Răspunsuri: Nu este cazul		
56. Daca proiectul a fost contractat dar nu a început implementarea, vor putea fi atinsi indicatorii de output stabiliti initial în Cererea de finantare?		
Da	1	100%
Nu	0	0%
Total	1	100%
57. Daca proiectul a fost contractat dar nu a început implementarea, vor putea fi atinsi indicatorii de rezultat stabiliti initial în Cererea de finantare?		
Da	1	100%
Nu	0	0%
Total	1	100%
58. Precizati care sunt motivele probabile pentru care acesti indicatori nu vor putea fi atinsi:		
Criza economica	1	50%
Schimbarea conditiilor pietei locale sau regionale	0	0%
Estimari initiale nerealiste	0	0%
Altele	1	50%
59. Daca proiectul a fost implementat, au fost atinsi indicatorii de output stabiliti initial în Cererea de finantare?		
Da	0	0%
Nu	0	0%
Total	0	0%
60. Daca proiectul a fost implementat, au fost atinsi indicatorii de rezultat stabiliti initial în Cererea de finantare?		
Da	0	0%
Nu	0	0%
Total	0	0%
61. Precizati care sunt motivele probabile pentru care acesti indicatori nu au fost atinsi?		
Criza economica	1	100%
Schimbarea conditiilor pietei locale sau regionale	0	0%
Estimari initiale nerealiste	0	0%
Altele: Criza economica va afecta realizarea indicatorilor propusi in proiect.	1	100%
62. Alte comentarii, sugestii si recomandari privind etapa de implementare a proiectelor:		
1 Răspuns: Nu este cazul		

Anexa 5: Rezumat al principalelor aspecte rezultate din Atelierele de Lucru cu beneficiarii de finanțare în cadrul DMI 4.3

Au fost organizate 6 ateliere de lucru cu beneficiarii de finanțare pe DMI 4.3, după cum urmează:

- Regiunea București Ilfov: 21 decembrie 2010, 3 participanți
- Regiunea Sud Muntenia: 12 ianuarie 2011, 4 participanți
- Regiunea Sud Est: 14 ianuarie, 4 participanți
- Regiunea Centru: , participanți
- Regiunea Vest: 11 februarie 2011, 4 participanți
- Regiunea Nord Est: 18 februarie, 9 participanți

O sinteză a principalelor aspecte discutate în cadrul atelierelor de lucru este prezentată în continuare. Punctele de vedere exprimate aparțin beneficiarilor participanți.

Probleme în pregătirea propunerii de proiect și a cererii de finanțare

- Informații mereu schimbate, cel puțin până la primul Apel de Proiecte, lipsa de publicitate condusă direct de la sursa AM, canale de comunicare a informației necoordonate, perisabilitatea informației până în prezua termenului limită de depunere a proiectelor ;
- Consultanții dobândeau și ei cunoștințe pe măsura ce avansau cu pregătirea proiectului;
- Camerele de comerț și industrie se străduiau să vină în întâmpinarea nevoii de informare a viitorilor beneficiari, dar informațiile se schimbau de la o perioadă la alta și produceau confuzie;
- Cei mai mulți dintre beneficiarii care au participat la ateliere au lucrat proiectul cu asistența unui consultant, cei care și-au pregătit proiectul cu mijloace proprii în general au beneficiat de sprijin din familie ;
- Dificultăți în găsirea unui consultant bun, care avea informații cuprinzătoare și de încredere despre POR: din păcate unii Solicitanți de finanțare, în general din categoria din producție celor care au propus proiecte mai complexe (construcții și achiziții de echipamente, utilaje în producție sau cei care au avut cereri de finanțare de valori mai mari din domeniul turismului) au constatat că mulți dintre consultanții locali sau chiar de pe plan regional nu aveau cunoștințele necesare, fapt care a condus la întreruperea colaborării, căutarea unui mai potrivit pe care de obicei l-au găsit pe bază de recomandări la București;
- În schimb, cu un Consultant la distanță se lucrează mai greu pe linie de comunicare și proces de învățare, dar cel puțin au avut satisfacția că au reușit;
- Lipsa de cunoștințe și pregătire a Beneficiarilor în întocmirea contractelor de prestări servicii de consultanță, astfel încât prin prevederile acestor contracte să fie mai echilibrat împărțite riscurile iar Beneficiarii să fie acoperiți prin garanții de bună executare;
- Totodată, consultanții au jucat un rol important în determinare interesului pentru depunerea de proiecte de către cabinetele medicale, aceștia au continuat să furnizeze management de proiectului proiectului;
- De altfel, mulți dintre consultanți s-au implicat în implementare și în situația altor categorii de microîntreprinderi, având responsabilitatea întocmirii caietului de sarcini, prospectare și analiza pieței de echipamente, bunuri etc., conducerea relației de comunicare cu Ol , întocmire rapoarte, cererea de rambursare etc.
- Nu au fost semnalat dificultăți în alcătuirea și scrierea efectivă a proiectului, cu excepția faptului că la depunere au fost solicitate patru exemplare, număr de copii considerat de beneficiar ca fiind excesiv și de altfel neînțelegând rațiunea care a stat la baza acestei cerințe de conformitate administrativă;
- Cu toate acestea au mai fost unele scăpări, spre exemplu contradicție în termenii din Ghidul Solicitantului care, pe de o parte, prevede eligibilitatea codului CAEN aferent activităților « grădinițe și case de bătrâni », în schimb scapă din vedere ca microîntreprinderile nu pot fi acreditate ca furnizor de servicii sociale. În conformitate cu legislația privind acreditarea, numai ONG-urile pot face subiectul acreditării. Astfel, ghidul solicitantului nu se coordonează cu legislația privind certificarea și autorizarea furnizorilor de servicii sociale acreditate. Pe de alta parte, finanțarea nu poate fi îndreptată către furnizori neacreditați. Se apreciază că

- această scăpare a ghidului și necoordonare cu legislația privind acreditarea furnizorilor de servicii sociale a generat așteptări care nu au putut fi satisfăcute ulterior ;
- Nu s-au respectat termenele la care autoritățile de gestionare a programului s-au angajat, respectiv de o lună pentru verificarea conformității administrative și a eligibilității și, respectiv de 3 luni pentru selecția tehnică, fără niciun fel de consecințe, deși în contrapartidă, termenele pentru clarificări sau îndeplinirea unor cerințe precontractuale erau imperative Beneficiarilor. Prin urmare, beneficiarii prezenți la atelierele de lucru apreciază nu a existat un echilibru și un tratament pe principii de egalitate și răspundere bilaterală ;
 - Termene mult prea scurte pentru furnizarea de clarificări, depunerea unor documente probatorii de către Beneficiar, care nu au fost corelate cu termenele de procesarea a unor astfel de cereri din partea instituțiilor abilitate ale statului, de ex. se cerea în 2 zile deschiderea unui punct de lucru la viitoare locație a proiectului, în timp ce durata normată la RC pentru rezolvarea unei astfel de cereri este de 7 zile sau obținerea autorizației de construire în intervale cuprinse între 7 zile și o lună de zile, etc. Întotdeauna trebuia apelat fie la audiențe pentru a obține bunăvoința directorilor sau la proceduri de urgență care însemnau costuri suplimentare pentru solicitant ;
 - Oricum, se apreciază că cerința deschiderii punctului de lucru în perioada precontractuală este prea timpurie și fără nicio relevanță, câteodată la adresele de deschidere a punctelor de lucru nu este decât o parcelă de teren pe care urma să se facă construcția ;
 - Totodată, celelalte instituții ale Statului care trebuiau abordate pentru obținerea unor documente nu manifestau niciun fel de solitudine sau înțelegere în fața scopului pentru care se cerea eliberarea certificatelor și avizelor.

Probleme întâmpinate de Beneficiari în etapa de finalizare a contractului de finanțare

- ca să-și mărească șansele de succes la câștigarea proiectului unii consultanți și-au sfătuit Beneficiarii să-și mărească cota de aport propriu la cofinanțare, justificând o mai mare libertate în procesul de achiziție publică, fapt care s-a dovedit neadevărat ulterior;
- lipsa de experiență anterioară a microîntreprinderilor în implementarea de proiecte, lipsa comunicării dintre ele pentru a face schimb de experiență ;
- perioada foarte mare între momentul vizitei pre-contractuale și semnarea efectivă a contractului ; această întârziere de câteva luni pentru cei care au depus în primele două apeluri de proiecte s-a soldat cu costuri și pierderi materiale pentru solicitanți, întrucât la vizita pre contractuală trebuia făcută dovada îndeplinirii unor condiții pregătitoare, spre exemplu spațiul să fie fost deja închiriat, punctul de lucru să fi fost deja deschis la Registrul Comerțului, autorizații de construire deja eliberate etc. Toate acestea au presupus angajarea unor obligații și efectuarea unor cheltuieli înainte de demararea efectivă a proiectului. Mai mult decât atât, ele au trebuit făcute în condițiile de criză și au reclamat eforturi financiare anticipate, semnificative și fără nicio eficiență, din partea Beneficiarilor. Mulți dintre cei intervievați recunosc că în intervalul trim 1 și, respectiv 2 din anul 2009 au avut în intenție renunțarea la încheierea contractului din considerente ce țineau de susținerea cheltuielilor de tipul celor de mai sus.
- Pregătirea proiectului a implicat costuri asociate mari pe care nu le poți anticipa în faza de pregătirea a proiectului.

Probleme în implementarea proiectului aprobat

- Costuri suplimentare din cauza riscului de curs valutar ceea ce a condus la o pondere mai mare în bugetul total al proiectului a contribuției proprii la cofinanțare. Acest risc nu a putut fi anticipat la pregătirea proiectului întrucât a reprezentat un punct de inflexiune intervenit intempestiv odată cu declanșarea crizei în România. Până la momentul iunie 2008 al primului apel de proiecte cu termen fix de depunere, cursul monedei naționale avea o tendință de apreciere care dura de aproximativ 2 ani iar perspectiva convergenței monetare erau politici care nu indicau o schimbare bruscă și de sens contrar în evoluția cursului ratei de schimb valutar, firmele beneficiare au fost victime, au pierdut bani din deprecierea cu aproximativ 15 intervenită în anul 2009.
- Pregătirea slabă a firmelor de consultanță în managementul de proiect ; cele mai multe sunt bune să completeze hârtiile cerute de program, dar în implementare se dovedesc nepregătite,

- multe dintre ele nici nu vizează să se implice în implementare, urmăresc onorariu de succes numai pentru câștigarea proiectului ;
- Beneficiarii sunt vulnerabili la întocmirea contractelor pentru furnizarea consultanței atât în pregătirea proiectului, dar mai ales în implementare , nu cunosc practica din piață, își aleg, în genere, consultanți pe recomandări din partea altora firme. Beneficiarii nu sunt în măsură să facă distincție între categoriile de servicii respectiv consultanță, management de proiect și asistență tehnică la implementare, contractele sunt sumare fără detalieri a obligațiilor și întinderea garanțiilor din partea consultanților și, prin urmare, sunt vulnerabili în relația cu consultantul ;
 - Absența pregătirii tehnice a consultanților ; firmele de consultanță nu au echipe mixte, de economiști și tehnicieni, ingineri, care să fie în măsură să înțeleagă cerințele privind specificațiile tehnice la caietele de sarcini și să poată propune un raport optim între ponderea criteriilor tehnice și a ofertei financiare. Pentru a se pune la adăpost de orice solicitări de clarificări sau rezolvarea unor observații din partea Ol-urilor se mergea pe o greutatea specifică mare în grila de selecție a prețului cel mai mic oferit de furnizori, în detrimentul criteriilor tehnice;
 - Beneficiarii de proiecte nu au avut experiențe anterioare în încheierea de contracte de consultanță, nu au fost în prealabil avertizați sau instruiți și nu au avut prevederi de garanții de bună executare a acestora;
 - Aspectele tehnice legate de organizarea licitațiilor și exigența și urmărirea strictă a conformității de către Ol creează probleme beneficiarilor care se văd nevoiți să renunțe la exigențe pe parte de specificații tehnice ale echipamentelor. Mai mult timpul mare scurs între momentul depunerii, aprobării, contractării finanțării și organizarea achiziției publice a condus la dispariția unor echipamente de pe piață și la probleme în procesul de licitație ;
 - În cazul achiziției de servicii de consultanță pentru constituirea comisiei de evaluare a ofertelor pentru achiziția publică, contestațiile pe care și le fac neîntemeiat concurenții participanți la licitație a condus la acumularea de întârzieri care la o durată oricum restrânsă de implementare a proiectului poate fi fatală acestuia rezolvarea contestațiilor contracandidaților poate fi fatală proiectului ;
 - Cabinetele medicale se confruntă cu o situație particulară, care constă în faptul că deși constituite ca microîntreprinderi, au un regim fiscal diferit, nefiind plătitoare de TVA. Prin urmare, la achiziția de echipamente, această cheltuială neeligibilă, trebuie susținută din cota parte de cofinanțare, dar ulterior nefiind plătitori de TVA, nu pot să și-o deducă. În aceste condiții, efortul lor financiar de cofinanțare este mărit mai ales în condițiile în care începând din iulie 2010 cota de TVA s-a mărit cu cinci procente de la 19 la 24%. Aceasta se dovedește a fi una din cauzele ca sta la baza unor solicitări de reziliere a contractului de finanțare de către cabinetele medicale;
 - Tot din considerentul cotei prea ridicate a TVA care grevează asupra prețului final pe care-l plătește Beneficiarul, furnizorii naționali de echipamente sunt defavorizați în competiția la licitațiile organizate în cadrul proiectelor și conduce la unele înțelegeri informale în piață între dealerii locali (plătitori de TVA) și producătorii de echipamente din afara țării (pe care de multe ori îi reprezintă. Bineînțeles, beneficiarii de proiecte sunt mult mai tentați să aleagă un furnizor extern pentru a-și reduce efortul financiar;
 - Puterea de negociere excesivă a băncilor în raport cu microîntreprinderile, faptul că acestea au alte criterii de analiză a bancabilității unui proiect/ bonității clientului, decât cele avute în vedere la selecția proiectului de către POR. În general, băncile se uită în analiza lor la cifra de afaceri, venituri operaționale, capacitatea de a genera cash flow, ratele de profit etc. iar microîntreprinderile sunt dezavantajate la analiza dosarului de credit față chiar de alte IMM ;
 - Ezitare și chiar respingere din partea băncilor a microîntreprinderilor de la creditare. De ex deși AMPOR a eliminat, în scopul facilitării obținerii de credite puncte de la bănci, prevederea din contract care stipula că echipamentele achiziționate cu grantul nu putea face obiectul unor gajuri, cu toate acestea acest gen de garanții nu sunt recunoscute de către bancă ;
 - Unele bănci comerciale nu astfel de produse de finanțare în oferta lor iar Beneficiarii consumă foarte mult timp în a tatona un număr mare de bănci, în foarte multe din cazurile prezentate la ateliere, mai toate băncile care aveau sucursale în orașele respective. Se adaugă faptul că, în noile condiții de criză, decizia cu privire la acordarea sau neacordarea unui credit se ia numai de către Centrala băncii, perioadele de procesarea a dosarelor de credit sunt mari, iar costul banilor împrumutați excesiv. Condițiile extrem de aspre ale creditării din partea băncilor pot conduce la insolvența firmei.

- La cele de mai sus se adaugă faptul că, în contextul crizei s-a produs și scăderea valorii activelor depuse drept garanții pentru colateralizarea creditului angajat, astfel la reevaluare valoarea clădirilor s-a redus până la 50% , iar la echipamente cu 20%.

În concluzie, dificultățile au fost legate de contextul acțiunii crizei economice cu impact asupra cursului valutar și asupra lichidităților necesare implementării proiectului. De asemenea, criza care s-a manifestat și prin reducerea încasărilor curente, precum și prin întâzieri la plată din partea clienților, momente care au coincis și cu faptul că firma era angajată în efectuarea achizițiilor de echipamente conform cu proiectul. Din cauza acestor sincope de cash flow au fost momente când nu au avut bani pentru desfășurarea activităților curente, deoarece toate resursele disponibile erau îndreptate către prefinanțarea activităților de achiziții din proiect.

Probleme în procesul de întocmire a cererilor de rambursare și de efectuare a plăților

Recunoașterea eligibilității unor costuri privind cheltuielile cu consultanța efectuate înainte de încheierea contractului de finanțare. Deși eligibile, cu condiția efectuării lor după momentul aderării țării la UE, totuși nu au fost validate de OI și decontate acele cheltuieli angajate de către Beneficiari până în momentul apariției ordinului ministrului MDLPL în monitorul oficial al României. Beneficiarii apreciază ca fiind eronată această interpretare din partea OI din rațiuni de prudență excesivă și de acoperire ofițerilor de proiect ; de ex a fost o situație punctuală când factura de plată emisă de Consultant și onorată de Beneficiar a fost chiar în ziua semnării ordinului de ministru, dar pentru că apariția în MO a fost la data de 20 martie, cheltuiala nu a fost recunoscută iar AM a putut să hotărască condiții mai drastice.

În genere, cei care au finalizat sau sunt aproape de stadiile finale de implementare nu au sesizat aspecte majore, ci dimpotrivă faptul că au fost asistați de OI sau problemele care au apărut au fost rezolvate de AM și totul a decurs normal iar plățile au fost onorate în intervale de la 30 zile la maxim 90 zile.

Probleme de sustenabilitate a rezultatelor proiectelor

- Locurile de muncă, beneficiarii s-au achitat de obligațiile de angajare asumate prin contractul de finanțare, problemele sunt legate de faptul că unii au supralicitat numărul de locuri de muncă posibil a fi create, iar în condiții de criză menținerea locurilor de muncă este o provocare;
- pe de altă parte, echipamente achiziționate sunt foarte noi, implică calificări înalte ale angajaților care lucrează cu ele. În schimb, pe piața de forței de muncă din România calificările sunt slabe, muncitorii se dovedesc că nu știu să lucreze cu acestea, au nevoie de stagii de pregătire de mai lungă durată, ceea ce conduce la necesitatea de a investi bani și preocupare în instruirea lor
- în condițiile indiscipliniei muncii, a culturii muncii din România apare riscul ca odată instruit să plece la un interval de timp, iar angajatorul în situația când ajunge la un litigiu nu este protejat prin clauzele din anexele la contractul de munca și astfel trebuie să o ia de la capăt și să investească în pregătirea altor angajați.

Recomandări pentru accelerarea implementării proiectelor din DMI 4.3.

Pregătire

- Să nu se mai investească resurse în publicitatea programului în această fază când resursele sunt deja majoritar angajate
- Să se efectueze de către AMPOR un inventar al documentelor justificative care au importanță reală în analiză și decizia de acordare a finanțării și să se renunțe la cele care nu au nicio relevanță , așa cum s-a procedat în cazul autorizație Natura 2000
- Să se acorde atenție coordonării cu alte organisme ale statutului care rămân indiferente la problematicile celor care propun sau implementează proiecte din fonduri europene și nu cooperează cu Beneficiarii în mod corespunzător;
- Instituirea unei proceduri de înscriere voluntară și de certificarea prealabilă a consultantilor, persoane fizice autorizate, și a firmelor de consultanță care își oferă serviciile pe proiecte cu finanțare din POR (autoritatea de management a programului să-i treacă printr-un proces prealabil de selecție și înscrierea lor într-un Registru al Consultantilor abilitați de AMPOR) de unde solicitanții de proiecte să îi aleagă ulterior pe cei mai potriviți nevoilor lor;

- Instruirea potențialilor solicitanți eligibili de proiecte în întocmirea contractelor de consultanță în activitățile de informare, educare și promovarea a POR;
- Introducerea în cadrul procedurilor de lucru ale POR, a unui contract-cadru pentru angajarea serviciilor de consultanță care să constituie un îndrumar practic pentru Solicitanții de finanțare.

Implementare

- La nivel central, să se poarte discuții cu băncile care, cel puțin la nivel declarativ public, își manifestă interesul de implicare în procesul de finanțare a proiectelor din FS, pentru mediul de afaceri (microîntreprinderi), în scopul facilitării obținerii unor împrumuturi necesare la prefinanțare (cofinanțare); microîntreprinderile cu proiecte aprobate să aibă prioritate la creditare; băncile să fie cointeresate în acest proces;
- Referitor la posibilitatea modificărilor ulterioare în structura Bugetului de proiect ar trebui introdusă mai multă flexibilitate în ceea ce privește solicitarea aprobării unor mutații, fie în limita unor procente sau a unor praguri limita în cifre absolute, de la o linie bugetară la alta, în condițiile menținerii valorii totale a cofinanțării din partea POR, respectiv sumele alocate la secțiunea *Neprevăzute* ar trebui să se poată utiliza la alte secțiuni. Acest lucru a fost aprobat la nivel de OI, dar a fost respins la nivelul AM, ar trebui reconsiderat.
- participanții au propus alternativa acordării unor derogări în ceea ce privește aspectele ce sunt legate evoluția cursului de schimb al monedei naționale, sau chiar acordarea și executarea în Euro a bugetului de proiect pentru a pune Beneficiarii la adăpost de riscul valutar în faza de implementare.

La nivel de politici publice

- Să fie dezvoltate alte variante (instituții) de finanțare (eventual un Fond Național de Dezvoltare regională așa cum de altfel prevede legea dezvoltării regionale) ș
- MDLT să propună Guvernului cu avizul Consiliului Concurenței să introducerea unor programe de susținere a finanțării proiectelor din FS similar programelor “prima casa”, “primul siloz” incluse în programul guvernamental de combatere a efectelor crizei economice.

Pregătirea următoarei perioade de programare 2014-2020

În vederea pregătirii următoarei perioade de programare operațională să se efectueze un studiu cantitativ și calitativ cu privire la *"Problemele pieței de consultanță autohtone și impactul fondurilor structurale asupra dezvoltării pieței de consultanță din România"*⁶⁰.

⁶⁰ De tipul supply side/demand side Beneficiaries Assessment Study

Anexa 6: Raport privind Structurile de sprijinire a afacerilor în România

Legislația privind structurile de sprijin pentru dezvoltarea afacerilor în România

Începând din anul 1993 au fost utilizate diferite instrumente de sprijin pentru dezvoltarea incubatoarelor de afaceri, în conformitate cu regulile și bunele practici internaționale aplicate în acest domeniu. Însă, trebuie precizat faptul că, primele inițiative de înființare a incubatoarelor de afaceri și/ sau tehnologice din România s-au realizat cu sprijin financiar internațional, alocat din surse private și publice și/sau surse atrase de la organisme internaționale bilaterale sau multilaterale⁶¹ (Grupul Băncii Mondiale, prin respectiv Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare, Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare din sistemul ONU s.a.), cât și prin intermediul unor programe pentru stimularea dezvoltării economice locale, a antreprenorialului și a IMM-urilor, în special cu finanțare din partea Comisiei Europene prin fondurile de pre-aderare.

În România, la momentul constituirii primelor inițiative în domeniul *incubatoarelor de afaceri*, nu exista un cadru legal specific pentru reglementarea înființării și funcționării acestora. În absența unor reglementări specifice, incubatoarele care s-au înființat, au funcționat fie ca un proiect în cadrul unei asociații, fundații sau confederațiilor patronale ale întreprinzătorilor, fie, mai târziu, ca subiect al inițiativei particulare în baza Legii 31/1990 sub forma de societăți comerciale. De altfel, nici la momentul analizei nu există a legislație specială, cadrul legislativ general fiind corespunzător pentru promovarea unor astfel de inițiative.

Totuși, într-o etapă ulterioară apariției primelor incubatoare pilot, Guvernul României a adoptat prin HG, nr. 1280/2004, Strategia Guvernamentală pentru Susținerea Dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii în perioada 2004-2008, în cuprinsul căreia se regăsește Prioritatea B, Măsura B6-*Susținerea incubatoarelor de afaceri în domeniul productiv și al serviciilor creatoare de valoare adăugată ridicată* care are ca scop acordarea de sprijin pentru înființarea și dezvoltarea incubatoarelor de afaceri și tehnologice în vederea stimulării afacerilor și a inițiativelor inovative și a înființării pe plan local de întreprinderi mici și mijlocii în domeniul producției și a serviciilor generatoare de valoare adăugată.

Odată cu multiplicarea inițiativelor naționale și locale de înființare a unor centre și incubatoare de afaceri în diferite regiuni ale României s-a adoptat prin HG 290 din martie 2006, **Strategia de stimulare a dezvoltării rețelei naționale de incubatoare de afaceri**, publicată în MO nr. 232 din 15 martie 2006. Strategia subliniază importanța schemelor financiare destinate susținerii incubatoarelor de afaceri. Finanțarea incubatoarelor de afaceri reprezintă un factor determinat atât pentru funcționarea acestora, cât și sustenabilitatea lor. De aceea, ulterior Guvernul a alocat resurse de la bugetul de stat, iar prin ordine ale Președintelui ANIMMC, MIMMCCTPL și mai recent MECMA prin care anual s-au aprobat procedurile specifice de implementare a Programului național multianual pe perioada 2002-2011 de înființare și dezvoltare de incubatoare tehnologice și de afaceri.

Strategia de stimulare a dezvoltării rețelei naționale a incubatoarelor de afaceri a urmărit să identifice și să clarifice aspecte precum: etapele de înființare a unui incubator de afaceri; caracteristicile unui incubator; procesul de selectare a firmelor incubate; procesul de incubare; tipurile de servicii oferite de incubatoarele de afaceri; managementul incubatorului; indicatori de monitorizare și de performanță.

⁶¹CNA, Confederația Națională a Artizanilor și Întreprinderilor Mici și Mijlocii (www.cna.it) este un sistem organizațional patronal, una dintre cele mai mari organizații de întreprinzători din Italia, iar CNA Veneto reprezintă întreprinderile mici și mijlocii, precum și cooperativele de artizanat (meșteșugărești) din regiunea Veneto, Italia.

În concluzie, acțiunile și măsurile din Strategie au vizat stimularea autorităților publice locale și a managerilor de incubatoare pentru crearea și dezvoltarea rețelei naționale de incubatoare de afaceri.

Spre deosebire de incubatoarele de afaceri, cadrul legal pentru înființarea și funcționarea parcurilor industriale din România a făcut obiectul unor preocupări de elaborare și adoptarea a unor reglementări speciale. Mai mult decât atât, acest cadrul legislativ privind înființare și funcționarea parcurilor industriale poate fi caracterizat ca evolutiv.

Astfel, prima reglementare în materie a fost introdusă prin Legea nr. 134/2000 publicată în MO 346/25 iulie 2000, referitoare la parcurilor industriale și reglementarea regimului de înființare și de funcționare al acestora. Corespunzător prevederilor acestei legi parcurile industriale reprezentau *arii strict delimitate teritorial, în perimetrul cărora se desfășoară activități investiționale, de producție industrială și de servicii conexe, într-un regim de facilități specifice.*

Prin constituirea parcurilor industriale s-au urmărit obiective precum: stimularea dezvoltării economico-sociale; realizarea transferului tehnologic; atragerea de investiții și valorificarea resurselor umane ale zonei. Prin instituirea regimului de parc industrial se asigura, societăților comerciale care se aflau în perimetrul acestuia, accesul la infrastructura necesară desfășurării activităților economice.

La un interval scurt de timp, Legea 134/2000 este abrogată prin adoptarea Ordonanței de Guvern nr. 65/ din 31 august 2001 privind constituirea și funcționarea parcurilor industriale , publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 536 din 1 septembrie 2001. Prin art. 3 alin. (1) lit.a, se stabilea în competența Ministrului Dezvoltării și Prognozei emiterea ordinului pentru acordarea titlului de parc industrial, la cererea asocierii constituite conform prevederilor acestei ordonanțe. Dar avându-se în vedere modificarea structurii unor ministere, primele ordine de înființare au fost emise de Ministrul Administrației și Internelor⁶².

În conformitate cu prevederile OG 65/2001 se modifică și definiția *parcului industrial care reprezintă o zonă delimitată în care se desfășoară activități economice, de cercetare științifică, de producție industrială și servicii, de valorificare a cercetării științifice și/sau de dezvoltării tehnologice, într-un regim de facilități specifice, în vederea valorificării potențialului uman și material al zonei.*

Constituirea parcului industrial se bazează pe asocierea în participațiune, dintre autoritățile administrației publice centrale și locale, agenții economici, institutele de cercetare-dezvoltare și/sau alți parteneri interesați.

De asemenea, OG 65/2001 stabilește prevederi suplimentare referitoare la administrarea acestor structuri de afaceri. Respectiv, faptul că parcul industrial este administrat de o societate comercială înființată conformitate cu prevederile Legii nr. 31/1990 privind societățile comerciale, republicată, cu modificările ulterioare, ai cărei acționari pot fi asociații prevăzuți la alin. (3). De asemenea, ordonanța include și prevederea că nici un agent economic acționar care utilizează utilitățile și/sau infrastructura parcului industrial nu poate deține controlul asupra societății-administrator. Ordonanța 65/2001 este aprobată cu modificări prin Legii nr. 490/2002 - publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 533 din 22 iulie 2002.

Prin prevederile OG 65/2001 pentru investițiile realizate în parcurile industriale se acordau o serie de facilități în ceea ce privește regimul de impozitare al profitului brut al terenurilor, clădirilor,

⁶² Corespunzător lucrării „O nouă viziune asupra facilităților fiscale acordate parcurilor industriale, științifice și tehnologice, în temeiul dispozițiilor art.250 alin.(1) pct.9 și art.257 alin.(1) lit.l) din Codul fiscal, din perspectiva reglementărilor naționale și comunitare privind acordarea și monitorizarea ajutorului de stat”autor Constantin Antonia Eleonora, Procuror șef adjunct al Secției Judiciare, Parchetul de pe lângă Înalta Curte de Casație și Justiție.

care au suferit modificări periodice, motiv pentru care acest act normativ a făcut obiectul unor modificări succesive.

Astfel, prin OG 65/2001 se acorda o deducere suplimentară din profitul impozabil, în cotă de 20% din valoarea investițiilor în construcții sau a reabilitărilor de construcții, infrastructură internă și de conexiune la rețeaua publică de utilități, ținând seama de prevederile legale în vigoare privind clasificarea și duratele normate de utilizare a mijloacelor fixe amortizabile. **(art.24 alin. 13 din Legea nr. 571/2003 privind Codul Fiscal, cu modificările și completările ulterioare)**. Nu se datorează impozit pe clădiri pentru clădirile sau construcțiile din parcurile industriale, științifice și tehnologice, potrivit legii. **(art.250 alin. 1 pct. 9 din Legea nr. 571/2003 privind Codul Fiscal, cu modificările și completările ulterioare)**. De asemenea, nu se datorează impozit pe teren pentru terenurile parcurilor industriale, științifice și tehnologice, potrivit legii **(art.257 lit. I din Legea nr. 571/2003 privind Codul Fiscal, cu modificările și completările ulterioare)**.

Ulterior, se adoptă Legea 424/2006 cu articol unic pentru modificarea art. 9 alin. (1) lit. a) din Ordonanța Guvernului nr. 65/2001 privind constituirea și funcționarea parcurilor industriale. Această nouă prevedere îmbunătățește funcționarea parcurilor industriale prin clarificarea atribuțiilor societății-administrator abilitând-o "să furnizeze/presteze utilitățile și serviciile necesare activităților desfășurate în parcul industrial".

În momentul actual, corespunzător cadrului legal de înființare și funcționare a parcurilor industriale acestea beneficiază de o serie de facilități sintetice redate mai jos:

scutirea de la plata taxelor percepute pentru modificarea destinației sau pentru scoaterea din circuitul agricol a terenului aferent parcului industrial, pentru asocierea care deține titlul de parc industrial;

deducerea din profitul impozabil a unei cote de 20% din valoarea investițiilor realizate în parcul industrial, pentru asocierea care realizează astfel de investiții sau reabilitări de construcții și în infrastructura internă și de conexiune la rețeaua publică privind utilitățile, ținând seama de prevederile legale în vigoare privind clasificarea și duratele de funcționare a mijloacelor fixe;

amânarea pe perioada de realizare a investiției respective, până la punerea în funcțiune a parcului industrial, potrivit reglementărilor în vigoare, respectiv până la data de 25 a lunii următoare datei de punere în funcțiune a parcului industrial, a plății taxei pe valoarea adăugată pentru materialele și echipamentele necesare realizării sistemului de utilități din interiorul parcului, precum și a conexiunilor parcului la magistralele sau la rețelele existente de utilități publice, la furnizorii acestora, și amânarea dreptului de deducere a taxei pe valoarea adăugată respective până la aceeași dată la agenții economici care realizează investiția;

reduceri de impozite acordate de administrația publică locală pe bază de hotărâri ale consiliilor locale sau județene în a căror rază administrativ-teritorială se află parcul industrial respectiv, pentru bunurile imobile și terenurile transmise în folosința parcului industrial;

alte facilități ce pot fi acordate, potrivit legii, de administrația publică locală.

În concluzie, OG 65/2001 a fost orientată către înființarea și funcționarea parcurilor industriale, astfel că în momentul de față se impune amendarea acestei în sensul reglementării aspectelor ce țin de dezvoltarea parcurilor industriale, dezvoltarea parteneriatelor cu alte tipuri de structuri de afaceri din România și din străinătate. De asemenea, modificarea altor acte normative, astfel încât să faciliteze accesului acestor structuri de afaceri la surse de finanțare nerambursabile din cadrul instrumentelor structurale. Provocarea principală cu care se confruntă parcurile industriale din punct de vedere al statutului legal actual, constă în faptul că societățile de administrare nu sunt eligibile pe DMI 4.1. din POR iar acționarii principali nu au resursele proprii, precum și capacitate financiară pentru a iniția și implementa proiecte de dezvoltare.

În privința **parcurilor tehnologice și științifice**, autorizarea acestor structuri cu activități de învățământ, cercetare și transfer tehnologic al rezultatelor cercetării, este dată în competența Ministerului Educației și Cercetării, potrivit dispozițiilor art.7 lit.a) din Ordonanța de Guvern nr. 14/2002 publicată în MO 82-2002 privind constituirea și funcționarea parcurilor științifice și tehnologice.

Ordonanța reglementează regimul juridic privind constituirea și funcționarea parcurilor științifice și tehnologice. *În sensul prezentei ordonanțe, parcul științific și tehnologic reprezintă o zonă în cadrul căreia se desfășoară activități de învățământ, de cercetare, de transfer tehnologic al rezultatelor cercetării și valorificarea acestora prin activități economice.*

Parcul științific și tehnologic se înființează în scopul utilizării rezultatelor activității de cercetare și aplicării tehnologiilor avansate în economie, precum și în scopul creșterii participării instituțiilor de învățământ superior acreditate și a unităților de cercetare-dezvoltare la procesul de dezvoltare economico-socială prin știință și tehnologie.

Parcul științific și tehnologic se constituie printr-un contract de asociere în participațiune încheiat între o instituție de învățământ superior acreditată și/sau o unitate de cercetare-dezvoltare, pe de o parte, și regii autonome, companii naționale, societăți comerciale, administrația publică locală, asociații patronale sau profesionale, persoane fizice, investitori români ori străini, pe de altă parte, asociere denumită în baza prevederilor ordonanței *consorțiu*.

Dezvoltarea structurilor de sprijin pentru afaceri în România

În categoria generică a structurilor de sprijin pentru afaceri sunt incluse următoarele categorii, astfel:

- **incubatoare de afaceri:** reprezintă o facilitate de susținere și promovare a dezvoltării firmelor private în perioada de debut (start up) și de promovare a liberei inițiative economice și culturii antreprenoriale în societate. Incubatoarele de afaceri constituie un răspuns la nevoile IMM-urilor în acele etape esențiale ale dezvoltării lor, precum inițierea afacerii și pătrunderea pe piață, concentrând atât resurse publice, cât și resurse private pentru îndeplinirea rolului și funcțiilor specifice;
- **parcuri industriale:** reprezintă o zonă delimitată în care se desfășoară activități economice, de cercetare științifică, de producție industrială și servicii, de valorificare a cercetării științifice și/sau de dezvoltare tehnologică, într-un regim de facilități specifice, în vederea valorificării potențialului uman și material al zonei;
- **clădiri de birouri:** reprezintă clădiri independente cu destinație de birouri în care funcționează sedii de firmă, puncte de lucru ale societăților comerciale sau care servesc ca centre multifuncționale, pretabile găzduirii unor multiple tipuri de activități și evenimente de afaceri de tipul târguri și expoziții permanente sau sezoniere, evenimente de contractări de produse și servicii, seminarii, conferințe și alte întâlniri publice;
- **centre de informații și transfer tehnologic:** reprezintă entități de inovare și transfer tehnologic acreditate pentru susținerea dezvoltării economico-sociale, prin stimularea inovării și transferului tehnologic, prin atragerea de investiții în vederea valorificării rezultatelor activității de cercetare-dezvoltare și inovare, precum și a resurselor umane din sistemul național de cercetare-dezvoltare.
- **parcuri științifice și tehnologice:** reprezintă o zonă în cadrul căreia se desfășoară activități de învățământ, de cercetare, de transfer tehnologic al rezultatelor cercetării și valorificarea acestora prin activități economice.

346. După cum sugestiv indică și denumirea generică, ce servește drept umbrelă pentru abordarea lor unitară, în pofida caracteristicilor care le diferențiază din punct de vedere tehnic și al funcționării, aceste facilități urmăresc crearea unei baze materiale și infrastructuri pentru dezvoltarea afacerilor la nivel local și regional.

347. Analiza cantitativă, din surse de date administrative, a structurilor de afaceri din România conduce la următorul tablou sinoptic, prezentat în tabelul de mai jos.

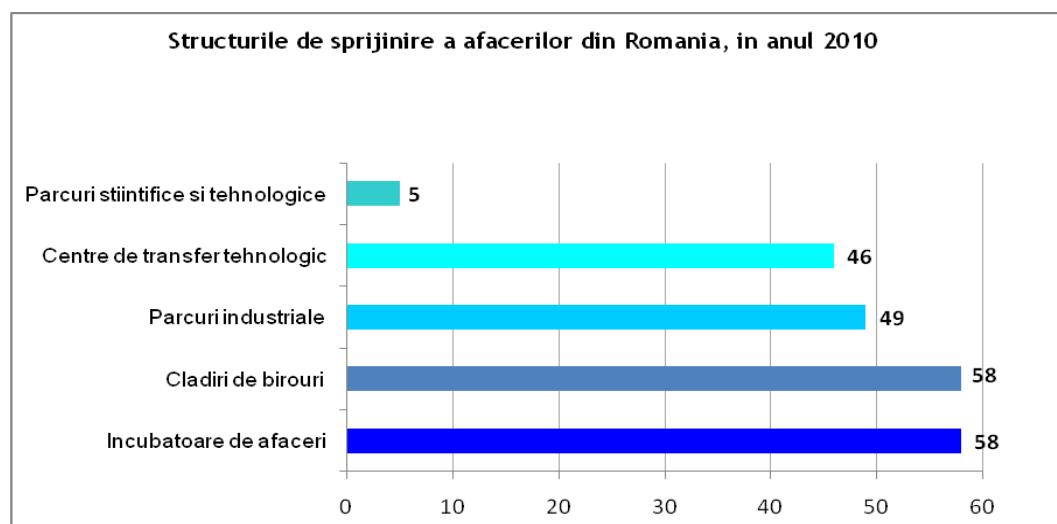
Tabelul 56. Situația structurilor de sprijinire a afacerilor din România

Tipul structurii de sprijin	Număr	Suprafața (ha)
Incubatoare de afaceri	58	N/A
Parcuri industriale ⁶³	49	2,346
Clădiri de birouri	58	1,261
Centre de transfer tehnologic	46	N/A
Parcuri științifice și tehnologice	5	N/A

Sursa: www.portalincubatorimm.ro, www.roinno.ro, www.mai.gov.ro, www.apitsiar.ro, www.mct.ro, www.cauta-imobiliare.ro, calcule proprii

348. Reprezentarea grafică de mai jos oferă o privire de ansamblu asupra stadiului de dezvoltare din punct de vedere demografic pe tipuri de structuri de sprijinirea a afacerilor în România în anul 2010.

Graficul 11. Situația pe tipuri de structuri de sprijin pentru afaceri din România în anul 2010



Sursa: www.portalincubatorimm.ro, www.roinno.ro, www.mai.gov.ro, www.apitsiar.ro, www.mct.ro, www.cauta-imobiliare.ro, calcule proprii

Cu referire la demografia structurilor de sprijin, datele graficului evidențiază următoarele concluzii, și anume:

- după mai mult de 10 ani de politici publice și măsuri pe linia preocupării pentru înființarea structurilor de sprijin s-a ajuns în anul 2010 la o anume varietate de structuri de sprijin care include cinci tipuri principale;
- din punct de vedere cronologic primele structuri înființate în România au fost incubatoarele de afaceri a căror existență se semnalează din anii 1993-1995 odată cu desfășurarea primului

⁶³ Acest număr se referă strict la parcurile industriale care dețin titlul de parc industrial emis conform prevederilor OG 65/2001 de către Ministrul de Interne și Administrație Publică. În afara acestora din discuții angajate cu reprezentanții APITSIAR există un număr de aproximativ 20-25 de astfel de inițiative care nu au reușit să obțină titlul corespunzător. Amănunte privind o listă orientativă a acestora, precum și cauzele neobținerii titlului vor fi prezentate pe parcursul raportului de analiză.

program de asistență tehnică pentru dezvoltarea sectorului IMM din România cu finanțare de la UE în cadrul programelor de pre-aderare, respectiv proiectul PHARE R.9207.01.03.1993.

- Cadrul structurilor de sprijin pentru afaceri a evoluat în timp. Pe măsura dezvoltării unui cadru legislativ adecvat au apărut structurile de sprijin din categoria parcurilor industriale, științifice și tehnologice, precum și a centrelor de transfer de informații și tehnologie;
- De asemenea, dezvoltarea sectorului imobiliar în România în perioada 2004-2008 a condus la apariția unor importante centre de birouri pentru afaceri în Capitală și, ulterior, în alte centre urbane majore ale României, astfel că la sfârșitul anului 2010 existau un număr de 58 de clădiri independente cu destinație de birouri, sedii de firmă sau de tipul centrelor multifuncționale-polivalente.

Tabelul 57 Repartizarea la nivelul regiunilor de dezvoltare a diferitelor tipuri de structuri de sprijin, în anul 2010

Regiunea de dezvoltare	Incubatoare	Parcuri industriale	Clădiri de birouri, sedii de firmă, polivalente	Centre de transfer tehnologic	Parcuri științifice și tehnologice
Nord-Vest	8	6	5	6	1
Centru	10	15	3	5	
Nord –Est	7	2	2	1	1
Sud –Est	4	2	1	1	1
Sud Muntenia	2	17		3	
București-Ilfov	12	3	44	21	1
Sud –Vest Oltenia	5	2		4	
Vest	10	2	3	5	1
Total	58	49	58	46	5

Sursa: www.portalincubatorimm.ro, www.roinno.ro, www.mai.gov.ro, www.apitsiar.ro, www.mct.ro, www.cauta-imobiliare.ro, calcule proprii

Distribuția teritorială la nivelul regiunilor de dezvoltare redată sintetic în tabelul nr.2 evidențiază următoarele aspecte semnificative, astfel:

- O repartizare regională neuniformă, cu un grad diferit de dispersare care diferă semnificativ funcție de tipul structurilor de afaceri;
- Astfel, cel mai mare grad de concentrare se evidențiază în regiunea București-Ilfov care deține 44 dintre cele 58 de clădiri de birouri (76%) și, respectiv, 12 dintre cele 58 de incubatoare existente în țară (20,7%). De asemenea, în această regiune sunt localizate aproape jumătate din numărul centrelor de informații și transfer tehnologic;
- În schimb, incubatoarele și parcurile industriale au cea mai mare distribuție la nivelul tuturor regiunilor de dezvoltare. Practic aceste își semnalează prezența în toate regiunile de dezvoltare în număr și, respectiv ponderi diferențiate. În ordine, a doua grupare de regiuni de dezvoltare, după București-Ilfov, care beneficiază de existența acestor structuri este formată din regiunile: Vest (10), Centru(10), Nord-Est (9) și Nord-Vest (8). În acest timp, o altă grupare formată din regiunile Sud-Est (4) și Sud-Vest Oltenia (5) dețin un număr mult mai mic de incubatoare de afaceri și parcuri industriale.

349. De altfel, înființarea acestor tipuri de facilități poate fi pusă în legătura cu nivelul de dezvoltare al sectorului IMM atât pe total țară, cât mai ales cu repartizarea teritorială a acestora la nivelul regiunilor de dezvoltare. Prin urmare, repartizarea acestor tipuri de structuri la nivelul regiunilor de dezvoltare poate fi pusă în corelație cu modul în care se distribuie sectorul IMM pe regiuni de dezvoltare.

Datele organizate în tabelul nr. 2 privitoare la distribuția regională a IMM și densitatea principalelor tipuri de structuri de sprijin pe regiuni de dezvoltare indică, printre altele:

- discrepanțe teritoriale foarte mari între regiunile de dezvoltare cu privire la indicatorul *numărul de IMM existente*, precum și același grad ridicat de concentrare demografică a IMM în regiunea București-Ilfov ;
- Cu toate acestea densitate, exprimată prin *numărul de incubatoare la 10.000 de IMM*, oglindește că regiunea București-Ilfov (0,78) se situează sub media pe total țară (0,93) ceea ce indică o margine de potențial de dezvoltare viitoare ca urmare a cererii ce ar putea să vină din partea IMM-urilor localizate în aria geografică a acestei regiuni de dezvoltare;
- Valori superioare densității medii pe țară se regăsesc în regiunile de dezvoltare Vest (1,71 de incubatoare la 10.000 de IMM) și, respectiv în regiunea Centru (1,31), ceea ce denotă că gradul de dezvoltare al acestor structuri de sprijin este mai bine calibrat cu dimensiunea de ansamblu a sectorului IMM în comparație cu situația pe țară sau față de alte regiuni de dezvoltare;
- O situație aparte se identifică în regiunea Sud-Vest Oltenia, unde din punct de vedere a numărului absolut al incubatoarelor de afaceri se poziționează cu mult în urma celorlalte. În schimb, din punct vedere al corelării cu dimensiunea sectorului de afaceri pe care-l servește (și de unde vine cererea potențială de incubare sau locare funcție de tipul structurii) densitate medie este peste cea înregistrată la nivelul țării, și mult mare decât în regiunea București-Ilfov, ceea ce poate conduce către concluzia că deși puține ca număr există o corelare relativ corespunzătoare cu dimensiunea sectorului IMM;
- Regiunea de Sud-Est (cu o densitate de 0,56, valoare ce o plasează de asemenea sub media pe țară) apare ca fiind în situația în care dezvoltarea numărului de incubatoare nu este de natură să răspundă nevoilor de sprijin pentru IMM-urile localizate în această regiune;
- Valorile indicatorului densitatea parcurilor industriale (calculată ca raport între număr de parcuri industriale ce revine la 10.000 de IMM) sunt și mai mici în comparație cu densitatea incubatoarelor de afaceri. De altfel, în situația parcurilor industriale dispersia regiunilor în jurul mediei pe țară este mult mai asimetrică.
- Totuși, din perspectiva regiunilor de dezvoltare, densitatea este cu mult superioară mediei în Sud Muntenia (2,56) și Centru (1,97) și sub media pe țară în toate celelalte regiuni de dezvoltare ceea ce conduce la constatarea că evoluția parcurilor industriale din punct de vedere al repartizării pe regiuni de dezvoltare a fost chiar mai neuniformă decât în situația incubatoarelor.

Tabelul 58. Distribuția regională a IMM și densitate principalelor tipuri de structuri de sprijin pe regiuni de dezvoltare

Regiunea de dezvoltare	Număr de IMM ⁶⁴	Număr de incubatoare la 10.000 IMM-uri	Număr de parcuri industriale la 10.000 IMM-uri
Nord –Vest	88,258	0,91	0,68
Centru	76,048	1,31	1,97
Nord –Est	66,606	1,05	0,30
Sud –Est	71,424	0,56	0,28
Sud Muntenia	66,348	0,30	2,56
București-Ilfov	153,014	0,78	0,20
Sud - Vest Oltenia	45,203	1,11	0,44
Vest	58,557	1,71	0,34

⁶⁴ Date provizorii la 31 decembrie 2009, număr de IMM înregistrate la Registrul Comerțului

Total	625,458	0,93	0,78
-------	---------	------	------

Sursa: ONRC date provizorii , www.portalincubatorimm.ro, www.roinno.ro, www.mai.gov.ro, www.apitsiar.ro, www.mct.ro, www.cauta-imobiliare.ro , calcule proprii

IMM-urile, prin natura lor și scara la care își desfășoară activitățile sunt foarte conectate la piețele locale și cele regionale și, mai puțin la piața națională sau cea internă europeană. Prin urmare, greutatea specifică a sectorului IMM pe regiuni de dezvoltare variază semnificativ, astfel în timp ce regiunea București Ilfov deține ponderea cea mai importantă, respectiv 24,5% , regiunea Sud Oltenia cumula doar 7,2% din numărul total al IMM înregistrate în România.

Politica de dezvoltare regională atât prin ansamblul măsurilor întreprinse de guvern, cât și de cele luate de autoritățile administrației publice locale și organismele regionale specializate trebuie să urmărească în continuare asigurarea creșterii economice și dezvoltării sociale echilibrate și durabile a ariilor geografice constituite în regiuni de dezvoltare, îmbunătățirea competitivității internaționale a României și reducerea decalajelor economice și sociale existente între România și statele membre ale Uniunii Europene.

În consecință, la o distribuție relativ mai echilibrată la nivelul regiunilor de dezvoltare și mai armonioasă în raport cu dimensiunea sectorului IMM din regiune, precum și cu potențialul antreprenorial al acestora s-ar putea ajunge prin sprijinirea finanțării structurilor de afaceri în condiții competitive și pe baza promovării unor proiecte de calitate, prin intermediul **Domeniul Major de Intervenție 4.1**: Dezvoltarea durabilă a structurilor de sprijinire a afacerilor de importanță regională și locală din Programul Operațional Regional.

Situația dezvoltării incubatoarelor de afaceri în România

Această facilitate rezidă în crearea unui mediu protector și favorizant pentru dezvoltarea și înflorirea afacerilor aflate în faze inițiale de organizare și funcționare (start ups). Această caracteristică reprezintă atât o binefacere, cât și, neatent promovată, un factor negativ care ar putea conduce la un anumit grad de dependență a firmelor-client incubate, cu repercusiuni asupra capacității de a face față concurenței reale din mediul extern, după ce vor ieși din Incubator. Practica demonstrează că în ultimii ani s-a acordat o atenție deosebită acestui dozaaj de facilități care să nu conducă la un handicap al firmelor din incubator față de cele din afară, care se dezvoltă într-un mediu natural și, pe de altă parte, să nu distorsioneze concurența liberă de pe piață. De aceea, incubatoarele trebuie să urmărească obiective mai largi care să producă beneficii nu numai la nivelul firmelor incubate (beneficiari direcți), ci și asupra ocupării, a dezvoltării spiritului antreprenorial al comunităților în care acestea funcționează pentru a asigura sprijin continuu generațiilor de întreprinzători.

De aceea, printre obiectivele incubatoarelor de afaceri, mai ales a celor susținute financiar din surse publice, ar trebui să se regăsească următoarele: revitalizarea comunităților locale, generarea de locuri de muncă, sprijinirea antreprenorilor locali, încurajarea inovației, a transferului rezultatelor cercetării și a noilor tehnologii din mediul universitar în mediul economic, dezvoltarea de noi sectoare industriale sau creșterea competitivității celor deja existente.

Totodată, trebuie avută în vedere durabilitatea instituției “incubatorului de afaceri” care nu trebuie să se transforme într-un “adăpost” pentru firme incapabile să se dezvolte în mediul liber, concurențial sau într-un vehicul de atragere de finanțări disponibile . Pentru a realiza acest obiectiv administrarea incubatoarelor trebuie abordată ca o întreprindere capabilă să se autosustină în timp și să furnizeze sprijin pentru noi generații de start-up-uri. De aceea, forma juridică de constituire ca societate cu răspundere limitată sau o societate pe acțiuni este apreciată ca fiind corespunzătoare.

În esență pentru a se ridica la standardele internaționale în materie, incubatorul de afaceri trebuie să pună la dispoziție trei categorii de facilități: a) găzduire, respectiv spațiu⁶⁵; b) servicii comune de secretariat și administrație și c) instruire, mentorat, consultanță firmelor incubate. Fiecare firmă care este incubată ar trebui să primească un doza specific și adaptat nevoilor etapei de dezvoltare în care se găsește iar treptat trebuie să plătească aceste servicii astfel încât la ieșirea din incubator alte noi firme să poată beneficia de sprijin.

Oricum, găzduirea sau acordarea de spațiu trebuie acordată pe un timp determinat apriori, având în vedere faptul că pentru multe firme aflate la început de drum aceasta apare ca o principală barieră de intrare în business datorită costului ridicat al infrastructurii pentru birouri, spații de producție etc. de pe piața liberă. Pentru afacerile noi, aflate la început de drum, accesul la spații devine aproape prohibitiv și multe idei valoroase de afaceri ajung să nu fie materializate datorită acestei bariere majore la intrare în mediul economic. Capitalul de pornire este, în general, redus la firmele noi și principala preocupare a întreprinzătorilor este de a canaliza finanțările inițiale către capitalul de producție. Incubatoarele de afaceri reprezintă o facilitate îndreptată către acele afaceri care promit produse și idei inovative de servicii cunoscute sub denumirea de “gazele”⁶⁶. Acest din urmă grup de întreprinderi, numite proiecte antreprenoriale dinamice sau, mai puțin formal, care promit o dezvoltare rapidă și crearea celui mai mare număr de locuri de muncă, de inovație și de valoare adăugată în societate.

Cu certitudine pentru situația din România, oferirea de spațiu de către un incubator poate fi percepută ca un avantaj comparativ major și un pol de atracție în oferta acestuia.

Unul dintre factorii de eșec ale defunctelor incubatoare rezidă și în faptul că s-au limitat la acordare de spațiu, mascând o formă de închiriere subvenționată și neglijând componenta de consiliere, asistență tehnică. Pe termen scurt, unele dintre incubatoarele din România au răspuns unei cereri presante de a oferi spațiu pentru firmele incubate, dar pe termen mediu, nu au reușit să realizeze fenomenul de demonstrație necesar astfel ca “roata să se învârtă” și schema să devină una rotativă.

Servicii de secretariat și administrație centralizate reprezintă cea de-a doua categorie de servicii din mixul de produs al incubatorului. De asemenea, spații propice pentru organizarea întâlnirilor, ședințelor, instruirilor, de protocol, etc. Fiecare “incubat” are dreptul să folosească această infrastructură în baza contractului încheiat. Cheltuieli de dotare cu echipamente sunt încă ridicate, iar aparate de ultima tehnologie pot să fie inaccesibile sau chiar să nu se justifice pentru consumurile unei firme aflate la start-up. De aceea, utilizarea “în comun” în regim de “time sharing” de către mai multe companii aflate temporar “sub același acoperiș” devine mai eficientă. În acordarea acestor servicii intervin o serie de aspecte de natură tehnică pe care conducerea incubatorului este obligată să le rezolve, cum ar fi spre exemplu: contorizarea consumurilor efectuate de către incubati - utilități, copiatoare, etc., secretul corespondenței,

⁶⁵ Pe plan internațional există și conceptul de “incubatoare fără pereți”, respectiv care nu oferă găzduire sub același acoperiș.

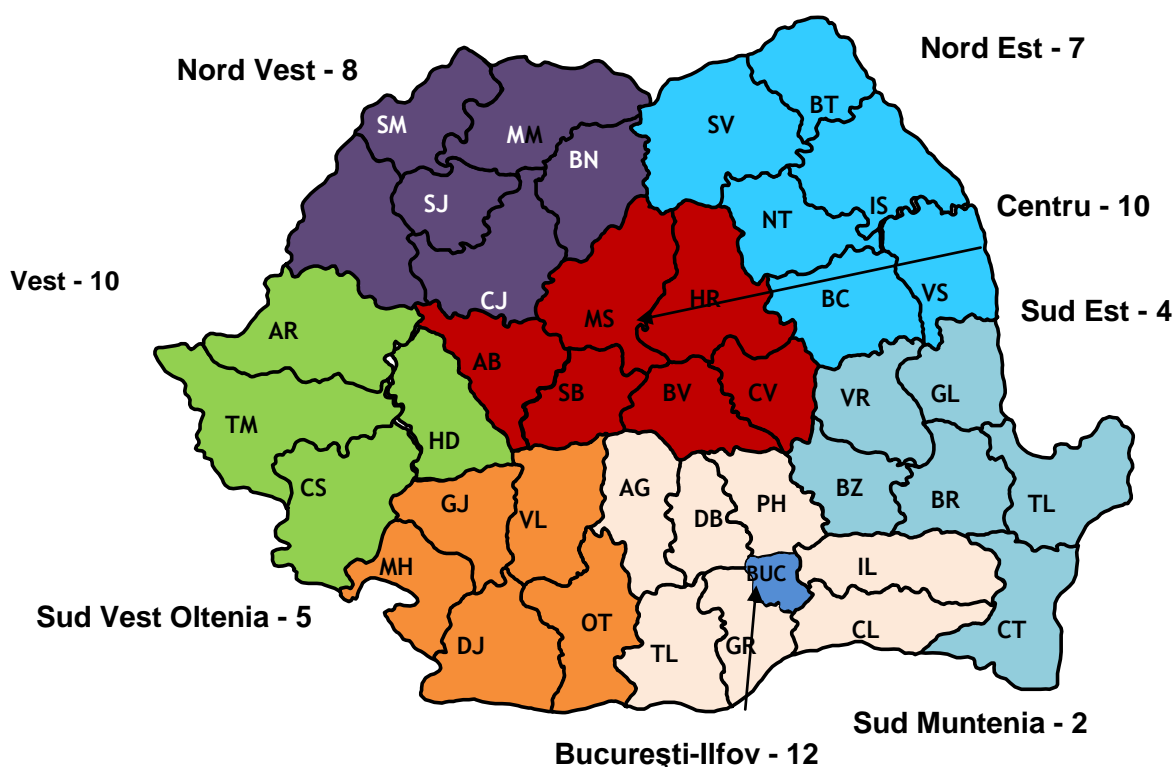
⁶⁶ Raportul anual al sectorului IMM din România, 2010. Caracteristici distinctive ale “Gazelor” Există unele caracteristici care pot fi de ajutor în diferențierea “gazelor” de alte întreprinderi nou înființate, cu profil mai tradițional, și anume:

- Crearea de valoare adăugată prin utilizarea inovației: întreprinderea este creată să furnizeze produse sau servicii cu valoare adăugată pentru un segment de piață care aplică noile tehnici sau tehnologii. Deseori aceste întreprinderi utilizează intensiv tehnologia informației și comunicațiilor.
- Acțiunea la scară globală: Aceste întreprinderi se nasc pentru a fi globale și sunt companii dinamice care acționează deseori pe piețele internaționale chiar de la începutul înființării lor.
- Expertiză managerială: multe dintre “gazele” sunt create de întreprinzători cu experiență în lansarea altor companii sau cu experiență managerială anterioară, ca angajați ai altor firme.
- Mediu socio-economic creativ: “gazelele” iau ființă de obicei în unele zone geografice specifice unde antreprenoriatului dinamic este deja prezent. Unități reprezentative pentru aceste aglomerări de “gazele” sunt Silicon Valley în SUA ori Medicon Valley (Copenhaga/Malmö) în Europa. Astfel de zone sunt caracterizate nu numai printr-o economie bazată pe tehnologie, dar și printr-un cadru social progresist.
- Orientarea socială: cei mai dinamici dintre întreprinzători nu încearcă numai să beneficieze la maximum de pe urma unei oportunități privind o oarecare afacere, de dragul exclusiv al profiturilor, ci sunt motivați să creeze o valoare adăugată autentică și sustenabilă, prin introducerea unor parametri cu impact pozitiv asupra societății. Astfel, antreprenoriatul dinamic este de asemenea legat de antreprenoriatul social.

păstrarea confidențialității documentelor și a comunicării, etc. Aceste aspecte își pot găsi rezolvări tehnice și prin clauze speciale incluse în contractele de muncă a tuturor salariaților și colaboratorilor Incubatorului de Afaceri.

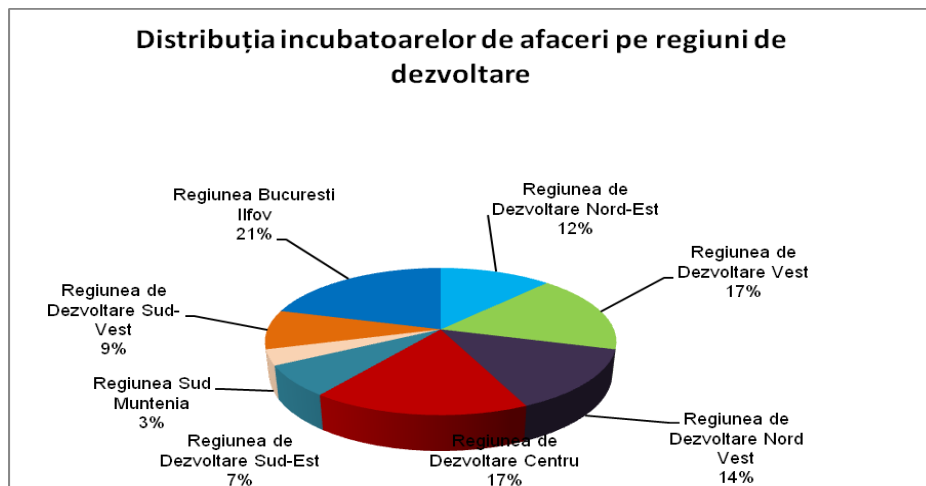
Instruire, Mentorat, Consultanță și asistență tehnică: Deși de cele mai multe ori apare listată ca cea de a III -a categorie de servicii în oferta incubatorului, de modul în care este organizată și, mai ales, de calitatea acesteia depinde succesul incubatorului și implicit dezvoltarea firmelor incubate. În categoria generică de asistență tehnică sunt incluse: furnizarea de instruire de management sau de specialitate, consultanță în domeniul dezvoltării afacerilor, organizarea de evenimente diferite (târguri și expoziții, deplasări în scop de documentare și schimb de experiență, mentoring și îndrumare, selecție și recrutare personal, organizarea de conferințe de presă, sprijin în obținerea autorizațiilor și certificărilor necesare, servicii de contabilitate și audit financiar și organizațional, sprijin în promovarea exporturilor sau eventual a cercetării științifice efectuate de firme, etc.).

Distribuția incubatoarelor de afaceri pe regiuni de dezvoltare este ilustrată pe harta următoare



Astfel, situația concretă din România se prezintă după cum urmează:

Graficul 12. Repartizarea geografică pe regiuni de dezvoltare a incubatoarelor de afaceri din România în anul 2010



Sursa: www.portalincubatorimm.ro, www.roinno.ro,

Datele din graficul de mai sus pun în evidență următoarele aspecte principale, și anume:

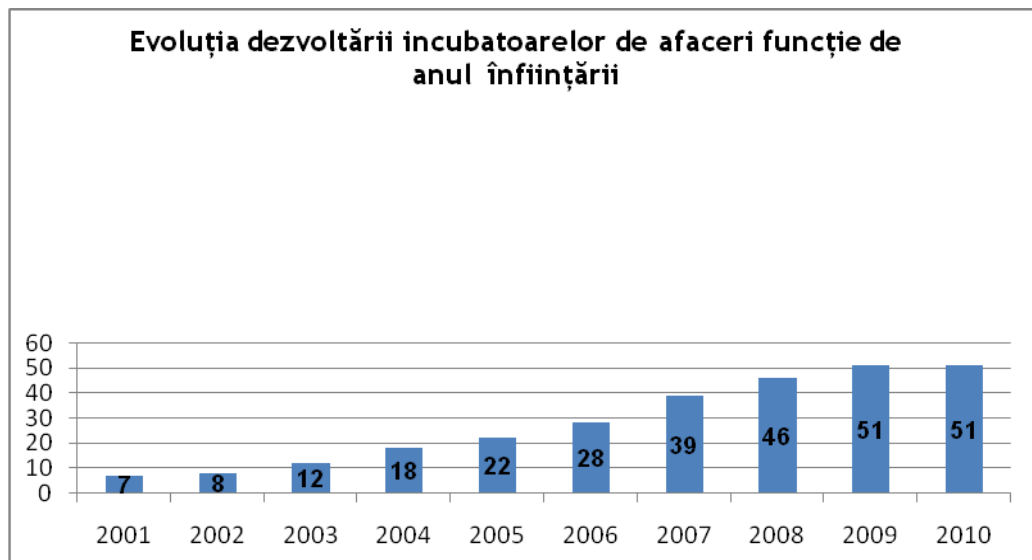
- Limita de sus a intervalului este marcată de regiunea București-Ilfov care concentrează 21% din numărul incubatoarelor, urmată de regiunile Centru și Vest cu câte 17% fiecare;
- Limita de jos a intervalului este marcată de regiunea Sud Muntenia care deține doar 3% din numărul total al acestora în timp ce Regiunea Sud-Est avea 7% din total.
- Aceste două regiuni rămase mai în urmă din punct de vedere al dezvoltării acestor structuri ar trebui să facă obiectul preocupărilor de stimulare a inițiativelor locale de dezvoltare a acestor tipuri de structuri.

Strict cronologic, un prim exercițiu de incubator de afaceri a fost derulat cu sprijinul financiar și îndrumarea metodologică din partea CNA Veneto Italia, de către Centrul Internațional de Studii Antreprenoriale (CISA) de pe lângă Universitatea București în parteneriat cu Universitatea Politehnică București, Facultatea de Autovehicule Rutiere. Incubatorul a funcționat ca un proiect pilot în cadrul CISA fără a avea personalitate juridică proprie și a fost localizat la Universitatea Politehnică București. Orientarea incubatorului a fost spre susținerea afacerilor în domeniul high-tech. Un număr de 6 firme (din domenii precum electronică, software industrial specializat și tehnologii de galvanizare) au fost selectate pe bază de plan de afaceri și au beneficiat de sprijin sub formă de spații de producție, secretariat comun și asistență de tip secretariat, instruire și consultanță pe durata a aproximativ 3 ani de zile. Ulterior, aceste companii incubate au înființat Asociația Română de Electronică și Software (ARIES), în schimb, după terminarea finanțării incubatorul nu s-a dovedit sustenabil și a fost închis.

Ulterior, în intervalul 1993-1995 s-au înființat un număr de late 5 incubatoare în profil teritorial, respectiv Baia Mare, Miercurea Ciuc, Brăila, Timișoara și București în primul proiect major de asistență tehnică cu finanțare de la UE în cadrul programului PHARE, pentru susținerea dezvoltării IMM implementat de CNA Veneto și Fundația Centrul Român pentru IMM (CRIMM) în intervalul 1993-1996. Aceste incubatoare au funcționat în diverse scheme instituționale. Patru dintre acestea (mai puțin cel din Timișoara) s-au dovedit sustenabile, fiind și astăzi funcționale. Bineînțeles, cele mai multe incubatoare au apărut odată cu punerea în implementare a Planului de acțiune din Strategia Națională pentru susținerea dezvoltării IMM și cooperăție din anul 2004 și,

mai ales, după adoptarea Strategiei de stimulare a dezvoltării rețelei naționale de incubatoare de afaceri prin HG nr. 290 din martie 2006.

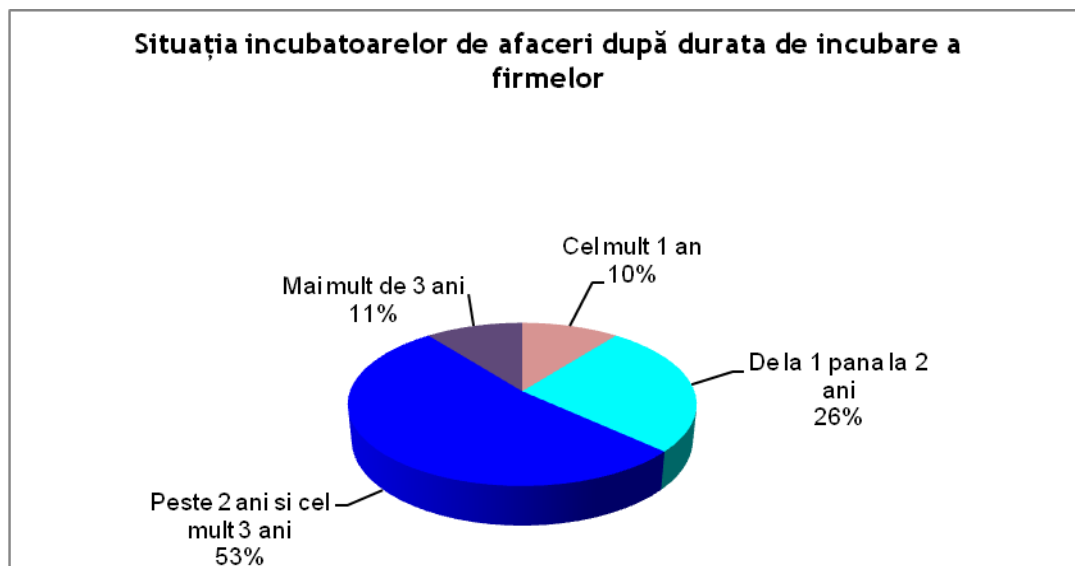
Graficul 13. Situația înființării incubatoarelor de afaceri în intervalul de timp 2001-2009



Sursa: www.portalincubatorimm.ro, www.roinno.ro,

De altfel, din reprezentarea grafică de mai sus se observă că numărul acestora a crescut de aproape 3 ori în intervalul 2004-2006, precum și faptul că în condițiile acțiunii crizei economice numărul acestora s-a menținut.

Graficul 14. Situația incubatoarelor de afaceri funcție de durata de incubare a firmelor



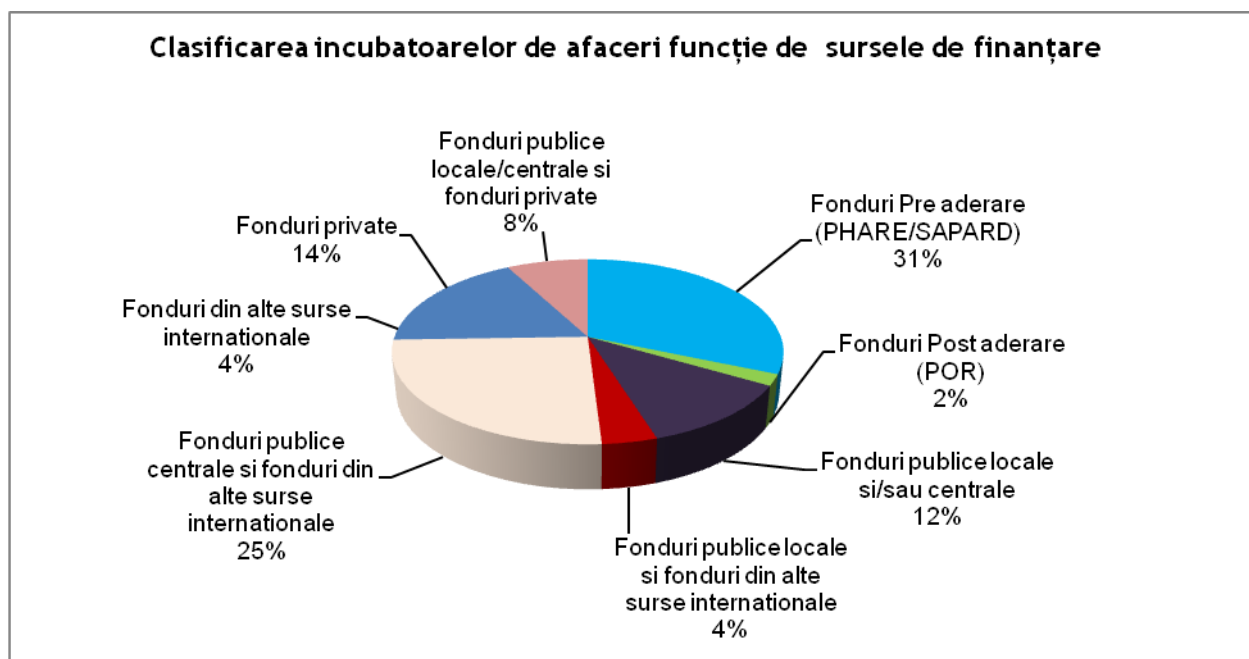
Sursa: www.portalincubatorimm.ro, www.roinno.ro,

Practica internațională demonstrează că perioada de incubarea ar trebuie să fie sub 3 ani. Prin corelare cu mecanismul de plată graduală a serviciilor pe care firmele incubate le primesc din partea incubatorului acestea sunt încurajate să rămână o perioadă determinată, cât mai scurtă. Astfel, ieșirile din incubator trebuie să fie controlate spre a face loc altor firme aflate în faza de

pornire (start up). Cu toate acestea în România, după cum se poate observa un procent de 11% au petrecut mai mult de 3 ani în incubator, iar mai mult de jumătate dintre firmele incubate au între 2 și 3 ani de când se află în incubator.

Rămânerea unei perioade îndelungate în incubator, pe lângă faptul că reduce accesul altora, mai ales în condițiile dinamice înființării de noi incubatoare este stagnantă, conduce la creșterea gradului de dependență a firmelor incubate și poate afecta competitivitatea acestora. În concluzie, în ipoteza în care incubatoarele de afaceri se numără printre beneficiarii unor contracte de finanțare nerambursabilă din orice sursă, inclusiv POR, este recomandabilă urmărirea cu predilecție a acestui indicator de performanță pentru a spori accesul întreprinderilor noi și a contribui la dezvoltarea de întreprinderi capabile să facă față concurenței libere de pe piață.

Graficul 15. Structura incubatoarelor de afaceri existente, funcție de sursa de finanțare



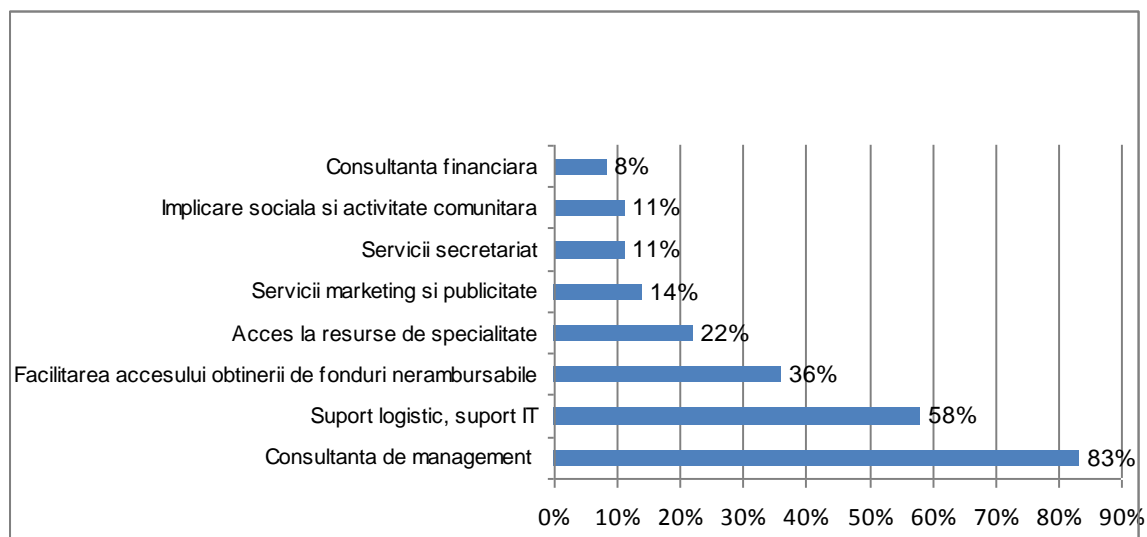
Sursa: www.portalincubatorimm.ro, www.roinno.ro,

Datele la nivelul fiecărui incubator de afaceri, scot în evidență multitudinea de situații în ceea ce privește constituirea surselor de finanțare. Cele mai multe dintre incubatoare folosesc un mix de surse de finanțare, aspect ce teoretic, cel puțin, favorizează sustenabilitatea acestora.

În pofida diversității, totuși în cuprinsul acestui raport s-a încercat o grupare pe câteva categorii. Astfel, corespunzător cu reprezentarea grafică de mai sus se pot sublinia următoarele observații:

- 31% , respectiv 16 incubatoare, se finanțează din fonduri de pre-aderare Phare
- 25% reprezintă fondurile publice centrale și fonduri din alte surse internaționale
- 14% fonduri publice private
- 12% fonduri publice locale și sau centrale

Graficul 16.Principalele forme de servicii (consultanță și sprijin) oferite de incubatoarele de afaceri din România



Sursa: www.portalincubatorimm.ro, www.roinno.ro,

Graficul de mai sus scoate în relief următoarele aspecte mai importante, respectiv:

- incubatoarele furnizează un portofoliu de servicii destul de diversificat, atât de variat încât și categorisirea acestora pe niște grupe de servicii a fost destul de anevoioasă Acest lucru are drept cauză și modul neuniform în care fiecare incubator își formulează și prezintă oferta pe site ;
- 83% au prevăzut în oferta de servicii “consultanța în management”. De altfel, aceasta este și cea mai generală ca formulare;
- 58% oferă serviciile de suport logistic și suport IT
- Pe locul al treilea se poziționează serviciile din categoria “facilitarea accesului la obținerea de fonduri nerambursabile”.

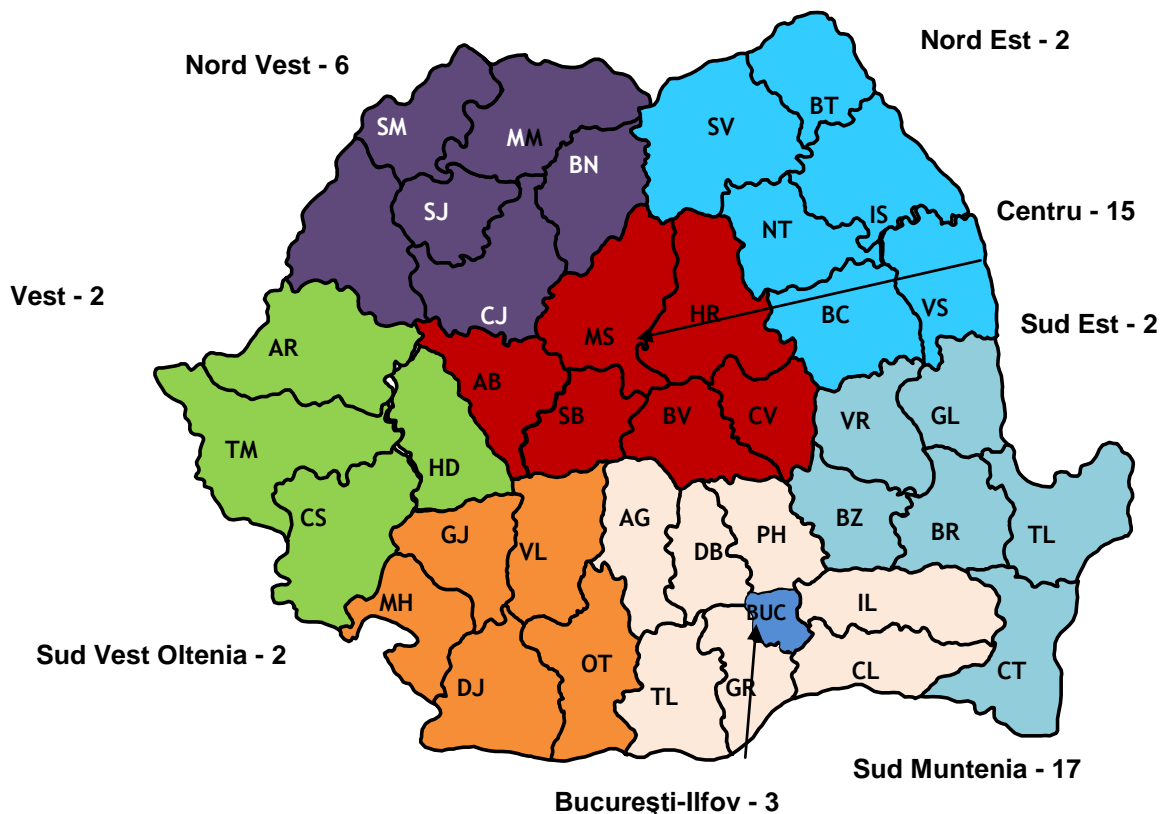
1. Pe de o parte, în eventualitatea în care un incubator de afaceri obține o finanțare din sursă nerambursabilă acea finanțare răsfârâge beneficii la nivelul firmelor pe care le găzduiește, ceea ce intră în categoria ajutorului de stat. Pe de altă parte, în ipoteza în care una sau mai multe dintre firmele incubate (asistate sau nu de incubator în pregătirea proiectului) obține finanțare aceasta trebuie cumulată din punct de vedere a ajutorului de stat cu cea furnizată prin proiectul gestionat de către incubator.. *Astfel, se apreciază că este nevoie de o verificare de conformitate încrucișată, în sensul că la categoria de beneficiari eligibili din clasa microîntreprinderilor DMI 4.3. Sprijinirea dezvoltării microîntreprinderilor ar trebui identificat dacă acestea funcționează și pe ce durată în cadrul unui incubator de afaceri, la rândul său beneficiar al unui contract de finanțare de pe Domeniul Major de Intervenție 4.1: Dezvoltarea durabilă a structurilor de sprijinire a afacerilor de importanță regională și locală.*

Situația dezvoltării parcurilor industriale în România

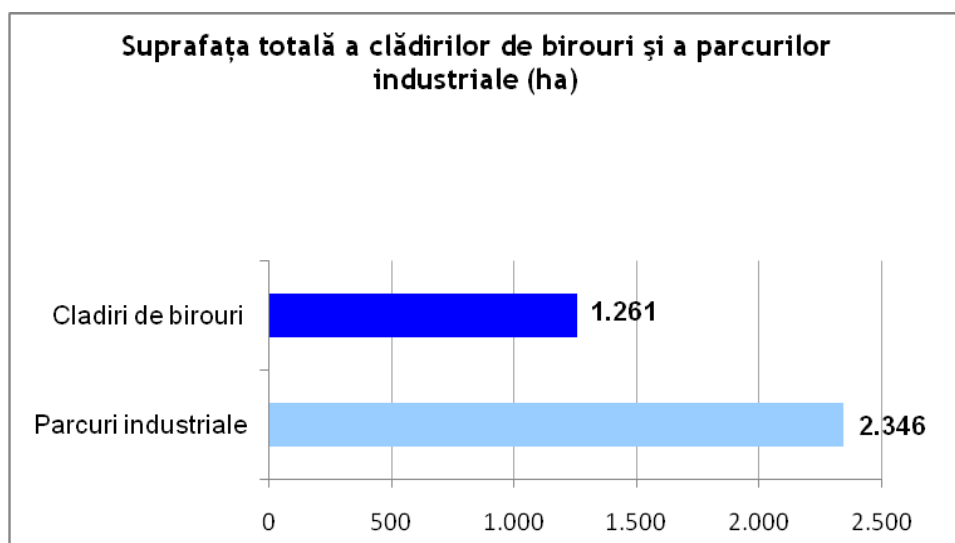
2. Ca urmare a adoptării unui cadru legislativ favorabil înființării și funcționării parcurilor industriale, în anii imediat următori intrării în vigoare a legislației s-a putut observa o rată de înființare destul de ridicată. Astfel, în România există un număr de 49 de structuri de afaceri care

dețin titlul de parc industrial emis în conformitate cu OG 65/2001 prin Ordin al Ministrului de interne și administrației publice. Repartizarea lor pe cuprinsul regiunilor de dezvoltare este redată prin intermediul hărții de mai jos.

Distribuția parcurilor industriale pe regiuni de dezvoltare



Graficul 17. Suprafața parcurilor industriale și clădirilor de birouri, cu destinație de centre de afaceri



Sursa: www.mai.gov.ro, www.apitsiar.ro, www.cuta-imobiliare.ro,

Aspecte calitative privind stadiul de dezvoltare a parcurilor industriale

În afara celor 49 de parcuri industriale care au titlul de parc industrial, din interviul cu reprezentantul din conducerea APITSIAR rezulta ca ar mai exista un număr de aproximativ 20-25 de astfel de inițiative care nu au reușit să obțină titlul de parc industrial corespunzător cu legislația.

În efortul de identificare a acestor inițiative, APITSIAR a furnizat o listă, prezentată în tabelul de mai jos. Se face mențiunea că lista nu este exhaustivă, ci doar orientativă⁶⁷ în vederea sublinierii gradului de dispersie geografică și mai mare, precum și pentru sublinierea preocupărilor altor instituții pe această linie, ceea ce demonstrează potențialul de dezvoltare a acestor tipuri de structuri.

Tabelul 59. Listă cu structuri de tip parc industrial care nu dețin titlu

Nr. crt.	Denumire –parc industrial	Localitate	Mențiuni
1	Parc industrial Roman	Brașov	
2	Parc industrial Victoria	Jud Brasov	
3	Parc logistic RA-RD	Brasov	
4	Parc industrial Brașov Nord	Brasov	în curs de amenajare
5	Parc industrial Șura Mica	Sibiu	86 ha funcțional
6	Parc industrial Șelimbar	Sibiu	100 ha
7	Parc industrial SC AUTOMECANICA srl		
8	Parc industrial Vetiş	Cluj	22 ha
9	Parc industrial SC EUROBUSINESS	Oradea	
10	Parc industrial Bors		25 ha
11	Parc industrial Satu Mare		69,5 ha
12	Parc industrial UTA	Arad	
13	Parc industrial și Tehnologic	Timișoara	
14	Parc industrial Bradu	Pitești	
15	Parc industrial Vâlcea	Rm Vâlcea	
16	Parc industrial tehnic și științific Tehnopolis	Iași	
17	Parc industrial	Buzău	

Sursa: APITSIAR, parcurile din listă nu sunt membre APITSIAR

De asemenea, se face mențiunea că absența titlului de parc industrial este legată de cauze de natura: neelucidarea drepturilor de proprietate asupra terenurilor și altor elemente de utilități aflate în aria de delimitare, precum și din cauza unor litigii în curs de soluționare. Conform legislației, calitatea de membru a acestora în Asociația Parcurilor Industriale, Tehnologice, Științifice și a Incubatoarelor de Afaceri din România (APITSIAR) este pe baze voluntare și nu obligatorii. Prin urmare, APITSIAR avea în martie 2010 un număr de 32 de parcuri din totalul celor existente în România, ceea ce conform cu diferitele documente emise de APITSIAR ar reprezenta aproximativ 70% din numărul acestora.

Parcurile industriale nu practică o politică unitară în ceea ce privește stabilirea nivelului de chirie pentru localizarea în parc. Deși nu există o politică unitară sau standarde comune la nivelul APITSIAR, totuși selectarea firmelor pentru a fi admise în aria parcului industrial se face pe principiul competiției, prin organizare de licitații sau selecție de ofertă.

⁶⁷ Metodologia de analiză nu a avut în vedere efectuarea unui recesământ-inventar al acestora, iar faptul că nu au titlul nu sunt incluse în statisticile din surse administrative, nefiind membre ale APITSIAR nu sunt incluse nici pe site-ul asociației, iar multe dintre ele nu au pagină web proprie spre a putea fi identificate.

Principala problemă cu care se confruntă parcurile industriale constă în neeligibilitatea societăților de administrare pentru DMI 4.1. din POR. Deși s-au întreprins demersuri și, prin disponibilitatea factorilor de răspundere, s-au organizat întâlniri de lucru pentru găsirea unei soluții până în prezent nu s-a găsit o rezolvare pentru înlăturarea acestei bariere în calea accesului la resurse financiare nerambursabile care să contribuie la dezvoltarea acestor structuri.

Din aceste motive, conform cu poziția APITSIAR, se consideră discriminate în raport cu alte categorii de beneficiari și solicitanți eligibili. Soluția investigată până acum, respectiv activarea autorităților locale, administrației publice locale în calitatea lor de acționari ai parcurilor industriale, ca solicitant de finanțare în cadrul DMI 4.1., nu este considerată fezabilă, având în vedere faptul că acestea sunt deja angajate într-o multitudine de proiecte și se confruntă cu lipsa cronică de mijloace financiare. Pe acest fond, capacitatea lor de cofinanțare este depășită. La aceste cauze se adaugă multiplele problematice care cad în aria lor de responsabilitate, lipsa de personal în noile condiții de ajustare bugetară și alți asemenea factori negativi de influență ar antrena dificultăți majore în managementul financiar al unui eventual proiect câștigat care ar trebui să focalizeze pe dezvoltarea parcului industrial din aria lor teritorială.

Pe de altă parte, cea de a doua posibilă soluție, respectiv o eventuală extindere de eligibilitate prin asimilarea societăților de administrare a parcurilor industriale cu întreprinderile mari ar conduce automat la activarea cerinței de 50% contribuție proprie la bugetul proiectului. Având în vedere situația lor financiară a societăților de administrare acestea nu ar putea face un astfel de angajament și, prin urmare, nu ar putea promova un proiect spre finanțare. Reprezentanții parcurilor industriale sunt de părere ca acestei bariere în calea accesului lor la finanțare trebuie să i se găsească o soluție juridică și tehnică care să le asigure accesul în condiții de competiție la fondurile europene puse la dispoziția țării prin instrumentele structurale. În sprijinul acestei insistențe în soluționare, APITSIAR aduce exemplul Ungariei.

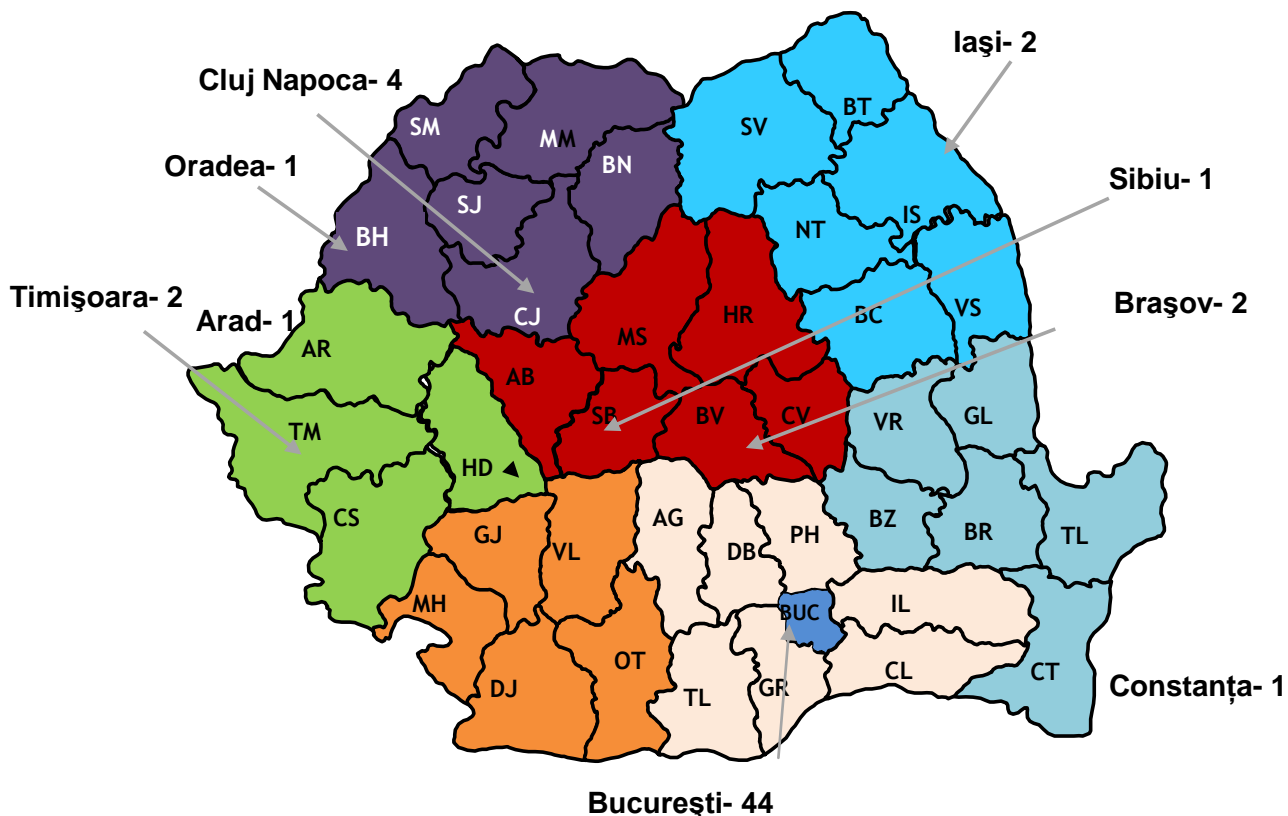
Reprezentanți APITSIAR opinează că de altfel, OG 65/2001 este depășită și necesită îmbunătățire și actualizare plecând de la considerentele că la momentul adoptării a fost focalizată pe înființarea și funcționarea parcurilor industriale, iar o nouă reglementare trebuie să pornească de la imperativul dezvoltării acestor structuri de sprijin a afacerilor.

Totodată, sunt inițiate demersuri de comunicare cu factorii guvernamentali în vederea adoptării unei Strategii naționale pentru dezvoltarea și rețelizarea parcurilor industriale, incubatoarelor de afaceri aceasta întrucât proiectul de **Strategie guvernamentală pentru dezvoltarea IMM în perioada 2011-2015** lansată public în toamna anului 2010 nu abordează problematice referitoare la parcurile industriale și incubatoarele de afaceri.

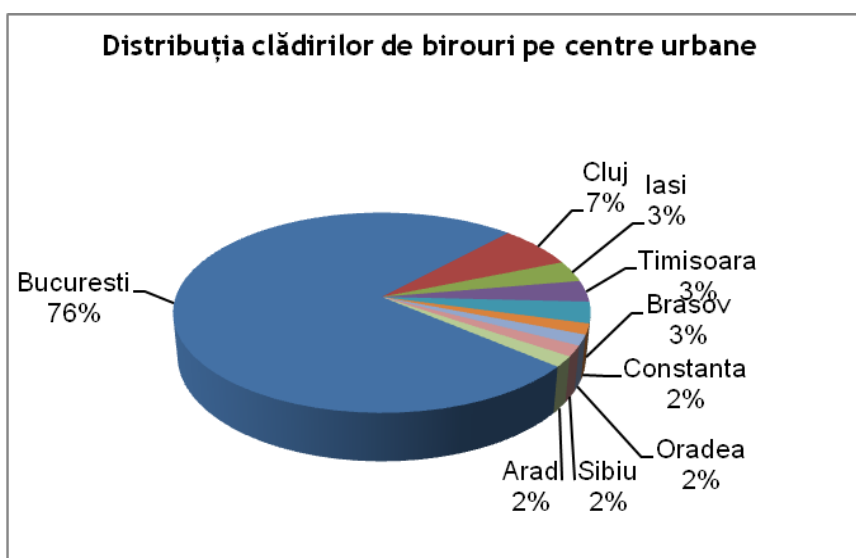
Conform cu poziția APITSIAR, Dintre parcurile industriale în funcțiune cele mai performante sunt: Parcul industrial Moreni, județul Dâmbovița și Parcul industrial Prahova care a contribuit la realizarea a aproximativ 7000 locuri de muncă. Aceste două parcuri ar putea face obiectul unui studiu de caz.

Situația clădirilor independente de birouri cu destinație pentru sedii de firmă sau polivalentă

Repartizarea clădirilor de birouri pe centre urbane este redată prin intermediul hărții de mai jos



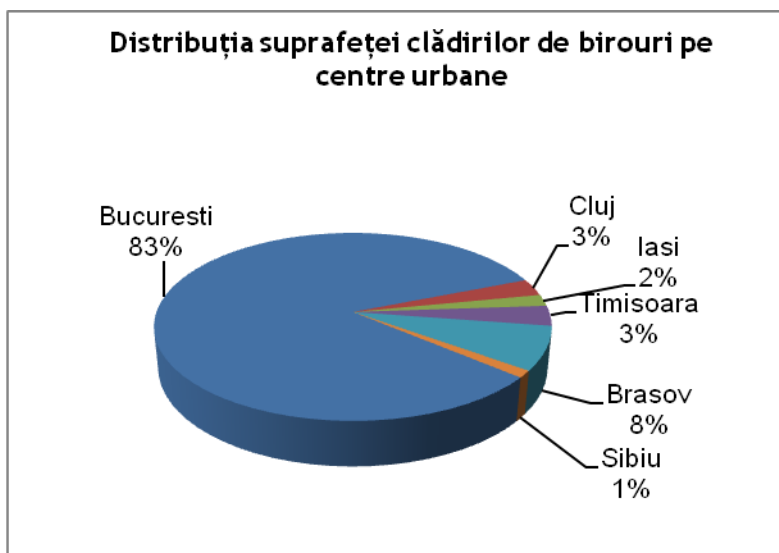
Graficul 18. Distribuția numărului clădirilor pentru birouri pe centre urbane în anul 2010



Sursa: www.cauta-imobiliare.ro.

Ilustrarea grafică de mai jos, precum și repartizarea clădirilor pe hartă scoate în evidență un grad foarte mare de concentrare (76%) în București. De altfel, harta și graficul arată că dor 9 centre urbane, dețin astfel de elemente de infrastructură pentru sprijinirea afacerilor. Unele centre urbane care apar în grafic, respectiv Constanța, Arad, Oradea, Sibiu au doar câte o clădire independentă cu destinație pentru birouri, sedii de firmă sau funcțiuni polivalente. Mai mult decât atât, în unele localități urbane precum Sibiu aceste sunt în stadiul de construcție.

Graficul 19. Distribuția suprafeței clădirilor de birouri pentru afaceri, pe centre urbane, în anul 2010



Sursa: www.cauta-imobiliare.ro.

De altfel, din punct de vedere al distribuției suprafeței acestor clădiri, municipiul București concentrează și mai mult, respectiv 83% din suprafață, iar municipiul Cluj Napoca care deținea 7,0% la numărul de clădiri cumulează doar 3% din suprafață ceea ce pune în evidență că suprafața medie a clădirilor de birouri din celelalte centre urbane este mai mică decât în București. Prin urmare, susținerea dezvoltării prin acordarea de fonduri nerambursabile ridicării unor astfel de structuri de sprijin ar trebui să conducă la o dezvoltare mai echilibrată pe regiuni de dezvoltare, bineînțeles corelat cu nevoile, stadiul de dezvoltare și dinamica sectorului afacerilor din respectivele regiuni.

Situația centrelor de informații și transfer tehnologic

Centrele de informații și transfer tehnologic sunt entități de inovare care susțin dezvoltarea economico-socială, prin stimularea inovării și transferului tehnologic, prin atragerea de investiții în vederea valorificării rezultatelor activității de cercetare-dezvoltare și inovare precum și a resurselor umane din sistemul național de cercetare-dezvoltare. **Acestea sunt organizate în Rețeaua Națională pentru Inovare și Transfer Tehnologic ReNITT.** ReNITT este o inițiativă a MEdC-ANCS care urmărește, pe de o parte, creșterea vizibilității UCD-urilor și creșterea gradului de valorificare a rezultatelor cercetării și, pe de altă parte, îmbunătățirea competitivității IMM-urilor prin dezvoltarea ofertei de servicii de transfer de cunoștințe și tehnologie, precum și prin crearea de noi companii orientate tehnologic care să activeze pe piață în special în zonele slab dezvoltate.

ReNITT promovează crearea unei piețe a rezultatelor cercetării în toate sectoarele economiei naționale și acționează pentru promovarea proceselor de transfer tehnologic la nivel global în scopul orientării inovării tehnologice către IMM-uri prin intermediari și rețelele acestora.

Printre obiectivele ReNITT se numără:

- promovarea schimbului de informații, experiențe, metodologii și practici adecvate la nivel național;
- încurajarea integrării, specializării și marketingul serviciilor pentru inovare din cadrul IMM-urilor;
- stimularea creării de parteneriate și proiecte pe o bază sectorială și geografică;
- facilitarea accesului la resursele financiare.

Pentru atingerea obiectivelor ReNITT oferă servicii atât operatorilor publici, cât și privați. În funcție de tipul de entitate de inovare și transfer tehnologic aceasta poate să asigure agenților economici și partenerilor acestora, pe baze contractuale, în condiții financiare avantajoase, servicii de tipul:

- asistență în afaceri pentru inovare și transfer tehnologic;
- informare tehnologică, audit tehnologic,
- veghe și prognoză tehnologică;
- asistență și consultanță pentru realizarea de modele experimentale și prototipuri;
- asistență și consultanță pentru exploatarea drepturilor de proprietate intelectuală;
- asistență și consultanță în domeniul legislativ la nivel național, european și internațional; incubare fizică sau virtuală pentru IMM-urile inovative.
- cataloage de prezentare a serviciilor și tehnologiilor oferite de entitățile de inovare și transfer tehnologic acreditate;
- informații la zi cu privire la evenimente deosebite, oferte și stimulente publice și finanțări private.

Referințe bibliografice la mini-studiul privind structurile de sprijinire a afacerilor din România efectuat în cadrul evaluării tematice.

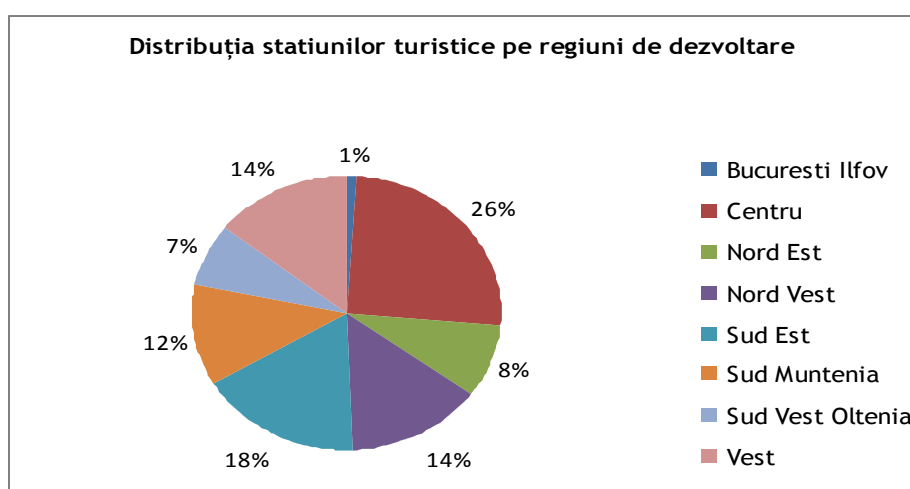
- Structuri de afaceri - oportunitate de dezvoltare a start-up-urilor din România, autori Irina Toboșaru, Ileana Modreanu, Marius Piti, Studiu elaborat de Departamentul pentru mediul de afaceri, Fundația Post-Privatizare, septembrie 2010.
- „O nouă viziune asupra facilităților fiscale acordate parcurilor industriale, științifice și tehnologice, în temeiul dispozițiilor art.250 alin.(1) pct.9 și art.257 alin.(1) lit.l) din Codul fiscal, din perspectiva reglementărilor naționale și comunitare privind acordarea și monitorizarea ajutorului de stat” autor Constantin Antonia Eleonora, Procuror șef adjunct al Secției Judiciare, Parchetul de pe lângă Înalta Curte de Casație și Justiție.
- Studiul nr.14. Promovarea dezvoltării „noi economii” în România în contextul aderării la UE, Autori Aron Jinaru, Alexandru Caragea, Geomina Turlea, Coach Jean Francois Feldman, Proiectul Phare Ro 9907-02-01.
- Ghid “Transformarea complexelor tradiționale în parcuri tehnologice”, Lifelong Learning Programme Project: “Technological Parks for Innovation and Trans-European Cooperation”, autori Vasileios Protonotarios, Lavrion Technology and Cultural Park, Asimakis Hadoumelis, Lavrion Technology and Cultural Park, Olga Seni, Lavrion Technology and Cultural Park Constantinos Aggelopoulos, Lavrion Technology and Cultural Park, Despoina Mpalopita, Lavrion Technology and Cultural Park, Branislav Dobrucky, University of Zilina, Slovakia Dumitru Tucă, Project Coordinator, TIM Science Park, Timișoara, România Juraj Kavecky, Science & Technology Park, Zilina, Slovakia Pavel Pavlasek, University of Zilin, Slovakia, Traducerea în limba română Voicu Ioan Safta, Dumitru Țucu.

Anexa 7: Infrastructura de turism

Distribuția stațiilor turistice din România este departe de a fi uniformă, dar este în corelație cu potențialul turistic al județelor din cuprinsul regiunilor de dezvoltare. Potrivit Graficului 20 cele mai multe stațiuni turistice sunt situate în:

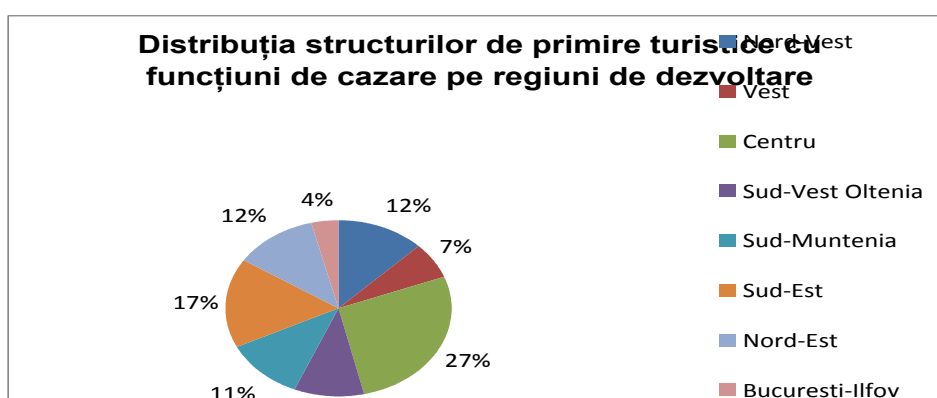
- Regiunea Centru deține ponderea cea mai mare 26%;
- Regiunea Sud Est deține 18% din numărul total de stațiuni.

Graficul 20 Distribuția stațiilor turistice pe regiuni de dezvoltare



Sursa: Anexe 1-5 HG nr. 852/2008

Graficul 21 Distribuția structurilor de cazare pe regiuni de dezvoltare



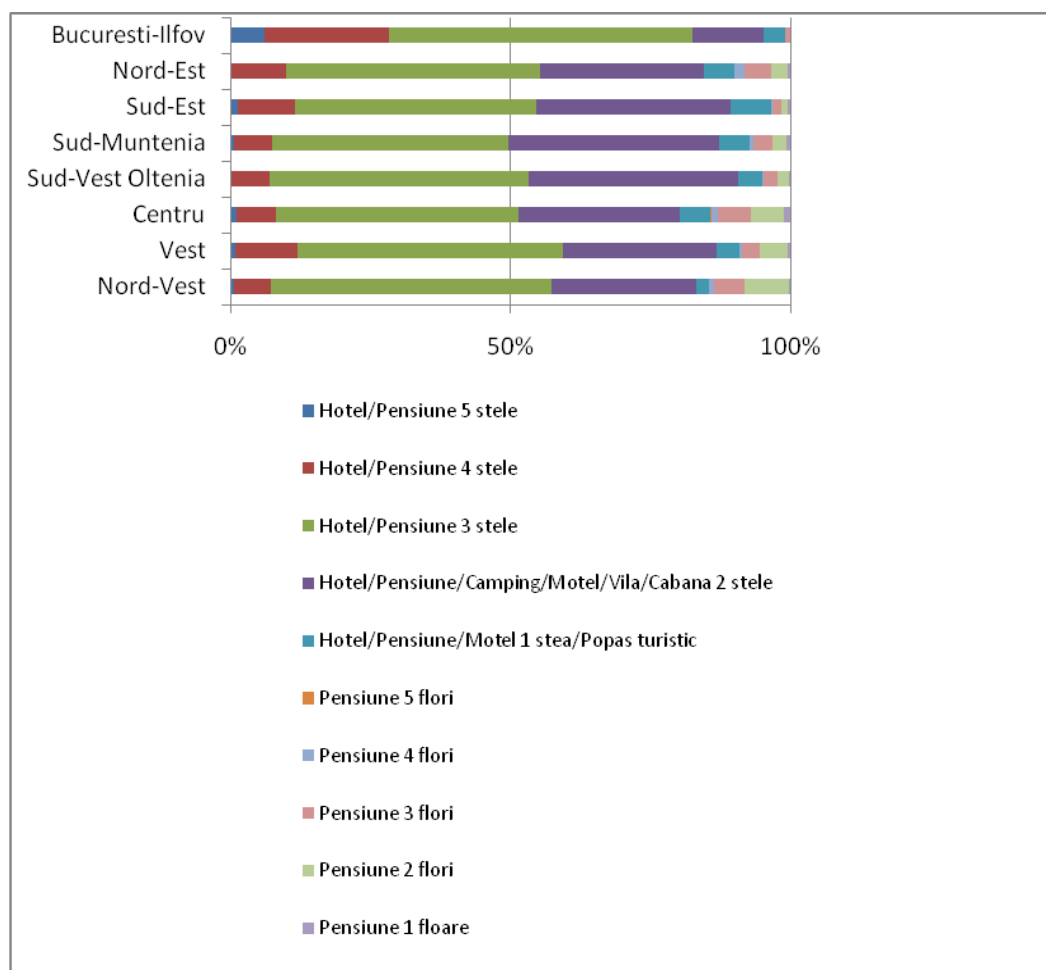
Sursa: www.mdrt.ro

Repartizarea la nivelul regiunilor de dezvoltare a structurilor de primire turistice cu funcțiuni de cazare scoate în evidență următoarele aspecte, astfel:

- Distribuție neuniformă dar în corelație cu potențialul turistic de ansamblu al regiunilor;
- Limita superioară a intervalului de variație e marcată de Regiunea Centru care deținea 27% din totalul acestor structuri, în timp ce la limita inferioară a intervalului de variație se află regiunea București-Ilfov cu doar 4% din totalul structurilor de primire cu destinație de cazare. Prin urmare,

analiza pune în evidență un deficit de unități de primire cu funcțiuni de cazare în București-Ilfov al cărui potențial turistic favorizează turismul de tranzit, de afaceri și pe cel cultural.

Graficul 22 Distribuția structurilor de primire turistică cu funcțiuni de cazare pe tipuri conform nomenclatorului de încadrare și pe regiuni dezvoltare



Sursa: www.mdrt.ro

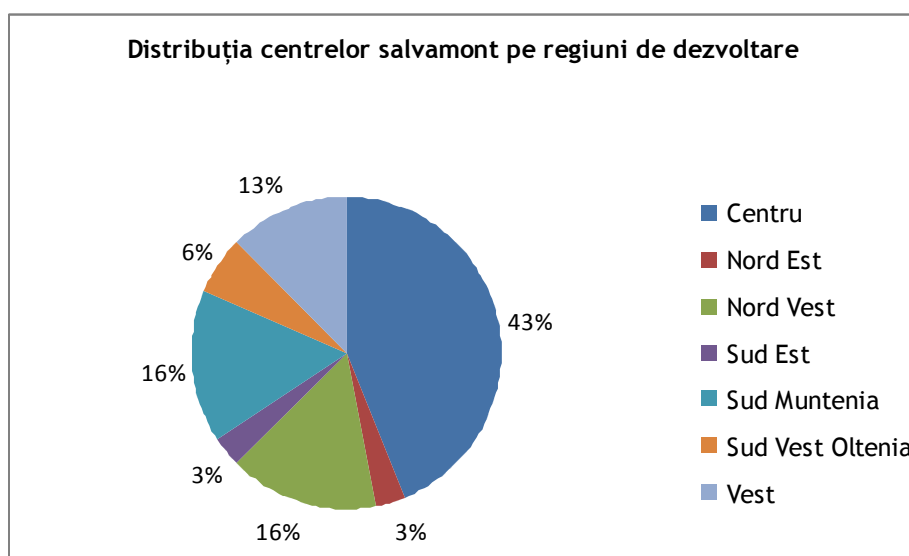
Urmărirea distribuția structurilor de primire turistică cu funcțiuni de cazare pe tipuri conform nomenclatorului de încadrare pe tipuri de unități de cazare în fiecare regiune de dezvoltare conduce la adăugarea unor caracteristici noi, și anume:

- Preponderența la nivelul tuturor regiunilor de dezvoltare a structurilor de primire turistică din categoria hoteluri/pensiuni de 3 stele, în procente variind de la 42,1% în Sud Muntenia la 54,0% în cazul regiunii București-Ilfov;
- În ordinea importanței a doua categorie de structuri de primire turistică cu destinație de cazare este reprezentată de hoteluri/pensiuni/vile/cabane de 2 stele, fapt ilustrat de ponderea lor în structura pe tipuri de unități de cazare în fiecare regiune care variază de la 12,8% în situația București-Ilfov la 37,7% în Sud-Muntenia.

Distribuția centrelor Salvamont este corelată cu forma de turism montan și prin urmare prezența lor este mai mare în regiunile care prezintă potențial pentru această formă de turism:

- 43% în regiunea Centru;
- 3% în regiunile NE și SE.

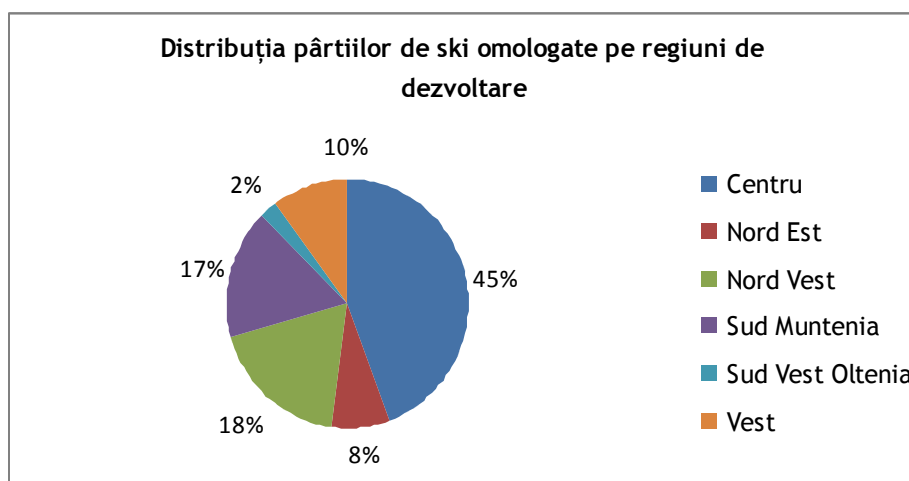
Graficul 23 Distribuția Centrelor Salvamont pe regiuni de dezvoltare



Sursa: <http://salvamont.org/>

Aceeași corelație este valabilă între forma de turism montan și prezenta pârtiilor de schi, cea mai mare concentrare a acestora (45%) este în regiunea Centru și cea mai mică (2%) în regiunea Sud Vest Oltenia.

Graficul 24 Distribuția pârtiilor de schi omologate pe regiuni de dezvoltare



Sursa: <http://harghaturism.blogspot.com/>

Anexa 8: Ajutorul de stat în cadrul POR (mediul de afaceri)

În această anexă sunt abordate următoarele aspecte privind ajutorul de stat în cadrul domeniilor care susțin mediul de afaceri:

- analiza schemelor de ajutor de stat în vigoare în cadrul POR;
- analiza Ghidurilor Solicitantului aplicabile acestor DMI;
- formularea unor opinii proprii cu privire la modul în care respectivele scheme de ajutor de stat și Ghiduri respectă legislația europeană, sunt în concordanță cu practica de la nivelul altor state membre și prezintă suficientă claritate pentru beneficiari și obiectivitate pentru autorități în încadrarea proiectelor propuse de beneficiari în anumite categorii (sub incidența ajutorului de stat sau nu);
- formularea unor răspunsuri și aprecieri tehnice obiective asupra ipotezelor sau propunerilor de recomandări - formulate de experții cheie ai proiectului, în domeniul aplicării regulilor privind ajutorul de stat, pentru perioada de programare post 2013

Prezenta Anexă este structurată în trei părți. Partea I-a analizează conformitatea schemelor de ajutor de stat din POR cu legislația europeană în domeniu. Partea a II-a pornește de la unele observații efectuate de experții-cheie ai proiectului și realizează o prezentare a cadrului privind controlul ajutoarelor de stat în Uniunea Europeană. Sunt utilizate numeroase exemple din jurisprudența comunitară⁶⁸, cu scopul de a sublinia complexitatea subiectului, de a evidenția modalități diferite de abordare și de a prezenta experiența altor țări. Toate acestea sunt folosite pentru a fundamenta concluziile și propunerile prezentate în partea a III-a.

Analiza conformității schemelor de ajutor de stat cu legislația europeană în domeniu

Ajutorul de stat constituie un instrument important de politică economică, însă pentru a-si atinge scopul, regulile de acordare trebuie să fie aplicate corect, iar resursele sa fie direcționate luându-se în considerare necesitățile și nevoia de dezvoltare a fiecărui stat.

Există reguli stricte care reglementează domeniul ajutorului de stat, stabilite în legislația europeană, reguli care trebuie respectate de fiecare Stat Membru al UE în momentul în care decide acordarea unor astfel de măsuri. Întrucât ajutoarele de stat pot afecta semnificativ concurența pe piața unică europeană și comerțul intracomunitar, Comisia Europeană este singura autoritate competentă să analizeze aceste măsuri și să se pronunțe cu privire la compatibilitatea lor cu mediul concurențial normal.

În funcție de resursele, obiectivele și prioritățile bugetare, instituțiile statului care administrează fondurile publice (de exemplu, ministere, autorități locale) sunt cele care decid asupra oportunității luării unor măsuri de ajutor de stat (care pot fi acordate ad-hoc, unui anumit beneficiar sau sub forma unei scheme, adresate mai multor beneficiari), în condițiile respectării reglementărilor comunitare, precum și asupra modalității de acordare (finanțare nerambursabilă, garanții de stat, împrumuturi publice în condiții preferențiale, subvenții de dobândă, facilități fiscale, infuzie de capital etc.). **În cazul analizat, este vorba de scheme de ajutor de stat, iar modalitatea de finanțare este finanțarea nerambursabilă.**

Din punct de vedere al **procedurilor care au trebuit parcurse**, măsurile de ajutor de stat analizate fac parte din categoria celor **exceptate de la notificarea către Comisia Europeană**. În acest caz, nu a mai fost necesară notificarea măsurii de ajutor de stat către Comisia Europeană, ci doar informarea

⁶⁸ Pentru acest scop, de un mare ajutor a fost cartea lui Ciprian Pilan „Ajutorul de stat - afaceri cu bani publici”, Editura Universul Juridic, București 2010.

acesteia cu privire la implementarea măsurii în termen de 20 de zile lucrătoare de la adoptarea actului. Prin urmare, s-a ales calea încadrării în criteriile stipulate de Regulamentul 800/2008 al Comisiei din 6 august 2008, regulamentul general de exceptare pe categorii de ajutoare (în continuare, *Regulament*). Din acest punct de vedere, promovarea unor măsuri exceptate de la obligația notificării este mult mai convenabilă atât pentru furnizori, cât și pentru potențialii beneficiari, întrucât procedura este mai simplă și poate fi parcursă într-un orizont de timp semnificativ mai scurt. Astfel, atât în cazul schemei pentru dezvoltarea regională prin sprijinirea investițiilor în turism (Ordin 261/2008, număr de referință al ajutorului de stat XR 68/2008) și al modificării acesteia (Ordin 1587/2010), cât și în cazul schemei de ajutor de stat pentru dezvoltare regională prin crearea și dezvoltarea structurilor de sprijinire a afacerilor (Ordin 287/2008, număr de referință XR 85/2008) și al modificării acesteia (Ordin 1878/2010, număr de referință X 345/2010), Comisia a primit informările din partea României și le-a publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene.

Schemele de ajutor de stat respectă criteriile din *Regulament*. Acestea sunt organizate pe câte 13 capitole, referitoare la:

- Baza legală.
- Necesitatea implementării schemei.
- Definiții.
- Domeniul de aplicare.
- Beneficiarii ajutorului de stat.
- Modalități de acordare a ajutorului de stat.
- Activități și cheltuieli eligibile.
- Durata de aplicare a schemei.
- Bugetul schemei.
- Regula de cumul.
- Procedura de implementare a schemei.
- Reguli privind transparența, monitorizarea și raportarea.
- Dispoziții finale.

Criteriile standard prevăzute de *Regulament*, în domeniul *ajutorului de stat pentru dezvoltare regională*, pe care trebuie să le îndeplinească un agent economic pentru a primi ajutor de stat sunt următoarele și sunt incluse în schemele analizate:

- proiectul pentru care solicită finanțare să reprezinte o *investiție inițială*, adică: o investiție în active corporale și necorporale destinate creării unei unități noi, extinderii unei unități existente, diversificării producției unității prin realizarea unor produse suplimentare noi, suplimentare, schimbarea fundamentală a procesului general de producție a unei unități existente de fabricație;
 - *efectul stimulator* - proiectul de investiții să nu fi demarat anterior solicitării de către beneficiar a ajutorului și primirii unui acord de principiu din partea furnizorului;
 - *costurile eligibile* să fie legate de:
 - investiția inițială
- costul investițiilor în active corporale (terenuri, clădiri, echipamente). Acestea pot fi considerate eligibile integral, atât pentru întreprinderi mari cât și pentru IMM-uri. Cu excepția IMM, *activele achiziționate trebuie să fie noi*.

- costul investițiilor în active necorporale (brevete, licențe de exploatare sau cunoștințe brevetate, cunoștințe tehnice nebrevetate). În cazul IMM-urilor, se ia în considerare costul integral al acestor investiții, iar în cazul întreprinderilor mari, aceste costuri nu pot fi admise decât până la o limită de 50 % din cheltuielile eligibile totale ale proiectului. Activele necorporale trebuie să fie amortizabile, exploatate exclusiv în unitatea care beneficiază de ajutorul regional și pe o perioadă de minim 5 ani (3 ani pentru IMM), să fie achiziționate de la terți în condițiile pieței;
- costurile studiilor pregătitoare și costurile serviciilor de consultanță aferente investițiilor pot fi, de asemenea, luate în considerare, dar numai în cazul IMM-urilor și până la o intensitate a ajutorului de 50 % din costurile efectiv suportate
 - sau de
 - locurile de muncă nou create ca urmare a realizării investiției inițiale: - costurile salariale pentru locurile de muncă direct create prin proiectul de investiție, calculate pe 2 ani;
 - *contribuția* beneficiarului de ajutor să fie minim 25% din costurile eligibile care să nu poată face obiectul unui alt ajutor public;
 - *intensitatea ajutorului (pondera ajutorului în total costuri eligibile)*- să nu depășească 50% din costurile eligibile pentru întreprinderi mari, 60% pentru întreprinderi mijlocii și 70% pentru întreprinderi mici, cu excepția regiunii București-Ilfov unde plafoanele maxime ale intensității sunt de 40%, 50% și respectiv 60%;
 - *beneficiarul să mențină investiția și/sau locurile de muncă nou create* pe o perioadă de cel puțin 5 ani pentru întreprinderi mari, respectiv 3 ani pentru IMM-uri
 - beneficiarul să nu fie *întreprindere în dificultate*;
 - să nu se acorde ajutoare firmelor împotriva cărora a fost emis un *ordin de recuperare al unui ajutor de stat*, dacă acest ordin de recuperare nu a fost deja dus la îndeplinire.

Unele observații rezultate din implementarea POR

În *Raportul privind evaluarea implementării priorităților și proiectelor POR 2007-2013*, se face mențiunea că “aplicarea legislației europene privind ajutorul de stat în România în contextul POR s-a realizat într-o perioadă în care exista, și există în continuare, un nivel redus de cunoștințe și înțelegere a conceptelor de bază ale acestora, atât în sectorul privat, cât mai ales în sectorul autorităților publice, în special APL. Acestea din urmă s-au văzut în situația de a concepe proiecte noi sau de a promova spre finanțare proiecte pregătite anterior în condiții de cofinanțare diferite de multe ori față de așteptările inițiale, anterior aprobării programului, și care probabil nu corespund posibilităților reale de recuperare a investițiilor din proiectele propuse.”

Dezavantajele sunt mai ales de partea APL-urilor: în situația mai multor proiecte cu grade diferite de cofinanțare, APL-urile se orientează către cele cu aport propriu mai mic.

Cu alte cuvinte, deși proiectele au fost poate aprobate, APL nu reușesc să co-finanțeze, în proporție de 30-60%, proiecte care intră sub incidența regulilor privind controlul ajutorului de stat. În mod evident, APL ar prefera ca măsurile respective să nu constituie ajutoare de stat și, în felul acesta, cofinanțarea s-ar reduce până la 2%.

Încadrarea corectă a unei măsuri de ajutor de stat este deosebit de importantă în contextul respectării obligațiilor României în calitate de stat membru al Uniunii Europene, dar și pentru evitarea unor proceduri comunitare sau naționale cu implicații majore asupra politicilor guvernamentale. Neluarea în seamă a regulilor de ajutor poate conduce la: stoparea unei scheme de finanțare, nerealizarea obiectivelor propuse și, ce este mai grav pentru un beneficiar, recuperarea sumelor plătite, inclusiv a dobânzilor aferente.

O abordare prea strictă poate cauza însă întârzieri în implementarea unor politici guvernamentale. De aceea e nevoie de luarea în considerare a chestiunii ajutorului de stat încă înaintea demarării unei politici, măsuri sau proiect, iar pentru aceasta este nevoie de experți în ajutor de stat. Chiar și pentru aceștia, identificarea unei măsuri de ajutor de stat poate fi dificilă uneori. De aceea se impune o atenție deosebită asupra elementelor definitorii ale ajutorului de stat.

Astfel, articolul 107(1) din Tratat stabilește o interdicție generală în sarcina statelor membre de a pune în aplicare măsuri de ajutor care întrunesc **cumulativ** următoarele criterii:

- sunt acordate de către stat sau din resurse de stat;
- sunt acordate agenților economici în mod selectiv;
- favorizează producția anumitor bunuri, prestarea anumitor servicii, anumite sectoare ale economiei;
- distorsionează concurența și afectează comerțul cu statele membre ale Uniunii Europene.

Deci, cu alte cuvinte, o măsură care nu îndeplinește unul dintre criteriile de mai sus nu reprezintă un ajutor de stat. În continuare, vom analiza succint, cu câteva exemple din jurisprudența comunitară, modul de interpretare a fiecăruia dintre criteriile de mai sus și vom concluziona cu privire la modul cum au fost ele luate în considerare la elaborarea **ghidurilor solicitantului**.

1. **Sunt acordate din resurse de stat.** Acest criteriu presupune existența un transfer de resurse ale statului realizat nu numai direct de către o autoritate a statului, dar și de către orice organism public sau privat care administrează resurse ale statului. În plus, potrivit Regulamentului 1083/2006, “Comisia și Statele Membre trebuie să se asigure că asistența acordată din fondurile comunitare este armonizată cu politica ajutorului de stat. Astfel, se asigură faptul că fondurile europene nu permit Statului Membru să se îndepărteze de la principiile fundamentale ce stau la baza bunei funcționări a pieței unice și să afecteze concurența și comerțul cu celelalte State Membre într-o măsură contrară interesului comun⁶⁹. Cu alte cuvinte, asistența acordată din fondurile comunitare este considerată a proveni din resurse ale statului.
2. **Constituie o măsură selectivă.** Selectivitatea se manifestă atunci când măsura respectivă are în vedere doar anumite firme, locații, tipuri de firme (exemplu întreprinderi mici sau mijlocii) sau sectoare specifice. Deci, dacă un anumit tip de finanțare este disponibil pentru orice

⁶⁹ Fondurile europene și ajutorul de stat, Concurența - Studii și cercetări privind protecția concurenței economice - Buletin al DMT - an. iii, nr. 1-2 (5-6) sept. 2008, www.consiliulconcurentei.ro.

întreprindere de pe teritoriul României, fără nicio discriminare sau criteriu discreționar aplicat de autoritățile publice, atunci măsura este generală și nu este supusă regulilor de ajutor de stat. Dacă, dimpotrivă, ajutorul se aplică numai într-o regiune, într-un anumit sector sau numai unei categorii de întreprinderi, atunci există selectivitate. Nu este considerată măsura generală nici aceea care se pune în aplicare pe criteriul ”primul venit, primul servit”.

În contextul analizei efectuate în această notă, o discuție separată trebuie făcută în legătură cu **măsurile legate de infrastructură: sunt acestea măsuri generale sau criteriul selectivității se aplică și în cazul lor?**

De regulă, Comisia Europeană apreciază că proiectele de infrastructură publică au caracter general și nu înglobează elemente de ajutor de stat dacă sunt întrunite cumulativ următoarele condiții:

- utilizarea infrastructurii este permisă tuturor persoanelor interesate fără discriminare;
- încredințarea drepturilor de exploatare a infrastructurii se face prin procedură deschisă, necondiționată și transparentă;
- eventualele taxe sau tarife pentru utilizarea infrastructurii trebuie să fie stabilite în mod transparent și pe baze non-discriminatorii și să fie orientate către costuri.

În mod normal, realizarea unei infrastructuri publice precum un pod sau o autostradă nu ridică probleme de ajutor de stat întrucât o asemenea infrastructură nu este construită și exploatată de către o anumită întreprindere. Cu toate acestea, atribuirea lucrărilor de construcție a unei astfel de infrastructuri fără organizarea unei proceduri competitive poate naște discuții în ceea ce privește avantajul conferit constructorului referitor la prețului contractului. În practică însă, o astfel de încălcare este susceptibilă să atragă mai degrabă sancțiuni din perspectiva încălcării legislației privind achiziția publică decât din perspectiva încălcării legislației ajutorului de stat. Cu toate acestea, atât în România, cât și în alte state membre ale Uniunii Europene au existat sesizări din oficiu privind potențialele avantaje oferite companiilor prin absența unei proceduri concurențiale pentru încredințarea lucrărilor.

Însă, pe măsură ce infrastructura devine mai legată de anumite activități economice sau dacă aceasta este dată în administrare sau concesiune unui agent economic, stabilirea caracterului general al unei infrastructuri (și deci, neîndeplinirea criteriului selectivității) devine mai dificilă.

Lucrurile devin și mai dificile atunci când există interpretări ale îndeplinirii acestui criteriu în funcție de tipul de infrastructură avut în vedere. Astfel:

- *Infrastructura maritimă*. În *Comunicarea “Îmbunătățirea calității serviciilor în porturile maritime; Cheia sectorului de transport european”*, Comisia Europeană face o distincție între ceea ce înseamnă **infrastructură generală și infrastructură specifică**. Infrastructura publică maritimă generală include accesul maritim și mentenanță (diguri, baraje, stăvilare, ecluze și alte echipamente de protecție împotriva apelor, canale navigabile, inclusiv nave pentru spargerea gheții, faruri, rampe și pontoane plutitoare); mijloacele de transport public terestru din incinta porturilor, legăturile scurte între rețelele de transport naționale sau rețelele europene de transport și infrastructura comună aferentă utilităților pentru terminale. Investițiile în această infrastructură sunt considerate, în mod normal, măsuri generale, fiind cheltuieli suportate de către stat în contextul responsabilităților pentru

planificarea și dezvoltarea sistemului de transport maritim în interesul general public. Condiția principală este aceea ca infrastructura să fie deschisă *de jure* și *de facto* tuturor utilizatorilor actuali sau potențiali conform legislației comunitare.

- *Infrastructura aeroportuară. Comunicarea Comisiei - Orientări comunitare privind finanțarea aeroporturilor și ajutorul la înființare pentru companiile aeriene cu plecare de pe aeroporturi regionale*⁷⁰ prevede că “furnizarea infrastructurii aeroportuare unui administrator de către un stat membru (inclusiv autoritățile regionale sau locale) care nu acționează ca un investitor privat, fără luarea în considerare în mod corespunzător a aspectului financiar sau acordarea de subvenții publice destinate finanțării infrastructurii pot da respectivului administrator aeroportuar un avantaj economic față de concurenții săi și, în consecință, trebuie notificate și examinate luând în considerare normele privind ajutorul de stat.” Cu toate acestea, *Orientările din 1994 privind ajutoarele de stat în sectorul aviației*⁷¹ prevăd însă: “construcția proiectelor de infrastructură (aeroporturi) reprezintă o măsură generală a politicii economice, care nu poate fi controlată de către Comisie în temeiul normelor din Tratat privind ajutorul de stat.”

- *Infrastructura de broadband.* În acest caz, primul lucru care trebuie avut în vedere este dacă proiectul respectiv presupune realizarea unei infrastructuri publice deschisă tuturor celor interesați. Deși Comisia Europeană rămâne rezervată și în astfel de situații, proiectele de infrastructură pentru acces la bandă largă ale căror active sunt în proprietate publică prezintă un risc mai mic de a da naștere unor suspiciuni de ajutor de stat decât acelea cu active în proprietate privată. Acest lucru nu înseamnă că există tratament discriminatoriu între public și privat. Dacă infrastructura deținută de către stat este folosită și în alte scopuri comerciale, atunci chiar și aceasta poate face obiectul procedurilor în domeniul ajutorului de stat. Spre exemplu, dacă infrastructura publică vizează numai servicii de broadband pentru administrația publică, măsura nu va fi considerată ajutor. Așa cum s-a decis în cazul ATLAS⁷², infrastructura care nu servește publicul în general, ci care este exploatată de operatori economici specifici nu este o măsură generală, chiar și atunci când infrastructura este deținută de către o autoritate publică. De asemenea, proiectele prin care se creează alternative la rețelele sau serviciile existente pot crea probleme de ajutor de stat. Argumentele ce țin de infrastructură - măsură generală - pot fi acceptate de către Comisie doar când autoritățile publice se limitează la lucrări de bază de natură civilă și elemente pasive cum ar fi conducte sau fibră optică în zone neacoperite. În general însă, în acest domeniu, selectivitatea este atât sectorială, cât și geografică. Finanțarea furnizată de sectorul public sprijină, în primul rând, sectorul telecomunicațiilor, iar, în al doilea rând, favorizează operatorii economici furnizori de rețele în regiunile implicate:

- prin obținerea unor profituri mai mari din serviciile de broadband;
- printr-o acoperire mai bună, calitate crescută, dar și prețuri mai mici.

⁷⁰Comunicarea Comisiei - Orientări comunitare privind finanțarea aeroporturilor și ajutorul la înființare pentru companiile aeriene cu plecare de pe aeroporturi regionale (JO C 312, 09.12.2005).

⁷¹ Orientări comunitare privind aplicarea articolelor 92 și 93 din Tratatul CE (în prezent articolele 107 și 108) și a articolului 61 din Acordul SEE la ajutoarele de stat în sectorul aviației (JO C 350, 10.12.1994, p. 5).

⁷² Decizia Comisiei Europene din 20 iulie 2004 - cazul N 213/2003 - Proiectul ATLAS - Schema de infrastructură broadband pentru parcurile de afaceri.

Măsurile luate de autoritățile publice pot favoriza în mod selectiv și furnizorii de servicii aleși care pot astfel să pună bazele unei afaceri și să-si stabilească un portofoliu de clienți în regiunea respectivă. Astfel, acești operatori se bucură de avantajul primului venit față de competitorii lui. Chiar dacă autoritățile publice intervin pe piața liberă în lipsa unor investiții private, nu este exclus ca inițiativele private să devină viabile în scurt timp, astfel că autoritățile trebuie să se asigure că proiectele lor sunt bine fundamentate și în privința ajutorului de stat.

3. **Conferă un avantaj economic sau financiar.** În practica instanțelor comunitare⁷³, s-a reținut că o măsură de sprijin care este imputabilă statului constituie ajutor de stat în sensul articolului 107 din Tratat numai dacă beneficiarul acestei măsuri obține un avantaj economic pe care nu l-ar fi obținut în condiții normale de piață.

a. **Un avantaj economic sau financiar** care reprezintă ajutor se divide așadar în două componente:

- favorizarea anumitor întreprinderi, a producției anumitor bunuri sau a prestării anumitor servicii;
- în al doilea rând, întreprinderea beneficiară nu oferă o contraprestație echitabilă în schimbul favorului primit - care poate fi un serviciu, produs, preț.

b. În afară de aceste două componente criteriul avantajului presupune și **clarificarea noțiunii de întreprindere sau agent economic** care poate fi beneficiară de ajutor de stat.

În ceea ce privește avantajul economic sau financiar, o primă modalitate pentru a stabili dacă o măsură favorizează o întreprindere este aceea de a determina dacă întreprinderea respectivă ar putea să obțină ajutoarele în cauză de pe piețele private de capital. Dacă un împrumut sau o garanție este acordată de către stat, caracterul de ajutor trebuie apreciat prin compararea cu condițiile solicitate de către o bancă precum și cu condițiile în care banca ar putea pune la dispoziția solicitantului acel împrumut/acea garanție. De asemenea, în cazul vânzării unui pachet deținut de către stat la o societate comercială sau a injectiei de capital de stat, trebuie evaluat dacă statul se comportă precum un vânzător sau investitor privat aflat într-o situație similară.

Avantajul financiar sau economic nu există în următoarele situații particulare:

- Compensații acordate pentru îndeplinirea unui serviciu de interes economic general (SIEG), în condițiile stabilite în cazul Altmark⁷⁴;
- Principiul investitorului privat prudent;
- Achiziție publică prin procedura competitivă;
- Avantaj ce decurge din logica sistemului fiscal.

⁷³ Hotărârea Curții Europene de Justiție din 29 aprilie 1999 în cazul C-342/96 Regatul Spaniei v. Comisia Europeană, paragraf 46.

⁷⁴ Hotărârea Curții Europene de Justiție din 24 iulie 2003 în cauza C-280/00 Altmark Trans GmbH și Regierungspräsidium Magdeburg v. Nahverkehrsgesellschaft Altmark GmbH ("Altmark") și cauzele conexe C-34/01 până la C-38/01 Enirisorse SpA v Ministero delle Finanze.

În ceea ce privește analiza din această notă, este evident că - fiind vorba de fonduri nerambursabile - criteriul avantajului financiar este îndeplinit fără nicio altă discuție (cu excepția SIEG, dar nici acesta nu este aplicabil în situația dată).

Pe de altă parte, hotărârea Curții Europene de Justiție în cazul C 41/90⁷⁵ - Hoffner - reprezintă punctul de reper în ceea ce privește clarificarea conceptului de „agent economic” atât în domeniul concurenței, cât și în domeniul ajutorului de stat. În acest caz, Curtea Europeană de Justiție a subliniat că “agent economic” reprezintă „orice entitate implicată într-o activitate economică, independent de statutul juridic al entității sau de modul în care aceasta își finanțează activitatea”. Din această perspectivă, este indiferent dacă entitatea are sau nu ca scop obținerea de profit, dacă este publică sau privată, dacă este persoană juridică sau persoană fizică. Activitatea este economică oricând aceasta presupune o ofertă de bunuri sau servicii pe o anumită piață concurențială. Per a contrario, o activitate este non-economică când nu există o piață pentru acele bunuri și servicii. O astfel de piață este inexistentă când statul și-a rezervat desfășurarea activității pentru el însuși (de exemplu, eliberarea actelor de identitate) sau când beneficiarii activității nu sunt dispuși să plătească o compensație bănească pentru un serviciu, așa cum prevede articolul 57 din Tratat (de exemplu, amenajarea unui curs de apă).

4. Distorsionarea concurenței și afectarea comerțului cu statele membre ale Uniunii Europene.

Jurisprudența recentă a Curții Europene de Justiție separă în două criteriul al patrulea, identificând afectarea comerțului ca element separat în definiția ajutorului de stat, distinct de distorsionarea concurenței. Așadar, nu este suficientă demonstrarea unui singur element dintre acestea două.

4.1. *Distorsionarea concurenței sau amenințarea ei.* Concurența este distorsionată atunci când ajutorul în cauză întărește poziția concurențială a beneficiarului, prin reducerea costurilor sale în comparație cu competitorii săi. Distorsionarea nu trebuie să fie efectivă, fiind suficient să existe o distorsionare potențială a concurenței; de asemenea, aceasta nu trebuie să fie substanțială sau semnificativă, acest criteriu fiind îndeplinit și în cazul unor ajutoare foarte mici sau în cazul în care beneficiarii acestora au cote mici de piață. Comisia interpretează acest criteriu în sens foarte larg și, de aceea, este sarcina statelor membre să demonstreze că nu există distorsiuni. În practică însă, cele mai multe intervenții ale statului au darul de a distorsiona libera concurență.

Notă De exemplu, în cazuri de finanțare a instalațiilor de transport pe cablu, soluțiile oferite de Comisia Europeană în ceea ce privește distorsiunea concurenței sau amenințarea pe care fondurile de stat o reprezintă la adresa competiției variază în funcție de mărimea acestora și de numărul de turiști ce frecventează zona respectivă. În cazul C 42/2000⁷⁶, Comisia Europeană ajunge la concluzia că furnizarea de

⁷⁵ Hotărârea Curții Europene de Justiție din 23 aprilie 1991 în cazul C 41/90 Klaus Höfner and Fritz Elser v. Macrotron GmbH.

⁷⁶ Decizia Comisiei Europene din 9 aprilie 2002 privind ajutor de stat pentru instalații de transport pe cablu în Provincia Autonomă Bolzano.

infrastructură de transport pentru schi este ajutor de stat. Dacă infrastructura este folosită pentru activități sportive, ajutorul distorsionează concurența, cu excepția activităților localizate în localități mici care nu participă la concurența existentă între diferitele regiuni de schi. În acest punct, trebuie totuși subliniat că instalațiile de cablu sunt considerate *infrastructură generală*, deci nu sunt considerate măsuri selective, atunci când ele servesc unor scopuri de transport generale și dacă nu sunt folosite pentru activități de relaxare organizate de anumite întreprinderi.

Un alt exemplu: ajutoarele acordate din resurse de stat pentru construcția, extinderea sau operarea unor parcuri tematice sau de distracții sunt capabile să distorsioneze concurența și să afecteze comerțul dintre statele membre ale U.E., deoarece finanțarea acestor parcuri creează infrastructură turistică în regiunile respective și influențează fluxul de turiști. Aceasta este concluzia Comisei⁷⁷ în cazul de recuperare a unui ajutor de stat acordat de statul german pentru Space Park Development GmbH & Co KG, un parc finanțat printr-un credit fără dobândă de către municipalitate pentru construcția unui centru spațial, a unei discotecii, hotel, multiplex movie, restaurante și shopping center. Ajutorul influențează atragerea turiștilor care, altfel, ar alege alte destinații din alte state membre, așadar există distorsiune a concurenței.

Din puținele cazuri existente în care instituțiile Uniunii Europene au realizat o analiză mai concretă privind îndeplinirea acestui criteriu, au rezultat niște principii generale privind ajutoarele de stat care creează cele mai mari distorsiuni. Încercând o enumerare non-exhaustivă, acestea sunt:

- a) ajutoarele pe piețele afectate de supracapacitate de producție (siderurgie, fibre sintetice, cărbune);
- b) ajutoarele acordate pe piețele extrem de concurențiale, cu marje de profit scăzute;
- c) ajutoarele ad hoc (acordate prin acte individuale și nu pe bază de scheme);
- d) ajutoarele pentru acoperirea cheltuielilor curente, inclusiv a pierderilor;
- e) ajutoarele pentru export;
- f) ajutoarele pentru salvarea sau restructurarea firmelor în dificultate, mai ales când se acordă întreprinderilor mari;
- g) ajutoarele pentru finanțarea investițiilor, atunci când sunt acordate întreprinderilor mari.

4.2. *Afectarea comerțului intra-comunitar.* Cele mai multe servicii și produse sunt comercializate între statele membre și astfel ajutorul pentru anumite activități economice este apt să afecteze comerțul între statele membre, chiar dacă întreprinderea beneficiară însăși nu desfășoară activități comerciale în alte state membre. Este de asemenea irelevant dacă o întreprindere desfășoară o activitate de

⁷⁷ Decizia Comisiei din 17 septembrie 2003 privind ajutorul de stat implementat de Germania pentru Space Park Development GmbH & Co KG.

export sau nu. Afectarea comerțului intracomunitar este deja prezentă dacă alte întreprinderi străine sunt împiedicate, prin natura ajutorului acordat, să-și exercite activitatea pe piață. De exemplu, chiar și ajutorul pentru activități locale poate afecta comerțul dintre statele membre ale Uniunii Europene, având în vedere că, cel puțin teoretic, este posibil ca acea activitate locală să fie realizată de orice companie din spațiul U.E. Și de data aceasta, interpretarea Comisiei privind afectarea comerțului este foarte largă, astfel că cele mai multe activități sunt considerate părți integrante ale pieței comune.

Comisia a făcut cunoscute sectoarele care nu sunt caracterizate de o concurență puternică intracomunitară, astfel că aceste activități sunt considerate mai degrabă *locale*: construcții, vânzare cu amănuntul, reparații auto și distribuție auto, sector hotelier și restaurante, însă fără a fi structuri de cazare turistice, transport cu taxiul, sănătate publică, servicii sociale, servicii de curățenie. În *Liniile directoare privind ajutorul de stat pentru întreprinderile din zonele urbane defavorizate din 1995*, Comisia Europeană a reținut ca o sumă mică de bani alocată pentru întreprinderile mici active la nivel local în sectoarele menționate nu afectează comerțul intracomunitar⁷⁸. Ulterior, un vademecum al Comisiei⁷⁹ evită să nominalizeze activitățile respective, însă face trimitere la vechile linii directoare, precizând că ajutoarele acordate unor magazine individuale sau unor întreprinderi cu *activitate pur locală* au o probabilitate redusă de afectare a comerțului cu statele membre. În plus, trebuie reținut că această excepție nu se aplică în nici un caz întreprinderilor localizate aproape de graniță, ai căror clienți ar fi tentați să treacă granița pentru a beneficia de serviciile respective.

Există practică decizională a Comisiei⁸⁰ care prezintă elementele ce trebuie demonstrate de statele membre pentru a se putea considera că o măsură de dezvoltare a unei infrastructuri locale nu afectează comerțul intracomunitar. Aceste elemente sunt:

- ajutorul de stat nu contribuie la atragerea de investiții în regiunea vizată;
- bunurile/serviciile produse de beneficiar au o dimensiune pur locală și/sau se caracterizează printr-o zonă de desfacere limitată din punct de vedere geografic;
- ajutorul nu produce decât un efect marginal asupra consumatorilor din Statele Membre limitrofe;

⁷⁸ Liniile directoare privind ajutorul de stat pentru întreprinderile din zonele urbane defavorizate, J.O. C 334 din 12.12.1995, expirate în anul 2002.

⁷⁹ Document de lucru al Comisiei - Vademecum privind controlul ajutorului de stat și regenerarea zonelor urbane defavorizate.

⁸⁰ A se vedea deciziile Comisiei în cazurile N 258/2000 (Germania, Piscină de agrement la Dorsten); N 486/2002 (Suedia, ajutor pentru o sală de congrese la Visby); N 610/2001 (Germania, Programul de infrastructură turistică pentru Baden-Württemberg); N 337/2007 (Țările de Jos, Ajutor pentru proiectul *Bataviawerf* - reconstrucția unei nave din secolul al-XVII-lea).

- cota de piață⁸¹ a beneficiarului este minimă în raport cu orice definiție a pieței relevante folosite și că beneficiarul nu face parte dintr-un grup mai larg de întreprinderi.

De exemplu, în cazul bazinului de înot din Dorsten⁸², s-a considerat că o subvenție anuală pentru construirea și exploatarea unei piscine publice care ar fi utilizată numai de către populația locală nu ar putea afecta comerțul dintre Statele membre.

Într-un alt caz, al unor spitale din Irlanda⁸³, punctul de vedere exprimat a fost că un sistem de alocații de capital care vizează crearea de facilități pentru spitale publice locale relativ mici și care deservește o piață locală, cu o subcapacitate evidentă, nu ar putea atrage investiții sau clienți din alte state membre și nu ar putea, prin urmare, să afecteze schimburile comerciale între statele membre.

Într-o altă situație, s-a considerat că subvențiile acordate pentru construirea de către asociațiile locale de transport rutier de zone de servicii municipale pentru membrii lor nu ar putea afecta comerțul dintre statele membre, din moment ce acestea erau numai pentru uz local⁸⁴.

În cazul muzeelor locale din Sardinia, punctul de vedere exprimat a fost că finanțarea publică a unor proiecte legate de muzeele cu o dimensiune mică și cu un buget limitat nu ar putea afecta comerțul între statele membre, decât în cazul când ar fi vorba de muzee cu reputație internațională.

În fine, finanțarea unor producții teatrale din Țara Bascilor a fost considerată a nu afecta comerțul între statele membre, deoarece acestea au fost producții la scară mică, montate de către micro-întreprinderi locale sau de companii mici, publicul lor potențial a fost limitat la o anumită regiune geografică și lingvistică și nu au putut atrage turism transfrontalier.

În concluzie, lucrurile nu sunt simple, iar analiza se realizează de la caz la caz. De aceea, pentru a evita surprize ulterioare, unele state membre (Marea Britanie, Suedia etc.), mai precaute, au elaborat studii de analiză *ex ante* a riscului de apariție a unui caz de ajutor de stat, inclusiv în ceea ce privește afectarea comerțului intra-comunitar și asupra impactului pe care l-ar avea demararea unei proceduri comunitare. Pe baza studiului, s-a realizat o analiză de risc, în fiecare caz în parte, pentru a se lua o decizie dacă o măsură se notifică la Comisia Europeană pentru autorizare sau nu.

⁸¹ Măsură a importanței relative a unei întreprinderi, în interiorul unei ramuri de activitate sau al unei piețe date, raportată la producție, la vânzări sau la capacitatea ansamblului întreprinderilor din această ramură sau de pe această piață.

⁸² Commission Decision, case N 258/2000 - Germany - Leisure Pool Dorsten, IP/001509 of 21.12.2000, OJ C 172, 16.6.2001, p. 16 http://ec.europa.eu/community_law/state_aids/comp-2000/n258-00.pdf.

⁸³ Commission Decision, case N 543/2001 - Ireland - Capital allowances for hospitals, OJ C 154, 28.6.2002, p. 4 http://ec.europa.eu/community_law/state_aids/comp-2001/n543-01.pdf.

⁸⁴ Commission Decision in case NN 29/02 - Spain - Aid for installation of service areas in Tenerife, OJ C 110, 8.5.2003, p. 13, http://ec.europa.eu/community_law/state_aids/transport-2002/nn029-02.pdf.

Dacă vrem însă să vorbim de certitudini în ceea ce privește neafectarea comerțului intra-comunitar, există două situații sigure în care Comisia nu intervine: ajutorul *de minimis* reglementat prin Regulamentul Comisiei Europene nr. 1998/2006 și ajutoarele acordate în sectoarele care nu au fost liberalizate în statul membru respectiv. Al doilea caz include, de exemplu, finanțările acordate pentru îmbunătățirea sistemelor de alimentare cu apă potabilă, canalizare sau a stațiilor de epurare. Există mai multe argumente care conduc acum la o concluzie unanim acceptată potrivit căreia finanțarea infrastructurii administrată de operatorii regionali nu reprezintă ajutor de stat:

- sectorul serviciilor de apă și canalizare este un monopol natural care nu este deschis concurenței;
- operatorii regionali au drepturi exclusive;
- executantul lucrărilor este ales prin licitație publică;
- operatorul regional poate presta respectivul serviciu numai în aria pentru care a fost desemnat (nu poate intra pe o altă piață locală);
- investițiile finanțate intră în proprietatea statului;
- operatorii plătesc o redevență în condițiile pieței;
- serviciile de apă sunt furnizate având la baza principiul recuperării parțiale a costurilor în acord cu directivele europene și cu respectarea principiului "poluatorul plătește" care trebuie să fie îndeplinite în limitele constrângerilor de accesibilitate pentru consumatori; pentru aceasta tarifele sunt reglementate de A.N.R.S.C.;
- pe piața de furnizare a serviciului, nu există intervenție a statului, costurile de operare fiind acoperite de către operatorii regionali;
- eventualele avantaje care ar rezulta pentru agenții economici din sectorul serviciilor de apă și canalizare pot fi considerate compensări pentru prestarea unui serviciu de interes economic general în condiții de siguranță, continuitate și la prețuri accesibile. De asemenea, trebuie menționat că, în mod normal, acești operatori nu sunt implicați în alte activități economice, iar, în caz contrar, aceștia țin o evidență contabilă separată.

Practic, odată cu crearea operatorilor regionali, piața s-a închis fiind evident că, în general, agenții privați nu mai au acces la infrastructurile pentru alimentare cu apă. Finanțarea din fonduri structurale a infrastructurii de apă și canalizare face însă și astăzi obiectul unei analize complexe *ex ante* la nivelul serviciilor Comisiei Europene, însă doar acolo unde proiectele depășesc 50 milioane de Euro. O analiză din perspectiva regulilor de ajutor de stat pare acum inoportună.