

Reglementări și practici contabile și fiscale specifice întreprinderilor mici și mijlocii - partea I -

Ec. Bogdan-Alexandru SMERCINSCHI

București

Abstract

Generally, an entity's activity is directly influenced by the effective legislation in the state in which it is carried out. There are a number of specific regulations for each state, at national and international level, that can influence the activity of a start-up and even the activity of an experienced entity either directly or indirectly. The present article aims to examine the types of small- and medium-sized entities on a market and list their objectives, development opportunities and difficulties.

Key terms: small- and medium-sized entities, tax and accounting regulations, tax and accounting practices

Termeni-cheie: întreprinderi mici și mijlocii, reglementări contabile și fiscale, practici contabile și fiscale

Clasificare JEL: M41, K34

To cite this article: Bogdan-Alexandru Smercinski, *Reglementări și practici contabile și fiscale specifice întreprinderilor mici și mijlocii (I)*, *CECCAR Business Review*, N° 9/2020, pp. 33-42, DOI: <http://dx.doi.org/10.37945/cbr.2020.09.04>

1. Abordarea conceptului de IMM. Definiție și caracteristici

În Uniunea Europeană, conceptul de *întreprindere* a fost definit prin Recomandarea Comisiei nr. 361/2003 din 6 mai 2003 privind definirea microîntreprinderilor și a întreprinderilor mici și mijlocii, ca fiind *orice entitate implicată într-o activitate economică, indiferent de statutul său juridic. Aceasta include și persoanele fizice care desfășoară activități în mod independent, întreprinderile familiale angajate în activități meșteșugărești sau în alte activități, precum și parteneriatele sau asociațiile angajate în mod regulat în activități economice.*

Tabelul 1. Clasificarea întreprinderilor mici și mijlocii conform recomandării Comisiei

criterii	Microîntreprinderi	Întreprinderi mici	Întreprinderi mijlocii
Valoarea totală a activelor (euro)	Sub 2.000.000	Sub 10.000.000	Sub 43.000.000
Valoarea totală a cifrei de afaceri (euro)	Sub 2.000.000	Sub 10.000.000	Sub 50.000.000
Număr mediu de salariați	Sub 10	Sub 50	Sub 250

Sursa: www.ec.europa.eu

Calitatea de stat membru al Uniunii Europene, dobândită de România la 1 ianuarie 2007, implică drepturi și obligații care derivă din tratatele și legislația adoptate de la înființarea UE până în prezent. Înainte de aderarea

la această poziție, în țara noastră IMM-urile erau definite potrivit art. 3 din Legea nr. 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii ca fiind acele societăți care au mai puțin de 250 de salariați, o cifră de afaceri anuală echivalentă cu până la 8 milioane de euro sau un rezultat anual al bilanțului contabil care nu depășește echivalentul în lei a 5 milioane de euro.

În prezent, potrivit art. 2 din Legea nr. 346/2004, cu modificările și completările ulterioare, *prin întreprindere se înțelege orice formă de organizare a unei activități economice, autorizată potrivit legilor în vigoare să facă activități de producție, comerț sau prestări de servicii, în scopul obținerii de venituri, în condiții de concurență, respectiv: societăți reglementate de Legea societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, societăți cooperative, persoane fizice autorizate, întreprinzători titulari ai unei întreprinderi individuale și întreprinderile familiale, autorizate potrivit dispozițiilor legale în vigoare, care desfășoară activități economice.*

În Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1.802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, cu modificările și completările ulterioare, în care entitățile sunt clasificate din punct de vedere contabil cu referire strictă la situațiile financiare anuale individuale și consolidate, conceptul de *întreprindere* este înlocuit cu cel de *entitate*, acestea fiind clasificate, ținând cont de anumiți indicatori bilanțieri și nonbilanțieri, astfel:

Tabelul 2. Clasificarea entităților conform OMFP nr. 1.802/2014

criterii	Microentități	Entități mici	Entități mijlocii și mari
Valoarea totală a activelor (euro)	Sub 350.000	350.000-4.000.000	Peste 4.000.000
Valoarea totală a cifrei de afaceri (euro)	Sub 700.000	700.000-8.000.000	Peste 8.000.000
Număr mediu de salariați	Sub 10	10-50	Peste 50

Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare, clasifică întreprinderile din punct de vedere fiscal, cu referire strictă la tipul de impozit datorat și la modul de calcul al acestuia, ca microîntreprinderi (plătitoare de impozit pe veniturile microîntreprinderilor) și întreprinderi normale (plătitoare de impozit pe profit).

Astfel, potrivit titlului III „Impozitul pe veniturile microîntreprinderilor”, art. 47 alin. (1), o microîntreprindere este o componentă a IMM-urilor care îndeplinește cumulativ următoarele condiții:

Tabelul 3. Clasificarea microîntreprinderilor conform Codului fiscal

Criterii	Microîntreprinderi
Valoarea totală a veniturilor realizate în anul anterior (euro)	Sub 1.000.000
Capital social	Deținut de alte persoane decât statul și unitățile administrativ-teritoriale
Situație juridică	Nu se află în dizolvare, urmată de lichidare

Așadar, în țara noastră, o întreprindere este IMM dacă respectă dispozițiile Legii nr. 346/2004, iar pentru calculul impozitului sau pentru modul de întocmire a situațiilor financiare anuale se conformează atât prevederilor OMFP nr. 1.802/2014, cât și celor ale Codului fiscal.

2. Rolul și importanța întreprinderilor mici și mijlocii

IMM-urile există de foarte mult timp la nivel național și internațional, însă ele au adoptat diverse forme și au fost definite pornindu-se de la criterii diferite, care de-a lungul timpului s-au schimbat în mai toată lumea. Acestea au susținut dintotdeauna creșterea semnificativă a economiilor, precum și reînnoirea piețelor de desfacere și consum, știut fiind că orice societate mare sau foarte mare este înființată cu resurse puține.

În prezent, în literatura de specialitate se vehiculează conceptul de internaționalizare a activităților acestor tipuri de societăți, însă până la a se analiza strict din toate punctele de vedere avantajele și dezavantajele lor, orice tip de întreprindere susține, în primul rând, economia națională.

La nivelul Uniunii Europene, potrivit datelor furnizate de EUROSTAT, 99,8% din întreprinderi sunt din categoria IMM-urilor. Dintre acestea, 92% sunt microîntreprinderi care au o medie de doi angajați, iar efectele lor economice și sociale sunt recunoscute ca benefice, conducând astfel la considerarea în continuare a sectorului IMM-urilor ca fiind un domeniu de interes strategic pentru toate economiile mondiale.

Potrivit lui Bocancea (2010), principalul rol al întreprinderilor mici și mijlocii este cel de susținere a economiilor naționale și, automat, a celei internaționale, prin crearea de noi locuri de muncă, stimularea creșterii nivelului de producție, inovație, diversificarea produselor și serviciilor, ajustarea rapidă a portofoliului de produse și servicii conform modificărilor cererii piețelor de desfacere și consum, precum și prin educarea spiritului de întreprinzător. Susținerea economiei de către IMM-uri se realizează prin simplul fapt că ele își desfășoară activitatea în mod normal, iar viziunea lor este una de creștere a afacerii, deci de dezvoltare a economiei naționale prin stimularea acesteia în mod echilibrat, fără a genera inflație. Prin procesul de impozitare, această creștere aduce venituri statului, care ulterior pot fi repartizate altor membri activi ai societății.

Autorul menționează că necesitatea existenței IMM-urilor este demonstrată și în cazul țărilor foarte dezvoltate, precum SUA, Japonia, Germania, Spania sau Canada, deoarece 80-90% din volumul producției este de 50-300 de bucăți, iar o întreprindere mare sau o multinațională nu le poate fabrica fără a suporta costuri mari cu materiile prime și materialele consumabile, cu salariile și cu elementele care nu se modifică în funcție de volumul producției (costuri fixe), deoarece nu poate apărea efectul de „economie de scară”, ce presupune costuri pe unitate mai mici atâta timp cât numărul de unități este în creștere.

Bocancea precizează că IMM-urile ocupă un loc foarte important în domeniul inovațiilor, chiar dacă, din cauză că nu dispun de resurse financiare și tehnologice pentru a sprijini activitatea în acest domeniu, pare puțin probabil. Însă, potrivit datelor Conferinței Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD), din 61 de inovații grandioase ale secolului XX, 48 au fost elaborate, proiectate și construite de întreprinderi mici și mijlocii, iar aceasta demonstrează capacitatea lor de a se concentra pe adaptare și inovație, cele două elemente importante în crearea de valoare pe termen lung și supraviețuirea afacerii.

În ce privește crearea și menținerea relațiilor economice externe de către o IMM, autorul subliniază că acest lucru este considerat imposibil, doar întreprinderile mari și foarte mari având capacitatea de a susține anumite relații externe, însă odată cu antrenarea proceselor de globalizare economică și internaționalizare, situația tinde să se schimbe, afirmație confirmată prin faptul că în Germania, de exemplu, 40% dintre societățile exportatoare sunt IMM-uri.

Potrivit lui Țurcan (2008), mediul concurențial, în general, este și el afectat de prezența acestor tipuri de societăți, deoarece, prin dimensiunile reduse și numărul din ce în ce mai mare, accentuează atomaticitatea pieței prin simplul fapt că diminuează capacitatea întreprinderilor mari și foarte mari de a influența anumite sectoare de activitate sau piața de desfacere și consum în totalitate. Se apreciază că IMM-urile ajută la slăbirea pozițiilor de monopol ale marilor întreprinderi, stimulând astfel concurența.

Abiodun (2014) consideră că IMM-urile, prin performanța și capacitatea lor de creștere și inovație, sunt recunoscute ca fiind principalii indicatori privind nivelul de industrializare, modernizare și urbanizare. Totodată,

sectorul lor are o legătură strânsă cu industriile mari și esențiale pentru o piață de desfacere din ce în ce mai eficientă și mai competitivă, reprezentând un vestitor al schimbării și un pivot al catalizatorilor economici în statele industrializate.

3. Întreprinderile mici și mijlocii în Uniunea Europeană

Pornind de la nivelul de dezvoltare și capacitatea de a crea valoare pe termen lung, IMM-urile au constituit un indicator important privind posibilitatea unui stat de a adera la Uniunea Europeană. În prezent, pe lângă afaceri de succes, acestea reprezintă indicatori de măsurare a performanței privind crearea de valoare a unui stat membru, fapt care se datorează în principal ideii de sistem economic bazat pe piață, și nu de sistem economic central planificat.

Dezvoltarea IMM-urilor reprezintă primul pas în ce privește progresul economiei unei țări, iar acest lucru se poate realiza numai printr-un sistem economic fundamentat pe piață, impunându-se astfel un proces larg de restructurare socială și economică la nivelul Uniunii Europene, care are la bază acest tip de societăți (Smallbone și Rogut, 2005).

Potrivit studiului realizat de Oricchio *et al.* (2017), în Uniunea Europeană s-a constatat existența a circa 20,6 milioane de IMM-uri cu specific de activitate nonfinanciară, care au puțin peste 87 de milioane de angajați. Se apreciază că valoarea adăugată creată de acestea crește anual cu până la 3,1%, în timp ce ocuparea forței de muncă și numărul de întreprinderi rămân la un nivel stabil, neexistând fluctuații semnificative.

Același studiu arată că sectorul comerțului cu ridicata și cu amănuntul reprezintă aproximativ 26-30% din forța de muncă și circa 22-25% din valoarea adăugată produsă de IMM-uri în Europa. Sectorul serviciilor prezintă o dezvoltare semnificativă, reprezentând 7-10% din valoarea adăugată generată de IMM-uri și având o creștere a forței de muncă de 5,4-8% față de perioada 2008-2013. Serviciile specifice altor afaceri au un aport privind valoarea adăugată de aproximativ 13%, în acest domeniu fiind angajate circa 9 milioane de persoane, în timp ce în sectoarele alimentar și hotelier cei doi indicatori sunt de 10,4%, respectiv de 6%.

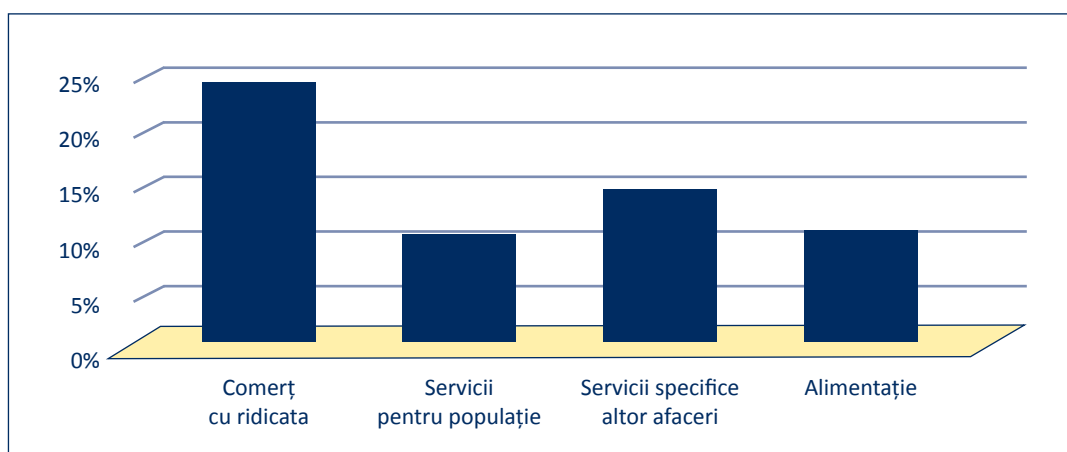


Figura 1. Principalele sectoare de activitate ale întreprinderilor mici și mijlocii în Europa

Sursa: Oricchio *et al.* (2017), pp. 19-21.

Chiar dacă aceste întreprinderi generează o valoare adăugată semnificativă la nivelul Uniunii Europene, în desfășurarea activității, ele întâmpină probleme uneori mai puțin plăcute pentru administratori/manageri. Conform aceluiași studiu, printre acestea se numără căutarea și atragerea efectivă a clientelei, proces care asigură supraviețuirea entității, întrucât dacă un bun este produs și nu este vândut sau un serviciu din portofoliul

său nu este prestat nu se obțin beneficii care să fie investite mai departe în societate. Alte dificultăți cu care se confruntă IMM-urile din Europa sunt reprezentate de accesul la finanțare, urmat de concurența neloyală și birocrație.

De când întreprinderile mici și mijlocii dețin majoritatea afacerilor din Uniunea Europeană, ele constituie un factor economic puternic, ceea ce presupune un rol foarte important. Kaili *et al.* (2019) confirmă că de când companiile activează în cea mai mare măsură pe o piață internațională competitivă, ceea ce necesită și o investiție majoră în tehnologie sustenabilă, asigurarea de fonduri pentru finanțarea acestora reprezintă o provocare-cheie pentru prosperitatea UE ca un tot unitar. În același timp, opțiunile de finanțare pentru întreprinderile mici diferă de cele pentru entitățile mari și foarte mari. În Uniunea Europeană, odată cu crearea cadrului de reglementare aferent Basel III, ca principală consecință a crizei din 2008, finanțările au suferit modificări drastice din punctul de vedere al politicilor de acordare, prevederile privind reglementarea bancară fiind printre cele mai recente și mai importante reforme.

Există diferite alternative prin care IMM-urile pot beneficia de finanțare, câteva dintre ele fiind create sau revizuite în ultimii ani, chiar dacă modul de finanțare nu se referă strict la mărimea companiilor sau la numărul lor de angajați. Kaili *et al.* (2019) precizează că, potrivit noilor modele de finanțare a întreprinderilor europene, principalele modalități de finanțare a acestui tip de societăți sunt:

- creditarea tradițională;
- listarea pe diferite burse;
- crowdfundingul (donația);
- autofinanțarea.

De-a lungul timpului, atât Comisia Europeană, cât și Parlamentul European au subliniat importanța IMM-urilor, mai toate instituțiile publice ale Uniunii Europene concentrându-se asupra lor. Fiind văzute ca principalul motor ce pune în mișcare economia și procedurile de natură economică, acestora li se acordă o atenție deosebită, sprijinindu-li-se creșterea, pentru ca la rândul lor să contribuie la dezvoltarea economiei naționale și a Uniunii, ca un tot unitar.

4. Întreprinderile mici și mijlocii în România

Potrivit datelor furnizate de Comisia Europeană, în țara noastră sunt active pe piață 485.757 de IMM-uri, care reprezintă o pondere de 99,7% din totalul societăților active. Dintre acestea, 430.925 (88,4%) sunt microîntreprinderi care au cel mult 10 salariați și o valoare a activelor totale/cifrei de afaceri de maximum 2.000.000 de euro. Întreprinderile mici și medii sunt în număr de 54.832 (11,4%).

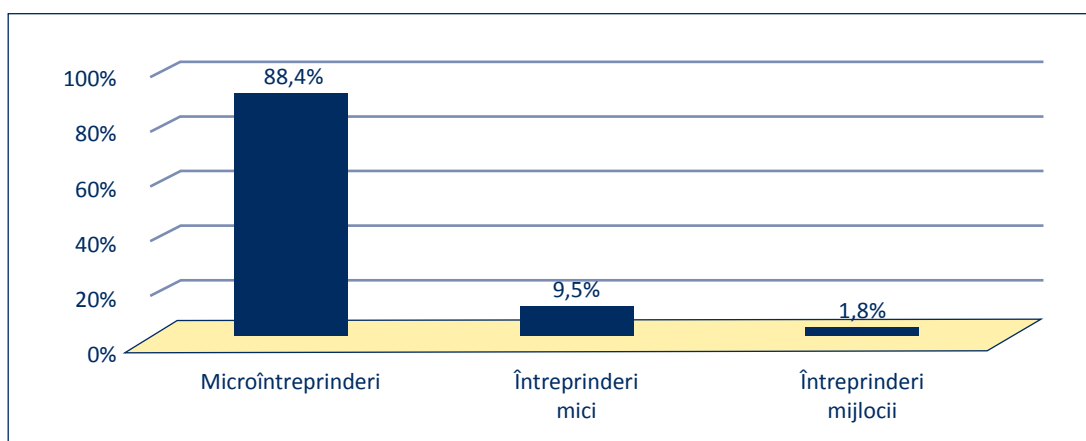


Figura 2. Ponderea întreprinderilor mici și mijlocii în România la sfârșitul anului 2019

Sursa: www.ec.europa.eu

Ideea că existența IMM-urilor este benefică pentru crearea de noi locuri de muncă este susținută de faptul că mai mult de jumătate din populația activă a țării are încheiat cel puțin un contract de muncă cu o astfel de societate, ele având în total 2.691.484 de salariați, care reprezintă 65,8% din totalul forței de muncă existente în economie. Aceste date se referă strict la întreprinderile din sectorul privat și din domeniul nonfinanciar, mai exact din industrie, construcții, comerț și servicii, exclusiv cele care activează în agricultură, piscicultură, educație și sănătate. (Roșca, 2019)

Potrivit Comisiei Europene, IMM-urile joacă un rol de mare importanță în businessul românesc din sectorul nonfinanciar. Spre exemplu, o companie mică sau mijlocie are în medie 5,5 salariați în România, față de 3,9 în UE. Acest lucru se poate explica prin faptul că în vestul Europei IMM-urile se bazează foarte mult pe tehnologie, neținând cont de principalul sector de activitate, în comparație cu România, unde procesul de tehnologizare, automatizare și investițiile în acestea au fost făcute în cea mai mare parte în sectorul producției, care a atras nu doar atenția antreprenorilor locali, ci și pe cea a investitorilor străini. În același context se speculează că valoarea adăugată a IMM-urilor va crește mai repede decât numărul mediu de salariați, semn că în mai multe sectoare, dincolo de producție, se va investi în inovație.

■ Principalele obiective ale întreprinderilor mici și mijlocii

Indiferent de categoria din care fac parte, IMM-urile au ca obiectiv principal obținerea de profit, care se realizează numai pe baza capacității managerilor/administratorilor de a înțelege, pe de o parte, societatea ca un tot unitar, precum și sistemul economic al țării în care își desfășoară activitatea, iar pe de altă parte, relația acestora și impactul asupra continuității activității societății.

Potrivit Consiliului Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România (CNIPMMR), pe baza unui studiu realizat în 2019 pe un eșantion de 788 de întreprinderi, se preconizează următoarele:

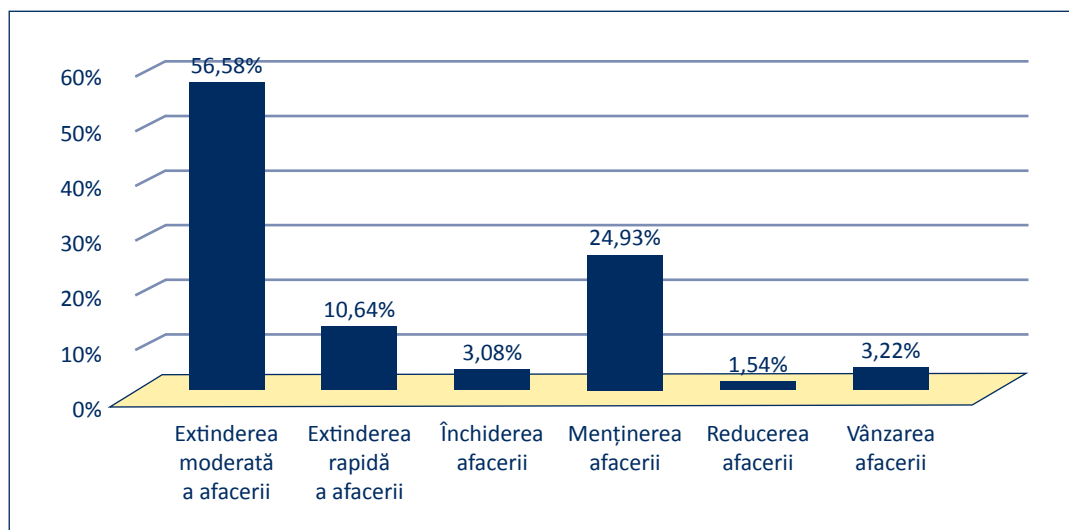


Figura 3. Obiectivele întreprinderilor mici și mijlocii în perioada iulie 2019 – iulie 2021

Sursa: CNIPMMR, 2019.

56,58% dintre IMM-urile din țara noastră preconizează o creștere moderată a afacerii, fără ca aceasta să fie obiectivul principal al societății, ea venind odată cu desfășurarea normală a activității. 10,64% dintre ele

doresc o extindere rapidă a businessului, care este bazată în principal pe un plan solid și complet de marketing, prin diversificarea gamei de produse/servicii oferite publicului larg sau prin adoptarea de noi tehnologii. Alți antreprenori doresc menținerea afacerii/întreprinderii în condițiile actuale (24,93%), reducerea afacerii (1,54%), închiderea acesteia (3,08%) sau vânzarea ei și realizarea unui câștig din tranzacția respectivă (3,22%).

■ Principalele oportunități în afaceri ale întreprinderilor mici și mijlocii

Succesul în afaceri și implicit al unei întreprinderi este strâns legat de oportunitățile de afaceri, definite ca fiind oportunitățile economice concretizate prin încrederea administratorului/managerului că prin realizarea sau nerealizarea unei activități pot fi obținute rezultate benefice viitoare prin depunerea unui efort minim. Se apreciază că acest concept se bazează și pe capacitatea administratorului/managerului de a observa modificările cererii pieței, precum și ale tendințelor sociale.

Potrivit lui Nicolescu (<http://cniptmmr.ro/2016/02/17/comunicat-de-presa-cniptmmr-16-02-2016/>), oportunitatea economică reprezintă o cerere potențială pentru un produs sau serviciu într-un anumit context, ale cărei sesizare, identificare și satisfacere printr-un proces economic de către o persoană sau un grup pot genera beneficii viitoare mai mari.

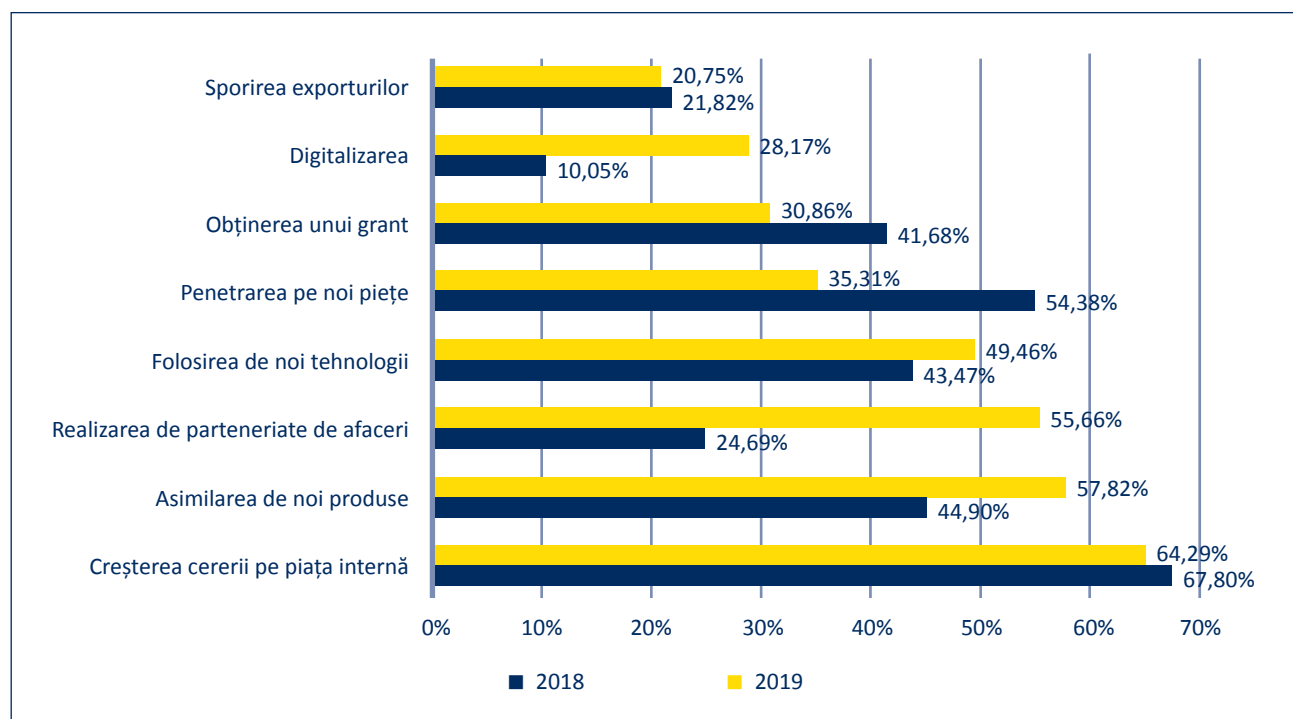


Figura 4. Oportunitățile în afaceri ale întreprinderilor mici și mijlocii

Sursa: CNIPMMR, 2019.

Potrivit CNIPMMR, în urma analizei societăților, în România, principala oportunitate de dezvoltare a IMM-urilor constă în creșterea cererii pe piața internă de desfacere și consum. Deși aceasta rămâne pe primul loc în topul celor mai importante oportunități de extindere a afacerii, se constată o reducere a numărului de întreprinderi care s-ar putea baza în special pe creșterea unei astfel de cereri (de la 67,80% la 64,29%). În schimb, se poate observa creșterea substanțială a adoptării unei politici de asimilare de noi produse (de 12,92%, de la

44,90% la 57,82%) și de realizare a unor parteneriate de afaceri (de 30,97%, de la 24,69% la 55,66%). Realizarea de parteneriate se referă mai ales la investitori pentru care trebuie realizate planuri de afaceri detaliate care este necesar să conțină și obiectivele societății pe o perioadă medie de 3-5 ani. Totodată, se constată scăderea numărului de întreprinderi care se bazează pe obținerea de granturi de la diferite organisme (30,86% în 2019, față de 41,68% în 2018), precum și al celor care își dezvoltă afacerea prin sporirea exporturilor (20,75% în 2019, față de 21,82% în 2018).

■ Dificultățile majore cu care se confruntă întreprinderile mici și mijlocii

Dificultățile cu care se confruntă o microîntreprindere, o întreprindere mică sau una mijlocie se referă îndeosebi la situațiile în urma cărora activitatea de bază a societății este afectată sau cel puțin influențată. În România, în anul 2019, principala provocare a fost reprezentată de personalul companiilor. Astfel, 42,86% dintre societățile intervievate sunt de părere că nivelul fondului salarial influențează entitatea, iar 57,14% afirmă că pregătirea personalului generează greutăți în ce privește realizarea activității principale a întreprinderii, care reprezintă preocuparea primară a IMM-urilor din țara noastră.

Potrivit Consiliului Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România, aproximativ jumătate din IMM-uri sunt influențate de birocrație (49,19%) și nivelul inflației (47,17%), urmate de scăderea cererii interne (44,74%) și fiscalitatea excesivă (42,32%).

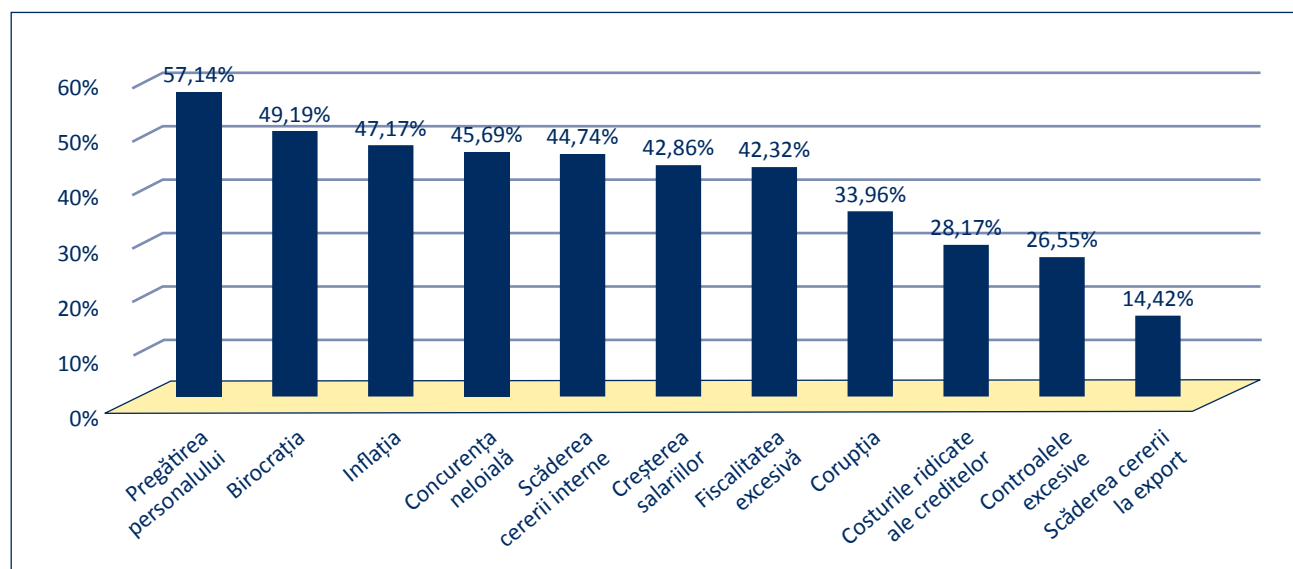


Figura 5. Dificultățile în afaceri ale întreprinderilor mici și mijlocii

Sursa: CNIPMMR, 2019.

■ Modalitățile de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii

Pentru ca o întreprindere să ia naștere și să se dezvolte corespunzător, să inoveze și să creeze noi locuri de muncă pe termen mediu și lung sunt necesare finanțarea acesteia și investirea în ea pentru a crea o valoare adăugată semnificativă. Principalele surse de finanțare a unei societăți sunt autofinanțarea, apelarea la creditorii (credite bancare sau de la furnizori), fondurile nerambursabile (programe oferite de stat pentru stimularea înființării de noi întreprinderi), leasingul financiar și factoringul.

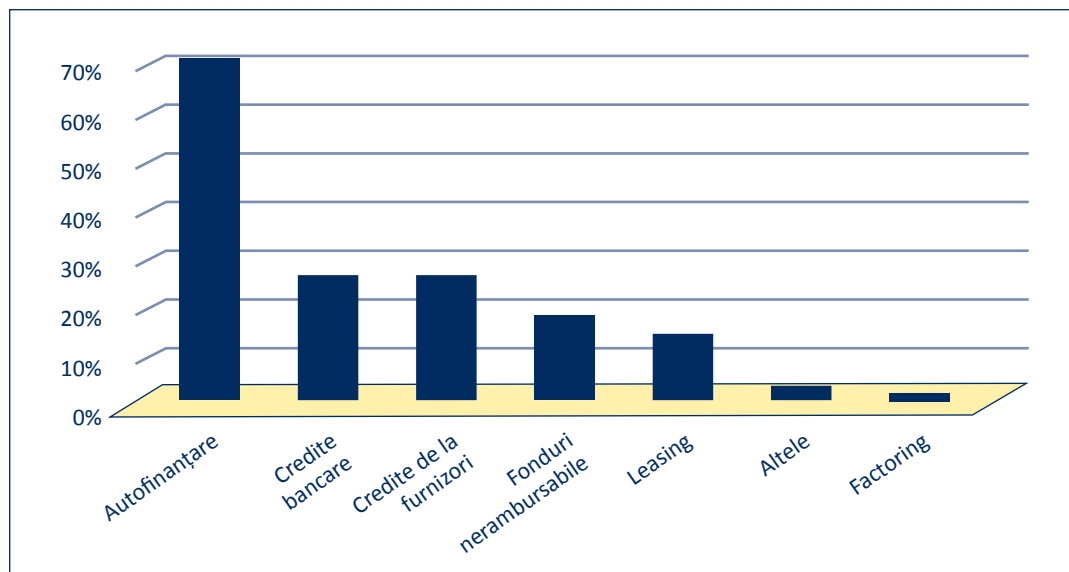


Figura 6. Modalitățile de finanțare a întreprinderilor mici și mijlocii

Sursa: CNIPMMR, 2019.

Finanțarea IMM-urilor din România depinde în cea mai mare măsură de cererea și oferta existente pe piața resurselor financiare. Cea mai populară modalitate de finanțare a întreprinderilor din țara noastră este autofinanțarea, deoarece accesul la surse de finanțare externe este dificil, fiind pusă la îndoială capacitatea microîntreprinderilor și a întreprinderilor în general de a prezenta o viabilitate ridicată în proiectele de finanțare realizate (Silivestru, 2013). Autofinanțarea depinde foarte mult de deprecierile recunoscute, de provizioane, de ajustări, de veniturile realizate, precum și de mărimea propriu-zisă a întreprinderii.

În ce privește contractarea de credite bancare, se apreciază că politicile de acordare a împrumuturilor pentru IMM-uri sunt mult mai restrictive decât pentru societățile mai mari, deoarece la nivel economic aceste activități sunt percepute drept riscante, 23% dintre cele care beneficiază de creditare din partea băncilor nefiind performante. Chiar dacă este a doua dintre principalele surse de finanțare a IMM-urilor, aceasta rămâne o metodă relativ greu de accesat, fiind totuși cea mai sigură la nivel național, întrucât nu se pune problema unor fonduri insuficiente.

Fondurile nerambursabile, cunoscute în prezent ca „bani de la stat”, reprezintă ajutorul acordat de stat prin intermediul unor programe de finanțare pentru stimularea înființării întreprinderilor mici și mijlocii. Fiind vorba despre fonduri nerambursabile, și în acest caz există o politică restrictivă de acordare a finanțărilor. Metoda este a patra în topul surselor de finanțare, acestea fiind mult mai limitate în comparație cu cele oferite de instituțiile de credit, iar criteriile de acordare, tot mai stricte de la un an la altul. Potrivit lui Ioan Mintaş, prim-vicepreședintele CNIPMMR, majoritatea IMM-urilor ar trebui să acceseze acest tip de finanțare acordată de stat. (Văduva *et al.*, 2017)

Leasingul este mai puțin popular deoarece apare noțiunea de „închiriere” a bunului, iar în țara noastră mentalitatea de business este bazată pe ideea de deținere în exclusivitate a acestuia. Fiind încă la început de drum, factoringul este puțin utilizat, deși încep să îl folosească din ce în ce mai multe IMM-uri.

În România, IMM-urile sunt acele entități prin intermediul cărora se îmbunătățește competitivitatea, se gestionează cu succes provocările afacerilor prin adaptarea într-un ritm mai alert la modificările pieței, ale cererii și ofertei, prin crearea de noi locuri de muncă și susținerea lor în economie. Obiectivele principale ale acestora sunt pozitive, bazate pe creșterea moderată sau rapidă a afacerilor deja existente, precum și pe stimularea

înființării unor noi. Totodată, oportunitățile de creștere sunt de la un an la altul tot mai mari, dificultățile cu care se confruntă sunt în cea mai mare parte gestionate cu succes, iar finanțarea din surse proprii asigură cel puțin menținerea afacerii la un nivel satisfăcător. Modalitățile de finanțare sunt vaste, politica de acces la aceste surse fiind însă tot mai restrictivă, motiv pentru care se apreciază că prin autofinanțare se poate ajunge cu mai multă ușurință la surse de finanțare care, deși limitate, sunt sigure și nepurtătoare de costuri suplimentare (dobânzi, penalități etc.).

Va urma...

Bibliografie

1. Abiodun, E.A. (2014), *The Role of SME Firm Performance in Nigeria*, Arabian Journal of Business and Management Review (OMAN Chapter), Vol. 3, No. 12, pp. 33-47.
2. Bocancea, L. (2010), *Întreprinderile mici și mijlocii – promotor al dezvoltării economice*, Meridian Ingineresc, nr. 2, pp. 68-73.
3. Kaili, E., Psarrakis, D., van Hoinaru, R. (2019), *New Models of Financing and Financial Reporting for European SMEs*, Editura Palgrave Macmillan.
4. Oricchio, G., Crovetto, A., Lugaresi, S., Fontana, S. (2017), *SME Funding. The Role of Shadow Banking and Alternative Funding Options*, Editura Palgrave Macmillan.
5. Roșca, C. (2019), *Unde-s mulți, puterea crește: IMM-urile reprezintă 99,7% din companiile din economie și angajează 66% din salariați*, Ziarul Financiar, disponibil la <https://www.zf.ro/companii/unde-s-multi-puterea-creste-imm-urile-reprezinta-99-7-din-companiile-din-economie-si-angajeaza-66-din-salariați-18662141>.
6. Silivestru, D.-R. (2013), *Finanțarea IMM-urilor din România în context european*, teză de doctorat.
7. Smallbone, D., Rogut, A. (2005), *The Challenge Facing SMEs in the EU's New Member States*, International Entrepreneurship and Management Journal, No. 1, pp. 219-240.
8. Țurcan, I. (2008), *Rolul întreprinderii în economia României*, Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova.
9. Văduva, S., Fotea, I.S, Thomas, A.R. (2017), *Business Ethics and Leadership from an Eastern European, Transdisciplinary Context*, Springer International Publishing.
10. CECCAR (2015), *Ghid practic de aplicare a Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate aprobate prin OMFP nr. 1.802/2014*, Editura CECCAR, București.
11. CNIPMMR (2019), *Carta albă a IMM-urilor din România*, disponibilă la www.cnipmmr.ro.
12. Legea nr. 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii, publicată în Monitorul Oficial nr. 681/29.07.2004, cu modificările și completările ulterioare.
13. Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, publicată în Monitorul Oficial nr. 688/10.09.2015, cu modificările și completările ulterioare.
14. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1.802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, publicat în Monitorul Oficial nr. 963/30.12.2014, cu modificările și completările ulterioare.
15. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC), Official Journal No. L 124/20.05.2003.
16. <http://cnipmmr.ro/2016/02/17/comunicat-de-presa-cnipmmr-16-02-2016/>
17. www.ec.europa.eu