

Dr. Alexandra UNGUREANU

ANTREPRENORIAL ȘI DEZVOLTARE ECONOMICĂ

NOI ABORDĂRI ADAPTIVE
PENTRU ROMÂNIA



EDITURA
UNIVERSITĂȚII
DIN ORADEA

Dr. Alexandra UNGUREANU

**ANTREPRENORIAL ȘI DEZVOLTARE
ECONOMICĂ.
NOI ABORDĂRI ADAPTIVE PENTRU ROMÂNIA**

Editura Universității din Oradea
Oradea, 2026

Referenți științifici:

Prof. univ. dr. Gabriela PRELIPCEAN, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava

Conf. univ. dr. Ramona-Vasilica BACTER, Universitatea din Oradea

Redactor: Roxana IVAȘCA

Tehnoredactare: Alexandra UNGUREANU

Copertă și design grafic: concepția și realizarea autoarei (Adobe Illustrator)

ISBN: 978-606-10-2496-4

© Alexandra UNGUREANU, 2026

Toate drepturile asupra acestei lucrări sunt rezervate autorului. Reproducerea integrală sau parțială a textului, prin orice mijloace, fără acordul autorului, este interzisă și se pedepsește conform legislației în vigoare.

Universitatea din Oradea
Editura Universității din Oradea
Str. Universității nr. 1, 410087 Oradea, România
Tel.: 0259-408627
E-mail: editura.uo@gmail.com
<http://www.editura.uoradea.ro>

CUPRINS

CUVÂNT ÎNAINTE	9
PREFAȚĂ.....	11
INTRODUCERE.....	15
Importanța și contextul temei de cercetare	15
Structura analitică a cercetării: definirea obiectivelor, formularea și validarea ipotezelor	24
Prezentarea sintetică a capitolelor tezei de doctorat	28
Metodologia utilizată în realizarea lucrării.....	32
CAPITOLUL I. CADRUL CONCEPTUAL DE ANALIZĂ. TEORII RECENTE ALE INTERSECȚIEI ANTREPRENORIATULUI CU DEZVOLTAREA ECONOMICĂ	37
I.1. Analiza relației antreprenor – antreprenoriat	39
I.1.1. <i>Trasarea distincției dintre antreprenor și antreprenoriat</i>	46
I.2. Analiza antreprenoriatului în legătură cu dezvoltarea economică.....	49
I.2.1. <i>Istoria economică și factorii de creștere pe termen lung</i>	53
I.2.2. <i>Modelul cultural și sistemul juridic</i>	55
I.2.3. <i>Antreprenoriatul și avantajul competitiv național</i>	57
I.2.4. <i>Evoluția economică sub influența antreprenoriatului</i>	58
I.3. Antreprenoriatul ca rezultat al evoluției teoriilor economice și non-economice	60
I.3.1. <i>Trasarea distincției dintre antreprenorul clasic și antreprenorul social</i>	60
I.3.2. <i>Economia antreprenoriatului clasic</i>	62
I.3.3. <i>Economia antreprenoriatului social</i>	64
I.3.4. <i>Teorii non-economice ale antreprenoriatului</i>	65
I.4. Gândirea de stânga și de dreapta. Novatorii economiei tradiționale	73
I.4.1. <i>Marx și antreprenorul burghez</i>	73
I.4.2. <i>Schumpeter și antreprenorul inovator</i>	74

I.4.3. <i>Coase și antreprenorul liberal</i>	76
I.4.4. <i>James Burnham și antreprenorul managerial</i>	77
I.5. <i>Antreprenoriatul secolului XXI. Noua economie și rolul inovației</i>	79
I.5.1. <i>Inovarea într-o lume globalizată. Impactul asupra dezvoltării</i>	82
I.5.2. <i>Inovare și antreprenoriat. Importanța și efectele asocierii</i>	84
I.5.3. <i>Factori determinanți ai economiei bazate pe cunoaștere</i>	85
I.5.4. <i>Antreprenoriatul digital. Motor al dezvoltării economice</i>	86
I.5.5. <i>Importanța start-up-urilor în dezvoltarea ecosistemului antreprenorial</i> ...	87
Concluzii	88
CAPITOLUL II. DEZVOLTAREA POLICENTRICĂ A ANTREPRENORIATULUI. ANALIZA ECOSISTEMULUI ANTREPRENORIAL ÎN CADRUL MODELELOR GLOBALE DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ ...	91
II.1. <i>Impactul modelelor economice asupra dezvoltării economiei globale.</i>	92
II.1.1. <i>Modelul american de creștere economică</i>	93
II.1.2. <i>Modelul asiatic de creștere economică</i>	96
II.1.3. <i>Modelul european de creștere economică</i>	97
II.1.4. <i>Analiza comparată a modelelor de dezvoltare economică</i>	106
II.2. <i>Cadrul conceptual al ecosistemului antreprenorial</i>	107
II.2.1. <i>Evoluție și componente. Pilonii ecosistemului antreprenorial</i>	109
II.2.2. <i>Model de dezvoltare economică bazat pe antreprenoriat</i>	111
II.3. <i>Ecosistemul antreprenorial global ca rezultat al modelelor de dezvoltare economică</i>	114
II.3.1. <i>Ecosistemul antreprenorial specific modelului american de dezvoltare economică</i>	115
II.3.2. <i>Ecosistemul antreprenorial specific modelului asiatic de dezvoltare economică</i>	124
II.3.3. <i>Ecosistemul antreprenorial specific modelului european de dezvoltare economică</i>	132
II.4. <i>Analiza comparată a ecosistemelor antreprenoriale analizate</i>	141
II.4.1. <i>Analiza comparată a punctelor forte și a pilonilor specifici ecosistemelor</i>	141
II.4.2. <i>Analiza comparată a pilonilor ecosistemului</i>	142

II.4.3. Analiza comparată la nivel macroeconomic a ecosistemelor	146
II.4.4. Analiza comparată a pilonilor specifici celor trei ecosisteme	149
Concluzii	150
CAPITOLUL III. ANALIZA CRITICĂ A ECOSISTEMULUI ANTREPRENORIAL ROMÂNESC – O VIZIUNE DIN PERSPECTIVA PIEȚELOR EMERGENTE.....	153
III.1. Pilonii ecosistemului antreprenorial. Obiectivele cercetării	155
III.1.1. Argumentarea cercetării, metodologie și limitări	156
III.1.2. Scopul și structura chestionarului	157
III.2. Analiza rezultatelor chestionarului.....	163
III.2.1. Analiza datelor demografice.....	163
III.2.2. Analiza rezultatelor pilonilor	170
III.3. Antreprenoriatul în contextul pandemiei de COVID-19	209
III.4. Topul celor mai bune zone pentru afaceri	222
III.4.1. Analiza indicatorilor pe regiuni	225
III.5. Analiza antreprenoriatului feminin în România. Propunere de model de analiză privind egalitatea de gen și a impactului potențial asupra economiei românești	231
III.5.1. Factorii de examinare ai analizei PESTEL	236
III.5.2. Evaluarea teoretică a rezultatelor	241
III.5.3. Impactul potențial la nivel național	242
Concluzii	243
CAPITOLUL IV. STRATEGII DE DEZVOLTARE A ANTREPRENORIATULUI ÎN ROMÂNIA. IMPACTUL ASUPRA DISPARITĂȚILOR REGIONALE	245
IV.1. Analiza regiunilor de dezvoltare a României prin prisma ratei de creștere a numărului de firme înregistrate, evoluția PIB-ului și a populației rezidente	246
IV.1.1. Regiunea de Nord – Est	248
IV.1.2. Regiunea de Nord – Vest.....	250
IV.1.3. Regiunea Centru.....	253
IV.1.4. Regiunea de Vest	256

IV.1.5. Regiunea de Sud	258
IV.1.6. Regiunea de Sud – Vest.....	260
IV.1.7. Regiunea de Sud – Est	263
IV.1.8. Regiunea București – Ilfov	265
IV.1.9. Matricea de corelații a ratelor de creștere	267
IV.2. Strategii de dezvoltare a antreprenoriatului în România: O abordare bazată pe diagnosticarea punctelor tari și slabe la nivel de regiune pentru reducerea disparităților	275
IV.2.1. Analiza regiunii de Nord – Est.....	276
IV.2.2. Analiza regiunii de Nord – Vest	277
IV.2.3. Analiza regiunii Centru.....	278
IV.2.4. Analiza regiunii de Vest.....	278
IV.2.5. Analiza regiunii Sud.....	279
IV.2.6. Analiza regiunii Sud – Vest	280
IV.2.7. Analiza regiunii Sud – Est	281
IV.2.8. Analiza regiunii București – Ilfov	282
IV.3. Consolidarea inițiativei antreprenoriale. O abordare pe baza analizei AHP	284
IV.3.1. Analiza AHP a experților ecosistemului antreprenorial specific zonei de Nord – Est	284
IV.3.2. Cadrul conceptual al politicilor de dezvoltare antreprenorială.....	298
IV.3.3. Metoda ADKAR de monitorizare a politicilor de dezvoltare antreprenorială	299
Concluziile capitolului.....	301
Concluzii, contribuții personale, limitări și direcții viitoare de cercetare.....	302
Bibliografie.....	311

CUVÂNT ÎNAINTE

Lucrarea de față s-a născut dintr-o nevoie personală pe care am simțit-o tot mai apăsător de-a lungul anilor: aceea de a așeza economia în locul care i se cuvine, dincolo de conotațiile eronate care o însoțesc. Economia este asociată adesea cu grafice, calcule și predicții, ca și cum ar fi un mecanism autonom, care funcționează indiferent de oameni. În realitate, este o știință socială, în al cărei nucleu gravitează oamenii cu intențiile lor, cu felul în care gândesc, cu alegerile pe care le fac, cu teama sau curajul, cu speranțele și limitele. Privite astfel, cifrele și indicatorii nu mai sunt simple construcții tehnice, ci capătă sens doar atunci când reușesc să reflecte viața reală: munca de zi cu zi, oportunitățile create sau pierdute, nivelul de bunăstare, echilibrul fragil al societății și felul în care este construit viitorul.

Parcursul doctoral a început pentru mine în anul 2017, într-un moment al vieții marcat de un entuziasm intens, pe care astăzi îl recunosc ca fiind însoțit de multă nesiguranță. Anastasia nu avea nici măcar o lună, iar Alex tocmai împlinise patru ani. Nu stăpâneam distincția fundamentală dintre creștere și dezvoltare economică, iar limbajul de specialitate îmi era, de cele mai multe ori, străin. Învățam cu dicționarul lângă mine, încercând să descifrez termeni care îmi dădeau senzația că făceam parte dintr-o lume în care ceilalți vorbeau fluent, în timp ce eu învățam alfabetul.

Mult timp am trăit cu impresia că pășesc într-un teritoriu rezervat celor care știu deja, celor cu siguranță și repere clare. Abia mai târziu am înțeles că rușinea de a nu ști este mai periculoasă decât necunoașterea în sine. În momentul în care am acceptat că începuturile pot fi fragile, dar nu sunt definitive, raportarea mea la studiu s-a schimbat. Învățarea a devenit disciplină, disciplina a devenit perseverență, iar perseverența s-a transformat, încet, în încredere.

În anul al doilea de doctorat, am început a doua facultate. Copiii erau mici, timpul era puțin, energia trebuia împărțită cu grijă, iar sacrificiile au devenit parte din ritmul zilnic. Au fost perioade în care efortul părea disproporționat, iar oboseala se aduna în tăcere. Totuși, în acele momente s-a conturat o convingere clară, pe care nu am mai pierdut-o: pot duce acest parcurs până la capăt.

Aveam toate atuurile necesare și, mai ales, aveam oamenii potriviți alături. Nu îi nominalizez, nu din lipsă de recunoștință, ci pentru că sprijinul lor

a fost discret și constant. Mă înclin în fața lor, cu un respect deplin față de echilibrul și suportul pe care mi le-au oferit.

Există însă o persoană pe care doresc să o amintesc în mod explicit: bunicul soțului meu, Dr. Gavrilă Blaga. O parte importantă a lucrării a fost scrisă în casa lui, într-un spațiu care a devenit, pentru mine, un refugiu de liniște și claritate. A plecat într-un loc mai bun cu un an înainte să îmi iau titlul de doctor, dar prezența și dragostea lui au rămas în suportul pe care mi l-a oferit, în încrederea pe care a avut-o în mine și în stabilitatea pe care mi-a transmis-o atunci când drumul părea prea lung, învățându-mă că un sprijin real nu înseamnă multe sfaturi, ci sentimentul că nu ești singur în lupta ta.

Am ales să împărtășesc o parte din traseul meu, nu din dorința de a-l transforma într-o poveste, ci din intenția de a transmite un lucru simplu și, totodată, esențial: atunci când crezi într-o idee și investești în ea suflet, energie și timp, la un moment dat, ideea capătă viață. Nu întotdeauna rapid, nu întotdeauna ușor, dar aproape întotdeauna cu o forță care depășește planul inițial. O cercetare autentică nu se construiește doar din bibliografii și metodologii, ci și din răbdare, consecvență și curajul de a rămâne fidel întrebărilor de la începutul drumului.

Cartea nu își propune să ofere rețete, ci repere. Nu urmărește să închidă dezbateri, ci să le așeze într-un cadru mai clar și mai responsabil. Economia este despre oameni; în acest sens, cercetarea economică trebuie să rămână conectată la realitate, la consecințe și la binele comun. În fața schimbărilor economice rapide, a tensiunilor sociale și a presiunilor regionale, nu ne mai putem permite să tratăm analiza ca pe un exercițiu steril. Avem nevoie de idei care pot fi puse în practică, de politici care înțeleg diferențele dintre teritorii, de inițiative care nu cresc doar statistic, ci generează și sens.

Intenția mea este să continui cercetarea economică. Nu ca o obligație, ci ca o alegere. Întrebările nu se încheie odată cu publicarea unei teze, iar sensul muncii academice nu se reduce la rezultate punctuale, ci se construiește în timp, prin continuitatea căutării. Dacă acest volum reușește să inspire măcar un cititor să privească economia mai aproape de oameni, mai aproape de responsabilitate și de viitor, atunci consider că și-a atins scopul.

PREFAȚĂ

Economia este adesea percepută drept un domeniu dominat de cifre, modele matematice și serii statistice, o disciplină a abstracțiilor, în care factorul uman pare să se dizolve în ecuații și indicatori. O lectură atentă a realității economice arată însă că, dincolo de instrumentele analitice utilizate, economia rămâne, în esență, o știință a comportamentului uman. Procesele economice nu pot fi separate de deciziile indivizilor, de motivațiile lor, de contextul social și instituțional în care acționează și nici de istoria relațiilor economice care au modelat structurile contemporane. Primele forme de schimb nu au reprezentat simple acte tranzacționale, ci mecanisme de organizare socială care au generat specializare, interdependență și, în cele din urmă, apariția piețelor moderne.

Pornind de la această premisă, volumul de față se înscrie într-o tradiție de cercetare care tratează economia nu ca pe un sistem rigid, ci ca pe un organism dinamic, adaptativ, aflat într-o permanentă relație de feedback cu societatea. Instrumentele cantitative devin relevante doar în măsura în care sunt interpretate prin prisma comportamentului real al actorilor economici. Acestea nu transmit semnificație în mod autonom, sensul lor conturându-se doar prin raportare la deciziile, percepțiile și constrângerile care stau la baza producerii lor. Ca urmare, analiza economică poate fi privită ca o formă de „psihologie a cifrelor”, în care rigoarea metodologică este dublată de înțelegerea dimensiunii umane.

Complexitatea sistemelor economice contemporane, amplificată de globalizare, revoluția digitală și interdependențele tot mai accentuate dintre economii, impune o abordare integratoare. Economiiile nu mai pot fi analizate izolat, iar deciziile locale produc efecte sistemice care depășesc granițele naționale. Fluxurile de capital, informațiile și munca redefinesc raporturile de putere economică, iar politicile publice sunt chemate să răspundă unor provocări ce combină dimensiuni economice, sociale și instituționale. În acest context, cercetarea economică dobândește o responsabilitate suplimentară: nu doar explicarea mecanismelor existente, ci și orientarea proceselor decizionale într-un mod conștient, echilibrat și sustenabil.

O atenție specială este acordată antreprenoriatului, înțeles atât ca expresie a inițiativei umane, cât și ca factor structural al dezvoltării economice. Dincolo de rolul său în generarea creșterii economice, antreprenoriatul reflectă capacitatea societăților de a se adapta, de a inova și de a transforma

incertitudinea în oportunitate. Relația dintre inițiativa antreprenorială și sectorul public nu mai poate fi înțeleasă în termeni de separare rigidă, ci ca un proces de interacțiune continuă, în care politicile, instituțiile și cultura economică modelează rezultatele pe termen lung. Economia bazată pe cunoaștere a extins rolul antreprenorului dincolo de dimensiunea strict economică, situându-l în centrul unor procese cu impact social, teritorial și instituțional.

Volumul își asumă o abordare critică și interdisciplinară a antreprenoriatului, integrând perspective din economie, sociologie, psihologie și științe politice. Această poziționare permite depășirea interpretărilor reductive și evidențiază caracterul multidimensional al fenomenului antreprenorial. Antreprenoriatul nu este tratat ca un rezultat automat al pieței, ci ca un proces influențat de educație, valori culturale, cadre instituționale și accesul la resursele necesare. Din acest motiv, analiza ecosistemelor antreprenoriale devine esențială pentru înțelegerea diferențelor de performanță dintre economii și regiuni.

Un accent deosebit este acordat economiilor emergente și, în mod specific, contextului românesc. Tranziția către o economie antreprenorială nu reprezintă doar o opțiune de dezvoltare, ci o responsabilitate strategică pentru sustenabilitatea pe termen lung. Disparitățile regionale, accesul inegal la resurse, fragilitatea unor cadre instituționale și provocările demografice reclamă soluții adaptative, construite pe baze analitice solide. În acest sens, cercetarea propune o lectură aplicativă a relației dintre antreprenoriat și dezvoltarea economică, orientată spre formularea unor politici diferențiate, capabile să valorifice potențialul local și să reducă dezechilibrele structurale.

Structura volumului reflectă etapele clasice ale unei cercetări științifice, având la bază teza de doctorat care a stat la fundamentul acestei lucrări, de la cadrul teoretic la analiza empirică și formularea de strategii. Organizarea capitolelor urmărește construirea unui parcurs logic și coerent, în care fiecare secțiune dezvoltă și nuanțează premisele anterioare. Metodologia utilizată îmbină analize descriptive, explicative și aplicative, iar instrumentele selectate sunt adaptate specificului mediului antreprenorial românesc. Datele empirice sunt tratate nu doar ca indicatori statistici, ci ca expresii ale unor realități economice trăite, reflectând percepțiile și experiențele actorilor implicați.

Cartea se adresează nu doar comunității academice, ci și decidenților publici, antreprenorilor și tuturor celor interesați de înțelegerea mecanismelor care stau la baza dezvoltării economice. Dincolo de contribuția teoretică, demersul propune repere operaționale și direcții de acțiune, asumând explicit dimensiunea normativă a cercetării economice. Într-o perioadă marcată de

incertitudine, volatilitate și transformări accelerate, neutralitatea aparentă a analizei economice devine insuficientă. Cercetarea trebuie să devină un instrument de orientare responsabilă a deciziilor, nu doar un exercițiu de interpretare a trecutului.

În ultimă instanță, miza volumului depășește analiza unui fenomen economic. Antreprenoriatul este abordat ca expresie a responsabilității colective față de viitor. Deciziile economice, politicile publice și modelele de dezvoltare adoptate astăzi vor contura cadrul în care vor acționa generațiile viitoare. În acest sens, cercetarea economică nu este neutră, ci normativă, iar implicarea conștientă devine o condiție a progresului. Volumul invită la reflecție, dar și la acțiune, susținând ideea că dezvoltarea economică durabilă nu este rezultatul hazardului, ci al unor alegeri informate, asumate și orientate spre binele comun.

INTRODUCERE

Importanța și contextul temei de cercetare

Economia convențională este frecvent asociată cu analize cantitative, serii statistice și modele matematice, ceea ce poate crea impresia unui domeniu abstract, distant de dimensiunea umană. O abordare analitică relevă însă faptul că procesele economice sunt inseparabil legate de comportamentul indivizilor și de evoluția istorică a relațiilor sociale care au configurat structurile economice actuale. Primele forme de schimb, precum trocul, nu au reprezentat simple acte tranzacționale, ci mecanisme fundamentale de organizare economică, care au favorizat apariția specializării, consolidarea relațiilor interdependente și dezvoltarea unor structuri economice complexe. Aceste etape incipiente au constituit premisele necesare pentru emergența piețelor moderne și pentru gradul ridicat de interdependență al dinamicii care caracterizează economia contemporană bazată pe mecanisme de funcționare evolutive.

Deși economia își construiește aparatul analitic prin instrumente preluate din științele exacte, natura sa rămâne aceea a unei științe sociale, centrată pe înțelegerea acțiunii umane, particularitate ce explică legătura structurală a economiei cu domenii precum psihologia, sociologia sau științele politice, întrucât deciziile economice nu sunt simple reacții la stimuli cantitativi, ci rezultatul unui cumul de percepții, motivații și constrângeri sociale.

Pornind de la dimensiunea comportamentală, se conturează necesitatea unei abordări interdisciplinare în analiza sistemelor economice, mai ales în contextul caracterului lor evolutiv și adaptativ. Sistemele economice nu funcționează în cadre rigide, ci se adaptează permanent la schimbări tehnologice, instituționale și sociale, ceea ce impune identificarea principiilor lor de funcționare dintr-o perspectivă integratoare. În acest context, demersul analitic nu se limitează la descrierea mecanismelor existente, ci urmărește fundamentarea unor strategii normative capabile să răspundă coerent provocărilor economice recente.

Nevoia de fundamentare strategică devine cu atât mai relevantă în contextul peisajului economic global contemporan, caracterizat de interconexiuni tot mai intense între economii, piețe și actori instituționali. Fluxurile de capital, informație și muncă depășesc tot mai frecvent granițele naționale, diminuând rolul exclusiv al sistemelor juridice interne și redefinind

relațiile de putere și dependență economică, context în care economia nu mai poate fi analizată izolat, ci doar ca parte a unui sistem global interdependent, în care deciziile locale produc efecte sistemice, iar înțelegerea principiilor fundamentale ale economiei devine esențială pentru conștientizarea influenței pe care procesele economice o exercită asupra tuturor dimensiunilor societății. Dincolo de efectele la nivel macroeconomic, procesele influențează deciziile individuale, relațiile sociale și direcțiile de acțiune ale politicilor publice, conturând contextul în care se desfășoară evoluția economică și socială. Prin urmare, analiza economică își asumă o responsabilitate suplimentară: aceea de a oferi nu doar explicații riguroase, ci și repere de înțelegere accesibile pentru realitatea socială.

Înțelegerea relațiilor analizate permite descifrarea complexității sistemului economic global actual, marcat de multiple interdependențe, vulnerabilități și transformări accelerate. Din perspectiva cercetătorului, economia nu mai este doar un set de modele sau ecuații, ci un demers intelectual care presupune rigoare, reflecție critică și o atenție constantă față de dimensiunea umană a deciziilor economice. Tocmai îmbinarea dintre analiză științifică și sensibilitate față de realitatea socială conferă cercetării economice relevanță și profunzime în contextul contemporan.

Reticența față de înțelegerea principiilor economice își are originea, în mare parte, în modul în care economia este prezentată în mediul academic, dar și în dificultatea formării unei perspective economice coerente și funcționale. Abordările excesiv formalizate și limbajul abstract tind să creeze o distanță între analiza teoretică și realitatea socială, alimentând percepția economiei ca domeniu inaccesibil și rigid, sens în care se poate afirma faptul că una dintre cele mai influente definiții ale economiei pune în centru comportamentul uman. În lucrarea *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1932), Lionel Robbins definește economia drept „știința care studiază comportamentul uman ca relație între scopuri și mijloace rare cu utilizări alternative”. Formularea surprinde esența analizei economice și explică de ce definiția rămâne, până astăzi, una dintre cele mai utilizate în literatura de specialitate (Robbins, 1932).

Cartea de față reprezintă rezultatul unei cercetări pornite de la conștientizarea apartenenței la un sistem economic complex, a cărui evoluție este influențată direct de deciziile și responsabilitatea oamenilor. Perceperea mecanismelor economice nu are doar valoare teoretică, ci contribuie la conturarea unor traiectorii profesionale și stiluri de viață sustenabile, prin gestionarea echilibrată a resurselor financiare și a activelor. Ceea ce acumulăm astăzi sub formă de cunoaștere, decizii și direcții strategice nu rămâne limitat la prezent, ci se proiectează dincolo de el, conturând cadrul în care vor acționa

generațiile viitoare. Deciziile, analizele și valorile pe care le promovăm acum vor modela structura economiei de mâine, iar noi devenim, conștient sau nu, arhitecții acestui viitor. Responsabilitatea noastră nu constă doar în înțelegerea tranzițiilor economice, ci și în capacitatea de a le anticipa și orienta, astfel încât progresul să fie însoțit de stabilitate, echitate și sustenabilitate. Implicarea noastră de astăzi nu este opțională, ci definește calitatea moștenirii economice pe care o vom transmite mai departe.

Responsabilitatea devine tot mai vizibilă într-un context marcat de crize interne și externe, ale căror efecte se propagă asupra structurilor politice și sociale, determinând procese accelerate de ajustare economică. În fața fluctuațiilor, identificarea soluțiilor pentru dezvoltarea durabilă rămâne un proces deschis, susținut atât de inițiative individuale, cât și de programe de cercetare, care creează premisele formulării unor noi modele explicative, ale reevaluării critice a teoriilor existente și ale consolidării unor fundamente analitice insuficient clarificate.

Economia globală a secolului XXI este rezultatul unei convergențe accelerate între globalizare, liberalizarea comerțului și revoluția digitală, procese care au depășit sfera strict economică și au remodelat structuri sociale, educaționale și politice. Intensificarea fluxurilor de capital, bunuri, informații și idei a diminuat relevanța granițelor naționale, iar progresul tehnologic a redus semnificativ constrângerile impuse de timp și spațiu, de configurația economică, la nivelul căreia interdependențele s-au diversificat, dar au devenit și mai fragile, sporind complexitatea deciziilor și amplificând responsabilitatea actorilor implicați.

Antreprenoriatul s-a consolidat ca factor esențial al dezvoltării economice, sectorul privat asumând un rol central în generarea creșterii și a schimbării structurale, iar relația dintre inițiativa antreprenorială și sectorul public nu mai poate fi interpretată în termeni de separare rigidă, ci ca un proces de interacțiune continuă, în care politicile publice, cadrul instituțional și capacitatea de inovare se condiționează reciproc. Ipoteza care leagă antreprenoriatul de evoluția economică evidențiază funcția sa transformatoare: conversia ideilor în valoare economică, stimularea inovării și articularea competitivității într-un mediu global tot mai exigent.

Economia bazată pe tehnologie a deplasat accentul de la acumularea tradițională de factori către valorificarea cunoașterii, creativității și inițiativei individuale, o schimbare de paradigmă ce a extins rolul antreprenorului dincolo de dimensiunea strict economică, plasându-l în centrul unor procese cu impact social și teritorial. Activitatea antreprenorială nu mai poate fi evaluată exclusiv

prin prisma performanței financiare, ci și prin contribuția la sustenabilitate, coeziune socială și adaptabilitate economică.

Din perspectiva cercetării economice, analiza antreprenoriatului implică mai mult decât măsurarea unor indicatori cantitativi. Practic, presupune asumarea unei viziuni responsabile asupra dezvoltării, în care deciziile economice reflectă nu doar eficiență, ci și conștiință. Într-un context marcat de volatilitate și incertitudine, economia are nevoie de inițiative care să genereze valoare durabilă, iar cercetarea trebuie să devină un instrument de orientare a acțiunii, nu doar de interpretare a realității.

În fața provocărilor și oportunităților emergente, antreprenorii contribuie activ la redefinirea regulilor de participare în economia contemporană, proces care reclamă realism strategic, leadership asumat și modele de afaceri capabile să susțină competiția globală. Reușita într-un mediu economic volatil presupune integrarea mecanismelor specifice noii economii, cu accent pe flexibilitate operațională, capacitate de reacție rapidă și orientare proactivă spre schimbare.

Antreprenoriatul secolului XXI, caracterizat prin acces extins la informație și adaptabilitate crescută, joacă un rol decisiv în consolidarea competitivității într-o economie globalizată. Tranziția de la structurile industriale tradiționale către forme descentralizate de organizare economică reflectă transformarea economiei contemporane și evidențiază importanța inițiativei antreprenoriale ca motor al schimbării economice.

Dezvoltarea antreprenoriatului în a doua jumătate a secolului XX confirmă existența unei înlocuiri a cadrului analitic tradițional, vizibilă începând cu anii 1970, când proliferarea întreprinderilor mici și a activităților independente a fost stimulată de progresul tehnologic, care a rezultat în reducerea dependenței de economiile de scară clasice și a permis obținerea avantajului competitiv prin inovare, flexibilitate și specializare.

Tranziția de la economii centralizate către economii antreprenoriale implică, în mod firesc, creșterea numărului de întreprinderi mici și mijlocii, însă succesul acestui proces depinde de capacitatea lor de adaptare și de integrare funcțională într-un sistem economic global și interdependent. Realizăm astfel faptul că antreprenoriatul nu reprezintă doar o opțiune de dezvoltare, ci o responsabilitate strategică pentru sustenabilitatea economică pe termen lung.

Modelul economiei de piață a apărut ca reacție la un context economic centrat pe producție, punând accent pe mobilizarea capitalului și pe valorificarea forței de muncă drept surse esențiale ale avantajului competitiv, abordare care urmărește gestionarea dezechilibrelor la nivel macroeconomic printr-o alocare planificată a resurselor și prin procese decizionale încadrate

într-o arhitectură de guvernare centralizată. În contrast, economia antreprenorială apare ca reacție la ascensiunea unei economii fundamentate pe cunoaștere, unde valoarea nu mai este generată preponderent de volum, ci de idei, inovare și capacitatea de a transforma informația în oportunitate economică. În acest sens, contribuțiile lui Paul M. Romer (n. 1955) au evidențiat importanța capitalului antreprenorial, mult timp ignorat, ca factor determinant în declanșarea și susținerea inițiativelor antreprenoriale.

În economiile contemporane, rolul întreprinderilor mici și mijlocii ocupă un loc central în dezbateră privind dezvoltarea economică. IMM-urile acționează ca agenți ai schimbării, nu doar prin flexibilitatea și capacitatea lor de adaptare, ci și prin aportul semnificativ la procesul de inovare și prin ponderea considerabilă de locuri de muncă nou create. Funcția pe care o au în stimularea creșterii economice nu este însă una liniară, fiind mediată de factori precum intensitatea concurenței, ritmul inovării și diversitatea ofertei existente pe piață.

La rândul lor, economiștii au contribuit la dezvoltarea unor cadre teoretice menite să surprindă rolul variabilelor intermediare, însă o mare parte din literatura de specialitate rămâne concentrată pe modelarea cantitativă a creșterii economice. În modelele neoclasice tradiționale, antreprenoriatul nu este tratat ca un factor distinct de producție, în schimb, modelele recente de creștere endogenă îi recunosc importanța, în special în acele configurații în care firmele investesc în cercetare și dezvoltare pentru a introduce produse noi, a înlocui tehnologii existente sau a valorifica rezultatele inovării prin mecanisme de licențiere și brevetare. Prin urmare, dezvoltarea economică endogenă și progresul tehnic sunt guvernate la nivel macroeconomic de competiția dintre întreprinderile inovative, competiție care conferă antreprenoriatului un rol strategic în susținerea creșterii pe termen lung.

Inovarea reprezintă un motor esențial al transformării economice, manifestându-se în toate economiile și în sfera diverselor aranjamente instituționale, însă forma și intensitatea sa diferă în funcție de nivelul de dezvoltare. În economiile emergente, marcate de venituri mai reduse și de constrângeri structurale, inițiativa antreprenorială generează preponderent inovare incrementală, cu efecte cumulative semnificative. Deși aceste demersuri nu implică, de regulă, salturi tehnologice majore, contribuie decisiv la creșterea capacității de adaptare a firmelor, la creșterea competitivității și, pe termen lung, la susținerea prosperității economice.

Rolul inovării devine cu atât mai relevant cu cât întreprinderile operează într-un mediu concurențial expansiv, în care progresul se construiește prin procese iterative de îmbunătățire continuă. Perfecționarea produselor și

serviciilor, ajustarea strategiilor de marketing și optimizarea proceselor de producție nu funcționează izolat, ci se articulează într-o abordare integrată, orientată spre eficiență și reducerea costurilor, o configurație ce favorizează alinierea firmelor la schimbările pieței și generează un efect de antrenare asupra productivității și ocupării forței de muncă.

Inovarea incrementală, adesea subestimată în analiza economică, capătă o importanță strategică în economiile aflate în proces de convergență. Prin acumularea progresivă de competențe, experiență și cunoaștere aplicată, se creează premisele unor transformări structurale durabile, evidențiind necesitatea susținerii active a inițiativelor antreprenoriale ca parte integrantă a strategiilor de dezvoltare economică.

În economiile aflate în curs de dezvoltare, inovarea capătă trăsături distincte, afirmându-se ca factor catalizator al modernizării și al aprofundării dimensiunii tehnice, realitate ce contrazice abordările tradiționale care asociază capacitatea de inovare exclusiv cu economiile avansate și demonstrează că statele emergente pot genera, în condiții specifice, dinamici transformativi relevante. În ecosistemul economiei globalizate, inovarea devine un element indispensabil al construirii și consolidării economiei de piață, rezultând atât din inițiativele întreprinderilor din țările în curs de dezvoltare, cât și din adaptarea locală a inovațiilor transferate din economiile avansate.

În economiile emergente, implicarea antreprenorială în activități inovative este modelată de un set specific de condiții și oportunități. Întreprinderile mici și mijlocii, actori centrali ai proceselor de dezvoltare, funcționează adesea într-un context caracterizat de limite structurale și instituționale, care influențează atât capacitatea de generare a inovării, cât și ritmul valorificării sale economice. Dincolo de aceste condiții de funcționare, orientarea antreprenorilor către inovare este puternic influențată de factori individuali, precum nivelul de educație, experiența profesională, competențele manageriale și accesul la infrastructura digitală.

Diferențele de performanță observate între antreprenori cu profiluri similare subliniază importanța decisivă a contextului politic și instituțional. Existența unui ecosistem de inovare coerent, susținut de un cadru instituțional stabil și adaptat realităților economice locale, favorizează valorificarea creativității și stimulează apariția unor procese inovative sustenabile. În absența unor astfel de condiții, potențialul antreprenorial rămâne fragmentat, iar contribuția inovării la dezvoltarea economică este limitată, accentuând necesitatea unei intervenții publice responsabile și strategic orientate.

În arhitectura ecosistemului antreprenorial al secolului XXI, intervenția guvernamentală se conturează ca un pilon strategic al performanței pe termen

lung. Politicile publice orientate spre stimularea mediului de afaceri, sprijinirea cercetării prin granturi dedicate, facilitarea accesului la capital de risc, atragerea și integrarea forței de muncă migrante, creșterea nivelului educațional, modernizarea infrastructurii și dezvoltarea parteneriatelor public-private creează premisele necesare consolidării inițiativei antreprenoriale. Chiar și în contexte macroeconomice tensionate, presiunile externe pot deveni factori declanșatori ai creativității, plasând antreprenorii în postura de agenți activi ai schimbării instituționale și politice.

Persistența unor provocări globale, precum inegalitățile structurale și expunerea economiilor la șocuri exogene, accentuează relevanța creativității antreprenoriale ca resursă indispensabilă pentru adaptare și reziliență. În paralel, ritmul accelerat al progresului tehnologic și transformările demografice generează simultan oportunități și riscuri, sporind nevoia unei înțelegeri a rolului antreprenoriatului în susținerea creșterii economice la nivel local, național și global.

Pe măsură ce intensitatea schimbărilor tehnologice crește, interdependența dintre antreprenoriat și dezvoltarea economică devine tot mai evidentă. Cele două sfere interconectate, ocupă un loc central în cercetarea economică internațională, oferind repere esențiale pentru formularea strategiilor de dezvoltare durabilă și pentru redefinirea instrumentelor de evaluare adecvate unei economii globalizate, de unde rezultă că analiza relației dintre dinamica antreprenorială și performanța economică a evoluat într-un cadru analitic robust, capabil să surprindă modul în care economiile se transformă, se adaptează și își construiesc traiectoriile de dezvoltare în timp.

Ca expresie fundamentală a inițiativei umane, antreprenoriatul ocupă un loc central în susținerea prosperității economice. În dezbateră contemporană, atât cercetarea academică, cât și practica economică recunosc rolul său strategic în orientarea direcțiilor de dezvoltare la nivel global. Totuși, analiza antreprenoriatului reclamă o abordare nuanțată, întrucât efectele sale asupra creșterii economice nu sunt univoce. În funcție de contextul instituțional, de calitatea capitalului uman și de tipologia activităților antreprenoriale, inițiativa privată poate accelera procesele de dezvoltare sau, dimpotrivă, poate genera blocaje structurale.

În economia globală actuală, relația dintre antreprenoriat și creșterea economică a devenit una de interdependență, conturând un tandem funcțional care impune formularea și implementarea unor politici coerente, capabile să susțină transformarea structurală pe termen lung. Activitatea antreprenorială se află în centrul procesului de creare de valoare, prin identificarea, mobilizarea și valorificarea oportunităților emergente, unde conceptul de ecosistem

antreprenorial oferă un suport explicativ util pentru înțelegerea modului în care factori economici, instituționali, culturali și tehnologici interacționează, stimulând sau inhibând inițiativa antreprenorială la nivel regional, național sau internațional.

Diferențele globale în capacitatea antreprenorială sunt evidente și reflectă grade inegale de maturitate ale ecosistemelor de inovare. Regiuni precum Silicon Valley, Stockholm sau Singapore ilustrează modele avansate de dezvoltare, construite prin articularea eficientă a pilonilor care susțin inovarea, capitalul uman și accesul la resurse. În contrast, ecosistemele aflate într-un stadiu incipient se confruntă cu constrângeri structurale persistente, care limitează inițiativa antreprenorială și se corelează adesea cu niveluri reduse de bunăstare economică. Aceste disparități subliniază rolul decisiv al infrastructurii instituționale, al educației și al politicilor publice în configurarea unui mediu antreprenorial funcțional, capabil să transforme potențialul economic în dezvoltare sustenabilă.

În registrul conceptual al economiei contemporane, antreprenoriatul se afirmă ca un factor structural al transformării societății, având un rol determinant în susținerea creșterii și a modernizării economice. Importanța sa este susținută de un corpus amplu de cercetări dezvoltate pe parcursul mai multor decenii în domenii diverse precum economia, geografia, sociologia, psihologia sau administrația publică, care au analizat sistematic mecanismele prin care inițiativa antreprenorială se corelează cu procesele de dezvoltare economică.

Teoria ecosistemului antreprenorial, în forma sa contemporană, reunește aceste contribuții într-un cadru analitic coerent, fundamentat pe opt piloni esențiali care susțin funcționarea unei economii performante: accesul la piețe, capitalul uman și forța de muncă, disponibilitatea finanțării, existența mentoratului și a structurilor de sprijin, reglementarea și infrastructura, educația și formarea, rolul universităților ca nuclee ale inovării, precum și susținerea culturală a inițiativei antreprenoriale.

Deși la nivel operațional decidenții publici pot privilegia intervenții focalizate asupra unor domenii specifice, abordarea antreprenorială evidențiază caracterul interdependent al componentelor. Consolidarea performanței economice nu poate fi obținută prin acțiuni de fragmentare, ci presupune asumarea unei viziuni sistemice, în care echilibrul și complementaritatea pilonilor ecosistemului devin condiții esențiale pentru funcționalitatea și sustenabilitatea pe termen lung a dezvoltării economice.

Ipoteza care fundamentează relația dintre antreprenoriat și creșterea economică se sprijină pe intuiție teoretică, raționament logic și un volum

consistent de dovezi empirice. Abordat ca proces decizional, antreprenoriatul funcționează prin transformarea ideilor în oportunități economice, stimulând inovarea și declanșând procese de schimbare structurală.

La nivel internațional, înțelegerea rolului inițiativei antreprenoriale și identificarea instrumentelor prin care poate fi stimulată eficient reprezintă o preocupare centrală pentru factorii de decizie din economiile dezvoltate. Deja recunoscut ca determinant al competitivității în statele industrializate, antreprenoriatul dobândește o importanță sporită în economiile emergente care urmăresc integrarea activă în arhitectura competitivă globală.

În prezent, cercetarea dedicată antreprenoriatului la scară globală se află într-un proces de maturizare conceptuală, concentrându-se pe clarificarea naturii fenomenului, a poziționării sale în cadrul teoriei economice și a relației sale cu traiectoria creșterii economice. În egală măsură, atenția se îndreaptă spre identificarea mecanismelor și instrumentelor capabile să susțină și să amplifice contribuția antreprenoriatului la dezvoltarea economică durabilă.

Inițiativa antreprenorială reflectă caracterul progresiv al dezvoltării economice, aspect susținut de convergența cercetărilor din economie, psihologie și sociologie. Literatura de specialitate subliniază funcțiile sale esențiale, de la coordonarea organizațională și inovarea până la asumarea riscurilor, mobilizarea capitalului și alocarea eficientă a resurselor.

În ecosistemul economic actual, antreprenoriatul acționează ca un catalizator al transformării economice, facilitând tranziția către structuri orientate spre piață și susținând procesele de descentralizare. Prin explorarea unor domenii insuficient valorificate și prin introducerea de soluții originale, antreprenorii mobilizează resursele strategice și contribuie la apariția unor activități economice competitive, capabile să genereze valoare adăugată pe termen scurt și lung.

Relația dintre antreprenoriat și creșterea economică devine evidentă atunci când inițiativa privată este orientată spre valorificarea oportunităților de profit, favorizând creșterea productivității, crearea de locuri de muncă și extinderea capacității de export. În acest proces, întreprinderile mici și mijlocii ocupă o poziție centrală, fiind principalii vectori ai dinamismului economic în economiile de piață.

În consecință, politicile publice orientate spre consolidarea antreprenoriatului, în special în sectorul IMM-urilor, devin esențiale pentru susținerea ocupării forței de muncă, reducerea disparităților și accelerarea transformării structurale. Antreprenoriatul se conturează astfel nu doar ca motor al creșterii economice, ci ca expresie a unei responsabilități colective față de dezvoltarea durabilă și echilibrată a societății.

Structura analitică a cercetării: definirea obiectivelor, formularea și validarea ipotezelor

Structura volumului urmează etapele clasice ale unei cercetări științifice, fiind concepută în acord cu rigorile metodologice specifice domeniilor antreprenoriatului și dezvoltării economice. Opțiunea metodologică adoptată se reflectă în organizarea lucrării în secțiuni și subsecțiuni clar delimitate, corespunzătoare fazelor distincte ale procesului de cercetare, de la cadrul teoretic până la analiza și interpretarea rezultatelor, organizare care asigură coerența internă a demersului și permite urmărirea logică a argumentației dezvoltate pe parcursul volumului.

În cadrul analitic propus, studiul se înscrie în aria cercetărilor dedicate relației dintre antreprenoriat și dezvoltarea economică, aprofundând analiza interacțiunii complexe și multidimensionale dintre cele două domenii. Obiectivul central îl constituie evidențierea rolului antreprenoriatului ca factor catalizator al dezvoltării economice, concomitent cu sublinierea caracterului bidirecțional al relației analizate, în care inițiativa antreprenorială influențează dinamica economică, fiind, la rândul său, condiționată de evoluțiile structurale ale mediului economic.

Pornind de la această perspectivă, cercetarea urmărește clarificarea mecanismelor prin care antreprenoriatul contribuie la performanța economică, cu accent aplicativ asupra contextului național. Demersul vizează formularea unor direcții de politică publică adaptate specificului ecosistemului antreprenorial din România, caracterizat prin diversitate structurală, disparități regionale și provocări instituționale persistente.

În acest sens, definirea obiectivului general și formularea titlului au fost fundamentate pe o analiză riguroasă a literaturii de specialitate, permițând conturarea unui set coerent de obiective specifice, care au orientat direcțiile de investigare și au condus la formularea ipotezelor de cercetare, asigurând coerența internă a studiului și facilitând testarea acestora în etapa analitică și empirică.

Pentru asigurarea coerenței interne a demersului de cercetare, obiectivele specifice și ipotezele formulate au fost organizate într-o logică unitară, în care fiecare direcție de investigare este susținută de afirmații teoretice sau aplicative clar delimitate. Relația dintre obiective și ipoteze reflectă succesiunea etapelor de cercetare, de la fundamentarea conceptuală a relației dintre antreprenoriat și dezvoltarea economică până la analiza aplicată a ecosistemului antreprenorial și formularea de politici publice adaptative. Tabelul următor evidențiază modul în care ipotezele de cercetare sunt integrate

în cadrul obiectivelor specifice, ilustrând rolul acestora în ansamblul lucrării și contribuția lor la dezvoltarea progresivă a argumentației științifice.

Tabelul 0.1: Corelarea obiectivelor specifice cu ipotezele de cercetare

Obiectiv specific	Ipoteze formulate	Rolul ipotezelor în demersul analitic
OS1 – Revizuirea și analiza relației dintre antreprenariat și dezvoltarea economică	Ipoteza 1: Între antreprenariat și dezvoltare economică există o corelație pozitivă și semnificativă.	Fundamentează cadrul conceptual al cercetării și justifică abordarea integrată a antreprenariatului ca fenomen economic și social
	Ipoteza 2: Antreprenariatul se bazează pe o abordare multidisciplinară.	
OS2 – Identificarea și evaluarea principalelor motoare ale dezvoltării economice	Ipoteza 3: Inovarea tehnologică, politicile guvernamentale și factorii socio-culturali reprezintă elemente-cheie în procesul de dezvoltare economică.	Explică mecanismele structurale și instituționale care condiționează dinamica dezvoltării economice
	Ipoteza 4: Dezvoltarea economică este rezultatul interconexiunilor dintre ecosistemele antreprenoriale și cadrele instituționale.	
OS3 – Evaluarea impactului antreprenariatului asupra dezvoltării economice în România	Ipoteza 5: Stabilitatea pilonilor ecosistemului antreprenorial influențează dezvoltarea economică.	Permite testarea aplicată a relației antreprenariat–dezvoltare economică în context național
	Ipoteza 6: Ecosistemul antreprenorial din România este susținut de politici de dezvoltare dedicate.	
OS4 – Identificarea politicilor adaptative și a obstacolelor existente	Ipoteza 7: Politicile de dezvoltare din domeniul antreprenorial influențează dezvoltarea economică.	Fundamentează formularea de politici publice diferențiate și orientate strategic
	Ipoteza 8: Politicile specifice dezvoltării depind de condițiile socio-economice naționale și regionale.	

Sursa: Elaborare proprie

Structurarea ipotezelor în raport cu obiectivele specifice a permis atât clarificarea rolului fiecărei ipoteze în demersul de cercetare, cât și delimitarea nivelurilor de analiză abordate pe parcursul lucrării, oferind premisele necesare pentru evaluarea riguroasă a modului în care ipotezele formulate au fost investigate și validate în diferitele capitole prin metode teoretice, analitice și aplicative. Pe baza acestei structurări, tabelul următor prezintă modul concret în care ipotezele formulate au fost analizate și validate pe parcursul cercetării, indicând etapele de investigare, capitolele și subsecțiunile în care acestea au fost examinate, precum și natura validării realizate.

Tabelul 0.2: Corelarea capitolelor, obiectivelor, ipotezelor, metodologiei și tipului de validare

Capitol	Obiectiv specific	Ipoteză	Metodologia utilizată pentru demonstrare	Secțiunea de validare	Tipul validării
Capitolul I	OS1	Ipoteza 1	Revizuire sistematică și analiză critică a literaturii de specialitate	Cap. I.1.1	Validată teoretic
		Ipoteza 2	Analiză conceptuală și interdisciplinară a teoriilor economice și non-economice	Capitolul I	Validată conceptual
Capitolul II	OS2	Ipoteza 3	Analiză comparativă a modelelor economice și a ecosistemelor antreprenoriale globale	Cap. II.1	Validată teoretic
		Ipoteza 4	Abordare comparativă macroeconomică și sinteză a cadrului instituțional	Cap. II.4.2	Validată teoretic
Capitolul III	OS3	Ipoteza 5	Cercetare aplicată: chestionar, analiza AHP și analiza utilității	Cap. III.2	Validată empiric
		Ipoteza 6	Analiză de politici publice și interpretare integrată a rezultatelor empirice	Cap. III.2.2	Parțial validată
Capitolul IV	OS4	Ipoteza 7	Analiză aplicativă și interpretarea rezultatelor empirice în formularea strategiilor	Cap. IV.1	Validată prin analiză aplicativă
		Ipoteza 8	Analiză strategică, abordare comparativ-regională și formulare de politici publice	Cap. IV.3–IV.9	Validată prin analiză strategică

Sursa: Elaborare proprie

Motivația fundamentării demersului de validare a ipotezelor a pornit din necesitatea înțelegerii relației structurale dintre antreprenoriat și dezvoltarea economică, dincolo de abordările descriptive sau strict teoretice, oferind premisele formulării unor propuneri capabile să consolideze ecosistemul antreprenorial și, implicit, să sprijine activitatea antreprenorilor într-un mediu economic aflat într-o continuă transformare. În acest context, definirea obiectivelor de cercetare, formularea ipotezelor și explicarea modului în care au fost validate reprezintă elemente esențiale pentru asigurarea coerenței și trasabilității demersului științific.

Metodologia de validare a ipotezelor formulate în cadrul cercetării a fost concepută în acord cu natura diferențiată și cu obiectivele specifice asociate fiecărui capitol, sens în care nu toate ipotezele au presupus o testare empirică directă, ci au fost validate printr-o combinație de metode teoretice, analitice și aplicative, adaptate nivelului de analiză vizat.

În ceea ce privește ipotezele I01 și I02, aferente Capitolului I, validarea s-a realizat printr-o revizuire sistematică și o analiză critică a literaturii de specialitate, vizând atât teoriile economice clasice și contemporane, cât și contribuțiile provenite din domenii conexe antreprenoriatului. Abordarea a

permis confirmarea relației pozitive dintre antreprenoriat și dezvoltarea economică, precum și a caracterului multidisciplinar al antreprenoriatului, fără a implica testare empirică pe date proprii, având în vedere rolul lor de fundamentare teoretică a cercetării.

Pentru ipotezele I03 și I04, analizate în cadrul Capitolului II, metodologia s-a bazat pe analiza comparativă a modelelor economice și a ecosistemelor antreprenoriale la nivel global, completată de o sinteză instituțională și macroeconomică. Validarea s-a realizat prin identificarea convergențelor teoretice și empirice raportate în literatura internațională, care susțin rolul inovării, al politicilor publice și al interconexiunilor instituționale în procesul de dezvoltare economică. Dat fiind caracterul macrostructural al ipotezelor, validarea lor a fost de natură teoretică.

Ipoteza I05, asociată Capitolului III, a fost definită ca ipoteză centrală a cercetării, fiind supusă unei validări empirice riguroase. În acest scop, pilonii ecosistemului antreprenorial au fost operaționalizați în indicatori măsurabili, iar analiza a fost realizată pe baza unui chestionar aplicat la nivel național, utilizând metode multicriteriale, respectiv Analytic Hierarchy Process (AHP) și analiza utilității. Rezultatele obținute au evidențiat relația dintre stabilitatea pilonilor ecosistemului antreprenorial și performanța economică, confirmând ipoteza pe baza datelor empirice colectate.

Ipoteza I06 a fost examinată printr-o analiză aplicată a politicilor publice orientate spre susținerea ecosistemului antreprenorial din România, corelată cu rezultatele empirice obținute în urma evaluării ecosistemului la nivel național. Analiza a confirmat existența unor politici dedicate, însă a evidențiat un impact inegal, marcat de diferențe regionale și de limitări asociate procesului de implementare, condiții în care ipoteza a fost considerată parțial validată.

În continuare, ipotezele I07 și I08, abordate în Capitolul IV, au avut o funcție preponderent normativă și strategică, servind drept suport analitic pentru formularea direcțiilor de politică publică adaptate particularităților economice și instituționale de la nivel național și regional.

Metodologia de validare constă în integrarea rezultatelor empirice obținute anterior, analiza disparităților regionale și formularea de politici publice diferențiate. Validarea nu a presupus o testare statistică directă, ci s-a realizat prin coerența logică a strategiilor propuse și prin alinierea la realitățile economice identificate, acestea fiind încadrate în categoria ipotezelor susținute prin analiză aplicativă și strategică. Prin utilizarea acestei abordări metodologice diferențiate, cercetarea a asigurat un proces riguros și coerent de confirmare a ipotezelor, delimitând clar dimensiunile teoretice, empirice și aplicative și contribuind la creșterea relevanței științifice și practice a rezultatelor obținute.

Pornind de la obiectivele formulate și de la validarea ipotezelor de cercetare, demersul științific a urmărit generarea unor rezultate relevante, fundamentate pe un cadru informațional solid, susținut de analize riguroase și de dovezi empirice. Concluziile nu au fost concepute ca simple exerciții academice, ci ca repere analitice menite să orienteze intervenții concrete, capabile să contribuie la modernizarea și consolidarea ecosistemului antreprenorial din România.

Adoptarea unei abordări sistematice a permis depășirea nivelului descriptiv al analizei și a deschis cadrul pentru formularea unor recomandări aplicabile, susținute de coerența rezultatelor obținute și de validarea ipotezelor. Dezvoltarea unui mediu antreprenorial coerent, bazat pe analize riguroase și susținut prin politici publice adecvate, se conturează ca un element structural esențial pentru susținerea unei traiectorii de creștere economică durabilă la nivel național. Demersul de cercetare a evidențiat relația complexă dintre antreprenariat și dezvoltarea economică, oferind factorilor de decizie, mediului de afaceri și altor actori interesați repere analitice clare pentru înțelegerea modului de funcționare a ecosistemului antreprenorial din România.

Analiza nu s-a limitat la identificarea punctelor forte și a vulnerabilităților existente, ci a avansat direcții de politică publică adaptabile și aplicabile în practică. Implementarea unor astfel de măsuri are potențialul de a susține creșterea economică sustenabilă, crearea de locuri de muncă, stimularea inovării și promovarea competitivității, contribuind la conturarea unei economii orientate spre viitor și asumate în mod responsabil.

Prezentarea sintetică a capitolelor tezei de doctorat

În partea introductivă a volumului a fost formulat un set de obiective specifice, concepute pentru a contura direcția generală a cercetării și pentru a oferi o perspectivă coerentă asupra problematicii analizate. Dincolo de rolul lor orientativ, aceste obiective delimitează sfera conceptuală a demersului și susțin o abordare interdisciplinară, necesară pentru surprinderea relațiilor multiple și adesea subtile dintre antreprenariat și dezvoltarea economică. Organizarea lor urmărește construirea unei linii de investigare logice și progresive, menită nu doar să ghideze cititorul, ci și să stimuleze interesul pentru mecanismele care condiționează performanța antreprenorială.

Pornind de la aceste repere, cele patru capitole principale, împreună cu subcapitolele aferente, au fost organizate în corelație cu obiectivele asumate, astfel încât fiecare secțiune să dezvolte o dimensiune distinctă, dar complementară, a temei abordate. Complexitatea acestei structuri reflectă natura multifacțată a cercetării, iar opțiunile metodologice au fost selectate și

adaptate pentru a răspunde cerințelor analizei, atât la nivel teoretic, cât și empiric. Această adecvare metodologică conferă coerență demersului și consolidează rigoarea analitică a lucrării, permițând o interpretare nuanțată a fenomenelor investigate. Construcția cercetării urmărește menținerea unui parcurs logic și echilibrat, invitând cititorul la o înțelegere a dinamicii dintre antreprenoriat și dezvoltarea economică și, implicit, la o reflecție responsabilă asupra modului în care aceste procese pot fi susținute și valorificate în practică.

Primul capitol, intitulat „*Cadrul conceptual de analiză. Teorii recente ale intersecției antreprenoriatului cu dezvoltarea economică*”, oferă o analiză amplă a principalelor perspective teoretice privind antreprenoriatul și contribuția acestuia la dezvoltarea economică. Contribuția centrală se articulează în jurul integrării viziunilor istorice și contemporane, într-o manieră care pune sub semnul întrebării anumite premise ale paradigmei neoclasice și aduce în prim-plan importanța, adesea subestimată, a antreprenorilor în impulsivizarea creșterii economice. Totodată, capitolul examinează dinamica specifică economiilor emergente, subliniind rolul inovării ca factor transformator. Analiza evidențiază impactul multiplu al inovării asupra întreprinderilor, de la reducerea costurilor și creșterea eficienței operaționale până la adaptarea la contexte concurențiale aflate în continuă schimbare. În această direcție, este evidențiată și necesitatea adaptării tehnologice într-un mediu economic caracterizat de ritmuri accelerate ale schimbării, fără a omite riscurile și provocările asociate acestui proces.

O dimensiune distinctă a capitolului este reprezentată de atenția acordată competențelor digitale, analizei datelor și utilizării tehnologiilor bazate pe inteligență artificială, competențe esențiale pentru gestionarea riscurilor tehnologice și reducerea potențialelor inegalități sociale. Capitolul sintetizează bazele teoretice relevante și oferă o viziune coerentă asupra efectelor inovării în economiile emergente, subliniind importanța antreprenorilor în procesul dezvoltării economice contemporane

Cel de-al doilea capitol, denumit „*Dezvoltarea policentrică a antreprenoriatului: Analiza ecosistemului antreprenorial în cadrul modelelor de dezvoltare economică globală*”, realizează o examinare sistematică a trăsăturilor definitorii ale principalelor modele de dezvoltare economică la scară mondială. Modelul capitalist american, modelul est-asiatic și modelul european, alături de submodelele aferente, sunt supuse unei analize comparative menite să evidențieze diferențele structurale, variațiile temporale și particularitățile flexibile ale proceselor de dezvoltare economică la nivelul celor trei continente. Disparitățile identificate în ceea ce privește performanța economică, ritmul reformelor și rezultatele instituționale nu doar delimitează aceste modele, ci scot

în evidență influența exercitată asupra modului de configurare a ecosistemelor antreprenoriale.

Raportând la tendințele mai ample ale creșterii economice, ale libertății politice și ale coeziunii sociale, modelele analizate se afirmă ca reperi fundamentale ale traiectoriilor de dezvoltare, conturând cadrul instituțional și funcțional în interiorul căruia antreprenoriatul poate emerge, se poate consolida și poate genera valoare economică. O contribuție semnificativă a capitolului rezidă în aplicarea teoriei schumpeteriene a dezvoltării economice, care plasează antreprenorul și procesul antreprenorial în centrul procesului inovării și al transformărilor structurale, perspectivă ce nu doar reafirmă rolul determinant al spiritului antreprenorial, ci îl evidențiază ca motor autentic al progresului economic.

Pornind de la exemplul modelului TICE, capitolul avansează un plan strategic cu valoare inovatoare, conceput ca un reper operațional pentru fundamentarea politicilor naționale destinate stimulării antreprenoriatului. Utilitatea acestei abordări este deosebit de relevantă pentru economiile aflate în proces de dezvoltare, unde sprijinirea coerentă a ecosistemului antreprenorial poate produce efecte structurale cu impact semnificativ asupra dezvoltării economice pe termen lung.

Cel de-al treilea capitol, intitulat *„Analiza critică a ecosistemului antreprenorial românesc – o viziune din perspectiva piețelor emergente”*, constituie nucleul empiric al lucrării și concentrează rezultatele anchetei realizate prin metoda chestionarului. Instrumentul de cercetare a fost conceput pentru a răspunde la două obiective complementare: evaluarea nivelului de implicare antreprenorială și identificarea factorilor care modelează dezvoltarea ecosistemului antreprenorial din România. Structurat în două secțiuni, chestionarul surprinde, în prima parte, datele demografice esențiale pentru conturarea profilului respondenților, iar în cea de-a doua analizează în profunzime pilonii ecosistemului antreprenorial, evidențiind particularitățile și disfuncționalitățile acestuia.

Pornind de la cadrul conceptual anterior, cercetarea urmărește formularea unor politici orientate spre performanță, capabile să amplifice implicarea antreprenorială la nivel național. Prin explorarea interacțiunii dintre percepțiile individuale, condiționările de mediu și funcționalitatea inițiativei antreprenoriale, capitolul contribuie la înțelegerea evoluției pe termen lung a ecosistemului antreprenorial din România. În acest mod, demersul se aliniază direcțiilor mai largi de stimulare a creșterii economice și de promovare a unei dezvoltări sustenabile, oferind perspective relevante pentru configurarea viitoare a politicilor publice.

Ultimul capitol al tezei, intitulat „*Strategii de dezvoltare a antreprenoriatului în România. Impactul asupra disparităților regionale*”, analizează implicațiile politicilor de dezvoltare asupra antreprenoriatului și evoluției economice, constituind nucleul analitic al lucrării. Capitolul explorează dimensiuni esențiale ale dezvoltării economice naționale, cu un accent explicit asupra regiunilor de dezvoltare. Secțiunea capătă un rol integrator prin analiza comparativă a ratelor de creștere antreprenorială ale firmelor înregistrate, a dinamicii PIB-ului și a evoluției populației rezidente, date care fundamentează formularea unor politici diferențiate, adaptate specificului regional.

Relevanța capitolului derivă din capacitatea sa de a articula teoria cu practica, evidențiind rolul antreprenoriatului ca factor catalizator al dezvoltării economice. O astfel de analiză devine necesară pentru înțelegerea și optimizarea traiectoriilor de creștere ale României, conferind studiului atât valoare academică, cât și utilitate pentru factorii de decizie și mediul antreprenorial.

Aplicarea instrumentelor de diagnostic regional oferă o imagine nuanțată asupra punctelor forte și vulnerabilităților fiecărei regiuni de dezvoltare, subliniind potențialul adoptării unor politici personalizate capabile să stimuleze creșterea economică. Cercetarea evidențiază factorii-cheie care influențează competitivitatea regională, iar utilizarea metodei Analytic Hierarchy Process (AHP) în analiza Regiunii de Nord-Est conferă un plus de acuratețe în evaluarea impactului fiecărui pilon al ecosistemului antreprenorial.

Capitolul final reprezintă elementul decisiv al lucrării, prin integrarea instrumentelor analitice polifactoriale cu propuneri de politici aplicabile, oferind astfel un cadru strategic pentru consolidarea dezvoltării economice a României.

Demersul științific este organizat într-o succesiune logică, configurând un cadru analitic coerent care avansează simultan pe plan cronologic și conceptual. Fiecare capitol se raportează organic la cel anterior, preluând și dezvoltând conceptele, abordările metodologice și rezultatele deja introduse, astfel încât structura lucrării funcționează ca un ansamblu articulat, și nu ca o simplă juxtapunere de teme. Relevanța fiecărei secțiuni decurge din contribuția sa la construcția logicii interne a cercetării, consolidând unitatea conceptuală și funcționalitatea acesteia. În același timp, sunt create premisele unei analize progresive a tematicii și ale conturării unei perspective integrate asupra obiectivelor asumate. Prin menținerea unui flux ideatic coerent, argumentele se construiesc și se validează reciproc, oferind tezei consistența analitică și rigoarea necesare unei cercetări academice solide, bine fundamentate și orientate spre claritate și relevanță științifică.

Metodologia utilizată în realizarea lucrării

Dinamica ecosistemului antreprenorial influențează în mod direct configurarea oportunităților de afaceri, capacitatea actorilor economici de a iniția și susține activități antreprenoriale, precum și transformările care modelează, pe termen lung, structura economică. În acest cadru, antreprenoriatul nu reprezintă doar un rezultat al contextului economic, ci și un factor activ de schimbare, capabil să accelereze sau să încetinească procesele de dezvoltare. Pornind de la relația bidirecțională dintre inițiativa antreprenorială și evoluția economică, cercetarea urmărește analiza amplă a peisajului antreprenorial din România, orientată spre identificarea riguroasă a punctelor de reziliență și a vulnerabilităților structurale care limitează valorificarea potențialului existent. Rezultatele demersului depășesc nivelul descriptiv și conturează o viziune integrată, cu relevanță atât pentru fundamentarea deciziilor strategice, cât și pentru definirea direcțiilor viitoare de dezvoltare antreprenorială și economică la nivel național.

Pentru a răspunde nevoii de înțelegere a proceselor analizate, cercetarea este concepută ca o abordare integratoare, orientată spre surprinderea caracterului holistic al ecosistemului antreprenorial românesc și a relațiilor de interdependență dintre componentele sale. Metodologia nu este tratată exclusiv ca un ansamblu de proceduri tehnice, ci ca un instrument analitic capabil să coreleze dimensiunile economice cu cele instituționale, sociale și umane ale antreprenoriatului.

Utilizarea unui set diversificat de tehnici și instrumente analitice permite explorarea straturilor multiple ale fenomenului studiat și susține o interpretare coerentă și contextualizată a datelor, adaptată particularităților mediului economic românesc. Prin combinarea unor metode complementare, selectate în funcție de relevanța lor pentru obiectivele și întrebările de cercetare, analiza își consolidează atât rigoarea științifică, cât și capacitatea de a genera concluzii cu valoare aplicativă. Integrarea acestor metode contribuie la formularea unei înțelegeri nuanțate a ecosistemului antreprenorial și la consolidarea fundamentelor teoretice și empirice ale concluziilor.

În același timp, demersul își asumă o dimensiune de responsabilitate academică și socială, în măsura în care rezultatele sunt concepute ca punct de plecare pentru reflecție și acțiune, adresând un apel implicit către decidenți, mediul de afaceri și comunitatea academică pentru implicare activă în construirea unui ecosistem antreprenorial mai coerent, mai rezilient și orientat spre viitor.

Analiza bibliometrică a reprezentat punctul de plecare al demersului de cercetare, oferind un cadru solid pentru evaluarea impactului și relevanței

literaturii consacrate antreprenoriatului. Prin identificarea autorilor de referință, a publicațiilor cu influență majoră și a temelor recurente, au fost conturate direcțiile dominante și tendințele emergente ale domeniului. Cartografierea cunoașterii existente nu a avut un rol exclusiv descriptiv, ci a permis poziționarea critică a cercetării în raport cu evoluțiile recente, evidențiind atât ariile consolidate, cât și zonele insuficient explorate care necesită investigații suplimentare. În acest cadru, explorarea literaturii de specialitate prin metoda triangulării a constituit fundamentul conceptual al studiului, facilitând o înțelegere nuanțată a fenomenului antreprenorial.

Pornind de la baza teoretică astfel conturată, demersul a fost extins către dimensiunea empirică, unde utilizarea metodei mediei ponderate a permis cuantificarea percepțiilor colective ale respondenților și transformarea acestora în indicatori relevanți pentru interpretarea economică. Rezultatele obținute au fost organizate prin intermediul analizei tabelare, aleasă pentru capacitatea de a ordona informația și de a evidenția relațiile dintre factorii determinanți ai ecosistemului antreprenorial românesc. În această etapă, datele nu au fost tratate ca simple rezultate cantitative, ci ca expresii ale unor realități economice și sociale concrete, relevând modul în care actorii implicați interpretează oportunitățile, constrângerile și direcțiile de transformare ale mediului antreprenorial. Complementar acestei perspective, examinarea ratelor de creștere a oferit un instrument de analiză orientat spre procesele economice regionale, prin intermediul unor indicatori capabili să evidențieze diferențele structurale și dinamica distinctă a dezvoltării.

Instrumentul central al acestei etape a fost chestionarul adresat antreprenorilor și experților, care a facilitat colectarea sistematică a informațiilor privind pilonii ecosistemului antreprenorial, oportunitățile existente și potențialul de dezvoltare pe termen mediu și lung. Examinarea datelor a permis identificarea factorilor esențiali pentru dezvoltarea durabilă a antreprenoriatului, generând totodată un apel implicit la responsabilitate și implicare. Rezultatele evidențiază faptul că dezvoltarea unui ecosistem antreprenorial robust nu poate fi lăsată exclusiv în seama mecanismelor pieței, ci presupune decizii asumate, coordonare instituțională și politici coerente, orientate către viitor și responsabilitate față de moștenirea economică transmisă generațiilor următoare.

Construirea matricei de corelație a ratelor de creștere a reprezentat un pas firesc în dezvoltarea demersului analitic, permițând surprinderea relațiilor structurale dintre dinamica economică, mediul antreprenorial și evoluția demografică la nivel regional. Rezultatele obținute indică interdependențe semnificative, care depășesc explicațiile strict econometrice și reflectă procese

economice reale, influențate de deciziile actorilor locali, de capacitatea instituțională și de contextul social în care se dezvoltă inițiativa privată.

În completarea acestei perspective, aplicarea metodei Analytic Hierarchy Process a oferit o interpretare ierarhizată a rezultatelor, facilitând evaluarea gradului de convergență dintre percepțiile antreprenorilor și opiniile experților. Abordarea a permis nu doar ordonarea factorilor relevanți, ci și evidențierea diferențelor de viziune care pot deveni puncte-cheie de reflecție pentru politicile publice viitoare. Analiza PESTEL a completat această perspectivă prin integrarea influențelor externe – politice, economice, sociale, tehnologice, ecologice și legislative – conturând cadrul mai larg în care antreprenoriatul românesc evoluează și se adaptează.

Integrarea coerentă a instrumentelor metodologice a condus la o lectură nuanțată a performanței antreprenoriale, în care datele statistice sunt corelate cu realitățile structurale și cu presiunile de mediu care modelează deciziile economice. Demersul analitic a fost susținut de utilizarea unui chestionar, care a funcționat ca element central al procesului de colectare și interpretare a informațiilor. Inspirată din modelul Global Entrepreneurship Monitor, structura instrumentului a fost adaptată pentru a reflecta particularitățile ecosistemului antreprenorial românesc, asigurând relevanță contextuală și capacitatea de a surprinde specificul mediului de afaceri autohton. Dincolo de valoarea sa metodologică, această opțiune reflectă o asumare clară a responsabilității cercetării față de realitatea economică analizată. Rezultatele obținute invită la acțiune și la implicare conștientă, subliniind necesitatea unor decizii informate, orientate spre consolidarea antreprenoriatului ca pilon al dezvoltării durabile. În continuarea demersului metodologic, se impune o analiză comparativă între instrumentul de cercetare elaborat în cadrul studiului și chestionarul utilizat de Global Entrepreneurship Monitor, cu scopul de a identifica atât convergențele conceptuale, cât și diferențele de structură și profunzime. Abordarea comparativă oferă o bază analitică relevantă pentru înțelegerea modului în care versiunea adaptată depășește simpla replicare a unui model consacrat, integrând specificul antreprenorial românesc și răspunzând exigențelor cercetării aplicate. Raportat la fundamentul conceptual al analizei, instrumentul propus capătă valoare nu doar ca mijloc de colectare a datelor, ci și ca expresie a unei cercetări asumate, ancorate în realitățile economice și sociale locale.

Analiza rezultatelor obținute evidențiază capacitatea instrumentului de a surprinde dimensiuni adesea insuficient explorate de metodele standardizate. Integrarea componentelor culturale și a constrângerilor concrete cu care se confruntă antreprenorii din România conferă cercetării o dimensiune umană

esențială, transformând datele statistice în reflecții asupra experienței antreprenoriale reale. Păstrând structura de bază a metodologiei GEM, chestionarul adaptat extinde nivelul de detaliu prin includerea unor piloni relevanți pentru contextul național, precum accesul efectiv la piețe, funcționalitatea mecanismelor de mentorat și influența culturii antreprenoriale asupra inițiativei private. Abordarea permite conturarea unei imagini fidele a ecosistemului autohton și oferă, în același timp, un semnal clar privind responsabilitatea factorilor implicați de a transforma constatările în politici și acțiuni concrete. În acest mod, cercetarea își asumă nu doar rolul de analiză, ci și pe cel de catalizator al schimbării, invitând la reflecție, implicare și dezvoltare economică pe termen lung.

Prin includerea explicită a unor provocări locale, care variază de la funcționarea cadrului legislativ în domeniul concurenței până la posibilitățile reale de accesare a unor piețe noi, chestionarul conturează o imagine ancorată în realitățile economice ale României. Atenția acordată aspectelor culturale, promovarea bunelor practici, susținerea inițiativei individuale și normalizarea asumării riscului evidențiază rolul determinant al valorilor sociale în formarea și maturizarea comportamentului antreprenorial. Printr-o asemenea construcție, instrumentul de cercetare depășește funcția strict evaluativă și capătă capacitatea de a surprinde relațiile dinamice dintre pilonii ecosistemului antreprenorial și efectele acestora asupra dezvoltării economice.

Abordarea transmite, în mod implicit, un apel la responsabilitate, subliniind faptul că progresul economic nu depinde exclusiv de mecanisme instituționale, ci și de coerența dintre norme, valori și inițiativă individuală. Mai mult, perspectiva integrată se reflectă la nivelul întregii metodologii de cercetare, concepută ca un cadru sinergic în care instrumentele utilizate se completează reciproc și permit explorarea nuanțată a peisajului antreprenorial național. Datele obținute nu se limitează la validarea ipotezelor teoretice, ci contribuie activ la extinderea cunoașterii aplicative, oferind repere solide pentru formularea unor politici și strategii orientate spre dezvoltare economică durabilă.

În acest sens, cercetarea își asumă un rol care depășește sfera academică, invitând factorii de decizie, mediul de afaceri și comunitatea academică la implicare conștientă și acțiune coordonată.

CAPITOLUL I. CADRUL CONCEPTUAL DE ANALIZĂ. TEORII RECENTE ALE INTERSECȚIEI ANTREPRENORIATULUI CU DEZVOLTAREA ECONOMICĂ

Antreprenoriatul poate fi înțeles, din perspectivă teoretică, ca un fenomen economic polifactorial, aflat la intersecția dintre inițiativă individuală, inovare și reziliența sistemelor economice. De-a lungul evoluției gândirii economice, conceptul a fost abordat prin multiple lentile teoretice, fiecare evidențiind trăsături distincte ale procesului antreprenorial, în funcție de contextul istoric, de nivelul de dezvoltare economică și de prioritățile strategice ale epocii. În centrul abordărilor se regăsește constant figura antreprenorului, conceptualizată ca agent al schimbării, al asumării riscului și al valorificării oportunităților, cu un rol determinant în transformarea ideilor în activități economice viabile.

Analiza teoretică relevă atât convergențe, cât și diferențe între paradigmele clasice și cele contemporane ale antreprenoriatului. Dacă perspectivele tradiționale accentuează funcția antreprenorului ca organizator al factorilor de producție și purtător al riscului economic, teoriile moderne extind viziunea, integrând dimensiuni precum inovarea, capitalul uman, rețelele sociale și influența mediului instituțional. Antreprenoriatul este astfel redefinit nu doar ca un act economic punctual, ci ca un proces dinamic, dependent de interacțiunea dintre individ, context și structurile de sprijin existente.

Prin prisma interpretativei menționate, antreprenoriatul capătă valențe sistemice, fiind interpretat ca un mecanism prin care economiile își reînnoiesc structura productivă și își sporesc capacitatea de adaptare. Clarificarea componentelor sale definitorii și a tipologiilor asociate devine esențială pentru claritatea conceptuală a modului în care inițiativa antreprenorială contribuie la dezvoltarea economică pe termen lung. Abordarea teoretică permite, astfel, conturarea unui cadru conceptual solid, în care antreprenorul nu este privit izolat, ci ca parte integrantă a unui ecosistem economic mai larg, marcat de interdependențe, constrângeri și oportunități.

Pe parcursul ultimelor decenii, a fost observată o creștere semnificativă a interesului pentru studiul antreprenoriatului. Pornind de la fundamentul său schumpeterian, antreprenoriatul s-a extins în diverse domenii, inclusiv în studiile organizaționale și în științele politice. Abordând antreprenoriatul ca pe o ramură distinctă a științelor sociale, este decisivă clarificarea funcționării

nucleului în jurul căruia gravitează antreprenorul, care prezintă un comportament specific rezultat din intersecția a patru domenii de cercetare esențiale: sociologie, politică, filosofie și psihologie. Doar printr-o sinteză eclectică a mai multor domenii de cunoaștere poate fi construită o perspectivă autentică și obiectivă asupra relației dintre antreprenor și fenomenul antreprenorial. În primele etape ale evoluției teoretice, antreprenoriatul a fost tratat aproape exclusiv ca un concept de natură economică. Primele referințe relevante apar în lucrările lui Richard Cantillon (1755) și Jean-Baptiste Say (1803), considerați pionieri ai conceptualizării antreprenorului în gândirea economică tradițională, unde rolul său era asociat în principal cu asumarea riscului și coordonarea factorilor de producție.

Ulterior, gândirea neoclasică a asociat antreprenoriatul cu funcționarea pieței, accentuând rolul echilibrului cerere-ofertă și al comportamentului rațional în luarea deciziilor, viziune susținută de economiști precum Hawley (1907) și Knight (1921).

Pe măsură ce literatura s-a dezvoltat, interesul s-a extins asupra unor teme precum riscul, învățarea, decizia în condiții de incertitudine și experiența antreprenorială. Autori precum Schumpeter (1928), Hayek (1948), Mises (1949), Kirzner (1981), Casson (1982) și Drucker (1986) au contribuit substanțial la aprofundarea sferelor de analiză, oferind interpretări distincte asupra inovării, proceselor de descoperire a oportunităților și mecanismelor de decizie ale antreprenorilor.

De-a lungul timpului, antreprenoriatul a început să atragă interesul sociologilor și psihologilor, configurând un câmp de studiu interdisciplinar. Sociologi precum Weber (1922) și Cole (1949) au investigat rolul marginalității sociale în apariția antreprenorilor, în timp ce Stam (2002) a propus modele evolutive care explică transformările profilului antreprenorial. În paralel, Glade (1967) a analizat influențele situaționale, iar psihologi precum McClelland (1961) și Hagen (1962) au dezvoltat teorii axate pe trăsăturile de personalitate ale antreprenorilor, consolidând astfel o perspectivă multidimensională asupra fenomenului.

Literatura de specialitate consacrată antreprenoriatului s-a concentrat cu precădere asupra perspectivelor economice, psihologice și sociologice, acordând însă o atenție insuficientă dimensiunii politice a fenomenului. Totuși, pentru a înțelege pe deplin principiile care guvernează comportamentul economic, este necesar să fie recunoscut rolul esențial al acțiunilor umane, atât raționale, cât și iraționale, în cadrul proceselor economice. În acest sens, economia se intersectează în mod firesc cu științele sociale, împărtășind obiective analitice cu psihologia, sociologia și științele politice.

Abordarea interdisciplinară rezonază cu definiția clasică oferită de Lionel Robbins în lucrarea sa fundamentală *Eseu despre natura și semnificația științei economice* (1932), în care economia este descrisă ca studiul științific al comportamentului uman în raport cu scopuri variate și resurse limitate, supuse unor utilizări alternative, viziune care oferă un argument solid pentru integrarea perspectivelor multiple în analiza antreprenoriatului.

Pornind de la aceste repere conceptuale, analiza urmărește conturarea unei înțelegeri echilibrate și integratoare a antreprenoriatului, prin raportarea fenomenului la patru perspective teoretice complementare: economică, sociologică, psihologică și politică. Fiecare dintre aceste cadre explicative oferă o viziune distinctă de interpretare, surprinzând atât dimensiunea rațional-economică a inițiativei antreprenoriale, cât și influența contextului social, a motivațiilor individuale și a mediului instituțional. Privite împreună, aceste abordări permit o lectură mai nuanțată a antreprenoriatului, depășind explicațiile unidimensionale și evidențiind complexitatea reală a procesului antreprenorial.

I.1. Analiza relației antreprenor – antreprenoriat

În domeniul antreprenoriatului, disciplină aflată într-o expansiune continuă datorită impactului asupra economiei, inovării și societății, este indispensabilă o analiză nuanțată care să surprindă caracterul holistic și multiplele sale implicații. Antreprenoriatul funcționează ca un vector esențial al creșterii economice, al generării locurilor de muncă și al stimulării inovației, ceea ce justifică necesitatea unei examinări riguroase a factorilor ce determină succesul inițiativelor antreprenoriale, sens în care realizarea unei analize bibliometrice devine un demers fundamental pentru înțelegerea progresului conceptual și a orientărilor de cercetare din acest domeniu.

Analiza bibliometrică urmărește evaluarea și cuantificarea sistematică a producției academice asociate termenului antreprenoriat în intervalul 1980–2022, utilizând Google Scholar ca sursă principală de date. Prin intermediul acestei abordări am urmărit conturarea unei imagini exhaustive a tendințelor și tiparului evolutiv al discursului academic privind antreprenoriatul, așa cum se reflectă în literatura publicată de-a lungul acestei perioade. Selecția intervalului 1980–2022 este una strategică, întrucât acoperă peste patru decenii de evoluții, oferind cadrul necesar unei analize longitudinale capabile să surprindă transformarea antreprenoriatului ca domeniu de cercetare. Stabilirea anului 2022 ca punct final al analizei permite includerea celor mai recente tendințe și conturarea unei perspective contemporane asupra dinamicii publicațiilor

academice. Demersul analitic pornește de la anul 1980, moment ce marchează afirmarea antreprenoriatului ca temă de interes științific.

Datele colectate indică o creștere anuală constantă și semnificativă a volumului de articole publicate, culminând în 2020 cu aproximativ 221.000 de titluri, un vârf care reflectă intensificarea fără precedent a interesului academic pentru acest domeniu. În acest context, graficul care surprinde progresul anual a numărului de articole indexate oferă o reprezentare vizuală clară și relevantă a tendințelor (**Figura nr. I.1**).

Creșterea pronunțată înregistrată între 2008 și 2016 evidențiază o perioadă de intensificare a preocupărilor științifice, probabil influențată de evenimente globale majore, transformări politice și reconfigurări economice, precum criza financiară din 2007–2009 și perioada de recuperare economică în care antreprenoriatul a căpătat un rol central. Stagnarea, urmată de o creștere moderată până în 2020, nuanțează parcursul general și sugerează necesitatea explorării factorilor care au modelat aceste variații.

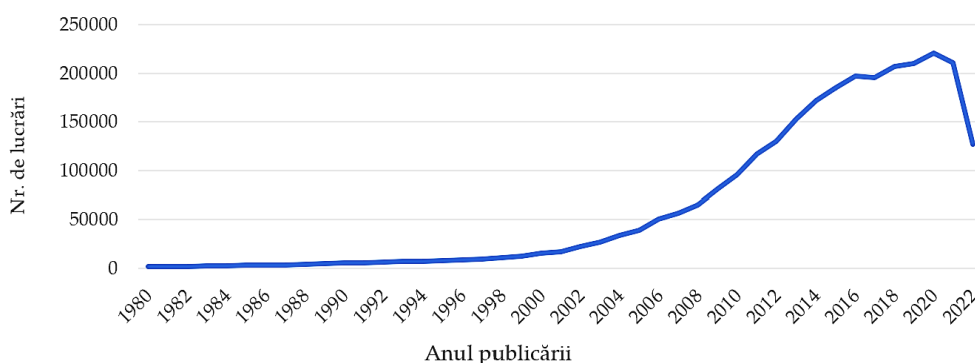


Figura 0.1: Evoluția numărului de lucrări care includ conceptul „entrepreneurship” indexate pe platforma Google Academic, în perioada 1980-2022

Sursa: Elaborare proprie

În paralel, diminuarea neașteptată a numărului de articole indexate în intervalul 2020–2022 introduce un element de surpriză și justifică o analiză atentă a cauzelor. Întrucât scăderea nu pare a reflecta o modificare reală a interesului academic pentru antreprenoriat, analiza se orientează către factori explicativi alternativi. Printre cei mai plauzibili se numără decalajele temporale dintre elaborarea și indexarea articolelor, durata îndelungată a proceselor editoriale și rigorile asociate evaluării *inter pares*, toate acestea contribuind la o eventuală subînregistrare temporară a publicațiilor științifice.

Totodată, analiza integrează anticipări plauzibile bazate pe evoluții istorice. De exemplu, ascensiunea numărului de publicații după 1990, posibil

corelată cu interesul tot mai mare pentru antreprenoriat în contextul dezmembrării blocului comunist, oferă un cadru explicativ pentru modul în care transformările geopolitice pot influența direcțiile de cercetare. În contrast, absența creșterii anticipate și lipsa unei scăderi notabile în intervalul 2007–2010, perioadă asociată crizei financiare globale, ridică semne de întrebare și deschide oportunitatea unei reflecții critice privind reziliența discursului academic și ritmul cu care acesta reacționează la șocurile economice majore.

Cele două explicații plauzibile, decalajul temporal aferent procesului de cercetare și limitările legate de disponibilitatea sau fiabilitatea datelor pentru surprinderea efectelor unor evenimente specifice, permit o interpretare mai nuanțată a rezultatelor, prin faptul că evidențiază complexitatea inerentă a analizelor bibliometrice și avertizează asupra riscului unor concluzii simpliste bazate exclusiv pe fluctuațiile volumului de publicații. Analiza bibliometrică se constituie ca un demers academic riguros, orientat spre cartografierea evoluției antreprenoriatului ca domeniu de studiu, oferind informații valoroase privind adaptabilitatea creșterii sale, perioadele de intensificare a interesului științific și influențele externe, sau externalitățile, care pot modela traiectoria cercetării în timp.

Clarificarea conceptuală dintre antreprenor și antreprenoriat reprezintă un punct de plecare indispensabil pentru orice demers științific, întrucât confuzia dintre cei doi termeni poate conduce la interpretări limitative asupra dinamicii economice. Antreprenorul poate fi înțeles ca individul care identifică oportunități, își asumă riscuri calculate și creează valoare prin inițierea și coordonarea unor activități economice. Prin viziune, creativitate și capacitatea de a mobiliza resurse, transformă idei abstracte în structuri economice viabile, devenind un catalizator al inovării și un vector al schimbării în economie. Dincolo de dimensiunea strict economică, figura antreprenorului reflectă și o responsabilitate socială, aceea de a contribui activ la dezvoltarea comunităților și la configurarea unui viitor economic sustenabil.

În opoziție, antreprenoriatul depășește nivelul individual și se conturează ca un proces laborios, alcătuit din totalitatea mecanismelor, practicilor și relațiilor prin care inițiativele economice sunt create, consolidate și extinse. Antreprenoriatul nu se reduce la actul fondării unei întreprinderi, ci include întregul ansamblu instituțional, cultural și economic care susține apariția și derularea inițiativei private. În timp ce antreprenorul acționează ca agent al schimbării, antreprenoriatul oferă infrastructura necesară pentru ca schimbarea să se manifeste coerent și să producă efecte economice pe termen lung. Legătura dintre antreprenor și antreprenoriat se exprimă printr-o relație de interdependență, marcată de procese de co-evoluție, unde antreprenorii

imprimă dinamism și direcție proceselor antreprenoriale, iar antreprenoriatul, la rândul său, furnizează mediul favorabil experimentării, învățării și extinderii inițiativelor economice. Fără implicarea activă a antreprenorilor, antreprenoriatul și-ar pierde forța transformatoare; fără un cadru antreprenorial funcțional, inițiativa individuală ar rămâne izolată și fragilă. Recunoașterea acestei relații implică nu doar o înțelegere teoretică relevantă, ci și un apel la responsabilitate colectivă: dezvoltarea economică durabilă presupune sprijinirea antreprenorilor și consolidarea ecosistemelor antreprenoriale ca investiție în viitorul economic și social.

Necesitatea analizării fenomenului antreprenorial se justifică printr-o serie de argumente solide. O astfel de analiză permite identificarea și comprehensiunea ansamblului de factori care modelează succesul antreprenorial: de la trăsăturile individuale și condițiile specifice ale pieței, până la structurile instituționale care influențează mediul de afaceri. Prin examinarea atentă atât a inițiativelor antreprenoriale reușite, cât și a celor eșuate, cercetarea academică poate evidenția tipare relevante și poate extrage informații valoroase. Aceste concluzii pot orienta antreprenorii aflați la început de drum și pot oferi factorilor de decizie repere argumentate pentru conturarea unui cadru propice dezvoltării inițiativei antreprenoriale.

Mai mult decât atât, analiza antreprenoriatului contribuie la avansarea unor paradigme teoretice de o importanță majoră, favorizând un fundament conceptual în domeniu, percepție dobândită care ulterior este integrată în structura educației antreprenoriale, consolidând eforturile de formulare a politicilor și optimizând programele de susținere a afacerilor, care, în cele din urmă, se răspândesc în ecosistem pentru a responsabiliza atât antreprenorii începători, cât și pe cei existenți. În plus, analiza în cadrul domeniului antreprenoriatului facilitează identificarea celor mai bune practici și strategii care promovează antreprenoriatul la diferite niveluri, de la antreprenorul individual la ecosistemul antreprenorial. Examinând cu atenție ecosistemele antreprenoriale în dezvoltare, cercetătorii pot identifica elementele și mecanismele care dinamizează activitățile antreprenoriale, incluzând facilitarea accesului la capital, cultivarea unor rețele solide, punerea în aplicare a unor cadre de reglementare eficiente și promulgarea unui spirit cultural de susținere a antreprenoriatului. Valorificarea unei asemenea înțelegeri permite factorilor de decizie, comunității academice și organizațiilor de sprijin să conceapă politici, programe și intervenții adaptate realităților economice, capabile să stimuleze inițiativa privată și să consolideze un ecosistem antreprenorial coerent și dinamic.

Antreprenorii se diferențiază printr-o configurație distinctă de trăsături, atitudini și comportamente orientate spre inițiativă, asumarea riscului și crearea de valoare. Parcursul antreprenorial începe, de regulă, înainte de constituirea formală a unei afaceri, prin implicarea în activități exploratorii și decizionale, iar după înființarea întreprinderii se concretizează într-o responsabilitate continuă privind coordonarea, adaptarea și dezvoltarea acesteia într-un mediu economic marcat de incertitudine.

Primele reflecții conceptuale asupra antreprenorului pot fi identificate în lucrarea lui Richard Cantillon din 1732, care introduce pentru prima dată figura antreprenorului în analiza economică, asociind-o explicit cu asumarea riscului și cu funcția de intermediere între producție și piață. Abordarea deschide o nouă direcție în gândirea economică, în care antreprenorul devine un actor distinct, diferit atât de capitalist, cât și de lucrător.

Ulterior, Jean-Baptiste Say consolidează paradigma prin evidențierea rolului antreprenorului în organizarea factorilor de producție și prin sublinierea importanței reputației, cadrului juridic și capacității de a gestiona riscul în obținerea profitului. În aceeași linie de gândire, Frank Knight plasează antreprenorul în centrul analizei economice a incertitudinii, argumentând că profitul nu este rezultatul riscului calculabil, ci al capacității de a acționa în condiții de incertitudine autentică, atât din perspectiva cererii, cât și a ofertei (Knight, 1921).

Schumpeter aprofundează acest orizont de analiză, definind antreprenoriatul drept un proces esențial al dezvoltării economice, în cadrul căruia antreprenorul realizează „*noi combinații*”, fie prin înființarea de firme noi, fie prin transformarea celor existente (Schumpeter, 1934). În completarea abordărilor, Casson subliniază funcția antreprenorului ca intermediar, descriindu-l ca pe un individ specializat în luarea unor decizii prudente care permit coordonarea eficientă a resurselor limitate (Casson, 1982).

Contribuțiile fondatoare ale gândirii economice timpurii au creat baza conceptuală a dezvoltării literaturii de specialitate contemporană, orientată spre percepția antreprenorului ca agent al schimbării economice. Studiile ulterioare au rafinat perspectivele inițiale, analizând în mod sistematic comportamentele antreprenoriale, procesele decizionale și efectele generate asupra performanței economice, inovării și transformărilor structurale ale economiilor moderne.

Merită subliniat și faptul că Mark Casson identifică o serie de bariere comerciale care pot împiedica funcționarea eficientă a piețelor. Printre acestea se numără absența contactului direct între cumpărător și vânzător, necunoașterea preferințelor contractuale, dificultatea stabilirii unui preț acceptat de ambele părți, necesitatea efectuării schimburilor comerciale și a

plății taxelor, precum și lipsa de încredere atât în descrierea produselor, cât și în realizarea rambursării în cazul neîndeplinirii obligațiilor contractuale. Casson subliniază că „*pentru fluxuri de informații atât de complexe precum cele necesare funcționării unei piețe, convenția socială este de obicei incapabilă să asigure gradul de structurare necesar*”. Se impune o sofisticare mai mare, iar acest lucru necesită utilizarea unor organizații construite special” (Casson, 1982). Perspectiva de analiză evidențiază rolul instituțiilor și al structurilor organizaționale în diminuarea incertitudinii și în facilitarea unei coordonări eficiente în funcționarea piețelor moderne.

Diferitele teorii economice, sociale, psihologice și cognitive au fost utilizate pentru a explica și contura comportamentul antreprenorial. Inițial, funcțiile antreprenorului au fost analizate preponderent dintr-o viziune economică, accentul fiind plasat pe caracteristicile agentului care acționează pe piață. Ulterior, abordările comportamentale au deplasat centrul de greutate către trăsăturile și motivațiile individului, încercând să răspundă întrebării fundamentale: *cine este antreprenorul?*

În acest context, tabelul de mai jos sintetizează principalele metode de caracterizare a antreprenorului ca individ, oferind o delimitare clară între diversele curente de gândire și contribuind la clarificarea evoluției conceptuale a fenomenului antreprenorial.

Tabelul 0.1: Descrierea antreprenorului ca individ

Model antreprenorial	Focalizare centrală	Abilități și comportament
<i>Școala de gândire de tip “Big Person”</i>	Născut cu abilități intuitive	Intuiție, vigoare, energie, perseverență și stima de sine
<i>Școala psihologică</i>	Valori, atitudini și nevoi unice care îi motivează	Valori personale, asumarea de riscuri, nevoia de realizare
<i>Școala clasică</i>	Concentrarea pe inovație	Inovație, creativitate și descoperire
<i>Școala de management</i>	Organizatori care dețin, gestionează și își asumă riscuri	Planificarea producției, organizarea oamenilor, capitalizarea și bugetarea
<i>Școala de leadership</i>	Liderii care își adaptează stilul la nevoile oamenilor	Motivarea, coordonarea și conducerea
<i>Școala de intraprenariat</i>	Competențe antreprenoriale utilizate în organizații complexe	Identifică oportunitățile și procesul de luare a deciziilor

Sursa: *Elaborare proprie după Entrepreneurship: A Very Short Introduction, Paul Westhead and Mike Wright, 2013, p. 18-42.*

Analiza tabelară oferă o sinteză coerentă a principalelor modele de antreprenariat, fiecare conturat în jurul unui obiectiv dominant și al unui

ansamblu specific de competențe, atitudini și comportamente. Privite împreună, modelele oferă o lectură structurată a modului în care literatura de specialitate a încercat să explice diversitatea manifestărilor antreprenoriale și să surprindă mecanismele prin care inițiativa individuală se transformă în valoare economică.

Perspectiva cunoscută sub denumirea de „*Big Person*” pornește de la ideea predispoziției naturale către antreprenoriat. Conform acestei abordări, anumite persoane dispun în mod nativ de trăsături precum intuiția, energia, perseverența sau încrederea în sine, care le orientează firesc spre inițiative antreprenoriale (Kerr, 2018). Antreprenoriatul este văzut, în acest cadru, ca expresie a unor calități intrinseci, care se manifestă spontan în contexte favorabile.

Școala caracteristicilor psihologice mută accentul de pe trăsăturile înnăscute pe valorile, motivațiile și atitudinile dobândite. Dorința de realizare, toleranța la risc și motivația internă devin repere centrale în definirea profilului antreprenorial (Chavez, 2016). Abordarea sugerează că spiritul antreprenorial se construiește și se consolidează în timp, prin experiență, reflecție și asumarea responsabilității decizionale.

Școala clasică aduce în prim-plan dimensiunea inovativă, definind antreprenorul drept agent al schimbării economice. Capacitatea de a identifica oportunități nevalorificate și de a formula soluții originale pentru probleme complicate, devine elementul distinctiv al comportamentului antreprenorial (Boldureanu et al., 2020), sens în care antreprenoriatul capătă o funcție sistemică, contribuind direct la transformarea structurilor economice și la progresul tehnologic.

O abordare complementară este oferită de școala de management, care analizează antreprenorul prin prisma rolurilor operaționale asumate. Planificarea, organizarea resurselor, gestionarea capitalului și asumarea riscului definesc un profil orientat spre eficiență și sustenabilitate economică (Brockhaus, 1980). Antreprenorul apare aici ca liant între idee și implementare, între viziune și disciplină managerială.

Dimensiunea relațională este consolidată de școala de leadership, care evidențiază capacitatea antreprenorului de a mobiliza oameni și de a adapta stilul de conducere la progresul organizațional. Abilitățile de motivare, coordonare și orientare strategică devin decisive pentru dezvoltarea echipelor și pentru atingerea obiectivelor pe termen lung (Smith, 2012). Antreprenoriatul este asociat, în acest caz, cu responsabilitatea față de ceilalți și cu construirea unei direcții comune.

Extinzând aria de analiză, școala intraprenoriatului demonstrează că logica antreprenorială nu se limitează la inițiativa individuală independentă. Identificarea oportunităților, inovarea și asumarea deciziei pot fi valorificate și în interiorul organizațiilor mature, competitive, unde spiritul antreprenorial devine motor al adaptării și al performanței (Teece, 2007). Modalitatea de înțelegere subliniază relevanța antreprenoriatului pentru întreaga economie, nu doar pentru sectorul întreprinderilor noi.

Modelele analizate acoperă o paletă amplă de interpretări, de la accentul pus pe trăsături individuale și motivații psihologice, până la abordări inovative, manageriale, de leadership și intraprenoriale. Elementul comun îl reprezintă recunoașterea antreprenoriatului ca rezultat al unei combinații dinamice de competențe, comportamente și contexte. Diversitatea conceptuală nu fragmentează modalitatea de asimilare conceptuală a fenomenului, ci o îmbogățește, oferind repere utile pentru politici publice, educație antreprenorială și practică economică. Dincolo de clasificări teoretice, modelele converg spre o noțiune clară: dezvoltarea economică durabilă depinde de capacitatea societății de a cultiva inițiativa, responsabilitatea și curajul de a transforma ideile în valoare pentru comunitate.

1.1.1. Trasarea distincției dintre antreprenor și antreprenoriat

Procesul antreprenorial reprezintă elementul central al analizei, având în vedere rolul său decisiv în generarea și manifestarea fenomenului antreprenorial. Absența unui consens clar privind activitățile și identitățile asociate antreprenorilor a condus la dezvoltarea unui spectru variat de perspective și metode de analiză, fiecare încercând să surprindă complexitatea procesului. În accepțiunea sa largă, procesul antreprenorial cuprinde totalitatea acțiunilor asociate identificării, dezvoltării și valorificării oportunităților. Într-o schema interpretativă mai restrânsă, se referă exclusiv la crearea de noi organizații, în timp ce o viziune extinsă include atât inițierea de noi întreprinderi, cât și consolidarea celor existente, accesul la resurse fiind un element esențial al demersului.

Pentru a construi o viziune comprehensivă asupra relației dintre antreprenoriat și dezvoltarea economică, abordarea propusă de William Bill Gartner se dovedește deosebit de relevantă. Modelul său de analiză a dezvoltării noilor întreprinderi (Gartner, 1985) integrează patru concepte antreprenoriale primare: calitățile individului (sau ale grupului) care inițiază afacerea, organizația nou creată, mediul în care ia naștere și modalitatea concretă prin care este fondată. Pornind de la dimensiunile menționate, Gartner organizează cercetarea antreprenorială în jurul a șase teme majore, care permit

o abordare coerentă și integratoare a fenomenului. Cadrul conceptual formulat oferă repere clare pentru clarificarea relațiilor dintre antreprenoriat și dezvoltarea economică, precum și pentru delimitarea conceptuală dintre antreprenor, ca actor individual, și antreprenoriat, ca proces economic și social. Prin capacitatea de a surprinde interdependențele dintre aceste componente, modelul lui Gartner se impune ca punct de referință relevant, oferind o bază analitică solidă pentru clarificarea demersurilor teoretice și empirice ulterioare.



Figura 0.2: Cadrul conceptual al relației dintre antreprenoriat și dezvoltare economică

Sursa: Elaborare proprie după raportarea la cadrul conceptual pentru descrierea fenomenului creării noii întreprinderi propus de Gartner, W. B. (1985)

Schema propusă conturează o relație logică și coerentă între temele centrale ale modelului antreprenorial, facilitând înțelegerea modului în care interacțiunile dintre acestea structurează peisajul antreprenorial contemporan. Prin evidențierea conexiunilor dintre nivelul individual, antreprenorul ca actor al inițiativei și nivelul sistemic, antreprenoriatul ca fenomen economic și social, reprezentarea grafică oferă un cadru analitic unitar, util pentru interpretarea diversității paradigmatelor antreprenoriale și pentru clarificarea frontierelor conceptuale dintre acțiune individuală și proces colectiv.

Dimensiunea individualității și a echipei scoate în evidență rolul determinant al persoanei și al nucleului managerial în apariția noilor întreprinderi, unde spiritul antreprenorial se exprimă prin capacitatea de a recunoaște oportunități, de a mobiliza resurse și de a asuma riscuri. Valențele

competențelor se amplifică în contexte colective, în care complementaritatea abilităților și coordonarea eforturilor sporesc eficiența decizională și potențialul de inovare (Wennekers, 1999). În timp ce antreprenorul acționează prin creativitate și leadership, antreprenoriatul integrează mecanismele instituționale și organizaționale care transformă inițiativa individuală în performanță economică.

Tema oportunității ocupă un loc central în teoria antreprenorială, subliniind rolul recunoașterii și valorificării contextelor favorabile generate de disfuncționalități ale pieței, nevoi emergente sau progrese tehnologice (Davidsson, 2015). Capacitatea antreprenorilor de a converti aceste contexte în inițiative viabile susține inovarea, diversificarea piețelor și dinamizarea activității economice, consolidând legătura dintre antreprenoriat și dezvoltare. Dimensiunea organizării reflectă procesul prin care ideile antreprenoriale sunt transformate în structuri funcționale. Prin elaborarea strategiilor, alocarea resurselor și configurarea mecanismelor operaționale, inițiativele antreprenoriale capătă formă instituțională și devin generatoare de valoare economică și de locuri de muncă (Lichtenstein, 2006). Organizarea reprezintă, astfel, expresia concretă a antreprenoriatului în plan economic.

Procesul antreprenorial descrie o evoluție dinamică și iterativă, construită pe identificarea oportunităților, atragerea resurselor, inovare și acces pe piață (Cope, 2005). Traversarea succesivă a etapelor presupune învățare continuă și adaptare, mecanisme care alimentează progresul tehnologic și creșterea productivității.

Contextul cultural introduce o nouă logică de înțelegere a fenomenului, esențială în relația cu mediul în care se manifestă inițiativa antreprenorială. Normele sociale, cadrul instituțional, reglementările și mecanismele de finanțare influențează comportamentele antreprenoriale și pot accelera sau frâna inițiativa economică (Thomassen et al., 2005). Un mediu favorabil inovării și asumării riscului acționează ca factor catalizator al dezvoltării economice.

Dimensiunea temporală evidențiază caracterul evolutiv al antreprenoriatului, de la identificarea oportunității până la maturizarea organizațională (Fisher et al., 2016), punct de vedere ce subliniază importanța rezilienței, adaptabilității și capacității de a gestiona schimbarea pentru menținerea contribuției antreprenoriale pe termen lung.

Cele șase teme conturează caracterul multidimensional al antreprenoriatului. Antreprenorii inițiază procesul, însă fenomenul se dezvoltă prin integrarea ecosistemelor, structurilor și mecanismelor care transformă ideile inovatoare în entități economice sustenabile. Prin apariția de noi firme, crearea de locuri de muncă, stimularea inovării și consolidarea competitivității,

antreprenoriatul devine un vector esențial al dezvoltării economice regionale și naționale, invitând la responsabilitate și acțiune conștientă în modelarea viitorului economic.

I.2. Analiza antreprenoriatului în legătură cu dezvoltarea economică

Antreprenoriatul constituie un motor fundamental al dezvoltării economice, prin capacitatea sa de a stimula inovația, de a genera locuri de muncă și în vederea sporirii competitivității la nivel național și internațional. O analiză detaliată a complexității sale, incluzând factorii determinanți și consecințele asupra mediului economic, permite conturarea unei perspective riguroase asupra rolului pe care inițiativa antreprenorială îl are în susținerea unei creșteri economice durabile. Analiza bibliometrică realizată pentru perioada 1980–2022, care include 5.033.800 de articole științifice aferente temei creșterii economice, capătă o relevanță particulară. Intervalul temporal selectat urmărește surprinderea evoluțiilor structurale și a tendințelor pe termen lung, oferind un fundament obiectiv pentru sesizarea în timp real a transformărilor conceptuale și empirice care au marcat discursul academic privind creșterea economică. Astfel, analiza bibliometrică devine un instrument esențial în arhitectura tezei, facilitând contextualizarea relației dintre antreprenoriat și dinamica dezvoltării economice.

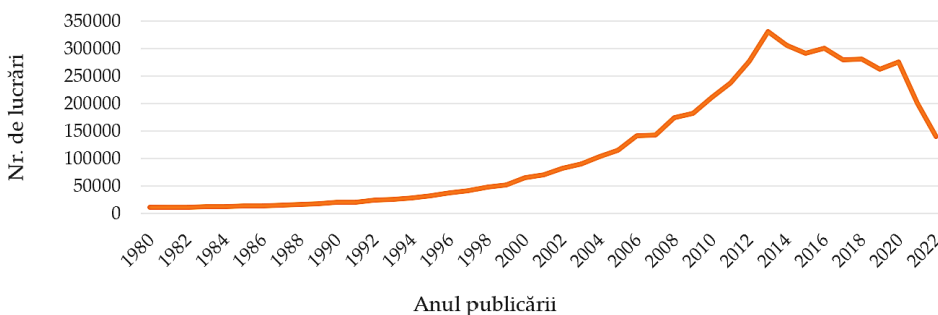


Figura 0.3: Evoluția numărului de lucrări care includ sintagma „economic growth” indexate pe platforma Google Academic, în perioada 1980-2022

Sursa: elaborare proprie

Evoluția ascendentă a numărului de articole publicate, de la 11.100 în 1980 la un vârf de aproximativ 331.000 în 2013, ilustrează menținerea unui interes academic substanțial pentru tema creșterii economice. Accelerarea vizibilă a ritmului de publicare în intervalul 2009–2013, asociată consecințelor crizei financiare globale, subliniază modul în care conjuncturile economice influențează prioritățile cercetării, intensificare ce poate fi interpretată ca un

răspuns intelectual la nevoia urgentă de soluții privind redresarea economică într-un context de recesiune accentuată.

În contrast, traiectoria publicațiilor dedicate antreprenoriatului în aceeași perioadă relevă o creștere constantă și mai puțin dependentă de ciclurile economice, sugerând o stabilitate a interesului științific pentru acest domeniu chiar și în absența unor crize majore. Scăderea observată în publicările despre creșterea economică după 2013 se corelează cu procesul de redresare globală post-criză, reflectând diminuarea presiunii de a genera noi soluții pentru stagnarea economică.

Divergența între fluctuația cercetării privind antreprenoriatul și cea privind creșterea economică evidențiază interacțiunea dintre contextul economic și orientările academice, unde, în timp ce preocupările pentru creșterea economică par sensibile la ciclurile macroeconomice, antreprenoriatul își menține relevanța în mod constant, confirmându-și statutul de domeniu de cercetare durabil și adaptabil, cu un potențial explicativ notabil în percepția transformărilor economice contemporane.

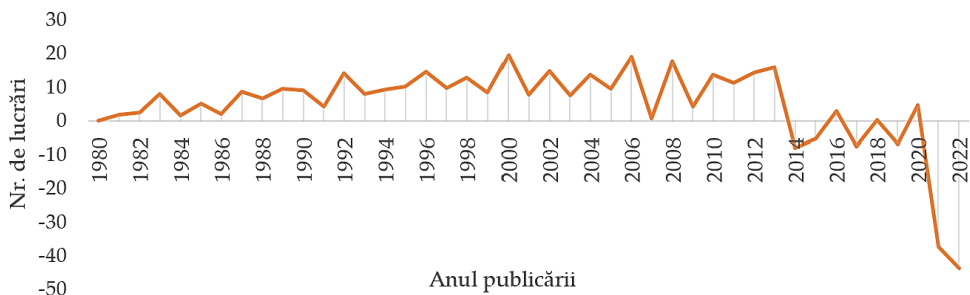


Figura 0.4: Diferența procentuală dintre numărul de lucrări privind „economic growth” indexate pe platforma Google Academic în perioada 1980-2022

Sursa: elaborare proprie

Examinarea variațiilor procentuale adaugă profunzime interpretării evoluțiilor observate, scoțând în evidență momente-cheie precum maximumul atins în jurul anului 2000 și perioada de relativă stabilitate care a urmat până în 2013. Scăderea ulterioară poate fi asociată cu relaxarea presiunii academice de a formula răspunsuri urgente la provocările creșterii economice, pe fondul unei redresări globale progresive după criza financiară. În același registru, temperarea discretă a interesului din intervalul 2002–2007, legată de efectele crizei Dotcom și de relansarea economică ce i-a succedat, confirmă legătura strânsă dintre șocurile macroeconomice și orientarea temelor de cercetare.

Analiza bibliometrică centrată pe conceptul de „creștere economică” devine relevantă nu doar prin perspectiva asupra intensității preocupărilor științifice, ci și prin capacitatea de a revela contextul care modelează prioritățile academice. Asimilarea conceptuală a oscilațiilor de interes oferă repere necesare pentru plasarea relației dintre antreprenoriat și creștere economică într-un cadru mai larg, unde cercetarea nu reflectă doar realitatea economică, ci poate influența direcțiile de acțiune. Analizând în ansamblu, lectura critică a tendințelor bibliometrice devine un apel la responsabilitate pentru mediul academic, chemat să rămână conectat la provocările reale ale economiei și să contribuie activ la formularea unor soluții cu impact durabil. Analiza a fost completată printr-o abordare bibliometrică a conceptului de „economic development” (dezvoltare economică), cu scopul de a înțelege mai clar modul în care interesul academic dedicat temei a evoluat în timp. Utilizarea bazei de date Google Scholar a permis urmărirea volumului de cercetări publicate, evidențind perioadele de intensificare, stagnare sau declin ale atenției științifice acordate dezvoltării economice. Intervalul de analiză, întins pe mai multe decenii, oferă o viziune coerentă asupra felului în care preocupările teoretice și aplicative s-au adaptat schimbărilor economice globale.

Necesitatea acestei analize derivă din legătura strânsă dintre dezvoltarea economică și antreprenoriat. Modul în care literatura abordează dezvoltarea economică influențează direct felul în care sunt înțelese rolul antreprenorilor, funcționarea piețelor și mecanismele de susținere a inițiativei private. Prin urmare, analiza bibliometrică depășește funcția descriptivă și contribuie la poziționarea antreprenoriatului într-o perspectivă economică mai amplă, facilitând identificarea provocărilor și a oportunităților care influențează configurarea și evoluția ecosistemelor antreprenoriale.

Compararea analizelor bibliometrice asociate creșterii economice și dezvoltării economice conturează o imagine mai nuanțată a priorităților academice. Convergența observată în jurul anului 2016, când ambele teme ating un maxim de interes, indică o perioadă de intensificare comună a preocupărilor științifice. În schimb, diferențele de traiectorie, precum stagnarea publicațiilor dedicate dezvoltării economice în jurul anului 2012 sau declinul accentuat după 2019, sugerează necesitatea unei explorări mai atente a subtemelor care compun acest domeniu. Rezultatele indică faptul că, deși dezvoltarea economică și creșterea economică sunt concepte interconectate, dinamica lor în literatura științifică răspunde unor stimuli diferiți. Constatarea deschide o fereastră pentru reflecție teoretică și invită la o responsabilitate sporită din partea cercetării economice, chemată să rămână sensibilă la transformările reale ale economiei și la nevoia de soluții cu impact pe termen lung.

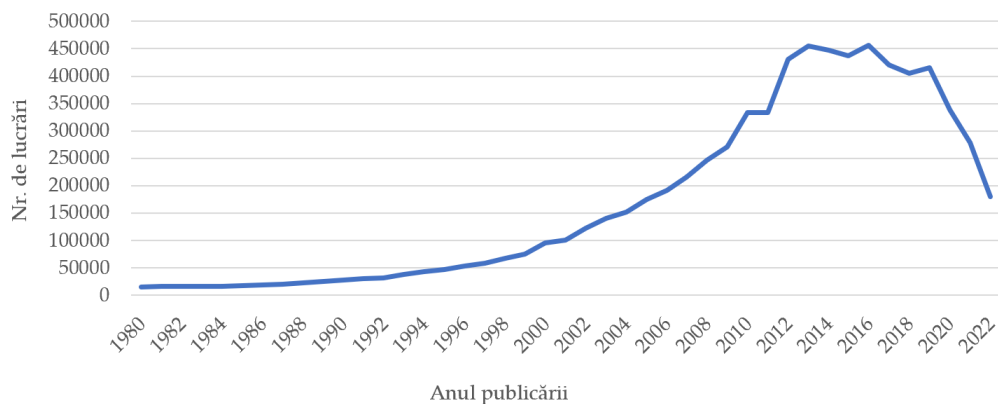


Figura 0.5: Evoluția numărului de lucrări care includ sintagma “economic development” indexate pe platforma Google Academic, în perioada 1980-2022

Sursa: elaborare proprie

Între 1980 și 2022, Google Scholar a indexat aproximativ 7,3 milioane de articole care includ sintagma „dezvoltare economică”, evoluție ce reflectă interesul constant și tot mai articulat al comunității academice pentru mecanismele progresului economic. Numărul publicațiilor a crescut de la puțin peste 15.000 în 1980 până la un maxim de circa 457.000 în 2016, cu o medie anuală de aproape 170.000 de lucrări și un ritm de creștere de aproximativ 4,9% pe an. Dincolo de semnificația statistică, evoluția indică o preocupare susținută pentru identificarea soluțiilor capabile să răspundă transformărilor economice și sociale, dar și responsabilitatea cercetării de a oferi repere relevante pentru decizie publică.

La nivelul abordării generale, interacțiunea dintre capacitatea antreprenorială și creșterea economică se conturează drept un element central al analizei. Literatura de specialitate arată în mod consecvent că antreprenoriatul funcționează ca un motor al productivității și al eficienței economice. Audretsch și Keilbach (2004) demonstrează că antreprenorii contribuie direct la intensificarea concurenței prin introducerea de produse, servicii și procese noi, ceea ce conduce la alocarea mai eficientă a resurselor și la creșterea nivelului de trai, de unde rezultă o concluzie clară: înțelegerea și susținerea factorilor care stimulează inițiativa antreprenorială devin esențiale pentru formularea unor politici economice responsabile și orientate spre viitor. Relația este condiționată de un ansamblu de factori structurali și sociali: accesul la capital, calitatea educației, competențele profesionale și infrastructura tehnologică influențează direct capacitatea indivizilor de a iniția și dezvolta afaceri viabile (Acs, 2017). În același timp, normele sociale, valorile culturale și

atitudinile față de risc modelează intențiile antreprenoriale și gradul de asumare a inițiativei private (Guzman, 2017). Recunoașterea vectorilor impune o abordare care depășește stricta analiză economică, integrând perspectiva umană în proiectarea strategiilor de sprijin.

Rolul instituțiilor completează conceptul dezvoltării. Cadrul legislativ, stabilitatea reglementărilor, protecția drepturilor de proprietate și funcționarea eficientă a mecanismelor de guvernare influențează decisiv climatul antreprenorial. North (1990) subliniază că instituțiile solide reduc incertitudinea și favorizează investițiile, iar cercetările ulterioare arată că economiile cu astfel de fundamente înregistrează niveluri mai ridicate de antreprenoriat și prosperitate (Acemoglu, 2001). Construirea și susținerea cadrelor instituționale reprezintă o responsabilitate majoră pentru statele aflate în etape diferite de dezvoltare, în special acolo unde inițiativa privată are nevoie de sprijin în fazele incipiente, unde start-up-urile și întreprinderile mici și mijlocii joacă un rol esențial în crearea de locuri de muncă și în reducerea șomajului. Haltiwanger (2013) evidențiază contribuția semnificativă a entităților la procesul ocupării forței de muncă, fapt care explică de ce numeroase guverne acordă prioritate construirii unor ecosisteme favorabile antreprenoriatului. Miza nu se limitează la creșterea economică, ci vizează un progres incluziv, capabil să ofere oportunități reale unor segmente largi ale populației.

În strânsă legătură cu aceste evoluții, antreprenoriatul rămâne un vector fundamental al inovării și al progresului tehnologic. Prin capacitatea de a contesta structuri existente și de a propune soluții noi, antreprenorii contribuie la transformarea economiilor și la rezolvarea unor provocări sociale delicate (Schumpeter, 1942). Investițiile în cercetare-dezvoltare, protejarea proprietății intelectuale și facilitarea circulației cunoașterii devin, în acest context, instrumente indispensabile pentru consolidarea dezvoltării economice pe termen lung (Prelipean & Boșcoianu, 2014), cadru în care cercetarea economică și politica publică sunt chemate să acționeze concertat, asumând rolul de catalizatori ai unei dezvoltări care să fie nu doar sustenabilă, ci și responsabilă față de generațiile viitoare.

1.2.1. Istoria economică și factorii de creștere pe termen lung

Istoria economică oferă informații valoroase despre factorii care determină creșterea economică pe termen lung. Prin analiza modelelor, evenimentelor și tendințelor istorice, cercetătorii și decidenții identifică factorii care determină o dezvoltare economică susținută și elaborează strategii pentru creșterea viitoare. Totodată, progresul tehnologic, instituțiile și guvernarea, dezvoltarea capitalului uman, resursele naturale, precum și comerțul și

globalizarea au jucat un rol esențial în modelarea creșterii economice. Înțelegerea contextului istoric al factorilor poate fundamenta politicile și strategiile de promovare a unei dezvoltări economice sustenabile în prezent, dar și în viitor (Iacobuță și colab., 2019).

De-a lungul evoluției economice, progresul tehnologic s-a afirmat constant ca motor al creșterii pe termen lung. Marile salturi tehnologice, de la motorul cu aburi în perioada revoluției industriale până la extinderea tehnologiilor informației și comunicațiilor în ultimele decenii, au reconfigurat structura economiilor, au transformat industriile și au influențat organizarea socială (Ungureanu, 2020). Prin sporirea productivității și eficientizarea utilizării resurselor, inovația a generat noi ramuri economice și a susținut procese de acumulare durabile, confirmând rolul central al progresului tehnologic în modelele clasice de creștere economică (Solow, 1956). Clarificarea parcursurilor de dezvoltare istorice nu reprezintă un exercițiu pur retrospectiv, ci oferă repere esențiale pentru conturarea unor politici publice capabile să stimuleze inovarea și să susțină competitivitatea pe termen lung. Efectele tehnologiei asupra creșterii economice nu pot fi însă separate de calitatea instituțiilor și a guvernantei. Cadrele instituționale stabile, transparente și previzibile creează condițiile necesare pentru investiții, inițiativă antreprenorială și difuzarea inovației, consolidând astfel dinamica dezvoltării economice (Acemoglu, 2001). În absența unor instituții funcționale, potențialul tehnologic rămâne adesea subutilizat, iar incertitudinea descurajează asumarea riscului și angajarea pe termen lung. Analiza experiențelor istorice evidențiază, prin urmare, o responsabilitate clară pentru decidenți: reformele instituționale și politicile orientate spre susținerea inovării trebuie gândite împreună, cu asumarea unui angajament real față de dezvoltarea economică durabilă și față de generațiile care vor construi pe fundamentele stabilite astăzi.

Investițiile orientate spre capitalul uman, precum educația, formarea competențelor și accesul la servicii sociale de calitate, reprezintă un pilon esențial al creșterii economice pe termen lung (Vasile și Anghel, 2015). O forță de muncă bine pregătită susține inovarea, facilitează absorbția progresului tehnologic și contribuie direct la creșterea productivității. Literatura economică validează în mod constant legătura pozitivă dintre acumularea capitalului uman și performanța economică durabilă (Lucas, 1988). În acest sens, politicile publice care tratează educația și sănătatea ca investiții strategice, nu ca simple cheltuieli, creează premisele unei dezvoltări incluzive și reziliente, cu beneficii care se transmit între generații.

Pe aceeași linie a factorilor fundamentali ai dezvoltării, resursele naturale au influențat semnificativ traiectoriile economice ale multor state.

Disponibilitatea petrolului, a mineralelor sau a terenurilor fertile a oferit oportunități reale de creștere și acumulare de bunăstare. Experiența istorică arată însă că abundența resurselor nu constituie, în sine, o garanție a prosperității pe termen lung. Fără politici coerente de gestionare, exploatare responsabilă și diversificare economică, dependența excesivă de resurse poate genera vulnerabilități structurale și blocaje de dezvoltare, cunoscute în literatura de specialitate sub denumirea de „*blestemul resurselor*” (Adams, 2019).

Prin urmare, responsabilitatea decidenților nu se limitează la valorificarea avantajelor naturale sau umane, ci presupune integrarea lor într-o viziune economică echilibrată, capabilă să transforme potențialul existent în progres sustenabil. Investiția în oameni, dublată de o administrare lucidă a resurselor, devine astfel nu doar o opțiune de politică economică, ci un angajament moral față de viitorul societății.

1.2.2. Modelul cultural și sistemul juridic

Modelele culturale și arhitectura juridică acționează ca factori structurali cu influență pregnantă asupra evoluției antreprenoriale la nivel regional. Cultura reflectă totalitatea valorilor, normelor și comportamentelor împărtășite într-o societate, în timp ce aspectul juridic definește regulile formale și instituțiile care organizează viața economică (Iacobuță & Pohoța, 2015). Interacțiunea dintre aceste dimensiuni determină nu doar climatul de afaceri, ci și modul în care inițiativa privată este încurajată, protejată sau, dimpotrivă, inhibată. Înțelegerea relației dintre cultură și drept devine, astfel, un pas necesar pentru explicarea diferențelor de performanță antreprenorială și de dezvoltare economică între regiuni.

Pornind de aici, influența culturală se reflectă direct în comportamentele antreprenoriale și în rezultatele lor. Valorile dominante modelează disponibilitatea indivizilor de a-și asuma riscuri, de a inova și de a accepta eșecul ca etapă firească a procesului economic. Cadrul conceptual propus de Hofstede oferă repere utile pentru analiza modului în care orientările culturale influențează propensiunea spre antreprenoriat (Hofstede, 1984). Societățile care favorizează autonomia, inițiativa individuală și autorealizarea tind să genereze un mediu mai fertil pentru activități antreprenoriale, în timp ce culturile marcate de aversiune față de risc sau de conformism accentuat pot limita apariția proiectelor independente. Rețelele sociale, statutul simbolic al antreprenorului și normele informale completează tabloul, influențând atât decizia de a iniția o afacere, cât și șansele de dezvoltare sustenabilă pe termen lung. Responsabilitatea decidenților și a actorilor instituționali nu se reduce la armonizarea legislației, ci presupune și cultivarea unui climat cultural care să

recunoască valoarea inițiativei, a curajului economic și a învățării prin experiență. Numai printr-o astfel de abordare integrată, antreprenoriatul poate deveni un vector autentic al dezvoltării economice sustenabile.

Sistemul juridic conturează infrastructura instituțională în interiorul căreia se desfășoară activitatea economică, influențând în mod direct deciziile și comportamentele antreprenoriale. Un sistem legal coerent, previzibil și aplicat consecvent, care garantează drepturile de proprietate, asigură executarea contractelor și oferă reguli clare de funcționare a pieței, contribuie la reducerea incertitudinii și a costurilor de tranzacție, facilitând inițierea și extinderea activităților antreprenoriale (Shane, 2000). Prin funcționarea eficientă a mecanismelor judiciare și prin protejarea proprietății intelectuale, încrederea investitorilor crește, iar accesul la finanțare devine mai puțin restrictiv. În opoziție, fragilitatea instituțională, lipsa de transparență sau practicile corupte amplifică riscurile, frânează inovarea și limitează capacitatea economiei de a valorifica potențialul antreprenorial.

Raportat la contextul instituțional, relația dintre cultura economică și sistemul juridic capătă un caracter interdependent, exprimat printr-un proces continuu de modelare reciprocă. Valorile sociale, normele informale și practicile economice tradiționale influențează modul în care legislația este concepută, interpretată și aplicată. Fenomene precum antreprenoriatul de familie, economia informală sau formele locale de asociere economică se reflectă adesea în arhitectura normativă, adaptând regulile la realitățile sociale existente. Arhitectura juridică îndeplinește și o funcție educativă și formativă, influențând modul în care sunt percepute inițiativa privată, asumarea riscului și nivelul de încredere acordat instituțiilor. Atunci când valorile culturale favorabile antreprenoriatului se aliniază cu un sistem legal stabil și funcțional, activitatea antreprenorială se consolidează. În schimb, decalajele dintre normele sociale și exigențele juridice generează tensiuni structurale care pot inhiba inițiativa și pot diminua potențialul de creștere economică (Stenholm, 2013).

Economiile aflate în proces de dezvoltare au nevoie de politici antreprenoriale construite pe o abordare dublă, care să integreze dimensiunea culturală și cea juridico-instituțională. Dezvoltarea educației antreprenoriale, promovarea unei imagini sociale pozitive a antreprenorului și valorizarea exemplelor de succes contribuie la formarea unui climat cultural deschis inițiativei și toleranței față de risc. Structura juridică trebuie orientată spre sprijinirea reală a inițiativei antreprenoriale, prin claritate normativă, accesibilitate procedurală, protecție eficientă a proprietății intelectuale și aplicarea coerentă a regulilor de concurență. Reducerea discrepanțelor dintre

valorile sociale și cerințele legale devine, în acest context, o condiție esențială pentru evitarea blocajelor instituționale și pentru stimularea inițiativei private.

Privite împreună, cultura economică și arhitectura juridică determină traiectoria antreprenoriatului, în special în regiunile și economiile cu niveluri mai scăzute de dezvoltare. Convergența dintre norme sociale care încurajează inițiativa și un cadru legal credibil poate accelera inovarea, crea oportunități economice și susține o creștere durabilă. Asumarea responsabilității în proiectarea și implementarea unor politici publice coerente, sensibile la contextul cultural și ferme din punct de vedere instituțional, reprezintă un pas necesar pentru construirea unui mediu antreprenorial capabil să susțină tranziția către un model economic competitiv, echilibrat și orientat spre viitor.

1.2.3. Antreprenoriatul și avantajul competitiv național

Antreprenoriatul se afirmă ca motor al dezvoltării economice și ca sursă decisivă a avantajului competitiv la nivel național. Capacitatea unui stat de a construi și menține un ecosistem antreprenorial activ, în care inovația, mobilizarea eficientă a resurselor și adaptarea strategică sunt practici curente, devine un criteriu esențial de poziționare în economia globală. Analiza determinantelor succesului antreprenorial și a efectelor asupra performanței economice confirmă faptul că susținerea inițiativei private reprezintă o condiție necesară pentru creștere durabilă și competitivitate internațională (Wennekers, 2010). Pe această bază, antreprenoriatul funcționează ca un catalizator al transformării economice, stimulând inovarea, intensificând concurența și sporind productivitatea (Prelicean & Boșcoianu, 2008). Prin introducerea de produse, tehnologii și modele de afaceri noi, antreprenorii pot remodela structuri industriale consacrate și pot crea segmente de piață emergente, forțând firmele existente să își îmbunătățească eficiența. Capacitatea de a provoca schimbarea conferă economiilor o mai mare reziliență și atractivitate în competiția globală pentru capital și talent.

Consolidarea avantajului competitiv este amplificată de rolul clusterelor industriale, definite ca aglomerări geografice de firme, furnizori și instituții interconectate. Astfel de structuri favorizează externalități pozitive, precum circulația rapidă a cunoașterii, colaborarea tehnologică și reducerea costurilor de coordonare, creând un mediu propice inițiativei antreprenoriale (Porter, 2003). Prin stimularea inovării și creșterea productivității, clusterelor facilitează integrarea economiilor în lanțurile valorice globale și susțin dezvoltarea pe termen lung.

Eficiența unui asemenea cadru depinde, însă, în mod decisiv de calitatea capitalului uman. O forță de muncă bine pregătită, flexibilă și orientată spre

inovare potențează performanța ecosistemului antreprenorial. Competențele antreprenoriale, creativitatea și toleranța față de risc contribuie la formarea unei culturi economice deschise schimbării și susțin dezvoltarea economică (Audretsch, 2007). Investiția în oameni devine, în acest context, o investiție directă în competitivitate.

Valorificarea integrală a potențialului antreprenorial reclamă politici publice coerente și orientate strategic. Un sistem de reglementare favorabil mediului de afaceri, caracterizat prin proceduri administrative simplificate, protecția proprietății intelectuale și facilitarea accesului la finanțare, contribuie la reducerea costurilor de intrare pe piață și la stimularea inițiativei private (Stenholm, 2013). Educația antreprenorială și dezvoltarea competențelor trebuie asumate ca priorități, deoarece susțin formarea unei mentalități orientate spre inovare și asumarea responsabilă a riscurilor (Shane, 2000). În completare, sprijinul instituțional prin mentorat, incubatoare, instrumente de finanțare și rețele de colaborare diminuează vulnerabilitățile asociate etapelor incipiente ale firmelor.

Privite împreună, stimularea inovării, valorificarea clusterelor, îmbunătățirea capitalului uman și implementarea unor politici de sprijin atent calibrate pot transforma antreprenoriatul într-un pilon strategic al competitivității globale. Într-un context marcat de volatilitate și presiune concurențială, analiza antreprenorială capătă valoare de instrument decizional, iar asumarea responsabilității pentru construirea unui ecosistem robust devine o alegere strategică. Promovarea antreprenoriatului nu reprezintă doar o opțiune de politică economică, ci o condiție fundamentală pentru prosperitate durabilă și pentru viitorul economic al societății.

1.2.4. Evoluția economică sub influența antreprenoriatului

Economia contemporană se află într-un proces de transformare structurală accelerată, determinat de afirmarea unei paradigme tehnologice cu impact sistemic. Asemenea rolului jucat de motorul cu aburi în secolul al XVIII-lea, tehnologiile informației și comunicațiilor au devenit un vector central al reorganizării economice globale, remodelând industrii, piețe și forme de organizare economică (Laubacher, 2007). Ritmul accelerat al microinovațiilor asociate TIC indică faptul că numeroase sectoare vor fi redefinite în deceniile următoare, cu efecte directe asupra capacității economiilor de a susține o creștere durabilă. Dimensiunea și calitatea transformărilor depind însă nu doar de condițiile macroeconomice, ci și de capacitatea instituțiilor de a se adapta, de flexibilitatea ansamblului juridic și de specificul cultural și organizațional al fiecărei societăți. În centrul acestei mutații se află o distincție esențială între

informație și cunoaștere. Deși accesul la informație a devenit mai larg și mai puțin costisitor, valoarea economică nu rezultă din acumularea de date, ci din capacitatea de a le interpreta, integra și transforma în soluții aplicabile (Nakasone, 2013). Abundența informațională nu garantează performanță economică; în economia bazată pe idei și capital cognitiv, avantajul competitiv este generat de insight, creativitate și abilitatea de a combina informații dispersate în mod inovator. Competiția antreprenorială se mută astfel din sfera resurselor materiale către cea a inteligenței aplicate și a capacității de învățare.

Pentru decodarea conceptuală a mecanismelor prin care schimbările tehnologice influențează dinamica industrială și dezvoltarea pe termen lung, economia evoluționistă oferă repere analitice relevante. Nelson și Winter (1982) se distanțează de ipotezele neoclasice ale echilibrului și optimizării, introducând concepte precum rutine organizaționale, reguli de decizie și traiectorii evolutive. Într-o logică apropiată de selecția naturală, firmele sunt privite ca entități purtătoare ale unor practici și proceduri care evoluează gradual, dar care, sub presiunea concurenței și a șocurilor externe, sunt constrânse să inoveze și să abandoneze rutinele ineficiente. Invenția și selecția devin, în acest cadru, mecanisme structurale ale progresului economic.

Deși explică diversitatea comportamentală a firmelor, perspectiva lasă într-un plan secund rolul antreprenorului. Contribuția lui Eliasson (1995) completează limitarea, plasând antreprenorul în centrul proceselor de selecție neliniară și al discontinuităților tehnologice. Competențele umane sunt tratate ca formă esențială de capital, acumulată prin educație și experiență, iar mobilitatea lor, fie prin piața muncii, fie prin crearea de noi firme, devine motor al transformării economice. Antreprenorii care părăsesc structuri organizaționale stabile pentru a experimenta combinații noi de resurse acționează ca agenți ai schimbării și ai dinamismului concurențial. Modelul MOSES, aplicat economiei suedeze, evidențiază faptul că performanța pe termen lung depinde de calitatea instituțiilor care guvernează selecția și alocarea competențelor. Rigiditățile birocratice și distorsiunile instituționale au condus, în cazul Suediei postbelice, la reducerea ratei de apariție a firmelor noi și la încetinirea creșterii economice începând cu anii 1970 (Eliasson, 1990). Analiza creșterii moderne reclamă, astfel, o atenție sporită asupra mecanismelor microeconomice prin care antreprenorii testează, validează și restructurează procesele productive.

Prin articularea perspectivelor, revoluția TIC, distincția dintre informație și cunoaștere, economia evoluționistă și abordarea antreprenorială propusă de Eliasson, se conturează o concluzie fundamentală: în noua paradigmă tehnologică, antreprenorul devine nodul critic al transformării

economice. Capacitatea societăților de a crea, selecta și valorifica idei inovatoare va determina nu doar ritmul progresului economic, ci și coerența adaptării la presiunile competitive globale. În acest context, responsabilitatea revine atât decidenților publici, cât și mediului academic și actorilor economici, de a construi cadre instituționale și culturale care să permită antreprenoriatului să își exercite pe deplin rolul de catalizator al dezvoltării.

I.3. Antreprenoriatul ca rezultat al evoluției teoriilor economice și non-economice

Spiritul antreprenorial a fost interpretat în mod diferit de-a lungul timpului, în funcție de orientarea teoretică și de contextul istoric al fiecărei școli de gândire. Economisții clasici și contemporani au plasat în centrul analizei asumarea riscului, capacitatea de inovare și abilitatea de a identifica oportunități economice, văzute ca surse ale dinamismului piețelor. Pe măsură ce analiza s-a extins dincolo de granițele economiei strict formale, perspectivele sociologice au adus în prim-plan influența normelor sociale, a valorilor colective și a rețelelor de relații, evidențiind faptul că inițiativa antreprenorială nu se dezvoltă în izolare, ci în interiorul unor comunități și structuri sociale concrete. Deschiderea către dimensiunea socială a fost completată de abordările psihologice, care au orientat atenția spre motivațiile individuale, trăsăturile de personalitate și procesele cognitive implicate în luarea deciziilor antreprenoriale. În paralel, teoriile instituționale au subliniat rolul determinant al cadrului juridic, al calității guvernantei și al stabilității regulilor de joc, arătând că inițiativa privată este stimulată sau, dimpotrivă, inhibată de mediul instituțional în care operează.

Analizarea în mod integrat a datelor conturează antreprenoriatul ca un fenomen multidimensional, situat la intersecția dintre individ, societate și instituții. Evoluția spiritului antreprenorial în economiile moderne reflectă interacțiunea continuă dintre motivațiile personale, valorile culturale și arhitectura instituțională. Înțelegerea conceptuală a acestei interdependențe nu are doar valoare teoretică, ci implică și o responsabilitate practică: formularea unor politici publice și strategii educaționale care să creeze condiții reale pentru afirmarea inițiativei antreprenoriale, transformând potențialul individual în progres economic durabil.

I.3.1. Trasarea distincției dintre antreprenorul clasic și antreprenorul social

Diferențierea dintre antreprenorul clasic și antreprenorul social își are originea, în principal, în natura motivațiilor care orientează acțiunea antreprenorială. În tradiția economică, antreprenorul clasic este asociat cu asumarea riscului, inițiativa individuală și orientarea către performanță

economică și profit, fiind perceput ca actorul care transformă oportunitățile în rezultate măsurabile pe piață (Shane, 2000). Viziunea se sprijină pe contribuțiile fondatoare ale lui Schumpeter, care vede antreprenorul drept motor al transformării economice, și ale lui Knight, care subliniază rolul său în gestionarea incertitudinii într-un mediu competitiv (Schumpeter, 1934; Knight, 1921). Pornind de la aceeași funcție de agent al schimbării, antreprenorul social extinde însă aria de semnificație a inițiativei antreprenoriale. Motivațiile sale nu se limitează la maximizarea câștigului economic, ci integrează obiective sociale și de mediu, asumate explicit în modelul de afaceri (Dees, 2001; Mair, 2006). Antreprenoriatul social se structurează în jurul ideii de impact colectiv, unde performanța economică devine un mijloc de susținere a bunăstării comunitare și a sustenabilității pe termen lung. Astfel, acțiunea antreprenorială capătă o dimensiune etică și responsabilă, orientată spre un echilibru între valoarea creată pe piață și valoarea generată pentru societate.

Printr-o interpretare economică, ambele tipologii păstrează funcția centrală a antreprenorului ca factor de dezechilibrare creativă a pieței. Literatura clasică oferă interpretări complementare ale rolului: Say îl descrie ca intermediar între cunoaștere și aplicare practică, Cantillon îl asociază cu asumarea incertitudinii, iar Kirzner evidențiază capacitatea de a identifica dezechilibre și a le transforma în oportunități profitabile (Say, 1803; Cantillon, 1755; Kirzner, 1997). În logica schumpeteriană, inovarea rămâne instrumentul prin care antreprenorul restructurează procesele economice și redefinește regulile jocului concurențial. Practic, diferența dintre antreprenorul clasic și cel social nu rezidă în prezența inovării sau a riscului, elemente comune ambelor forme de manifestare, ci în direcția și finalitatea lor. Antreprenorul clasic canalizează inovația spre maximizarea beneficiului individual și consolidarea poziției competitive, în timp ce antreprenorul social subordonează acțiunea antreprenorială unui scop colectiv mai larg, transformând inovația într-un vector al progresului comunitar și al coeziunii sociale.

Transformarea conceptuală a antreprenorului reflectă, totodată, transformările capitalismului. Primele construcții teoretice, începând cu Cantillon, plasează antreprenorul în centrul mecanismelor pieței. Marginalismul walrasian integrează acest actor într-un mediu al echilibrului și al raționalității perfecte, unde deciziile sunt rezultatul unor calcule exhaustive într-un mediu previzibil, reprezentare ce începe să fie contestată odată cu Menger, care introduce ideea informației imperfecte și a raționalității limitate, deschizând drumul reinterpretărilor ulterioare. În secolul al XX-lea, contribuțiile lui Schumpeter, Hayek, Mises, Coase și Kirzner mută accentul pe incertitudine, procese de descoperire și inovare, redefinind antreprenorul ca actor distinct,

capabil să genereze schimbări structurale și să dinamizeze piețele, context teoretic în care se explică mai clar ascensiunea antreprenoriatului social, ca răspuns la limitele unui model orientat exclusiv spre profit și la presiunile sociale și de mediu ale economiei contemporane.

Evoluția antreprenoriatului relevă un proces de diversificare și adaptare continuă. Antreprenorii clasici și cei sociali coexistă în ecosistemele actuale, contribuind complementar la funcționarea economiilor moderne. Pluralitatea nu indică o ruptură, ci o maturizare a conceptului, în care inițiativa privată își asumă treptat o responsabilitate mai amplă față de societate. În acest sens, antreprenoriatul contemporan devine nu doar un mecanism de creștere economică, ci și un angajament față de dezvoltare durabilă, echitate și viitorul comunităților în care se manifestă.

1.3.2. Economia antreprenoriatului clasic

Conceptul de antreprenor clasic se sprijină pe un nucleu teoretic robust, conturat în mod decisiv prin contribuțiile lui Richard Cantillon și Jean-Baptiste Say. În scrierile lor, antreprenorul apare ca actor indispensabil al economiei de piață, chemat să își asume riscul, să gestioneze incertitudinea și să coordoneze fluxurile economice. Prin aceste funcții, antreprenorul devine un pilon al dinamicii pieței, chiar dacă importanța sa a fost frecvent subestimată în discursurile politice și sociale ale epocii.

O abordare diferită este propusă de Karl Marx, care recunoaște rolul burgheziei în accelerarea progresului tehnologic și în dinamizarea capitalismului, dar subliniază caracterul tranzitoriu al acestei categorii sociale în logica istorică a sistemului economic (Marx, 1867). În analiza sa, riscurile și tensiunile generate de acumularea capitalului sunt transferate structural către clasa muncitoare, ceea ce contrastează cu interpretările liberale ale funcției antreprenoriale. Cu toate acestea, atât Marx, cât și Schumpeter pot fi încadrați printre economiștii preocupați de procesele de tranziție și de transformările capitalismului, chiar dacă pornesc de la premise teoretice diferite (Schumpeter, 1934). În același orizont conceptual se înscrie și Léon Walras, care formulează modelul concurenței pure și perfecte (1874). Deși cadrul walrasian presupune absența riscului și a incertitudinii, acesta reafirmă implicit necesitatea existenței unui agent capabil să coordoneze activitatea economică, sugerând că funcția antreprenorială rămâne structural legată de funcționarea pieței. Contribuțiile clasice permit o delimitare mai clară a parcursului doctrinar al conceptului de antreprenor.

Cantillon îl definește drept principal gestionar al incertitudinii, Say îi atribuie rolul de coordonator al proceselor productive, iar Marshall accentuează

dimensiunea inovativă, adaptativă și managerială a activității antreprenoriale. Reunite într-o lectură sinoptică, elementele evidențiază complexitatea antreprenorului clasic și relevanța sa în fundamentarea teoretică a dezvoltării economice. Mai mult decât o figură istorică, antreprenorul apare ca un actor esențial al schimbării economice, a cărui clarificare rămâne necesară pentru asumarea responsabilă a deciziilor care modelează prezentul și viitorul capitalismului.

Tabelul 0.2: Perspectivile istorice ale antreprenorului clasic

Economist	Anul	Teoria
Richard Cantillon (1680 - 1734)	1725	Definirea antreprenorilor ca actori economici fără venituri fixe, deținători primari ai bogăției, cu rol central în sistemul economic.
Adam Smith (1723 - 1790)	1776	Explicarea generării bogăției prin mecanismele pieței și principiul „mâinii invizibile”, fără focalizare explicită asupra antreprenorilor ca grup distinct.
Jean-Baptiste Say (1767 - 1832)	1803	Caracterizarea antreprenorului clasic ca agent independent care organizează producția, implementează idei și își asumă riscuri, contribuind la inovare.
Léon Walras (1834 - 1910)	1870	Asocierea funcției antreprenoriale cu rolul de intermediere în cadrul pieței, prin mecanismele prețurilor.
Carl Menger (1840 – 1921)	1871	Evidențierea caracterului dinamic și incert al capitalismului, în care cunoașterea și informația imperfectă influențează deciziile antreprenoriale.
Alfred Marshall (1842 - 1924)	1890	Descrierea evoluției antreprenoriatului de la organizarea industrială a muncii la separarea modernă dintre management și acționariat, reflectând nevoia de stabilitate și inovație.

Sursa: Elaborare proprie pe baza cadrului teoretic

Analiza comparativă a teoriilor economice sintetizate în tabel conturează clar traseul evolutiv al conceptului de antreprenor, de la ipostaza inițială asociată asumării riscului și absenței unui venit sigur, așa cum apare la Cantillon, către un actor polivalent, integrat în mecanismele contemporane ale pieței și ale economiei bazate pe cunoaștere. În timp ce Adam Smith îi acordă un rol secundar în arhitectura autoreglatoare a „mâinii invizibile”, Jean-Baptiste Say re poziționează antreprenorul în centrul analizei economice, evidențiind funcțiile sale de organizare, coordonare și inovare. Repoziționarea este ulterior nuanțată de teoriile marginaliste. Walras integrează antreprenorul în logica echilibrului general, sugerând o funcție mai degrabă sistemică, în timp ce Menger mută accentul asupra deciziilor luate sub incertitudine și asupra rolului informației imperfecte, apropiind analiza de realitatea comportamentului economic. Marshall completează sfera teoretică prin raportarea

antreprenoriatului la dezvoltarea industrială, la separarea treptată dintre proprietate și management și la necesitatea adaptării continue într-un mediu concurențial în schimbare.

Privite în continuitate, contribuțiile marchează o tranziție clară de la o interpretare statică a activității economice la o viziune deschisă schimbării, în care antreprenorul capătă statutul de agent al schimbării, al ajustării structurale și al progresului economic. Asimilarea acestei evoluții nu are doar valoare teoretică, ci implică și o responsabilitate practică: recunoașterea rolului antreprenorului în dezvoltarea economică solicită politici, instituții și culturi economice capabile să susțină inițiativa, adaptarea și inovarea, ca premise ale unei creșteri durabile.

1.3.3. Economia antreprenoriatului social

Sub influența gândirii lui Carl Menger, economiștii secolului al XX-lea au început să conteste ipoteza pieței perfect transparente și să reconsidere rolul antreprenorului în mecanismele reale ale economiei de piață (Menger, 1871). Reevaluarea a deschis spațiul pentru o înțelegere mai nuanțată a inițiativei antreprenoriale, în care antreprenorul nu mai este privit exclusiv ca agent al maximizării profitului, ci ca participant activ la procesele de ajustare, coordonare și transformare economică. Pe fondul dezvoltării conceptuale se desprinde firesc relevanța antreprenorului social, care ocupă o poziție intermediară între logica firmelor mature și sfera intervenției publice. Prin acțiunile sale, antreprenorul social susține activitatea economică existentă, dar generează și inițiative noi, orientate spre reducerea șomajului, revitalizarea comunităților și stimularea inovării cu impact social (O'Connor, 2013).

Literatura economică modernă a adus contribuții esențiale la clarificarea funcției antreprenoriale în contexte marcate de incertitudine și schimbare structurală. Sinteză realizată în tabel reunește viziunile unor economiști de referință, precum Friedrich von Hayek, Ludwig von Mises, Israel Kirzner, Frank Knight și Mark Casson, fiecare accentuând o dimensiune distinctă a rolului antreprenorului. De la capacitatea de a descoperi și valorifica informații dispersate, la gestionarea incertitudinii și facilitarea alocării eficiente a resurselor, aceste abordări evidențiază natura elaborată a proceselor antreprenoriale și relevanța lor pentru funcționarea pieței.

Corelate într-o abordare unitară, interpretările depășesc viziunea antreprenorului ca simplu agent economic orientat spre câștig financiar. Antreprenorul apare ca identificator de oportunități cu potențial social, ca amortizor al riscurilor sistemice și ca decident capabil să integreze dimensiuni economice, culturale, instituționale și etice în acțiunea sa.

Tabelul 0.3: Perspectivile antreprenorului social

Economist	Anul	Teoria
Friedrich von Hayek (1899 - 1992)	1944	Evidențierea rolului antreprenorilor în alocarea eficientă a resurselor într-un context economic marcat de incertitudine.
Ludwig von Mises (1881 - 1973)	1949	Definirea antreprenoriatului ca fenomen dinamic care stimulează forțele pieței, depășind delimitările rigide ale categoriilor profesionale.
Israel Kirzner (n. 1930)	1973	Interpretarea antreprenoriatului ca proces de identificare și valorificare a oportunităților de profit, cu rol în ajustarea continuă a echilibrului pieței.
Frank Knight (1885 - 1972)	1921	Justificarea profitului antreprenorial ca recompensă pentru asumarea riscurilor și gestionarea incertitudinii de piață.
Mark Casson (n. 1945)	1982	Integrarea elementelor non-economice, în special a familiei, în explicarea comportamentului antreprenorial, cu aplicabilitate extinsă dincolo de capitalism.

Sursa: Elaborare proprie conform definițiilor autorilor

Tabelul sintetizează contribuțiile unor economiști reprezentativi pentru evoluția gândirii moderne asupra antreprenoriatului, oferind clarificare asupra modului în care rolul antreprenorului a fost reinterpretat în secolul XX. Abordările reunite indică o deplasare treptată de la explicații strict economice către cadre mai ample, care includ incertitudinea, cunoașterea, motivațiile individuale și influențele sociale.

Economiștii Școlii Austriece – Hayek, Mises și Kirzner – plasează antreprenorul în centrul proceselor de piață, subliniind capacitatea de a valorifica informația dispersată, de a anticipa și de a identifica oportunități în contexte incerte. Frank Knight adaugă o contribuție esențială prin distincția dintre risc și incertitudine, evidențiind dimensiunea decizională și psihologică a profitului antreprenorial. Ulterior, Mark Casson extinde analiza prin integrarea factorilor culturali și sociali, arătând că acțiunea antreprenorială este influențată de valori, norme și structuri de sprijin.

Abordările conturează antreprenorul ca agent al schimbării și al adaptării continue, nu doar ca simplu coordonator de resurse, iar antreprenoriatul apare astfel ca un parcurs uman, dependent de context și responsabilitate, ceea ce impune crearea unor politici și instituții capabile să valorifice inițiativa individuală în slujba dezvoltării economice și sociale.

1.3.4. Teorii non-economice ale antreprenoriatului

Antreprenoriatul se afirmă ca un proces complex și dinamic, care nu poate fi explicat adecvat printr-o singură paradigmă teoretică sau printr-o

abordare disciplinară limitată. Familiarizarea cu mecanismele care stau la baza inițiativei antreprenoriale presupune o deschidere analitică spre multiplele dimensiuni care o structurează, de la comportamente individuale și norme sociale, până la cadre instituționale și decizii politice, sens în care devine necesară articularea unui mediu interpretativ integrator, capabil să surprindă nu doar logica economică a antreprenoriatului, ci și fundamentele sale umane.

Pornind de la cadrul menționat, analiza propune o abordare transversală, ancorată în contribuții din sociologie, psihologie și științe politice, cu scopul de a evidenția factorii care modelează deciziile antreprenoriale și influențează modul în care inițiativa economică prinde contur în contexte reale. Integrarea perspectivelor permite identificarea unor elemente conceptuale comune și a unor determinanți esențiali care, prin interacțiune, configurează procesele antreprenoriale contemporane. O astfel de lectură nu are doar valoare explicativă, ci invită la responsabilitate și acțiune, subliniind nevoia unor politici, instituții și practici care să recunoască antreprenoriatul ca expresie a potențialului uman și ca pilon al dezvoltării economice sustenabile.

1.3.4.1. Teoria sociologică a antreprenorului

Explicațiile sociologice privind comportamentul antreprenorial, adesea complementare celor economice, conturează un cadru interpretativ plurivalent, care integrează perspective organizaționale, ecologice, instituționale și modele multilevel (Greenman, 2013). Prin articularea factorilor individuali, organizaționali, de piață și de mediu, sociologia antreprenorială urmărește să explice nu doar cum și unde apar inițiativele antreprenoriale, ci și de ce anumite contexte favorizează sau inhibă manifestarea lor.

Un element central în literatură îl constituie analiza interacțiunii dintre caracteristicile grupurilor sociale și performanța antreprenorială, abordare care își găsește fundamentele în contribuțiile lui Max Weber, care a evidențiat rolul valorilor religioase în modelarea atitudinilor față de muncă, risc și acumulare, argumentând că ethosul protestant a creat condițiile culturale pentru emergența antreprenorului capitalist (Weber, 1905; Henley, 2017). Ulterior, Werner Sombart a extins interpretarea, sugerând că spiritul antreprenorial este vizibil și mai pregnant în cazul comunităților evreiești, datorită unui set distinct de norme culturale, experiențe istorice și modalități de organizare economică (Sombart, 2001). În aceeași linie interpretativă, Hannan și Freeman, dar și Thornton, consideră antreprenoriatul un fenomen emergent al schimbărilor societale, rezultat din eforturile deliberate ale grupurilor de a răspunde provocărilor economice și structurale (Hannan & Freeman, 2011). De fapt, întemeierea unei întreprinderi este privită ca un proces contextual, care reflectă

interacțiunea dintre structurile sociale, resursele disponibile și oportunitățile percepute.

În același registru se înscriu și analizele lui Weber privind originea conștiinței economice: o încercare sistematică de a explica diferențele dintre societățile capitaliste și cele necapitaliste prin natura credințelor religioase, gradul de raționalizare a activităților economice și modul în care indivizii internalizează normele privind acumularea, disciplina și gestionarea resurselor. Antreprenorul capitalist, în logica weberiană, se distinge printr-o orientare sistematică spre calcul economic, prin dezvoltarea încrederii prin mecanisme de creditare și prin accentul pus pe acumulare și dezvoltare, nu pe consumul imediat.

În paralel, Leland Jenks a dezvoltat o paradigmă sociologică asupra rolurilor antreprenoriale, argumentând că acestea reprezintă modele comportamentale interiorizate prin procese de învățare nonformală. Antreprenorii nu sunt doar agenți economici cu abilități particulare, ci actori socializați în contexte care modelează așteptările, recompensele, sancțiunile și repertoriile de acțiune disponibile (Jenks, 1958). Viziunea lui Sombart completează abordarea, susținând că grupurile marginalizate sau aflate în poziții sociale ambigue dezvoltă adesea capacități antreprenoriale superioare, tocmai datorită necesității de a naviga între sisteme normative diferite (Sombart, 1913). Hoselitz (1952) preia și extinde analiza acestei teze, argumentând că succesul antreprenorial al minorităților, precum evreii și grecii în Europa, libanezii în Asia de Vest sau chinezii în Asia de Sud-Est, este strâns legat de statutul lor socio-cultural distinct.

Abordările ecologice ale organizațiilor, dezvoltate de Hannan și Freeman (1984), adaugă o dimensiune evoluționistă interpretărilor, analizând modul în care structura populațiilor de organizații este influențată de presiunile mediului social. Thornton (1999) aplică acest cadru în studiile despre antreprenoriat, definindu-l ca proces social de creare a unor noi organizații în interacțiune cu factorii contextuali și cu structurile de oportunități. Într-o direcție complementară, Eric Stam (2010) explorează caracterul integrat al antreprenoriatului, punând accent pe mentalitatea antreprenorială, pe influența mediilor sociale și pe rolul succesiunilor de evenimente, argumentând că timpul și locul modelează în mod decisiv traiectoriile antreprenoriale.

Howard E. Aldrich oferă o interpretare detaliată asupra modului în care antreprenorii transformă organizațiile prin acțiuni deliberate, analizând procesele prin care agenții economici inițiază schimbări, adaptează structuri și generează noi forme organizaționale (Aldrich, 1999), orizont analitic prin care

antreprenoriatul devine o expresie a capacității actorilor de a remodela mediul organizațional în funcție de obiective, resurse și constrângeri.

1.3.4.2. Teoria psihologică a antreprenorului

McClelland (1961) a conceptualizat antreprenorul ca fiind un individ condus de o dorință puternică de realizare și de dorința de a căuta soluții cu risc scăzut. În mod similar, Hagen (1998) a caracterizat antreprenorul ca fiind motivat de un sentiment de datorie pentru a reuși și de o dorință de a aborda provocările. În mod notabil, ambele perspective evidențiază importanța realizării ca o componentă centrală a comportamentului antreprenorial. Rotter (1966), pe de altă parte, a subliniat asocierea dintre locusul de control și succesul antreprenorial, sugerând că persoanele cu un locus de control intern au mai multe șanse de a obține rezultate pozitive în eforturile de afaceri. În plus, Rotter a presupus că atitudinea joacă un rol în învățare, contribuind și mai mult la realizările antreprenoriale.

În examinarea mentalității antreprenorului, de Vries (1977) s-a focusat asupra aspectelor psihologice ale antreprenoriatului, susținând că antreprenorii transformă furia, anxietatea și revolta din copilărie în activități inovatoare. A recunoscut semnificația modelului psihodinamic în perceperea personalității antreprenoriale și a dezvoltării acesteia. În special, el a recunoscut absența unui singur stil antreprenorial și a căutat să înțeleagă antreprenorul deviant, asemănător cu admirația schumpeteriană. Astfel, antreprenorul este descris ca un individ izolat de mediul înconjurător și privit ca un outsider, în sensul că sfidează imaginea tradițională a lui homo economicus rațional.

De menționat este și contribuția lui Chell (2008), care a adoptat o direcție constructivistă socială, identificând multiple caracteristici distinctive ale antreprenorilor, inclusiv pasiunea lor pentru crearea de bogăție, capacitatea de a identifica oportunități și o judecată rațională. Pornind de la ideile eticii protestante weberiene, lucrarea lui David C. McClelland (1961) adaugă o dimensiune psihologică intermediară, subliniind importanța fazei de mijloc a copilăriei în formarea atitudinilor antreprenoriale (McClelland, 1961). În acest context, părinții care stabilesc de timpuriu standarde înalte de excelență, permițându-le copiilor lor să le atingă în mod independent și obținând o satisfacție emoțională autentică de pe urma realizărilor lor, creează un mediu propice dezvoltării unei mentalități antreprenoriale. Acest mediu hrănește nevoia de realizare la unele persoane, caracterizată printr-un interes redus pentru sarcinile de rutină și o înclinație pentru activități cu risc moderat care implică abilități, responsabilitate și măsuri tangibile de performanță a sarcinilor. McClelland identifică nevoia ridicată de realizare ca fiind un factor psihologic

care favorizează creșterea și declinul economic. Activitățile antreprenoriale, cu scenariile lor de risc relativ favorabile, tind să atragă indivizi din clasa de jos sau de mijloc cu o dorință puternică de realizare. În plus, McClelland revizuieste relevanța metodelor de educație parentală și subliniază importanța inducerii dorințelor latente de realizare, adesea legate de un nou sentiment de superioritate. Cercetările lui McClelland au influențat în mod semnificativ domeniul studiilor antreprenoriale, inspirând o multitudine de cercetări empirice în acest domeniu.

O paradigmă semnificativă în acest domeniu este cadrul locus de control dezvoltat de Rotter (1954). Gradul în care actorii economici atribuie rezultatele propriului comportament și percep controlul asupra acestora este denumit locus de control intern (Rotter, 1954). Pe de altă parte, locus de control extern se referă la convingerea că rezultatele sunt influențate de noroc, șansă, soartă sau forțe externe. Dovezile experimentale sugerează că indivizii cu un locus de control intern manifestă o atenție sporită, care este fundamentală pentru recunoașterea oportunităților prin învățare, ceea ce duce la acțiuni antreprenoriale. În schimb, se așteaptă ca persoanele cu un locus de control extern să prezinte niveluri inferioare de proactivitate în eforturile antreprenoriale.

În domeniul cercetării în antreprenariat, integrarea perspectivelor constructivismului social s-a conturat ca un demers teoretic valoros, contribuind la clarificarea interacțiunilor complexe dintre indivizi și mediile lor de referință. Abordarea se sprijină pe aporturi provenite din psihologia socială și sociologie, discipline dedicate înțelegerii modului în care indivizii și grupurile sociale construiesc și atribuie semnificație experiențelor trăite, inclusiv în procesul de formare a identităților personale (Strauss, 2012). Pe această bază teoretică, cercetătorii au investigat procesul de formare a personalităților antreprenoriale. Un exemplu relevant este oferit de Chell (2008), care avansează ideea potrivit căreia diferențele esențiale dintre antreprenori și non-antreprenori derivă din motivațiile distincte legate de generarea profitului și acumularea capitalului, din capacitatea de recunoaștere și valorificare a oportunităților, precum și din abilitatea de a formula judecăți perspicace, sens în care orientarea către viitor, specifică demersurilor antreprenoriale, devine evidentă, întrucât antreprenorii își proiectează și urmăresc în mod activ materializarea proiectelor.

Abordarea îndreaptă atenția asupra modului în care indivizii își creează și interpretează în mod activ propriile realități (Gergen, 2003). În context antreprenorial, antreprenorii apar ca agenți economici proactivi care joacă un rol esențial în construirea propriei realități și se poate afirma că antreprenorii acționează atât ca forță motrice care propulsează procesul antreprenorial, cât și

ca indivizi care sunt modelați și constrânși de realitățile pe care le construiesc, influențând astfel în mod semnificativ alegerile și acțiunile lor.

1.3.4.3. Teoria științelor politice cu privire la antreprenor

Contribuția fundamentală a lui Frohlich și Oppenheimer (1971) la literatura de științe politice oferă o definiție a antreprenoriatului la care se face referire pe scară largă. Cei doi conceptualizează antreprenorul politic ca fiind un agent care dedică timp și resurse personale pentru coordonarea și construirea factorilor de producție, urmărind astfel să asigure bunuri colective. Cu toate acestea, explorarea subiectului ne-a determinat să recunoaștem importanța încorporării perspectivelor interdisciplinare din științele socio-umane pentru a analiza în mod exhaustiv antreprenorul politic. Prin eforturile lor, Frohlich și Oppenheimer au expus în mod eficient rolul antreprenorului politic, bazându-se pe cercetările anterioare efectuate de Kirzner.

McCaffrey și Salerno (2011) se îndepărtează de metafora convențională a antreprenoriatului și, în special, a antreprenoriatului politic în cadrul Școlii Austriece în examinarea lor teoretică. Argumentul lor postulează că antreprenoriatul politic este în esență un fenomen economic. Numiți actori statali, antreprenorii politici își asumă rolul de proprietari de resurse, deținând autoritatea absolută de a aloca aceste resurse către procese de producție care, altfel, ar rămâne nerealizate într-un mediu caracterizat de incertitudine. Perspectiva teoretică pune accentul pe proprietatea asupra resurselor, pe incertitudine și pe producție.

Conform conceptualizării lui Ostrom (2007), policentrismul denotă un model de organizare a afacerilor sociale în care mai mulți actori de la diferite niveluri organizaționale se angajează în ajustări reciproce pentru a-și stabili și reglementa relațiile. Un principiu fundamental care stă la baza aranjamentelor policentrice este natura lor spontană, caracterizată de o dinamică autogenerativă și autoorganizatoare la diferite niveluri comportamentale. Acest principiu devine evident în domeniul furnizării de bunuri și servicii publice atunci când indivizii își asumă de bunăvoie rolul de antreprenori publici, înființând întreprinderi publice structurate în mod corespunzător pentru a satisface nevoile asociate.

Implementarea cu succes a policentrismului necesită un cadru care să cuprindă reglementări și o legislație adecvată, care să prezinte bariere scăzute la intrarea pe piață și condiții favorabile. Se așteaptă ca indivizii să își asume rolul de antreprenori politici, inițiind stabilirea procedurilor de organizare a diferitelor corporații municipale, cvasi-municipale și a altor forme de societăți publice pentru a furniza bunuri și servicii publice (Backer, 2016).

Antreprenoriatul politic, așa cum a fost tratat de Dahl (2005) și analizat în literatura de specialitate din domeniul științelor politice, servește ca o construcție metaforică și ca un instrument euristic (Katlwasser, 2014). Deși inițial au fost introduși în literatura de specialitate ca adevărați antreprenori de piață și lideri autoritari, conceptul de antreprenorat în domeniul politic este o analogie cu acțiunea antreprenorială în contextul pieței libere. Influența lucrării lui Dahl, publicată pentru prima dată în 1961, prezintă o relatare detaliată a transformării structurii administrației locale din New Haven de la oligarhie la pluralism. În analiza sa, Dahl îl prezintă pe antreprenorul politic talentat ca pe un agent activ, mai degrabă decât ca pe un receptor pasiv al acțiunilor sistemului politic. De fapt, el îl caracterizează pe antreprenorul politic drept un lider care posedă know-how-ul pentru a maximiza utilizarea resurselor disponibile.

Practic, antreprenorul politic, asemănător cu omologul său din literatura economică, identifică schimbările în distribuția intereselor speciale care stau la baza suportului conceptual și acționează pentru a alinia realitățile politice cu interesele în evoluție. În timp ce aceste modele de antreprenorat politic prezintă divergențe, ele au o supraveghere comună în a face distincția între antreprenoriatul care acceptă regulile predefinite ale jocului politic și antreprenoriatul care urmărește să le modifice.

1.3.4.4. Criticile aduse celor trei abordări

În ceea ce privește criticile aduse studiilor sociologice asupra antreprenorului, devine evident că paradigma, deși valoroasă pentru capacitatea ei de a contextualiza comportamentele antreprenoriale, prezintă limite conceptuale semnificative. Sociologia explică de ce anumite categorii sociale, precum minoritățile etnice, religioase sau grupurile marginalizate, manifestă predispoziții antreprenoriale superioare, însă nu oferă un cadru teoretic suficient pentru a clarifica de ce aceste predispoziții nu se convertesc uniform în comportamente antreprenoriale. Mai mult, abordarea surprinde doar parțial natura polimorfă a antreprenoriatului, fără a integra dimensiunile cognitive, afective și decizionale ale acțiunii economice. În contrapondere, cercetările evoluționiste deplasează accentul de pe trăsăturile sociale asupra condițiilor de mediu care facilitează emergența antreprenoriatului, analizând modul în care structurile sociale și schimbările instituționale modelează ecosistemele antreprenoriale (Thornton, 1999).

În paralel, literatura economică și studiile de antreprenorat au devenit tot mai receptive la criticile adresate vechilor perspective psihologice, deschiderea ce a generat un interes crescut pentru rafinarea psihologiei antreprenoriale, depășind analiza simplistă a trăsăturilor individuale (Hisrich,

2007). Primele contribuții au abordat antreprenorul prin paradigme bazate pe predispoziții și caracteristici personale, în timp ce teoriile psihodinamice au încercat să surprindă resorturile personalității economice. Ulterior, modelele situaționale au orientat analiza către rolul contextului, evidențiind modul în care circumstanțele externe pot stimula sau inhiba comportamentele antreprenoriale. Împreună, aceste abordări conturează o viziune evolutivă asupra motivațiilor antreprenoriale și a proceselor de învățare ce susțin dezvoltarea spiritului antreprenorial (Pittaway, 2016).

Dezbaterea asupra antreprenoriatului politic aduce, la rândul său, clarificări importante, deși generează numeroase controverse. Criticii susțin că antreprenorii economici sunt ghidați de câștigul financiar, în timp ce antreprenorii politici urmăresc obiective electorale și avantaje strategice (Weaver, 1986). Totuși, cercetările recente arată că granița dintre cele două categorii este permeabilă, antreprenorii putând migra între sfera economică și cea politică în funcție de oportunități și de stimulentele instituționale, idee susținută de analizele lui William Baumol, care demonstrează că direcția activităților antreprenoriale, productive sau neproductive, depinde de randamentele instituționale oferite de mediu (Aeeni et al., 2019). Totuși, două obiecții rămân centrale: dificultatea de a măsura impactul instituțiilor asupra deciziilor antreprenoriale și caracterul încă insuficient explorat al formării competențelor antreprenoriale (Harper, 2008).

În plus, se ridică întrebarea în ce măsură antreprenorii politici își pot exercita influența într-o economie mixtă sau dacă antreprenorii economici pot funcționa eficient în sisteme dominate de procese politice. Literatura post-Dahl s-a divizat în două direcții majore (Stone, 2017): teoriile alegerii publice, care analizează antreprenoriatul politic ca formă de rezolvare a problemelor colective inaccesibile acțiunilor individuale, și teoriile politicilor publice, care explorează rolul antreprenorilor politici ca agenți ai schimbării instituționale, capabili să mobilizeze resurse, să dezvolte coaliții și să redefinească agendele publice.

Tabelul 0.4: Perspectivele non-economice ale antreprenoriatului

	Teoria sociologică	Teoria psihologică	Teoria politică
<i>Puncte comune</i>	Limitări în explicarea diferențelor sociale și a complexității antreprenoriatului.	Lipsa unui cadru psihologic unitar și necesitatea cercetării psihologiei antreprenoriale.	Diferențe între motivațiile economice și politice și impactul instituțional asupra deciziilor.
<i>Diferențe</i>	Analiza rolului categoriilor sociale	Accent pe trăsături, psihodinamică și factori	Analiza motivațiilor politice și a influenței

	și a limitelor participării.	situationali ai personalității antreprenoriale.	instituțiilor asupra deciziilor antreprenoriale.
<i>Contribuții</i>	Necesitatea unei teorii explicative cuprinzătoare.	Abordare psihologică integrată, care corelează trăsături, psihodinamică și context.	Clarificarea distincției dintre antreprenoriatul economic și cel politic și a rolului său în schimbările instituționale.

Sursa: Elaborare proprie

Abordările analizate conturează o imagine amplă asupra antreprenoriatului, fiecare evidențiind sfere diferite ale realității antreprenoriale. Tocmai această diversitate scoate însă la iveală limitele interpretărilor fragmentate și indică nevoia unei perspective integratoare, capabilă să surprindă legăturile dintre factorii sociali, psihologici și politici care modelează inițiativa economică, poziționare a cărei rezultat este o direcție clară pentru cercetările viitoare: depășirea analizelor parțiale și construirea unui cadru analitic coerent, orientat spre interacțiunea dintre trăsăturile individuale, structurile sociale și arhitectura politico-economică.

O asemenea sinteză presupune asumarea densității conceptuale a antreprenoriatului și recunoașterea faptului că inițiativa antreprenorială nu apare în izolare, ci se dezvoltă într-un spațiu modelat de factorii multipli și interdependenți. Fiecare viziune teoretică aduce un aport esențial, însă înțelegerea deplină devine posibilă doar prin raportarea antreprenoriatului la caracterul său evolutiv și adaptativ. O astfel de lectură nu are doar valoare explicativă, ci formulează implicit un apel la responsabilitate, subliniind necesitatea unor politici, instituții și practici care să valorifice potențialul uman și să susțină antreprenoriatul ca motor al dezvoltării economice durabile.

I.4. Gândirea de stânga și de dreapta. Novatorii economiei tradiționale

I.4.1. Marx și antreprenorul burghez

Karl Marx (1818–1883) nu a elaborat o teorie explicită a antreprenoriatului; totuși, o analiză atentă a scrierilor sale dezvăluie perspective relevante asupra modului în care activitatea antreprenorială contribuie la configurarea capitalismului. În concepția sa, Marx preferă termenul de „capitaliști” în detrimentul celui de „antreprenori”, descriindu-i pe aceștia drept actori ai acumulării, orientați predominant către generarea de bogăție, deseori fără a considera bunăstarea generală (Meckstroth, 2000). Cu toate acestea, folosirea consecventă a termenului „întreprinzător” în opera sa sugerează că Marx recunoaște un rol distinct al acestui actor în mecanismele acumulării, chiar dacă îl plasează într-un cadru structural constrângător.

Pentru Marx, forțele coercitive ale pieței limitează autonomia antreprenorului, antrenându-l într-un ciclu continuu de adaptare și reacție la presiuni competitive. În Manifestul Partidului Comunist, Marx și Engels (1848) descriu burghezia (și implicit antreprenorul capitalist), ca fiind un agent dominat de logica industrială, lipsit de voință autonomă și complet subordonat mecanismelor pieței (Marx și Engels, 1848). Deși Marx consideră capitalismul un sistem revoluționar din perspectiva progresului tehnologic, nu stabilește o legătură directă între antreprenoriat și inovație. În schimb, atribuie progresul tehnologic aplicării cunoștințelor științifice în producție, tratând inovația ca parte integrantă, dar nu definitorie, a activității antreprenoriale.

Analiza marxistă se concentrează pe procesul acumulării, susținând că mediul concurențial capitalist trece prin transformări menite să gestioneze incertitudinile structurale ale pieței. În acest context, întreprinderile mari devin actori dominanți care încearcă să reducă gradul de imprevizibilitate al pieței, exercitând o influență tot mai extinsă asupra funcționării ei (Marx, 1867). Concomitent, amplificarea proceselor de socializare a producției modifică fundațiile capitalismului, ceea ce îl determină pe Marx să anticipeze posibilitatea apariției unui nou sistem economic în care piața și proprietatea privată își pierd relevanța (Blackledge, 2013).

Într-un mod similar, Schumpeter preia ideea și argumentează că dispariția pieței ar anula incertitudinea și riscul, oferind statului rolul de principal coordonator al activității economice, un context în care antreprenorii ar putea opera fără opoziția forțelor pieței (Schumpeter, 1911). Totuși, în viziunea marxistă, antreprenorul nu este un agent autonom responsabil exclusiv de propriile decizii, ci un actor condiționat structural, al cărui comportament este modelat de logica sistemului capitalist.

I.4.2. Schumpeter și antreprenorul inovator

La începutul secolului al XX-lea, Joseph A. Schumpeter (1883–1955) a dezvoltat una dintre cele mai influente teorii despre antreprenoriat, încercând să depășească limitele modelelor economice clasice, care nu reușiseră să explice în mod convingător crizele economice, mecanismele creșterii și dinamica progresului tehnologic. În centrul perspectivei sale se află antreprenorul schumpeterian, figura mobilă, inovatoare, capabilă să perturbe ordinea existentă și să genereze transformări remarcabile în economie. Spre deosebire de agentul economic rațional descris în teoriile standard, antreprenorul schumpeterian acționează într-un mediu dominat de incertitudine, unde succesul și eșecul sunt ambele posibile, iar logica strict economică are un rol

secundar. Pentru Schumpeter, paradigma nu funcționează în limitele optimizării, ci în logica schimbării.

Antreprenorul este motorul „*distrugerii creatoare*”, procesul prin care capitalismul se reinventează continuu, înlocuind structurile vechi cu altele noi (Schumpeter, 1934). Potrivit lui Schumpeter, dezvoltarea capitalistă se sprijină pe introducerea de noi bunuri, noi tehnologii, noi piețe și noi forme organizaționale, transformări care obligă firmele existente să se adapteze, fie voluntar, fie prin constrângere competitivă (Schumpeter, 1942). Inovația nu se reduce, în concepția sa, la apariția unui produs nou sau la modernizarea unei mașini; ea include orice recombinație a factorilor de producție care generează o ruptură în modul tradițional de funcționare a industriei.

În acest sens, antreprenorul schumpeterian este definit ca agentul care introduce „*noi combinații ale factorilor de producție*”, care pot lua forme diverse: lansarea unui produs nou, mutarea proceselor productive într-un alt sector, crearea unei piețe noi, deschiderea unei rute comerciale inedite, accesarea unor surse neexploatate de materii prime sau obținerea unei poziții superioare pe piață (Schumpeter, 1934), viziune care îi atribuie antreprenorului o serie de trăsături specifice:

1. independență limitată, deoarece este expus presiunilor concurențiale și incertitudinilor pieței;
2. determinare și abilitatea de a realiza noi combinații, trăsături rare care diferențiază antreprenorul de restul actorilor economici;
3. temporalitatea rolului: antreprenoriatul nu este o stare permanentă; un individ devine antreprenor doar în momentul în care inovează;
4. separarea de rutina managerială: antreprenorii nu sunt, în mod necesar, buni administratori; dacă un individ doar operează o firmă existentă fără a mai inova, el își pierde caracterul antreprenorial;
5. rol de interfață între economie și tehnologie, deoarece conexează progresul tehnic cu oportunitățile economice;
6. capacități cognitive superioare, care permit anticiparea schimbărilor în cerere și navigarea situațiilor ambigue;
7. autoritate și carismă, esențiale în mobilizarea resurselor, formarea alianțelor și depășirea obstacolelor majore.

Din aceste motive, economiștii au remarcat dificultatea de a identifica în practică un antreprenor schumpeterian „pur”, întrucât întruchiparea simultană a tuturor trăsăturilor este extrem de rară. De aceea, Schumpeter însuși sugerează că antreprenoriatul este un rol tranzitoriu și episodic: foarte puțini indivizi rămân antreprenori pentru perioade lungi de timp, iar majoritatea oamenilor nu manifestă niciodată aceste caracteristici. Astfel, existența antreprenorului

depinde nu doar de poziția sa în sistemul capitalist, ci și de modul în care teoria economică structurează conceptual dinamica schimbării.

1.4.3. Coase și antreprenorul liberal

Coase (1937) propune o direcție teoretică distinctă de cea a lui Marx sau a lui Schumpeter, întrucât demersul său nu urmărește nici disoluția firmei, nici depășirea capitalismului. În schimb, formulează un cadru conceptual menit să clarifice provocările tranziției dintre piață și firmă. Ca exercițiu analitic, Coase imaginează o piață tratată în mod eronat ca o singură firmă perfect coordonată, un monopol lipsit de incertitudine și cu control deplin asupra prețurilor. Scopul scenariului nu este descrierea realității economice, ci delimitarea de perspectiva neoclasică, care consideră firma doar un instrument de producție, ignorând coordonarea și mecanismele interne ce caracterizează organizațiile reale (Hovenkamp, 2011). Dimensiunea firmei nu este un obiectiv în sine, ci rezultatul procesului de substituție dintre coordonarea prin piață și coordonarea internă. Antreprenorul evaluează permanent dacă să internalizeze sau să externalizeze producția, iar firma devine astfel o alternativă organizațională la piață. Coase oferă o viziune dialectică asupra relației dintre cele două: apariția unei firme reprezintă internalizarea unor segmente ale pieței și, odată cu acestea, a incertitudinilor asociate.

Perspectiva de mai sus marchează un progres notabil în teoria neoclasică, furnizând economiștilor liberali o justificare empirică pentru existența firmelor (Ghertman, 2003). Coase explică limitele firmei prin costurile de tranzacție: firma se extinde atunci când poate coordona intern tranzacțiile la un cost mai mic decât cel al pieței, iar atunci când costurile interne cresc, firma se restrânge. Tehnologia devine un factor decisiv în această dinamică, deoarece reduce costurile de coordonare, aspect ilustrat prin evoluția telefonului și a telegrafului, care au facilitat expansiunea organizațională.

Ulterior, Williamson (1986) extinde teoria lui Coase, integrând elemente din contribuțiile lui North și Akerlof. De la North preia importanța regulilor formale și informale, iar de la Akerlof, rolul asimetriilor informaționale în destabilizarea schimburilor economice. În viziunea lui Williamson, piața și firma sunt instituții de governanță distincte, a căror funcționare este influențată de cadrul instituțional și de gradul de oportunism al agenților economici. Williamson redefinesc oportunistul ca tendința indivizilor de a urmări interesul personal prin mijloace potențial înșelătoare, accentuând incertitudinea și limitând transparența pieței (Williamson, 1979). În contrast cu perspectiva coasiană, care tratează firma ca o structură relativ planificată și coerentă, Williamson subliniază flexibilitatea și capacitatea ei adaptivă într-un mediu

economic complex (Elsner et al., 2016). Dimensiunea firmei reflectă astfel strategii de reducere a incertitudinii și de gestionare a costurilor de tranzacție, modelate de fluctuațiile mediului și de comportamentul actorilor.

Contribuțiile lui Coase și Williamson demontează ipoteza transparenței perfecte a pieței și mută analiza dinspre modelul static neoclasic către un mediu evolutiv ancorat în costuri reale, instituții, incertitudine și comportamente strategice.

I.4.4. James Burnham și antreprenorul managerial

Perspectiva economică propusă de James Burnham, gânditor realist, este esențială pentru clarificarea progresivă a transformărilor puterii în capitalismul avansat. În lucrarea sa fundamentală, *The Managerial Revolution* (1941), Burnham formulează un unghi analitic distinct, argumentând că structurile de conducere și mecanismele de control economic se deplasează treptat de la proprietari către o nouă clasă managerială, ceea ce redefinește logica sistemului capitalist. Spre deosebire de realismul clasic, concentrat pe statele-națiune, Burnham propune clasa managerială ca unitate analitică intermediară, capabilă să explice noile dinamici internaționale, context în care conturează figura antreprenorului managerial, un actor transnațional care reconfigurează distribuția puterii economice și politice.

În viziunea lui Burnham, competiția globală nu mai este doar o confruntare între state, ci și o „*luptă dialectică de clasă*” ce marchează tranziția de la capitalismul tradițional, dominat de proprietarii capitalului, către o ordine în care managerii devin principalii agenți ai influenței economice și politice (Hassard et al., 2001), re poziționare ce contestă paradigma realistă convențională, deoarece sugerează că puterea se deplasează către o elită managerială globalizată, conectată prin rețele corporative și instituționale.

O dimensiune esențială a argumentului este consolidată în *The Machiavellians* (1943), unde Burnham examinează mecanismele prin care elitele își reproduc dominația. Antreprenorul managerial nu este doar executor al strategiilor corporative, ci un arhitect al noilor structuri de putere, operând dincolo de granițele statelor și influențând evoluțiile sistemice ale capitalismului (Liodakis, 2005). Managerialismul devine astfel o metamorfoză structurală cu implicații economice și geopolitice.

În contextul dezvoltării economice, ascensiunea antreprenorului managerial redefinește modul în care economiile se reorganizează și inovează. Clasa managerială introduce mecanisme organizaționale noi, forme avansate de coordonare și structuri de control ce depășesc logica proprietății clasice asupra

capitalului. Alinierea conceptuală a proceselor devine esențială în era globalizării accelerate și a interdependenței tehnologice.

Privită comparativ, contribuția lui Burnham se inserează într-un dialog conceptual amplu alături de teoriile lui Marx, Schumpeter și Coase, patru perspective care, deși divergente, urmăresc să explice transformările capitalismului și rolurile atribuite antreprenorului. Marx interpretează antreprenorul–capitalist ca agent al acumulării într-un sistem coercitiv al pieței, în care exploatarea și logica extinderii capitalului determină schimbarea istorică, iar inovarea nu reprezintă o calitate individuală, ci o consecință structurală. Schumpeter deplasează centrul analizei asupra antreprenorului-inovator, figura responsabilă de „*distrugerea creatoare*”, capabilă să introducă „*noi combinații*” și să remodeleze economia prin procese continue de dislocare și reînnoire. Coase, la rândul său, abordează antreprenorul într-un registru organizațional, explicând existența firmei și limitele sale prin costurile de tranzacție; antreprenorul devine astfel coordonatorul care decide ce activități sunt internalizate și ce activități sunt lăsate mecanismului pieței. În acest peisaj, Burnham introduce o ruptură conceptuală înțelegând antreprenorul nu ca proprietar de capital sau ca inovator schumpeterian, ci ca manager, membru al unei noi clase transnaționale care exercită puterea prin control organizațional și prin capacitatea de a modela instituțiile economice și politice dincolo de granițele statelor-națiune. În pofida diferențelor de abordare, toate cele patru perspective recunosc rolul determinant al transformării tehnologice în reconfigurarea capitalismului: fie că este interpretată ca motor al acumulării, al inovării, al reducerii costurilor de tranzacție sau al ascensiunii managerialismului, tehnologia apare constant ca factor catalizator al schimbării economice.

Contribuțiile lui Marx, Schumpeter, Coase și Burnham conturează un cadru teoretic dens, în care figura antreprenorului capătă valențe multiple: proprietar al capitalului, motor al inovării, arhitect al coordonării economice sau expresie a managementului modern. Fiecare paradigmă adaugă o piesă esențială în explicarea mecanismelor care animă capitalismul contemporan, iar suprapunerea lor evidențiază faptul că dinamica economică nu poate fi înțeleasă printr-o singură lentilă. Secțiunea analizată nu oferă doar o clarificare conceptuală, ci și o invitație la responsabilitate analitică: înțelegerea rolului antreprenorului presupune asumarea complexității sale și recunoașterea impactului pe care deciziile individuale îl au asupra evoluției economice și sociale pe termen lung.

I.5. Antreprenoriatul secolului XXI. Noua economie și rolul inovației

Economia globală a secolului XXI a trecut printr-o transformare vizibilă în plan economic, social, educațional și politic, schimbare care este rezultatul convergenței a trei forțe structurale interdependente: globalizarea, liberalizarea comerțului și revoluția tehnologiei informației și comunicațiilor (TIC). Globalizarea a diminuat semnificativ relevanța granițelor naționale, iar liberalizarea fluxurilor comerciale a intensificat interdependențele dintre economii (Lupan & Prelipcean, 2009). În paralel, revoluția digitală a redus barierele geografice și temporale, generând un ecosistem economic în care viteza, conectivitatea și inovarea modelează avantajele competitive. În acest context, antreprenoriatul și-a consolidat poziția ca forță strategică a dezvoltării, dar a devenit, simultan, mai expus la provocări. Dinamismul mediului economic actual, marcat de volatilitate și instabilități recurente, a repositionat sectorul privat ca principal motor al creșterii economice, depășind sectorul public atât în influență, cât și în impact asupra transformărilor structurale (Johnson, 2022).

Relația dintre antreprenoriat și creșterea economică se bazează pe un raționament intuitiv, dar și pe dovezi empirice consistente. Antreprenoriatul presupune transformarea ideilor în oportunități economice, proces care acționează ca un catalizator al inovării, productivității și competitivității (Caraiannis, 2015). Într-o economie globală tehnologizată, inițiativele antreprenoriale, prin idei, modele de afaceri și strategii inovatoare, alimentează ritmul schimbării, deschid noi direcții investiționale, creează locuri de muncă și reconfigurează conexiunile dintre sectoarele economice (Jones, 2021).

Într-un cadru economic marcat de volatilitate, antreprenorii devin actori capabili să remodeleze structurile economice, valorificând oportunități tranzitorii.

Pentru a prospera într-o economie globală competitivă, aceștia trebuie să articuleze o viziune pragmatică, să manifeste leadership eficient și să dezvolte strategii capabile să creeze sinergii între multiplele componente ale noii economii. Adaptabilitatea, reacția rapidă și anticiparea oportunităților devin, astfel, nu avantaje marginale, ci condiții esențiale ale succesului într-un context economic în care ritmul evoluțiilor este tot mai mult dictat de antreprenorii orientați global (Smith & Johnson, 2023).

În secolul XXI, antreprenoriatul este puternic influențat de proliferarea cunoștințelor și de flexibilitatea organizațională, factori care accentuează competitivitatea în condițiile globalizării. Transformarea structurilor industriale tradiționale, marcată de descentralizare și diminuarea concentrării economice (Gries, 2010), indică tranziția către o economie în care inovarea, agilitatea și diversificarea devin dominante, iar argumentul conform căruia promovarea

spiritului antreprenorial consolidează competitivitatea națională devine mai pertinent ca oricând. Nu este surprinzător, așadar, că în statele dezvoltate, în special în cadrul OCDE, politicile publice orientate spre stimularea antreprenoriatului ocupă un loc central pe agenda factorilor de decizie (Jones, 2022).

În ultimele decenii, rolul economic al antreprenoriatului a trecut prin transformări substanțiale. În perioada postbelică, importanța antreprenorilor și a întreprinderilor mici a fost considerabil diminuată, întrucât marile corporații au devenit principalii vectori ai progresului economic și tehnologic. Economiiile de scară reprezentau atunci sursa dominantă de avantaj competitiv, iar firmele de mari dimensiuni își consolidau poziția dominantă printr-o capacitate superioară de a crea, integra și transforma cunoașterea nouă în valoare economică în detrimentul întreprinderilor mici (Ireland, 2007). În acest climat, ponderea IMM-urilor a continuat să se reducă pe tot parcursul epocii industriale târzii.

O schimbare de paradigmă devine însă vizibilă începând cu anii 1970, când proporția IMM-urilor începe să crească din nou în economiile occidentale, însoțită de o revigorare semnificativă a ocupării forței de muncă. Revenirea este explicată printr-o combinație de factori. Progresele tehnologice au diminuat dependența de economiile de scară, permițând firmelor mici să concureze în sectoare anterior inaccesibile (Baumgartner, 2013). Simultan, globalizarea, revoluția digitală și importanța crescândă a cunoașterii ca resursă economică au generat un mediu caracterizat prin volatilitate, incertitudine și ritm accelerat al schimbării. În aceste condiții, întreprinderile mici s-au dovedit actori agili ai transformării economice, iar trecerea către o economie antreprenorială a evidențiat rolul lor esențial în inovare și dezvoltare tehnologică (Brown, 2019). Tranziția este strâns legată de evoluția modelului economic. Dacă economia administrată s-a sprijinit pe producția pe scară largă și pe avantajele conferite de capitalul fizic și forța de muncă necalificată, economia antreprenorială răspunde unei realități în care cunoașterea substituie, tot mai evident, factorii clasici ai producției. Așa cum a argumentat Paul M. Romer (2018), cunoașterea devine un motor de creștere, dar este completată de un element adesea trecut cu vederea: capitalul antreprenorial, capacitatea de a iniția, coordona și multiplica activități antreprenoriale (Landmann, 2018).

Astăzi, importanța antreprenoriatului pentru stimularea creșterii economice este larg recunoscută atât de către factorii de decizie, cât și de către comunitatea academică. Antreprenoriatul s-a impus drept o forță esențială pentru dezvoltarea economică și socială la scară globală. Convingerea că autonomia, creativitatea și inițiativa antreprenorilor pot dinamiza activitatea

economică este puternic reflectată în dezbaterile europene contemporane. Comisia Europeană subliniază că una dintre provocările majore ale Uniunii Europene o reprezintă identificarea mecanismelor prin care poate fi cultivat un mediu favorabil creșterii antreprenoriatului și extinderii numărului de întreprinderi. În acest sens, politicile publice trebuie să stimuleze activitatea antreprenorială prin intervenții capabile să consolideze ecosistemele de afaceri ale UE (Jones & Williams, 2022).

Rolul întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri) în economiile contemporane este analizat printr-o schemă interpretativă tot mai amplă, pe fondul recunoașterii caracterului lor decisiv ca vectori ai schimbării prin activități antreprenoriale. IMM-urile funcționează ca nuclee de inovare, influențează evoluția structurilor industriale și contribuie semnificativ la crearea de locuri de muncă. Relația dintre întreprinderile mici, antreprenoriat și creștere economică este însă una complexă, mediată de variabile precum tiparul intrărilor și ieșirilor de pe piață, presiunea concurențială, ritmul inovării sau diversitatea ofertelor, toate influențând în timp performanțele agregate ale economiei (Brătianu, Prelipcean și Bejinaru, 2020).

Acest cadru explicativ devine esențial în analiza progresului economic contemporan, care se sprijină pe premisa unei creșteri durabile și incluzive, reflectată atât în dinamica venitului pe cap de locuitor, cât și în transformările structurale ale economiei. Tranziția către producția de bunuri cu valoare adăugată ridicată, adoptarea tehnologiilor avansate și utilizarea unor procese productive tot mai eficiente sunt posibile doar prin implicarea directă a antreprenorilor. Prin capacitatea lor de a identifica modalități alternative de alocare a resurselor, de a elimina utilizările neproductive ale temeiului metodologic și de a descoperi noi oportunități, antreprenorii contribuie la reducerea decalajelor de productivitate, stimulează diversificarea economică și accelerează schimbările structurale necesare dezvoltării pe termen lung.

În pofida globalizării și a unei economii interconectate, contribuția antreprenorilor ca agenți de inovare în țările în curs de dezvoltare a fost mult timp subestimată. Cu un secol în urmă, Schumpeter anticipa că antreprenorii reprezintă un veritabil motor al schimbării: ei identifică piețe emergente, introduc tehnologii disruptive și generează soluții sustenabile, consolidând astfel ecosistemele antreprenoriale (Schumpeter, 1942). Actualele evoluții economice confirmă viziunea, evidențiind rolul indispensabil al antreprenorilor în dinamizarea economiilor aflate în tranziție, rol ce poate fi înțeles prin analizarea modului în care oportunitățile sunt identificate, create și exploatare, precum și a motivațiilor și mecanismelor care determină aceste procese. Definirea antreprenoriatului ca proces de descoperire și valorificare a

oportunităților permite o distincție necesară: nu toate oportunitățile generate de antreprenori contribuie la bunăstarea societății, însă activitățile productive, fie cele care dezvoltă firme existente, fie cele care creează întreprinderi noi, generează externalități pozitive prin inovare, diversificare și stabilirea unor modele competitive (Sarasvathy, 2008).

Înainte de a analiza conceptul de inovare, literatura subliniază existența a trei mari abordări ale antreprenoriatului: funcția antreprenorială, performanța firmei și întreprinderile gestionate de proprietar (Drucker, 1985). Prima dintre acestea privește antreprenorul ca factor decizional dinamic, implicat în procese de investiții, inovare, localizare, producție și cercetare-dezvoltare, cadru care depășește figura antreprenorului individual și include actori din corporațiile multinaționale, întreprinderile de stat sau organizațiile non-profit, pentru care capacitatea antreprenorială devine asociată creativității, dinamismului și spiritului inovativ, elemente esențiale în tradiția schumpeteriană.

O a doua linie de analiză deplasează focalizarea de la antreprenor ca individ către firmă, privită ca nucleu al activității economice, explorând felul în care arhitectura organizațională condiționează performanța antreprenorială. Antreprenoriatul nu mai este exclusiv expresia inițiativei personale, ci o proprietate a organizației, manifestată indiferent de forma de proprietate sau de guvernare. Firmele administrate de fondatori, societățile pe acțiuni, entitățile publice sau organizațiile integrate în rețele internaționale pot deveni spații ale comportamentului antreprenorial, în măsura în care structurile interne favorizează inovarea, asumarea deciziilor strategice și adaptarea la schimbare. Trecerea firească spre nivelul organizațional deschide calea unei a treia abordări, centrate pe întreprinderile administrate direct de proprietari, unde funcțiile de acționar și manager operațional se suprapun (Carland et al., 1984). Analiza vizează în special IMM-urile și activitățile independente, scoțând în evidență diferențele dintre firmele capabile să inoveze și să crească sustenabil și cele care rămân captive unor modele rigide, vulnerabile în fața presiunilor pieței. Distincția nu are doar valoare descriptivă, ci funcționează ca un semnal de responsabilitate economică: performanța antreprenorială depinde de alegerile strategice făcute la nivelul firmei, alegeri care pot genera dezvoltare sau, dimpotrivă, pot accelera ieșirea de pe piață.

1.5.1. Inovarea într-o lume globalizată. Impactul asupra dezvoltării

În economia secolului XXI, marcată de instabilitate structurală și de accelerarea schimbărilor tehnologice, antreprenoriatul s-a afirmat ca pilon central al noii configurații economice globale. Într-un asemenea cadru, relația dintre antreprenoriat și inovare devine esențială pentru percepția ritmului și

direcției dezvoltării economice, interacțiunea dintre cele două influențând capacitatea economiilor de a se adapta și de a progresa (Jones & Brown, 2020). Antreprenorul contemporan se îndepărtează vizibil de tiparele clasice, asumând un rol activ în generarea schimbărilor structurale și în contestarea echilibrelor existente.

Ruptura față de abordările consacrate evidențiază importanța inovării ca element constitutiv al activității antreprenoriale. Inovarea nu mai poate fi tratată ca proces punctual sau periferic, ci ca dimensiune integrată a deciziei antreprenoriale, cu efecte directe asupra competitivității și sustenabilității economice. Tehnologiile disruptive și nivelul ridicat de interconectivitate globală permit circulația rapidă a ideilor, a prototipurilor și a modelelor de afaceri, depășind limitele geografice tradiționale și accelerând difuzarea progresului tehnologic (Porter, 1990). În acest context, inovarea funcționează simultan ca sursă și rezultat al inițiativei antreprenoriale.

Globalizarea amplifică relația dintre antreprenoriat și inovare, facilitând transferul de cunoaștere, capital și expertiză între economii. Antreprenorii integrați în rețele transnaționale beneficiază de acces extins la piețe, parteneriate și resurse intelectuale, favorizând adaptarea rapidă a tehnologiilor emergente în contexte economice diverse (UNCTAD, 2019). Prin urmare, globalizarea capătă rol de accelerator al capacității inovative, nu doar de spațiu de desfășurare a activităților economice.

Efectele inovării asupra dezvoltării economice sunt multiple. Dincolo de stimularea creșterii economice, inovarea contribuie la crearea de locuri de muncă, la sporirea productivității și la consolidarea avantajelor competitive (Acemoglu et Robinson, 2012). În același timp, ritmul accelerat al schimbării tehnologice generează presiuni asupra pieței muncii, accentuează diferențele de acces la tehnologie și impune ajustări continue ale politicilor publice. Gestionarea tensiunilor presupune strategii orientate spre incluziune, echilibru și sustenabilitate.

Răspunsul la transformările contemporane necesită politici publice centrate pe anticipare și capacitate de adaptare. Stimularea educației, investițiile în cercetare-dezvoltare și optimizarea unei culturi a inovării trebuie susținute de cadre de reglementare flexibile, capabile să încurajeze experimentarea antreprenorială și să reducă riscurile asociate tranzițiilor tehnologice (Audretsch & Feldman, 2004). Responsabilitatea decidenților devine astfel una strategică, cu impact direct asupra traiectoriilor economice viitoare.

Într-un spațiu economic global aflat într-o transformare continuă, antreprenoriatul și inovarea formează un nucleu strategic care redefinește direcțiile de dezvoltare. Pe măsură ce inițiativa antreprenorială se diversifică, iar

tehnologiile avansează într-un ritm fără precedent, economiile sunt chemate să își regândească politicile, instituțiile și prioritățile investiționale. Adaptarea la relația dintre antreprenoriat și inovare nu reprezintă doar o oportunitate de creștere, ci o condiție pentru menținerea competitivității și pentru construirea unui model de dezvoltare responsabil și durabil.

1.5.2. Inovare și antreprenoriat. Importanța și efectele asocierii

Analiza relației dintre inovare și antreprenoriat a devenit indispensabilă atât la nivel global, cât și în plan național, deoarece legătura dintre cele două redefineste mecanismele prin care economiile se organizează și evoluează. Asocierea nu mai poate fi interpretată prin grila modelelor clasice de afaceri; dimpotrivă, marchează o schimbare de paradigmă care influențează ritmul progresului economic și natura transformărilor sociale (Dutta & Lanvin, 2018). În convergența dintre inovare și inițiativă antreprenorială se regăsește potențialul de a genera nu doar creștere economică, ci și mutații structurale cu impact asupra industriei, tehnologiei și modului în care societățile înțeleg dezvoltarea. Pe fondul acestei evoluții, relația dintre antreprenori și inovatori capătă un caracter interdependent. Antreprenorul contemporan depășește rolul tradițional de administrator al resurselor și devine un agent al schimbării, orientat spre soluții originale și modele de afaceri emergente (Drucker, 1985). În paralel, inovarea alimentează inițiativa antreprenorială, oferind impulsul creativ necesar apariției tehnologiilor disruptive și reconfigurării logicii concurențiale (Christensen, 1997). Dinamica rezultată nu doar transformă piețele, ci extinde capacitatea economiilor de a se adapta și de a valorifica oportunități anterior inaccesibile.

Efectele interacțiunii se reflectă direct în structura economică prin apariția unor sectoare noi, crearea de locuri de muncă și consolidarea rezilienței economice într-un context global dominat de incertitudine (Audretsch & Thurik, 2001). Prin integrarea inovării în activitatea antreprenorială, economiile își sporesc capacitatea de a răspunde schimbărilor tehnologice accelerate și de a menține un nivel ridicat de competitivitate pe piețele internaționale (Carlsson, 2006). Antreprenoriatul și inovarea funcționează astfel ca un sistem unitar, cu efecte cumulative asupra dezvoltării durabile.

Alinierea conceptuală a interdependenței devine esențială pentru factorii de decizie și pentru mediul de afaceri. Politicile publice și strategiile organizaționale trebuie concepute pentru a sprijini anticiparea și integrarea schimbării, precum și valorificarea potențialului inovativ existent (Bessant & Tidd, 2007). O abordare adaptativă nu mai reprezintă o opțiune, ci o responsabilitate asumată, necesară pentru transformarea alianței strategice

dintre inovare și antreprenoriat într-un motor real al dezvoltării economice în secolul XXI.

1.5.3. Factori determinanți ai economiei bazate pe cunoaștere. Sisteme de inovare

Noutatea relației de cooperare dintre antreprenoriat și sistemele de inovare se exprimă printr-un caracter reciproc, în care antreprenorii depășesc postura de simpli utilizatori ai progresului tehnologic și devin actori integrați în procesele de generare a inovației. Prin identificarea oportunităților și transpunerea ideilor în soluții funcționale, inițiativa antreprenorială contribuie direct la dezvoltarea și difuzarea noilor tehnologii, asumând un rol determinant în modelarea schimbărilor economice și sociale, context în care antreprenorii nu creează doar valoare economică, ci consolidează capitalul intelectual și susțin formarea unor ecosisteme de inovare capabile să răspundă provocărilor viitorului (Shane, 2003).

În mod complementar, inovarea acționează ca fundament structural al inițiativelor antreprenoriale, oferind energia creativă necesară apariției unor întreprinderi cu potențial disruptiv, a tehnologiilor emergente și a modelelor de afaceri flexibile, adaptate schimbărilor accelerate ale pieței (Schumpeter, 1942). Interacțiunea dintre cele două dimensiuni generează un proces de auto-alimentare, în care inițiativa antreprenorială stimulează inovarea, iar inovarea amplifică structura funcțională antreprenorială, accelerând transformările economice și sporind capacitatea economiilor de a se reinventa.

Efectele acestei relații depășesc nivelul firmelor individuale și se reflectă în structura piețelor și în evoluția societății. Convergența dintre inovare și antreprenoriat favorizează apariția unor industrii noi, stimulează ocuparea forței de muncă și consolidează reziliența economică în fața presiunilor globale (Audretsch & Thurik, 2001). Într-un context dominat de economie bazată pe cunoaștere și de incertitudine structurală, cooperarea dintre cele două dimensiuni devine un mecanism esențial pentru menținerea competitivității și pentru gestionarea riscurilor sistemice.

Pornind de la aceste implicații, politicile economice și strategiile de dezvoltare necesită o abordare adaptativă, orientată spre susținerea simultană a inițiativei antreprenoriale și a proceselor de inovare. Crearea unui cadru instituțional favorabil, care să încurajeze experimentarea, transferul de cunoaștere și colaborarea între actori publici și privați, permite valorificarea potențialului transformator al interdependenței dintre antreprenoriat și inovare. Clarificarea relației devine esențială pentru factorii de decizie, liderii mediului de afaceri și instituțiile de sprijin. O viziune informată facilitează formularea

unor strategii capabile să maximizeze efectele sinergice ale cooperării dintre inovare și antreprenoriat și să orienteze economiile către parcursuri de dezvoltare sustenabilă. Într-o economie aflată în continuă schimbare, asumarea responsabilă a acestei interdependențe nu reprezintă doar o opțiune strategică, ci o condiție pentru construirea unui viitor economic rezilient, competitiv și orientat spre progres.

1.5.4. Antreprenoriatul digital. Motor al dezvoltării economice

În economia contemporană, caracterizată prin ritmul accelerat al schimbărilor și transformărilor structurale, antreprenoriatul digital s-a impus ca temă centrală de analiză economică. Înțelegerea fenomenului presupune o evaluare critică a modului în care digitalizarea reconfigurează procesele de afaceri, serviciile și logica valorii, generând forme antreprenoriale care se distanțează vizibil de cadrele tradiționale (Shane & Nicolaou, 2015). Într-un asemenea context, antreprenoriatul digital nu mai poate fi tratat ca o extensie tehnologică a antreprenoriatului clasic, ci ca expresie a unei mutații structurale specifice economiei bazate pe cunoaștere.

O asemenea mutație se reflectă într-o ajustare a cadrului conceptual care depășește simpla utilizare a instrumentelor digitale. Antreprenoriatul digital presupune transformarea modelelor de afaceri, a mecanismelor decizionale și a modului de creare și distribuire a valorii economice. Integrarea analiticii avansate a datelor, a inteligenței artificiale, a infrastructurilor cloud sau a platformelor de inovare deschisă permite apariția unor avantaje competitive dificil de replicat în structuri convenționale (Eisenmann et al., 2019). Inovația și eficiența operațională nu mai reprezintă opțiuni alternative, ci laturi complementare ale aceleiași strategii antreprenoriale.

Pe baza fundamentului teoretic, impactul economic al antreprenoriatului digital se manifestă pe multiple paliere. Creșterea productivității, stimularea ocupării forței de muncă și intensificarea competiției coexistă cu un potențial real de extindere a incluziunii economice. IMM-urile beneficiază în mod direct de accesul facil la piețe globale, resurse și infrastructuri digitale, reducând semnificativ barierele de intrare și permițând concurența internațională chiar și în condiții de capital limitat (Acs et al., 2016). Conectivitatea permanentă se transformă astfel într-un mecanism de echilibrare a oportunităților antreprenoriale.

Valorificarea potențialului depinde însă de calitatea mediului instituțional și de capacitatea decidenților de a înțelege natura specifică a economiei digitale. Eliminarea blocajelor administrative, adaptarea cadrului legislativ la dinamica mediilor digitale și investițiile consistente în educație și

competențe tehnologice reprezintă condiții esențiale pentru susținerea inițiativei antreprenoriale. Accesul la capital, infrastructura digitală și alfabetizarea tehnologică se conturează drept piloni strategici ai unui ecosistem capabil să susțină inovarea pe termen lung.

Antreprenoriatul digital se afirmă ca una dintre cele mai puternice forțe de transformare ale economiei actuale. Capacitatea de a remodela industria, de a genera valoare prin inovare și de a extinde accesul la oportunități economice indică un imperativ clar de acțiune. Economii care aspiră la relevanță și competitivitate globală trebuie să construiască politici, instituții și ecosisteme orientate spre sprijinirea antreprenoriului digital. Fără o asemenea asumare strategică, avantajele competitive devin fragile într-o economie dominată de viteză, tehnologie și adaptare continuă.

1.5.5. Importanța start-up-urilor în dezvoltarea ecosistemului antreprenorial

Un aport esențial în analiza rolului start-up-urilor derivă din abordarea lor ca elemente structurale ale unui ecosistem antreprenorial interdependent, nu ca inițiative izolate. Evoluția unor astfel de entități se desfășoară sub influența unei rețele dense de relații, instituții, resurse și mecanisme de sprijin, care le modelează traiectoria și șansele de reușită (Feld, 2012). Spre deosebire de firmele mature, start-up-urile operează într-o logică a experimentării și a asumării riscului, dezvoltând forme de reziliență care depășesc obiectivele imediate și se reflectă în adaptabilitatea generală a mediului economic. Prin comportamente agile și deschidere către schimbare, contribuie la configurarea unui cadru flexibil, indispensabil competitivității economice, context în care start-up-urile se afirmă ca veritabili catalizatori ai noutății și disrupției. Capacitatea de a contesta reguli consacrate și de a accelera progresul tehnologic se manifestă nu doar la nivelul produselor sau serviciilor, ci și prin reconfigurarea modelelor de afaceri, a structurilor organizaționale și a strategiilor de acces pe piață (Schumpeter, 1934). Prin soluții radicale și abordări neconvenționale, imprimă piețelor un dinamism care depășește aria activităților proprii și alimentează un climat economic în care creativitatea și competiția devin motoare complementare ale creșterii durabile.

Recunoașterea explicită a rolului strategic al start-up-urilor impune o responsabilitate clară pentru factorii de decizie și pentru actorii implicați în ecosistemul antreprenorial. Susținerea unui mediu favorabil implică facilitarea circulației ideilor, asigurarea unui acces echitabil la resurse, disponibilitatea unor instrumente de finanțare adecvate și existența unor reglementări care să stimuleze experimentarea, nu să o descurajeze (Cohen & Hochberg, 2014). Într-o asemenea arhitectură instituțională, start-up-urile devin componente ale unei

infrastructuri economice reziliente, capabile să răspundă rapid presiunilor generate de un mediu global volatil. Contribuția lor depășește performanța economică imediată, manifestându-se prin generarea de cunoaștere, stimularea învățării accelerate și promovarea unor practici antreprenoriale adaptative. Prin agilitate și capacitate de reacție în fața incertitudinii, start-up-urile se transformă într-un vector al modernizării economice. Responsabilitatea autorităților publice și a părților interesate rezidă în construirea unui climat instituțional predictibil și flexibil, orientat spre sprijin real și pe termen lung.

Prin cultivarea unui mediu propice dezvoltării start-up-urilor, economiile pot susține o traiectorie de creștere bazată pe inovare, cu efecte structurale asupra întregului ecosistem economic. Rezultatul nu se limitează la succesul unor inițiative emergente, ci se reflectă în consolidarea unei economii agile, competitive și pregătite să facă față provocărilor viitorului.

Concluziile capitolului

Literatura de specialitate conturează antreprenoriatul ca un construct conceptual integrat, rezultat al interacțiunii dintre factori economici, sociali, instituționali și psihologici. În centrul acestei sinteze se află analiza procesului antreprenorial, cu accent pe funcțiile de identificare și valorificare a oportunităților. O mare parte a contribuțiilor converg spre ideea că oportunitatea antreprenorială reprezintă mecanismul fundamental al schimbării economice, fiind inseparabil legată de inovare și de dinamica evolutivă a sistemului economic. Clarificarea acestei relații devine mai evidentă prin raportarea teoriilor neoclasice la modelele endogene contemporane: dacă abordările tradiționale explicau progresul prin acumularea factorilor clasici de producție, teoriile endogene arată că tehnologia, capitalul uman și competențele antreprenoriale se generează din interiorul sistemului economic. Din perspectivă conceptuală, inovarea și antreprenoriatul dobândesc rolul de variabile explicative ale creșterii economice, oferind o bază analitică solidă pentru interpretarea transformărilor capitalismului și pentru înțelegerea emergenței antreprenoriatului social ca reacție la mutațiile instituționale și sociale.

Extinderea analizei dincolo de dimensiunea strict economică consolidează această viziune. Integrarea perspectivelor sociologice, psihologice și politice evidențiază antreprenoriatul ca proces emergent, modelat simultan de trăsături individuale, rețele sociale și organizaționale, norme instituționale și contexte politico-economice. Literatura relevă o interdependență clară între nivelul micro, definit de motivații și percepția oportunităților, nivelul mezo, asociat ecosistemelor și structurilor organizaționale, și nivelul macro,

caracterizat prin politici publice, instituții și tendințele piețelor. Împreună, aceste niveluri alcătuiesc un cadru analitic integrat pentru examinarea efectelor sistemice generate de activitatea antreprenorială. Pornind de la această fundamentare teoretică, cercetările dedicate economiilor în tranziție și dinamicii de creștere a firmelor oferă validări empirice relevante, consolidând înțelegerea relației dintre antreprenoriat și performanța economică.

Rezultatele indică antreprenoriatul drept vector al transformării structurale, capabil să accelereze procesele de adaptare economică. IMM-urile și firmele emergente se remarcă prin flexibilitate, capacitate de ajustare rapidă și difuzie eficientă a inovațiilor, performanța lor fiind strâns legată de calitatea instituțiilor, intensitatea concurenței și densitatea capitalului de cunoaștere.

Contribuțiile susțin o concluzie convergentă: antreprenoriatul funcționează ca mecanism evolutiv al economiei contemporane, rezultat al interacțiunii circulare dintre agenți economici, instituții și schimbarea tehnologică. Literatura existentă subliniază necesitatea unei abordări sistemice și interdisciplinare, arătând că dezvoltarea economică nu poate fi separată de relația dintre inovare, identificarea oportunităților și transformările structurale ale economiilor. Din această perspectivă, asumarea unui rol activ în susținerea antreprenoriatului devine nu doar o opțiune de politică economică, ci o responsabilitate strategică pentru societățile care urmăresc o creștere durabilă și incluzivă.

CAPITOLUL II. DEZVOLTAREA POLICENTRICĂ A ANTREPRENORIATULUI. ANALIZA ECOSISTEMULUI ANTREPRENORIAL ÎN CADRUL MODELELOR GLOBALE DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ

Într-un mediu economic caracterizat de interconectare intensă și interdependențe tot mai pregnante, antreprenoriatul s-a impus ca factor strategic în remodelarea structurilor economice la scară globală. Acceptarea informală a funcției sale transformatoare reclamă depășirea interpretărilor clasice, centrate pe un număr limitat de poli economici dominanți. Din direcția de analiză amintită, dezvoltarea policentrică a antreprenoriatului oferă un cadru analitic adecvat pentru surprinderea diversificării geografice, instituționale și culturale a inițiativei antreprenoriale în economia contemporană.

Ideea de policentrism marchează o distanțare clară față de paradigmele centralizate și aduce în prim-plan faptul că spiritul antreprenorial se manifestă concomitent în multiple spații economice. Fiecare dintre acestea dispune de resurse proprii, dinamici specifice și constrângeri distincte, ceea ce face imposibilă evaluarea antreprenoriatului exclusiv prin raportare la câteva centre consacrate de putere economică. Analiza devine relevantă doar atunci când este ancorată în diversitatea ecosistemelor locale, acolo unde inițiativa privată se formează, se adaptează și evoluează.

Schimbările accelerate ale economiei globale, alimentate de globalizare, digitalizare, mobilitatea capitalului și reconfigurări instituționale, influențează direct strategiile actorilor antreprenoriali și modul în care aceștia contribuie la procesele de dezvoltare. Dezvoltarea policentrică reflectă nu doar dispersia teritorială a activităților economice, ci și diferențe culturale, variații ale infrastructurii de sprijin, particularități sociale și grade diferite de integrare în rețelele transnaționale de cunoaștere și tehnologie.

O abordare integrată deschide posibilitatea unei lecturi mai nuanțate a caracterului multilateral al antreprenoriatului. Devine mai ușor de observat modul în care inițiativele antreprenoriale se adaptează unor structuri economice eterogene, cum ecosistemele locale pot genera avantaje competitive proprii și în ce măsură interacțiunea dintre multiple centre de activitate influențează arhitectura dezvoltării economice globale. Analiza relațiilor dintre inițiativa privată, structurile economice și fluxurile internaționale de capital, informație și

tehnologie oferă astfel un cadru coerent pentru înțelegerea antreprenoriatului într-o economie policentrică. În plan analitic, cercetarea urmărește să clarifice atât modul în care ecosistemele antreprenoriale sunt modelate de procesele globale, cât și felul în care ele contribuie, la rândul lor, la reconfigurarea economiei mondiale. Viziunea policentrică pune în evidență densitatea conceptuală a fenomenului antreprenorial și rolul său dublu: expresie a transformărilor economice contemporane și, în același timp, motor activ al schimbării într-o lume interconectată.

II.1. Impactul modelelor economice asupra dezvoltării economiei globale

În era globalizării, tendința statelor de a adopta modele economice validate în economii avansate pare firească, însă literatura de specialitate atrage atenția asupra limitelor demersului. Rezultatele studiilor lui Hofstede (1983) indică faptul că trăsăturile culturale individuale și colective influențează funcționarea instituțiilor economice, ceea ce face ca transferul direct al unor modele de dezvoltare să fie rareori lipsit de fricțiuni. Contrastul dintre capitalismul competitiv al Statelor Unite și economiile planificate ale Europei Centrale și de Est de la începutul anilor '90 ilustrează în mod elocvent aceste tensiuni de adaptare.

Euforia succesului economic american din anii 1990 a consolidat percepția că modelul SUA, fundamentat pe piață liberă, dereglementare și antreprenoriat agresiv, reprezenta un etalon universal al performanței economice. Globalizarea a fost adesea interpretată ca o extensie naturală a modelului. Totuși, prăbușirea bulei Dot-Com și scandalurile corporatiste de anvergură (Enron, Andersen, WorldCom, Global Crossing) au demonstrat fragilitatea unui sistem excesiv bazat pe autoreglare și au semnalat necesitatea unei reevaluări critice (Stiglitz, 2008). În paralel, ascensiunea Chinei, mult subestimată în aceeași perioadă, a introdus un contra-model în care intervenția statului coexistă cu mecanismele de piață, contestând supremația normativă a capitalismului liberal și evidențiind pluralitatea căilor de dezvoltare (Yao, 2010).

În contextul economiilor emergente, o raportare echilibrată la principiile antreprenoriatului și funcționării sectorului privat devine esențială pentru creșterea sustenabilă. Analizele recente se concentrează asupra expansiunii economiei informale, a proliferării IMM-urilor și a integrării în lanțurile globale de producție. Totuși, literatura subliniază că aceste fenomene nu pot genera dezvoltare durabilă în absența unui mediu de afaceri intern robust. Companiile care operează într-un asemenea context acumulează competențe organizaționale și manageriale, stimulează inovarea în produse și procese și identifică oportunități de piață cu potențial ridicat. Consolidarea infrastructurii

instituționale și economice naționale reprezintă, prin urmare, o condiție necesară pentru maturizarea inițiativelor antreprenoriale și pentru creșterea sustenabilă pe termen lung (Acs et al., 2017).

Analizând arhitectura instituțională europeană, se disting trei tipare economice dominante. Sistemul social-democrat specific țărilor nordice combină un sector public extins cu mecanisme de piață eficiente, promovând atât competitivitatea, cât și coeziunea socială. Modelul conservator, caracteristic Europei continentale, caută un echilibru între protecția socială și dinamica pieței, în timp ce modelul liberal social, asociat spațiului anglo-saxon, privilegiază dereglementarea, flexibilitatea pieței muncii și intervenția guvernamentală minimă (Bruton, 2010). Pe lângă acestea, literatura identifică două tipare suplimentare: modelul mediteranean, marcat de rigidități structurale și intervenție statală inconsistentă, și modelul „catching-up”, specific statelor post-comuniste integrate în Uniunea Europeană, caracterizat prin procese accelerate de convergență economică și instituțională.

La scară globală, trei configurații majore de economie și societate sunt frecvent utilizate drept repere analitice: modelul social-european, modelul american și modelul asiatic. Fiecare dintre acestea oferă arhitecturi instituționale și mecanisme de coordonare economică diferite, de la accentul european pe protecție socială și parteneriat social, la individualismul competitiv american sau la coordonarea strategică statală tipică economiilor asiatice emergente (World Bank, 2020). Diferențele dintre aceste modele au implicații directe asupra evoluției antreprenoriatului, capacității de inovare și ritmului dezvoltării economice.

Privite într-o perspectivă comparativă, observațiile conduc către o concluzie esențială pentru analiza antreprenoriatului în economia globală contemporană: nu se poate vorbi despre existența unui model universal de dezvoltare economică optimă, iar nivelul de performanță este determinat de coerența internă dintre cultură, instituții, politici publice și structuri economice. Viziunea comună a acestei interdependențe devine relevantă pentru orice demers de formulare a politicilor de dezvoltare sau de dezvoltare a ecosistemelor antreprenoriale.

II.1.1. Modelul american de creștere economică

Statele Unite reprezintă unul dintre cele mai consolidate modele de capitalism democratic, în care funcționarea pieței libere este ancorată într-un cadru instituțional pluralist și într-o cultură politică ce privilegiază libertățile individuale, structură care, în mod tradițional, a fost asociată cu performanțe economice superioare, venituri ridicate și un nivel extins al bunăstării sociale

(Stiglitz, 2018). Totuși, relația presupusă liniară dintre creșterea economică, capitalismul de piață și democratizarea a devenit tot mai contestată odată cu apariția unor regimuri autoritare capabile să genereze avans economic substanțial în absența libertăților politice, punând sub semnul întrebării universalitatea modelului american.

Evoluția capitalismului american ilustrează o capacitate remarcabilă de adaptare. De la capitalismul managerial al secolului XX la neoliberalismul pro-piață promovat de Milton Friedman (1970), sistemul a trecut prin transformări structurale majore. În contextul neoliberal, prioritatea alocării eficiente a resurselor și centralitatea maximizării profitului au redefinit rolul firmelor și al statului, distanțându-se de principiile intervenționiste ale economiei keynesiene, transformări ce au contribuit la dinamizarea economiei americane, dar au generat și vulnerabilități care devin vizibile pe fondul schimbărilor structurale ale secolului XXI.

În plan economic, modelul capitalist american a produs performanțe notabile. Prima jumătate a secolului XX a fost marcată de o dublare a PIB-ului pe cap de locuitor și de o creștere de peste 200% a consumului individual, consolidând percepția că sistemul american reprezintă un vector al prosperității (Spash, 2021). Chiar și în contextul unei încetiniri relative a creșterii în ultimele două decenii, Statele Unite continuă să depășească celelalte economii avansate ale G7 în ritmul de creștere reală, menținând valori de peste 2% (World Bank, 2020). Investițiile masive în cercetare-dezvoltare au amplificat poziționarea, alimentând inovații tehnologice de frontieră în digitalizare, inteligență artificială și biotehnologii, domenii în care companiile americane domină plasamentele globale de vârf (OECD, 2020).

Independent de performanțele asociate, modelul american generează dileme atât interne, cât și internaționale. Beneficiile creșterii economice nu sunt distribuite uniform, iar expansiunea globală a capitalismului inspirat de SUA, deși a contribuit la reducerea sărăciei în economiile emergente, a accentuat simultan inegalitățile dintre state și în interiorul cadrului de referință (Acemoglu & Robinson, 2019). De asemenea, intensificarea dezbaterilor privind rolul statului în corectarea dezechilibrelor pieței sugerează necesitatea regândirii unor mecanisme de reglementare și redistribuire (Williamson, 1990).

Contribuția lui Bruce R. Scott (2009) este esențială, prin conceptualizarea capitalismului ca un sistem structurat pe trei niveluri interdependente, care evidențiază logica sistemică a capitalismului și oferă un context coerent pentru analizarea interacțiunilor dintre instituțiile politice, mediul economic și actorii de pe piață, o viziune necesară pentru sesizarea transformărilor actuale ale

modelului american și pentru evaluarea viabilității sale într-un peisaj global aflat în schimbare.

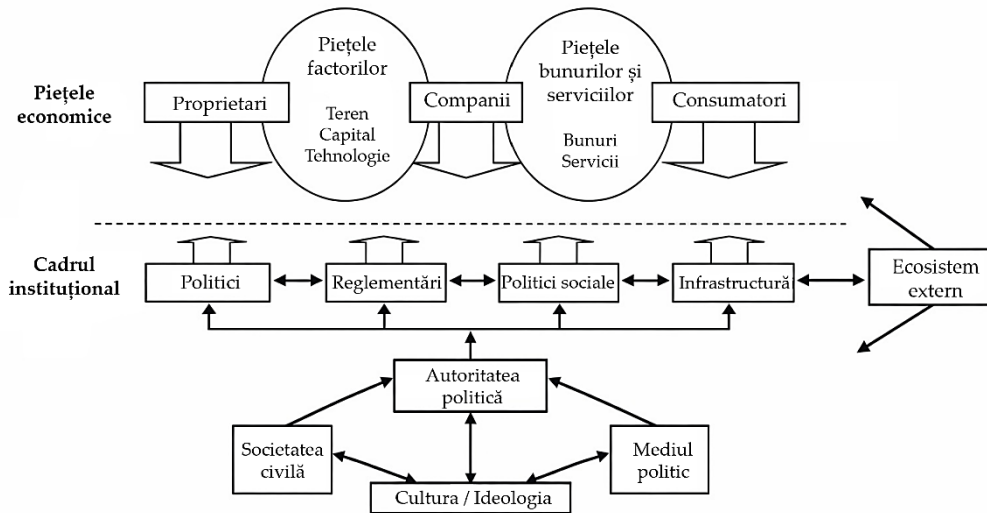


Figura 0.1: Capitalismul ca sistem cu trei niveluri

Sursa: Elaborare proprie după The Political Economy of Capitalism, Bruce R. Scott, 2006

Primul nivel al capitalismului, în accepțiunea lui Scott, se referă la arhitectura piețelor și la mecanismele care le guvernează funcționarea. Analiza se plasează aici asupra relației dintre cerere și ofertă, a intensității concurențiale, a procesului de formare a prețurilor și a sistemului de interacțiuni care leagă producătorii, consumatorii și intermediarii. La acest nivel devine vizibilă logica internă a schimburilor economice, precum și modul în care resursele sunt alocate în cadrul economiei de piață, cu implicații directe asupra eficienței și performanței economice.

De la dinamica schimbărilor, analiza avansează către un al doilea plan, centrat pe fundamentele normative și instituționale ale capitalismului. Accentul se mută asupra drepturilor de proprietate, a structurilor de deținere a capitalului și a distribuției resurselor, elemente care definesc regulile de bază ale funcționării economice. În această cheie interpretativă, capitalismul depășește dimensiunea pur economică și se conturează ca un sistem instituțional susținut de reguli juridice, valori și aranjamente formale care conferă stabilitate și legitimitate activităților de piață.

Extinderea analizei către al treilea nivel aduce în prim-plan dimensiunile politice și sociale ale capitalismului. Instituțiile politice, normele sociale, distribuția puterii și rolul statului influențează direct performanța economică și condițiile în care se manifestă inițiativa privată. Economia de piață se conturează astfel ca o componentă integrată a arhitecturii mai ample de guvernare, în

interiorul căreia deciziile colective și regulile instituționale pot fie să stimuleze, fie să frâneze traiectoria evolutivă economică.

Cele trei niveluri alcătuiesc o matrice analitică omogenă, care evidențiază interdependența dintre piețe, instituții și ordinea politică. Piețele funcționează prin intermediul regulilor instituționale, iar instituțiile sunt, la rândul lor, rezultatul unor procese politice și sociale mai ample. Abordarea propusă de Scott oferă astfel un cadru conceptual capabil să surprindă complexitatea capitalismului ca sistem în care mecanismele economice și structurile de putere se modelează reciproc.

Specificul capitalismului american devine inteligibil prin examinarea relațiilor dintre mecanismele pieței și procesele politice care le susțin. Modelul american s-a format printr-o acumulare îndelungată de reguli și instituții, în care arhitectura piețelor este configurată și validată de autorități legislative și administrative, nu exclusiv de interacțiunile dintre actorii economici (Stiglitz, 2012). Abordarea evidențiază faptul că piețele sunt rezultatul unor construcții economice și sociale deliberate și contestă perspectiva potrivit căreia funcționarea lor ar fi separată de influența instituțiilor și a regulilor care le guvernează.

În același timp, capitalismul american reflectă o sinteză distinctă între cultură, valori și identitate națională. Deși pot fi identificate puncte de convergență cu formele de capitalism asiatic (Marginson, 2022), diferența esențială rezidă în sursa motivației economice. În spațiul american, inițiativa individuală reprezintă principalul motor al acumulării și inovării, conturând o separație clară între logica societății de piață și principiile de operare ale capitalului. Viziunea se apropie de interpretarea neoclasică, unde rezultatele economice sunt atribuite mecanismelor pieței și „mâinii invizibile”, iar nivelurile salariale și ocuparea forței de muncă sunt considerate, în mare măsură, produse ale funcționării libere a pieței.

II.1.2. Modelul asiatic de creștere economică

În contextul economic contemporan, marcat de presiuni competitive și schimbări structurale accelerate, stimularea inovării creative se conturează ca o prioritate strategică pentru economiile naționale. Funcționarea eficientă a ecosistemului antreprenorial devine decisivă în activarea proceselor inovative, printr-un efect cumulativ capabil să susțină tranziția către modele de dezvoltare bazate pe cunoaștere și valoare adăugată. Experiența economiilor aflate în proces de recuperare confirmă faptul că inițiativa antreprenorială, atunci când beneficiază de sprijin instituțional, poate accelera transformarea structurală și poate contribui la reducerea decalajelor de dezvoltare (Acs et al., 2018).

O asemenea logică este ilustrată în mod convingător de traiectoria economiilor din Asia de Est în perioada industrializării accelerate. Performanțele obținute nu pot fi explicate exclusiv prin mecanismele pieței, ci prin interacțiunea dintre factori de economie politică, orientări culturale, arhitecturi instituționale și constrângeri internaționale (Yoshino et al., 2012). Strategiile de dezvoltare bazate pe avantaj comparativ au depășit sfera strict industrială, integrând paliere sociale și modele organizaționale adaptate contextelor locale, ceea ce a permis valorificarea coerentă a resurselor interne.

Pentru clarificarea fundamentelor traiectoriilor, devine necesară raportarea la matricea culturală care a modelat comportamentele economice din regiune. Tradiția confucianistă a exercitat o influență de durată asupra valorilor sociale, promovând ordinea, responsabilitatea ierarhică și rolul central al familiei extinse (Chen et al., 2013), cadru în care activitatea economică este guvernată de o etică a autocontrolului și a responsabilității colective, care temperează individualismul și favorizează stabilitatea pe termen lung. O astfel de ancorare culturală diferențiază economiile est-asiatice de paradigma neoclasică dominantă în spațiul occidental. Dacă teoria neoclasică privilegiază actorul economic autonom și maximizarea interesului individual, modelele asiatice se sprijină pe instituții care valorizează relațiile, cooperarea și capitalul social (Redding, 1990). Deciziile economice sunt integrate în rețele sociale și norme valorice mai ample, iar criteriile de performanță depășesc logica strictă a prețului. În loc să fie interpretate drept distorsiuni ale pieței, asemenea particularități evidențiază pluralitatea modelelor de dezvoltare și necesitatea adaptării analizelor economice la specificul instituțional și cultural al fiecărei societăți.

Din lectura comparativă rezultă un mesaj clar pentru politicile publice contemporane: stimularea inovării și a antreprenoriatului nu poate fi desprinsă de cadrul cultural și instituțional în care se manifestă. Responsabilitatea factorilor de decizie se concretizează în construirea unor ecosisteme care să valorifice creativitatea, cooperarea și capitalul social, adaptând instrumentele economice la realitățile locale, pentru a susține o dezvoltare durabilă, incluzivă și orientată spre viitor.

II.1.3. Modelul european de creștere economică

Modelul european se află într-un proces permanent de reconfigurare, fără a putea fi redus la o formulă unitară, având în vedere diversitatea tradițiilor istorice și a arhitecturilor instituționale existente la nivelul statelor membre (Gilbert, 2008). Evoluția integrării europene, susținută prin Metoda Deschisă de Coordonare și prin etapele succesive de extindere, a consolidat pluralitatea,

reunind în același spațiu sisteme conservatoare, liberale, social-democrate, precum și structuri socio-economice specifice Europei de Sud. Aderarea noilor state membre, inclusiv a celor din regiunea baltică, marcată de tranziția post-sovietică, a adăugat noi straturi de complexitate și a contribuit la dinamismul continuu al peisajului social european.

Raportată la Statele Unite și la alte economii avansate, Europa se distinge prin niveluri mai moderate ale inegalităților socio-economice și prin rolul central acordat protecției sociale. Egalitatea de șanse, nediscriminarea, solidaritatea și redistribuirea constituie repere normative care structurează acest model și îl diferențiază net de paradigma americană, unde predomină mecanismele de piață și responsabilitatea individuală. Orientarea reflectă o opțiune politică și socială asumată, care privilegiază coeziunea și stabilitatea pe termen lung în fața eficienței economice strict definite.

Independent de heterogenitățile interne, modelul european continuă să funcționeze ca un cadru de referință orientat spre coeziune și adaptabilitate, capabil să influențeze politicile publice atât la nivel național, cât și supranațional (Parlamentul European, 2010). Flexibilitatea structurală asociată modelului permite gestionarea provocărilor emergente, fără abandonarea nucleului valoric comun care conferă coerență și identitate proiectului european, iar responsabilitatea factorilor de decizie se concretizează în menținerea unui echilibru funcțional între diversitate și convergență, astfel încât pluralismul instituțional să rămână o sursă de reziliență și nu un factor de fragmentare.

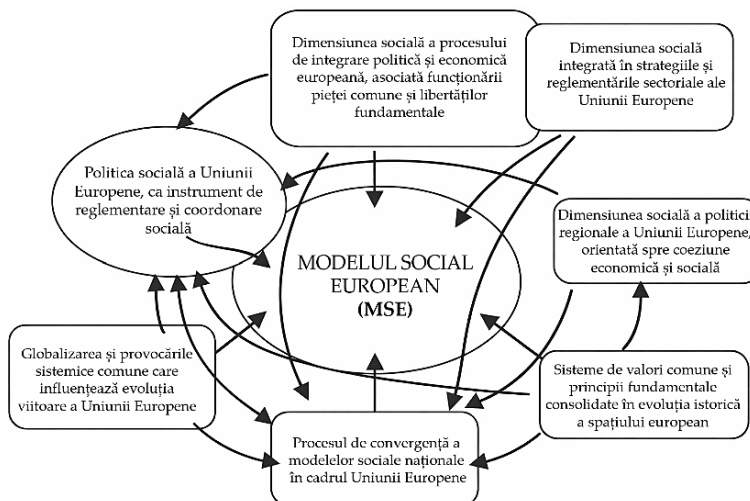


Figura 0.2: Modelul Social European

Sursa: Elaborare proprie după Diversity and Commonality in European Social Policies: The Forging of a European Social Model, 2009

Privit prin lentila economiei antreprenoriale, Modelul European (ME) poate fi interpretat ca un răspuns elaborat la limitele paradigmelor clasice de creștere, frecvent criticate pentru rigiditatea manifestată de unele economii europene în contextul globalizării accelerate (Boasson, 2023). ME depășește sfera unei simple arhitecturi de politici sociale și se afirmă ca un instrument prospectiv de guvernare, orientat atât spre protejarea valorilor europene, cât și spre ajustarea instituțională necesară în fața presiunilor generate de schimbare.

Convergența dintre progresul economic și coeziunea socială, politicile active de ocupare și promovarea unor standarde de viață echitabile susțin poziționarea sa ca pilon al proiectului european de dezvoltare pe termen lung. Pe de altă parte, din abordare economică, ME exercită o influență directă asupra producției, ocupării forței de muncă și productivității, contribuind la consolidarea competitivității într-un cadru de politici economice interconectate (Parlamentul European, 2018). Politicile active de ocupare, instituționalizate prin Programul European de Ocupare a Forței de Muncă lansat odată cu Tratatul de la Amsterdam, urmăresc nu doar crearea de locuri de muncă, ci și sprijinirea persoanelor afectate de șomaj și stimularea inițiativei antreprenoriale, cu efecte directe asupra reducerii vulnerabilităților structurale (Debusscher, 2023). Privită ca element central al organizării economice, munca articulează dimensiunea integrării sociale cu cea a demnității și securității la nivel individual.

Nivelurile ridicate de trai asociate ME se sprijină pe infrastructuri sociale solide, acces larg la servicii publice esențiale, sisteme educaționale incluzive și politici consistente de protecție a sănătății, factori care explică performanțele superioare ale statelor membre în indicatorii de dezvoltare umană (OECD, 2021). Egalitatea, solidaritatea și subsidiaritatea structurează acest model și îl diferențiază de alte aranjamente regionale prin distribuții mai echilibrate ale veniturilor și prin implicarea activă a statului în atenuarea disparităților. Principiul subsidiarității, consacrat în tratatele europene și în Carta Drepturilor Fundamentale, completează arhitectura ME prin orientarea deciziei publice către niveluri cât mai apropiate de cetățean (Parlamentul European, 2010).

Dialogul social și participarea civică reprezintă componente esențiale ale arhitecturii europene, prelungind tradiții consolidate de negociere și concertare între partenerii sociali. Persistența unor diferențe între statele membre, reflectată în niveluri inegale de implicare civică, evidențiază însă necesitatea unei responsabilități sporite în dezvoltarea capitalului instituțional și a societății civile. Practic, viabilitatea Modelului European depinde nu doar de designul politicilor, ci și de capacitatea actorilor publici și privați de a susține participarea, încrederea și coeziunea socială ca resurse strategice ale dezvoltării economice.

II.1.3.1. Submodelele economice europene

Există cinci configurații instituționale majore în statele europene: nordic, anglo-saxon, mediteranean, continental și de tip „catching-up” (Halmai, 2023), fiecare fundamentată pe ipoteze distincte privind rolul statului, funcționarea piețelor și structura protecției sociale. Modelul Social European (MSE) abordează probleme esențiale precum ritmurile inegale de creștere economică, raporturile dintre stat și cetățean și diferențele istorice dintre economiile naționale. Elementul său definitoriu îl constituie angajamentul ferm față de principiile justiției sociale: prioritatea acordată bunăstării populației în detrimentul maximizării profitului, premisa că echitatea poate deveni sursă de eficiență economică și faptul că ocuparea deplină, accesul universal la sănătate și educație și politicile orientate către grupurile vulnerabile reprezintă pârgurile ale progresului (Jones, 2022).

Economia europeană a fost constant supusă presiunilor globalizării, fiind forțată să își reconcilieze tradițiile sociale cu imperativele competitivității internaționale. Într-un context dominat de paradigmele neoliberale, diferențele dintre nivelurile de bunăstare ale statelor europene evidențiază discontinuități structurale persistente. Moștenirea istorică a regiunii explică însă accentul relativ mai pronunțat pus pe politicile sociale în comparație cu modelele americane sau asiatice.

Modelul european rămâne dificil de circumscris riguros, în principal din cauza heterogenității economice și instituționale a statelor membre, precum și a diferențelor marcante în arhitectura politicilor sociale (Zbiral, 2023). În dezbaterile de politici publice, conceptul este utilizat în mod uzual pentru a exprima două idei convergente: distanțarea conceptuală de modelul american și promovarea unei creșteri economice însoțite de dezvoltare socială sustenabilă (Smith, 2019). O particularitate suplimentară a MSE este caracterul său predominant normativ. Fundamentele sale se sprijină pe principii mai degrabă prescriptive decât empirice, ceea ce poate limita precizia analizelor comparative. Totodată, în interiorul Uniunii coexistă submodele economice diferențiate în funcție de regimul fiscal, sistemele de transferuri, arhitectura beneficiilor sociale și gradul de intervenție al statului în domenii precum pensiile, sănătatea sau educația (Chen, 2023). Aceste variații generează efecte directe asupra mediului economic și antreprenorial, influențând distribuția resurselor și capacitatea ecosistemelor naționale de a susține inițiativa privată.

Cele cinci submodele identificate: nordic, continental corporatist, liberal anglo-saxon, mediteranean și de recuperare a decalajelor, se disting în mod semnificativ de modelul american și de cel asiatic. În timp ce tradiția americană privilegiază responsabilitatea individuală, arhitectura europeană se bazează pe

politici de coeziune și solidaritate socială. Educația, asistența medicală și securitatea socială sunt drepturi universalizate în Europa, iar protecțiile acordate salariaților (indemnizații de șomaj și sănătate, concedii parentale, reglementarea timpului de lucru) sunt considerabil mai generoase decât în economiile SUA sau din Asia, reflectând prioritățile normative ale modelului social european.

Submodelul liberal anglo-saxon

Submodelul liberal anglo-saxon, specific în principal Regatului Unit, se conturează în jurul unei economii orientate puternic către piață, în care intervenția statului este minimizată, iar dinamica economică este lăsată să fie guvernată aproape integral de mecanismele concurențiale (Boeri, 2002). Fundamentat pe individualism, responsabilitate personală și libertate economică, acest model privilegiază rolul central al sectorului privat, considerat principalul motor al inovării și al prosperității. Funcționarea piețelor libere, alocarea eficientă a resurselor și determinarea prețurilor prin competiție constituie elemente definitorii, susținute de o intervenție publică limitată la menținerea concurenței și prevenirea formării monopolurilor. Dezvoltarea puternică a piețelor financiare facilitează accesul rapid la capital, favorizând investițiile și inițiativele antreprenoriale. În același timp, caracteristica structurală a modelului o reprezintă flexibilitatea ridicată a pieței muncii, reflectată în niveluri scăzute de sindicalizare, reglementări reduse și o adaptabilitate crescută la fluctuațiile economice, elemente care contribuie la competitivitatea firmelor. Criticile direcționate către submodelul liberal anglo-saxon subliniază, totuși, riscurile amplificării inegalităților sociale și de venit, ceea ce readuce în prim-plan dilema echilibrului dintre dinamismul antreprenorial și imperativele unei dezvoltări economice sustenabile și incluzive (Aiginger și colab., 2002).

Submodelul democrat scandinav (nordic)

Submodelul social-democrat scandinav, adoptat de Danemarca, Suedia, Norvegia, Finlanda și Islanda, reprezintă unul dintre cele mai coerente sisteme socio-economice europene, combinând funcționarea economiei de piață cu un stat asistențial extins. Fundamentat pe obiective precum egalitatea socială, securitatea economică și standardele ridicate de trai, modelul îmbină competitivitatea cu politici publice cuprinzătoare. Analiza lui Sapir (2004) evidențiază elemente structurale precum protecția socială robustă, fiscalitatea ridicată și redistributivă, accesul universal la educație și sănătate, precum și rolul central al sindicatelor în negocierea colectivă. Economia de piață rămâne

competitivă, dar este însoțită de reglementări care asigură concurență loială și sustenabilitate.

Deși modelul nordic este recunoscut pentru nivelul scăzut al inegalității și calitatea serviciilor publice, criticile privesc în special povara fiscală ridicată și potențialele presiuni demografice asupra sustenabilității sistemului. O contribuție distinctivă este conceptul danez de „flexicuritate” (Madsen, 2006), care îmbină flexibilitatea pieței muncii cu garanții solide de securitate socială. În acest cadru, partenerii sociali colaborează în formularea politicilor, creând un mediu economic în care flexibilitatea și protecția se susțin reciproc, stimulând totodată inițiativa antreprenorială și coeziunea socială.

Submodelul corporatist continental

Submodelul corporatist continental, predominant în Germania, Franța și Țările de Jos, reflectă o tradiție de guvernare corporativă ancorată în responsabilitate socială, orientare pe termen lung și integrarea intereselor multiplelor grupuri implicate în activitatea economică. În aceste economii, corporațiile sunt concepute ca entități cu rol societal extins, iar relațiile dintre firme, angajați, instituții financiare și comunitate sunt structurate pe baze cooperante (Breuss, 2002). Modelul se distinge prin atenția acordată părților interesate, depășind paradigma orientată exclusiv către acționari. Angajații, clienții, furnizorii și comunitățile locale sunt integrați în procesele strategice, ceea ce conferă modelului o structură socio-economică robustă și predictibilă.

Un element definitoriu îl reprezintă arhitectura duală a guvernării corporative, prezentă în special în Germania, unde consiliul de administrație este completat de un consiliu de supraveghere ce include reprezentanți ai angajaților. Forma de codeterminare consolidează participarea lucrătorilor la procesul decizional și reflectă angajamentul modelului pentru stabilitate, echitate și dezvoltare durabilă. Orientarea pe termen lung, specifică firmelor continentale, se manifestă prin strategii axate pe stabilitate economică, protejarea locurilor de muncă și consolidarea relațiilor cu partenerii economici.

Legăturile istorice dintre corporații și instituțiile financiare, în special băncile, oferă surse stabile de capital și facilitează investițiile pe termen lung. Totodată, procesul decizional bazat pe consens promovează cooperarea între actorii economici și instituționali, în ciuda ritmului decizional mai lent comparativ cu modelele orientate spre piață.

Deși modelul corporatist continental este recunoscut pentru nivelul ridicat de responsabilitate socială și pentru echilibrul între interesele economice și cele sociale, criticile vizează presiunea fiscală ridicată necesară susținerii statului social și potențialele consecințe asupra antreprenoriatului și

competitivității. În contextul schimbărilor demografice și al tranziției tehnologice accelerate, provocarea centrală rămâne menținerea unui echilibru sustenabil între competitivitatea economică și bunăstarea socială.

Submodelul mediteranean

Submodelul mediteranean, regăsit în economii precum Italia, Spania, Grecia și Portugalia, configurează un tipar socio-economic distinct, modelat de combinația dintre tradiții culturale, structuri familiale puternice și intervenții guvernamentale recurente (Gurluk, 2009). Acest model se caracterizează printr-o cultură economică marcată de informalitate, unde relațiile personale, rețelele de încredere și capitalul social joacă un rol esențial în funcționarea mediului de afaceri. Flexibilitatea asociată practicilor facilitează adaptarea rapidă la schimbările din piață, însă poate genera deficite de transparență și limitări în aplicarea riguroasă a regulilor formale.

Un element definitoriu îl constituie prevalența întreprinderilor familiale, unde controlul intergenerațional și continuitatea sunt prioritare. Structura conferă stabilitate și reziliență, însă poate reduce deschiderea către inovare și profesionalizarea managementului. Pe lângă rolul actorilor privați, statul ocupă o poziție activă în economie, promovând politici de protejare a industriilor naționale. Deși abordarea poate susține anumite sectoare strategice, intervenția excesivă riscă să frâneze competitivitatea pe termen lung. Rețelele sociale constituie un alt pilon central al submodelului, facilitând accesul la oportunități și resurse prin intermediul legăturilor personale și comunitare. Totuși, dependența de capitalul social contribuie la menținerea unei piețe a muncii puternic informalizate. Sectorul informal, deși flexibil și adaptabil, ridică probleme în privința securității locurilor de muncă, protecției sociale și colectării veniturilor fiscale.

Persistența dificultăților în implementarea reformelor instituționale reprezintă o provocare majoră pentru performanța economică a submodelului mediteranean. Rezistența la schimbare, birocrăția extinsă și fragmentarea intereselor sociale îngreunează modernizarea structurilor economice.

Modelul mediteranean oferă avantaje precum stabilitatea întreprinderilor familiale și densitatea rețelelor sociale, dar este marcat și de vulnerabilități structurale, de la slăbiciuni instituționale la lipsa de transparență. Înțelegerea dinamicii este esențială pentru formularea unor politici publice adaptate specificităților regionale și pentru valorificarea potențialului antreprenorial al economiilor mediteraneene.

Modelul de catching-up

Modelul de recuperare a decalajului (catching-up), fundamentat pe teoria convergenței, pornește de la premisa că economiile mai puțin dezvoltate dispun de un potențial superior de creștere în raport cu economiile mature, întrucât pot adopta și adapta mai rapid tehnologiile, instituțiile și practicile avansate ale acestora (Sachs și Warner, 1997). Conform acestei perspective, venitul per capita tinde să se apropie, în timp, între state, într-un proces de ajustare structurală determinat atât de cadrul evolutiv al investițiilor, cât și de capacitatea de valorificare a oportunităților antreprenoriale. Astfel, regiunile aflate în etape incipiente de dezvoltare pot transforma decalajele existente în avantaje competitive emergente, cu condiția mobilizării eficiente a resurselor și a integrării în fluxurile economice globale.

Legea randamentelor marginale descrescătoare constituie mecanismul central al submodelului. Pe măsură ce o economie deja avansată acumulează capital suplimentar, randamentul investițiilor tinde să se reducă, în timp ce economiile cu niveluri reduse de capital pot beneficia de randamente superioare pentru aceleași investiții (Romer și Weil, 1992). Economii în curs de dezvoltare pot accelera procesul de convergență prin liberalizarea schimburilor comerciale, consolidarea capacităților sociale necesare absorbției tehnologice, stimularea intrării de capital și intensificarea participării pe piețele globale.

Avantajul teoretic al convergenței nu se materializează automat. Lipsa capitalului, slaba dezvoltare instituțională sau barierele de acces la tehnologie pot frâna semnificativ traiectoria de recuperare a decalajului. Contribuind decisiv la nuanțarea teoriei, Moses Abramowitz (1986) introduce noțiunea de „capabilități sociale”, subliniind că progresul economic depinde nu doar de disponibilitatea tehnologiilor, ci mai ales de capacitatea societății de a le integra: nivelul educațional, calitatea instituțiilor, infrastructura financiară și abilitatea de a participa la schimburile internaționale. Restricțiile privind transferul tehnologic sau costurile ridicate asociate acestuia pot bloca mecanismele convergenței, la fel ca politicile comerciale restrictive sau lipsa reformelor structurale. În acest cadru analitic, contribuția lui André Sapir (2005), formulată în raportul Grupului Independent de Studiu la Nivel Înalt, clarifică ambiguitățile privind variația performanțelor modelelor sociale europene. Sapir argumentează că descrierea „modelului european” ca entitate unitară este înșelătoare, întrucât submodelele variază considerabil în ceea ce privește eficiența economică și echitatea socială. El propune o evaluare bazată pe două criterii fundamentale: stimulentele pentru muncă (eficiență) și menținerea unui risc scăzut al sărăciei (echitate). În funcție de aceste dimensiuni, tipologia submodelelor europene capătă contur analitic și permite o interpretare nuanțată

a diferențelor structurale dintre statele membre. Prin integrarea teoriilor convergenței și a tipologiilor instituționale europene, modelul catching-up evidențiază că dezvoltarea economică nu este doar rezultatul acumulării de capital sau al imitării tehnologiilor, ci depinde critic de mediul instituțional, de calitatea guvernării și de capacitatea societății de a transforma oportunitățile globale în avantaje durabile.

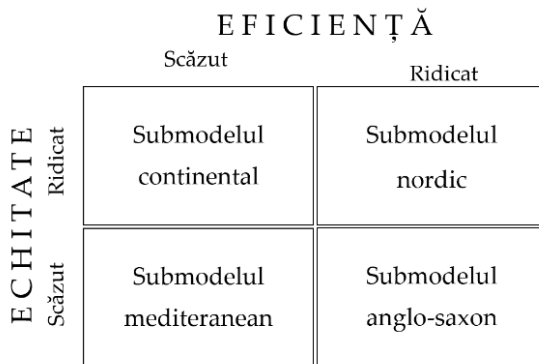


Figura 0.3: Tipologia submodelelor europene de dezvoltare economică

Sursa: Elaborare proprie după Sapir A., 2005, Globalisation and the Reform of European Social Models

Cadrul analitic propus de André Sapir pentru clasificarea sistemelor sociale europene pornește de la două axe fundamentale, echitatea și eficiența, pe baza cărora sunt identificate patru submodele cu trăsături distincte. La intersecția performanței ridicate pe ambele componente se află submodelul continental, unde mecanismele consistente de redistribuție coexistă cu rezultate economice robuste, sugerând că protecția socială și competitivitatea pot funcționa complementar. Într-o direcție diferită, submodelul nordic acordă prioritate echității, asumând costuri potențiale asupra eficienței, expresie a tensiunii persistente dintre stimulentele individuale și obiectivele egalitare.

Submodelul mediteranean se poziționează mai aproape de polul eficienței, favorizând participarea pe piața muncii și dinamica economică, dar acceptând niveluri mai ridicate de inegalitate socială. La capătul opus al tipologiei, submodelul anglo-saxon se distinge printr-o redistribuire limitată și un nivel scăzut al echității, ceea ce ridică semne de întrebare privind reziliența socială și sustenabilitatea pe termen lung a unui astfel de aranjament.

Tipologia lui Sapir evidențiază diversitatea modelelor europene și arată că performanța unui sistem nu poate fi judecată printr-un singur criteriu. Miza centrală rămâne construirea unui echilibru credibil între echitate și eficiență, capabil să susțină competitivitatea economică fără a eroda coeziunea socială, iar analiza comparativă devine nu doar un exercițiu teoretic, ci un apel la

responsabilitate în proiectarea unor politici socio-economice adaptate provocărilor actuale.

II.1.4. Analiza comparată a modelelor de dezvoltare economică

Sinteza comparativă a celor trei mari modele de dezvoltare economică, modelul asiatic cu orientare etatist-socialistă, modelul american de inspirație neoliberală și modelul european construit pe principii incluzive, este prezentată în tabelul următor. Analiza are la bază trei componente-cheie pentru evaluarea funcționării unui sistem economic: evoluția și sustenabilitatea creșterii economice, nivelul libertății politice și gradul de coeziune socială. O astfel de abordare permite evidențierea particularităților structurale ale fiecărui model și a modului în care opțiunile instituționale și valorice se reflectă în performanțele economice și în echilibrele sociale. Prin corelarea dimensiunilor, comparația oferă o configurație clară pentru asimilarea diferențelor sistemice dintre modele și pentru evaluarea implicațiilor lor asupra traiectoriilor de dezvoltare economică și socială.

Tabelul 0.1: Impactul modelelor de dezvoltare economică

Model	Caracter	Creștere economică	Libertate politică	Coeziune socială
Asiatic	Socialist	+	–	+
American	Neoliberal	+	+	–
European	Incluziv	+	+	+

Sursa: Elaborare proprie

Analiza comparativă a dinamicii creșterii economice arată că modelele asiatice, americane și europene înregistrează performanțe solide, însă prin mecanisme instituționale și structurale diferite. Economii asiatice, marcate de o coordonare statală accentuată, au susținut ritmuri rapide de expansiune, indicând capacitatea intervenției publice de a direcționa resursele către obiective strategice. În contrast, economia americană își menține vitalitatea prin flexibilitatea piețelor, stimulentele antreprenoriale și un mediu favorabil inovării. Modelul european demonstrează, la rândul său, că progresul economic poate fi compatibil cu politici incluzive și cu investiții consistente în capitalul social și uman.

Diferențele devin mai pronunțate în planul libertății politice. În multe economii asiatice, performanța economică operează în paralel cu constrângeri instituționale asupra drepturilor civice, reflectând o separare parțială între creștere și pluralism politic. Spațiul american se distinge printr-un nivel ridicat

al libertăților politice, pluralismul fiind integrat în arhitectura economică și instituțională. Modelul european ocupă o poziție intermediară, combinând rezultate economice competitive cu un cadru democratic consolidat și cu mecanisme de protecție a drepturilor fundamentale.

Coeziunea socială completează tabloul comparativ. În numeroase societăți asiatice, solidaritatea socială rămâne relativ ridicată, susținută de structuri comunitare și de politici orientate spre egalitate. În economia americană, inegalitățile persistente erodează coeziunea socială și generează tensiuni structurale. În schimb, abordarea europeană, construită pe incluziune și protecție socială, favorizează stabilitatea socială și un nivel mai ridicat al încrederii publice.

Cele trei modele ilustrează opțiuni distincte de organizare economică și socială. Modelul asiatic reușește o combinație eficientă între creștere și coeziune, cu limitări evidente în plan politic. Modelul american maximizează libertatea și dinamismul economic, asumând costuri sociale semnificative. Modelul european oferă cea mai echilibrată articulare între performanță economică, libertăți democratice și coeziune socială, conturând un reper relevant pentru economiile care urmăresc competitivitatea fără a sacrifica echitatea și responsabilitatea socială.

II.2. Cadru conceptual al ecosistemului antreprenorial

Accentul pus pe ecosistemul antreprenorial reprezintă o abordare inovatoare în dezvoltarea economică, sugerând o compatibilitate între strategiile convenționale de dezvoltare și antreprenoriat. În 2009, editorialistul *The Economist*, Adrian Woolridge (1959) a afirmat în raportul *Global Heroes* că „lumea emergentă, o sursă enormă de forță de muncă ieftină, rivalizează acum cu țările dezvoltate pentru inovarea în afaceri. Țările în curs de dezvoltare devin centre de inovare ale întreprinderilor în același mod ca Japonia în anii 1950.”

Tranziția de la economiile planificate centralizate la cele de piață a evidențiat, în economiile în curs de dezvoltare, rolul esențial al întreprinderilor și al activității antreprenoriale (Woolridge, 2009). Antreprenoriatul contribuie direct la dinamizarea economiei prin crearea de locuri de muncă, stimularea inovației și consolidarea bunăstării generale, iar literatura economică acordă o atenție crescândă capacității sale de a transforma structurile productive și de a acoperi deficiențele pieței (Audretsch, 2000).

Analiza relației dintre antreprenoriat și dezvoltare impune două clarificări majore. Prima privește faptul că nivelurile ridicate de activitate antreprenorială nu se traduc automat în creștere economică accelerată; în economiile cu venituri mici, calitatea antreprenorilor și disponibilitatea unor

resurse complementare, capital uman, infrastructură tehnologică, acces la finanțare, devin determinante (Bosma, 2010; Isenberg, 2010). A doua dimensiune vizează caracterul heterogen al activității antreprenoriale, care poate fi productivă, neproductivă sau chiar distructivă, fiecare categorie având efecte economice și sociale distincte (Spigel, 2021). În consecință, dezvoltarea unui ecosistem capabil să favorizeze inițiativele inovatoare și firmele cu potențial ridicat de creștere devine o condiție critică.

În economiile emergente, antreprenorii, în special cei din IMM-urile cu creștere rapidă, acționează ca vectori ai progresului economic și social, intensificând productivitatea și generând oportunități de ocupare. Intensitatea și funcționalitatea ecosistemelor antreprenoriale diferă însă semnificativ între țări, fiecare structură adaptându-se particularităților instituționale și culturale naționale.

Un exemplu emblematic îl constituie Silicon Valley, considerat un model de referință al ecosistemului antreprenorial modern. Construit pe interacțiunea coerentă a unor piloni precum capitalul de risc, infrastructura tehnologică, cercetarea universitară și cultura inovării, acest ecosistem a stimulat apariția unor startup-uri disruptive, consolidându-și astfel poziția globală (Saxenian, 1996; World Economic Forum, 2014).

Tabelul 0.2: Impactul modelelor de dezvoltare economică

Pilon / Regiune	Silicon Valley	Asia	Europa	America de Nord	America de Sud și Centrală cu Mexic
Piețele accesibile	92%	68%	72%	85%	62%
Capitalul uman / forța de muncă	93%	73%	81%	90%	71%
Finanțarea	91%	44%	57%	82%	45%
Sistemele de asistență / mentorii	91%	38%	52%	78%	35%
Cadrul guvernamental și de reglementare	67%	39%	54%	62%	42%
Educație și formare	80%	34%	60%	70%	27%
Universitățile cu rol catalizator	88%	30%	52%	75%	27%
Sprijinul cultural	90%	26%	33%	75%	16%
Scor mediu	86%	44%	58%	77%	41%

Sursa: World Economic Forum Raport 2015, pag. 18, prelucrare proprie

Analiza comparativă evidențiază în mod clar robustețea ecosistemului Silicon Valley. Datele din tabel arată că, pentru fiecare dintre cei opt piloni evaluați, regiunea înregistrează cel mai ridicat procent de respondenți care raportează disponibilitate imediată. Silicon Valley este, de altfel, singura zonă în

care cinci piloni ating un nivel de accesibilitate cuprins între 90% și 100%, iar șapte dintre ei depășesc pragul de 80%. Singura excepție este pilonul referitor la cadrul guvernamental și de reglementare, care, deși mai modest, se situează totuși la un nivel relativ solid (67%).

În contrast, Europa nu dispune de piloni care să atingă intervalul de 90%, însă se remarcă printr-o distribuție mai echilibrată în zona 60%–81%. Cei mai performanți piloni sunt capitalul uman și forța de muncă (81%), piețele accesibile (72%) și educația și formarea (60%).

Regiunile asiatice și America de Sud/Centrală (inclusiv Mexic) prezintă valori considerabil mai scăzute, depășind pragul de 50% doar în cazul a doi piloni. În Asia, capitalul uman/forța de muncă (73%) și piețele accesibile (68%) sunt punctele cele mai solide; în America de Sud/Centrală, cu Mexic, aceiași doi piloni ating 71%, respectiv 62%.

II.2.1. Evoluție și componente. Pilonii ecosistemului antreprenorial

Ecosistemul antreprenorial poate fi conceptualizat ca o structură elaborată de relații și mecanisme interdependente care susțin emergența și consolidarea întreprinderilor cu vocație de durabilitate (Mason și Brown, 2014). Prin funcționarea sa, un asemenea ecosistem generează valoare nu doar pentru antreprenori, ci și pentru clienți, angajați, investitori, instituții publice și alți actori implicați în construcția și funcționarea infrastructurii economice.

Contribuțiile din literatura de specialitate converg spre identificarea a opt piloni esențiali care susțin funcționarea și vitalitatea ecosistemelor antreprenoriale. Pentru firmele orientate spre creștere sustenabilă, accesul la piețe funcționale și la surse de finanțare reprezintă nucleul ecosistemului, întrucât oferă resursele necesare extinderii și stabilității financiare (Stam, 2012). În aceeași logică, existența unui capital uman calificat și a unei forțe de muncă adaptate cerințelor economiei contemporane condiționează performanța operațională și capacitatea de inovare. Acest nucleu este susținut de un set de piloni complementari care întăresc coerența și potențialul inovativ al mediului antreprenorial. Infrastructura de sprijin și mentorat, un cadru guvernamental predictibil și favorabil inițiativei private, programele educaționale orientate spre competențe antreprenoriale, cooperarea activă dintre universități și mediul de afaceri pentru transferul de cunoaștere, alături de o cultură socială care legitimează asumarea riscului și inițiativa individuală, contribuie la maturizarea ecosistemului (Cohen, 2008). Interacțiunea dintre aceste componente creează premisele pentru testarea ideilor inovatoare, pentru dezvoltarea capacității antreprenorilor de a gestiona incertitudinea și, în final, pentru stimularea unei creșteri economice solide, responsabile și ancorate în realitățile societății.

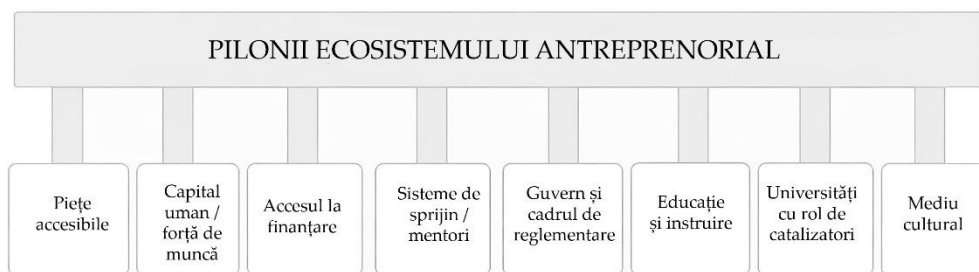


Figura 0.4: Pilonii ecosistemului antreprenorial

Sursa: Elaborare proprie

Piețe accesibile. Accesul la piețe viabile condiționează direct potențialul de creștere al întreprinderilor, iar dimensiunea și structura piețelor, interne sau externe, influențează ritmul de extindere și capacitatea de menținere pe termen lung.

Capital uman și forță de muncă. Calitatea și disponibilitatea resursei umane determină performanța firmelor, iar aglomerările de competențe specializate creează avantaje competitive regionale și favorizează difuzia cunoașterii.

Finanțare. Accesul la capital, de la surse bancare și investiții private până la capital de risc, oferă firmelor flexibilitatea necesară pentru inovare, scalare și gestionarea incertitudinii.

Sisteme de sprijin și mentorat. Rețelele profesionale, mentoratul, incubatoarele și serviciile specializate consolidează ecosistemul prin sprijin strategic și operațional acordat inițiativelor emergente.

Guvern și reglementare. Politicile publice, regimul fiscal, simplitatea procedurilor de înființare și calitatea cadrului normativ pot stimula inițiativa antreprenorială sau, dimpotrivă, pot genera constrângeri semnificative.

Educație și formare. O forță de muncă bine pregătită susține capacitatea firmelor de a inova, iar investițiile continue în educație sporesc adaptabilitatea economică și mobilitatea profesională.

Universități cu rol de catalizator. Instituțiile academice funcționează ca noduri de transfer al cunoașterii și furnizori de competențe, contribuind la consolidarea infrastructurii inovative și la apariția de noi inițiative antreprenoriale.

Mediu cultural. Normele sociale, toleranța față de risc și vizibilitatea modelelor antreprenoriale influențează motivația individuală și capacitatea societății de a genera și susține inițiative economice noi.

II.2.2. Model de dezvoltare economică bazat pe antreprenoriat

După contribuțiile fondatoare ale lui Frank Knight, Joseph Schumpeter, Israel Kirzner și William Baumol, analiza economică a antreprenorului a intrat într-o etapă de dezvoltare teoretică. Inițial tratat periferic, rolul antreprenorului a început să fie integrat explicit în modelele economice, pe măsură ce cercetarea a recunoscut importanța deciziilor individuale pentru dinamica pieței. Knight a avut un rol esențial în evoluția menționată, plasând incertitudinea în centrul alegerii antreprenoriale și formulând comparația dintre siguranța muncii salariate și riscurile inițierii unei afaceri proprii (Knight, 1921).

Pornind de la această intuiție, literatura economică a anilor '70 a integrat antreprenoriatul în modelele de alegere ocupațională. Primele formulări presupuneau agenți omogeni, însă dezvoltările ulterioare au evidențiat diferențe semnificative între indivizi, atât în ceea ce privește abilitățile antreprenoriale, cât și toleranța față de risc. Antreprenoriatul a început astfel să fie interpretat ca rezultat al unei selecții structurale, nu ca opțiune reziduală. Fundamentele conceptuale ale acestei direcții pot fi regăsite în modelul lui Roy (1951), care explică alegerea ocupațională prin maximizarea utilității așteptate în funcție de veniturile potențiale. Pe baza formată s-au dezvoltat contribuții importante semnate de Lucas, Kihlstrom, Laffont, Holmes și Schmitz, care au rafinat înțelegerea mecanismelor de selecție antreprenorială.

Un punct de referință îl reprezintă lucrarea lui Lucas (1978), care introduce distribuția continuă a talentului antreprenorial. Autorul arată că indivizii aleg ocupația care maximizează utilitatea anticipată, iar cei care depășesc un anumit prag al abilităților se orientează către antreprenoriat. Complementar, modelul lui Kihlstrom și Laffont (1979), inspirat din perspectiva knightiană, subliniază rolul toleranței diferențiate la risc în separarea dintre angajați și antreprenori. Abordarea a fost extinsă prin contribuția lui Schmitz (1952), care evidențiază importanța antreprenoriatului imitațional și a învățării prin practică în creșterea productivității. Antreprenorul nu mai apare exclusiv ca inovator radical, ci și ca adaptator și difuzor al soluțiilor existente, ceea ce lărgeste semnificativ analiza.

Ulterior, modelele economice au integrat constrângerile financiare, analizând modul în care accesul limitat la credit poate restrânge opțiunea antreprenorială, chiar și în prezența talentului. Prin aceste extensii, literatura a consolidat recunoașterea antreprenorului ca actor central al transformării economice, esențială pentru procesele de creștere, adaptare și schimbare structurală (Alexa, 2014).

Evoluția teoretică marchează o tranziție de la explicații reduse la modele analitice mai sofisticate, capabile să surprindă interacțiunea dintre abilitățile

individuale, incertitudinea, procesele de învățare și cadrul instituțional, perspectivă ce implică și o responsabilitate analitică sporită: politicile economice care tratează deciziile antreprenoriale într-o manieră uniformă sau simplificată riscă să diminueze mecanismele prin care economiile își alimentează dinamismul și își construiesc reziliența pe termen lung.

Modelul TICE de dezvoltare economică

Modelul TICE (Tehnologie, Inovare, Creativitate și Antreprenoriat) propune un cadru adaptiv de dezvoltare economică ce plasează antreprenoriatul în centrul proceselor de transformare structurală (Olutuase, 2013). Ancorat în tradiția schumpeteriană, unde antreprenorul apare ca agent al „distrugerii creatoare”, capabil să introducă inovații cu impact sistemic asupra productivității și organizării economice (Schumpeter, 1911), modelul oferă o lectură integrată a progresului economic, dincolo de acumularea clasică de factori.

Prima dimensiune vizează nevoia de consolidare a capacității economice la nivel individual, organizațional și național. Accentul cade pe abilitatea de a genera venit și valoare adăugată, nu doar ca obiectiv economic, ci ca premisă pentru autonomie, stabilitate și incluziune. O economie capabilă să susțină inițiativa antreprenorială își creează propriile mecanisme de adaptare la schimbare.

Pe acest fundament se construiește dimensiunea oportunității, care evidențiază potențialul de a transforma idei în bunuri și servicii competitive pe piețe deschise. Inițiativa antreprenorială capătă relevanță strategică în măsura în care reușește să valorifice ferestrele de oportunitate create de progresul tehnologic, schimbarea preferințelor și integrarea globală.

Dimensiunea resurselor completează tabloul, abordând baza materială și imaterială a inovării. Resursele nu sunt tratate ca simple dotări inițiale, ci ca elemente supuse reinterpretării creative, capabile să convertească avantajele naturale sau contextuale în capacități economice durabile. În acest sens, creativitatea și cunoașterea devin factori de multiplicare a valorii.

Orientarea spre rezultate conferă coerență ansamblului, direcționând interacțiunea dintre tehnologie, inovare și antreprenoriat către obiective de dezvoltare sustenabilă și creșterea prosperității. Modelul TICE sugerează astfel nu doar un instrument analitic, ci și un apel implicit la responsabilitate strategică: economiile care integrează coerent aceste elemente își sporesc șansele de a construi traiectorii de dezvoltare reziliente într-un context marcat de incertitudine și schimbare accelerată.

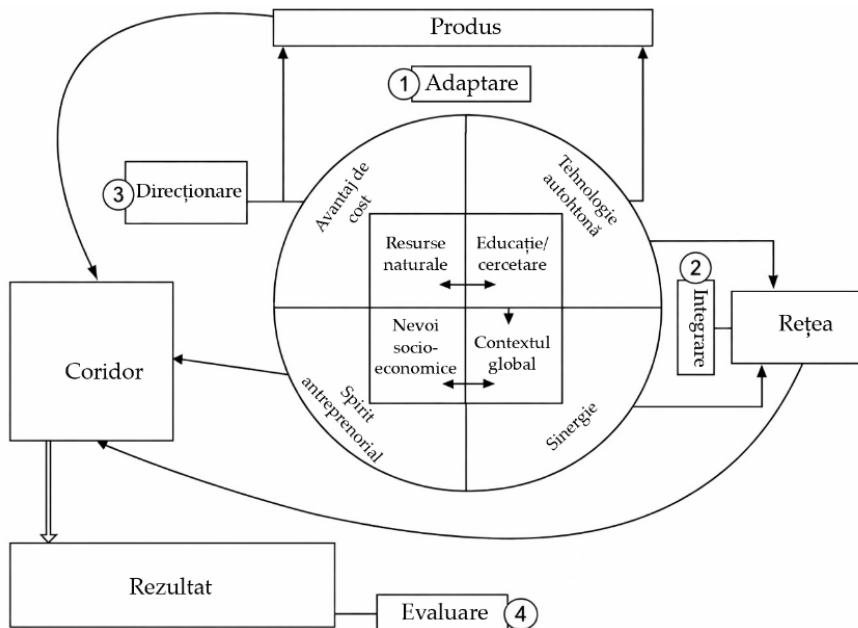


Figura 0.5: Modelul TICE de dezvoltare economică bazat pe antreprenoriat

Sursa: Samuel Oladipo Oluoase, 2013

Factorii modelului „TICE”

Modelul orientat spre antreprenoriat propune o reconfigurare a strategiilor de dezvoltare economică din economiile emergente prin readucerea antreprenorului în poziția de actor central al transformărilor structurale. Arhitectura conceptuală se bazează pe cinci piloni interconecțați, oportunitatea, rețeaua, coridorul, produsul și rezultatul, care descriu traseul prin care inițiativa antreprenorială este transformată în performanță economică și impact social. Logica internă a modelului pornește de la identificarea oportunităților, continuă cu mobilizarea resurselor prin rețele și coridoare funcționale, se concretizează în produse competitive și se validează prin rezultate măsurabile la nivel economic și societal. Privit în totalitate, cadrul oferă o lectură coerentă a modului în care antreprenoriatul poate accelera procesele de dezvoltare în economiile aflate în tranziție.

Dimensiunea oportunității reprezintă punctul de plecare al întregului demers. Reflectă totalitatea avantajelor economice, actuale sau latente, pe care o economie le poate valorifica pentru atingerea unor obiective precum creșterea nivelului de trai sau diversificarea bazei productive. Alături de resursele deja cunoscute, modelul include și domenii insuficient explorate, care necesită analiză, investiții și capacitate antreprenorială pentru a fi transformate în surse de valoare. Ipoteza de bază pornește de la ideea că economiile emergente dispun frecvent de resurse naturale, umane și instituționale subutilizate, iar educația,

cercetarea, dinamica globală și presiunile socio-economice largesc constant aria oportunităților disponibile.

Pe măsură ce oportunitățile sunt identificate, devine esențială activarea dimensiunii de rețea. Rețelele facilitează accesul la informație, capital, competențe și piețe, iar coordonarea dintre actori amplifică șansele de materializare a inițiativelor antreprenoriale. Relația dintre oportunitate și rețea este una de interdependență: fără conexiuni funcționale, potențialul rămâne inert, iar fără oportunități clare, rețelele își pierd direcția strategică. Integrarea lor într-o structură coerentă creează premisele unui avans economic accelerat. Funcționarea rețelelor este susținută de dimensiunea coridorului, conceptualizată prin prisma lanțului valoric. În logica formulată de Michael Porter, valoarea economică rezultă din articularea eficientă a unor activități interdependente, de la infrastructură și producție până la energie, transport, finanțe și marketing. Coridoarele economice facilitează circulația ideilor, a capitalului și a bunurilor, transformând inițiativele izolate în procese integrate, capabile să susțină competitivitatea pe termen mediu și lung.

Din interacțiunea dintre oportunitate, rețea și coridor se conturează dimensiunea produsului. Accentul cade pe capacitatea economiilor emergente de a corela exploatarea resurselor cu un sistem educațional și de cercetare bine finanțat, orientat spre inovare. Produsele rezultate nu sunt simple bunuri primare, ci expresii ale valorii adăugate, capabile să concureze pe piețele internaționale și să reducă dependența de modele economice bazate exclusiv pe resurse brute.

Dimensiunea rezultatului închide logica modelului, reflectând obiectivele fundamentale ale dezvoltării: creșterea bunăstării, stabilitatea economică și consolidarea capacității productive. Rezultatele nu se rezumă la expansiunea cantitativă a producției, ci implică evaluarea continuă a capitalului uman, a cadrului de reglementare, a politicilor economice și a infrastructurii. Menținerea unei traiectorii de creștere sustenabilă presupune asumarea responsabilității strategice de a ajusta constant aceste componente, astfel încât antreprenoriatul să rămână un motor activ al dezvoltării și nu o resursă episodică.

II.3. Ecosistemul antreprenorial global ca rezultat al modelelor de dezvoltare economică

Opțiunea de a utiliza Global Start-up Ecosystem Report (GSER) 2022 ca referință unică în analiza comparativă a ecosistemului antreprenorial din România în raport cu Statele Unite, Asia și Europa se sprijină pe argumente metodologice și analitice consistente. Recursul la o singură sursă asigură

coerența setului de date și reduce riscul distorsiunilor generate de diferențe între metodologii de colectare, definire sau interpretare a indicatorilor. Prin abordarea sa standardizată și transparentă, GSER 2022 oferă un mediu comparativ robust, capabil să susțină concluzii valide și reproductibile.

Alegerea este consolidată de caracterul cuprinzător al raportului, care integrează indicatorii relevanți pentru evaluarea performanței ecosistemelor antreprenoriale la nivel global, sens în care includerea unor surse suplimentare ar fi adus mai degrabă redundanță decât valoare analitică adițională. În plus, recunoașterea internațională a GSER ca instrument de referință în evaluarea start-up-urilor și a ecosistemelor de inovare conferă credibilitate demersului și întărește soliditatea interpretărilor formulate.

Deși datele raportului nu permit o suprapunere directă cu specificul economiei românești, analiza comparativă a ecosistemelor performante din Statele Unite, Asia și Europa facilitează identificarea factorilor structurali care susțin succesul antreprenorial în aceste regiuni. O asemenea lectură indirectă oferă un cadru de învățare relevant, prin evidențierea mecanismelor funcționale, a politicilor favorabile și a investițiilor strategice care pot inspira direcții de acțiune adaptate contextului național.

În acest sens, contribuția principală a utilizării GSER 2022 nu rezidă în comparația strictă cu România, ci în rolul său de reper analitic. Raportul devine un instrument de orientare strategică, util pentru fundamentarea unor politici publice și inițiative instituționale menite să stimuleze maturizarea și reziliența ecosistemului antreprenorial românesc pe termen lung.

II.3.1. Ecosistemul antreprenorial specific modelului american de dezvoltare economică

Ecosistemul antreprenorial nord-american, articulat în jurul unor nuclee majore precum Silicon Valley, New York și Boston, își menține statutul de reper global, generând aproximativ 47% din totalul startup-urilor la nivel mondial. Totuși, evoluția recentă indică o reconfigurare graduală a geografiei inovării: investitorii și fondatorii se orientează tot mai frecvent către regiuni emergente, iar ponderea finanțărilor timpurii direcționate către Silicon Valley a scăzut de la 25% în 2012 la 13% în 2021 (Startup Genome, 2022), o redistribuire care sugerează maturizarea ecosistemelor alternative și diversificarea portofoliilor investiționale.

Creșterea accelerată a numărului de companii unicorn reprezintă un alt indicator al vitalității ecosistemului. În 2021, America de Nord a generat peste 300 de unicorn-tech, de trei ori mai multe decât în 2020, și o proporție semnificativă din totalul global de 540. Finanțarea inițială a avansat cu 43%,

reflectând intensificarea interesului pentru investițiile early-stage, în timp ce regiunile clasificate B+ au înregistrat o expansiune remarcabilă de 140%, stimulată de ascensiunea unor companii precum Coinbase și Databricks. Datele din Global Startup Ecosystem Report 2022 confirmă un avans de 111% al finanțărilor provenite de la investitorii americani în 2021, semnalând atât consolidarea segmentului early-stage, cât și o creștere robustă a capitalului direcționat către firme aflate în faze avansate de dezvoltare.

Silicon Valley - Deși numeroase regiuni încearcă să-i reproducă modelul, Silicon Valley rămâne cel mai puternic ecosistem antreprenorial global. În pofida unui exod temporar de talente în timpul pandemiei, Silicon Valley Index 2022 anticipează o creștere de 29% a forței de muncă din tehnologie, confirmând reziliența regiunii. Totodată, investițiile de capital de risc au ajuns la 105 miliarde USD în 2021, dublând nivelul anului precedent și consolidând atractivitatea zonei pentru startup-uri inovatoare.

Un avantaj structural major îl reprezintă capitalul uman, susținut de instituții academice precum Stanford, care generează un flux constant de talente și idei. Ecosistemul este completat de o densitate remarcabilă de evenimente dedicate startup-urilor—precum TECHSPO, TiEcon sau Founders Summit, care facilitează conectivitatea și schimbul de cunoștințe.

Accesul la finanțare rămâne un element definitoriu. Runde recente precum 380 de milioane USD (Course Hero), 200 de milioane USD (Aptos) sau 350 de milioane USD (Customer Experience Assurance Platform) ilustrează capacitatea regiunii de a atrage capital la scară globală, unde Silicon Valley se menține drept reperul central al antreprenoriatului tehnologic contemporan.

New York - În 2021, New York, al doilea cel mai mare centru economic al Americii de Nord, a înregistrat un avans semnificativ al finanțării prin capital de risc. Fondurile de venture capital din regiune au acumulat aproximativ 1,6 miliarde USD, în timp ce startup-urile locale au atras peste 55 miliarde USD, o creștere remarcabilă față de cele 20,2 miliarde USD mobilizate în 2020. Expansiunea ecosistemului tehnologic a fost susținută de performanțele unor companii precum UiPath, Ro, Dataminr, Attentiv și Squarespace, fiecare depășind pragul de 300 milioane USD în runde individuale de finanțare. De asemenea, două dintre cele mai mari IPO-uri ale anului, Oscar Health și UiPath, au consolidat rolul strategic al orașului în economia digitală globală, UiPath marcând totodată una dintre cele mai de succes povești antreprenoriale cu origini în Europa de Est. Pe lângă aceste evoluții, ecosistemul antreprenorial new-yorkez s-a extins și prin consolidarea segmentului de unicorns. Ramp, o companie specializată în carduri corporative, a intrat în categoria B după o rundă de 115 de milioane de USD din seria B, ajungând ulterior la un total de

1,4 miliarde de USD atrase în opt runde de finanțare. La nivel instituțional, inițiative precum Queens Tech Council și programul Tech Year NYC au contribuit la întărirea pilonilor educației, formării și mentoratului în la nivelul ecosistemului. Prin parteneriate cu organizații precum Tech:NYC și Girls Who Code, aceste programe au creat până la 1.000 de stagii plătite și oportunități de mentorat, sprijinind transferul de cunoștințe și pregătirea forței de muncă în sectorul tehnologic. Interacțiunea dintre dezvoltarea capitalului uman, existența unor sisteme de sprijin eficiente și un cadru de reglementare favorabil întreprinderilor a contribuit decisiv la poziționarea New York-ului pe locul al doilea în America de Nord, cu o evaluare a ecosistemului estimată la 371 de miliarde de USD (Roger, 2017).

Boston - Boston s-a afirmat ca unul dintre cele mai competitive ecosisteme antreprenoriale la nivel global, datorită intersecției dintre științele vieții, robotica și universități de elită, care generează un flux constant de talente și inovație. Performanța financiară confirmă soliditatea regiunii: în 2021, primele zece tranzacții au depășit 7 miliarde USD, iar Massachusetts a atras aproximativ 28 de miliarde USD în capital de risc în 2022.

Un element distinctiv îl reprezintă progresul în diversitate: aproximativ 10% dintre startup-uri sunt fondate de femei, peste media națională, sprijinite de organizații precum Boston Seed Capital sau Victress Capital. Ecosistemul este consolidat de evenimente precum Boston Startup Week și de infrastructura de sprijin oferită de programe precum MassChallenge și TiE ScaleUp, care facilitează dezvoltarea startup-urilor și mențin competitivitatea inovativă a regiunii.

Seattle - Seattle, sediul unor companii majore precum Amazon și Microsoft, s-a consolidat ca un pol tehnologic de prim rang al Statelor Unite, atrăgând un volum semnificativ de specialiști și generând un climat favorabil inovării. Concentrarea de capital uman a stimulat și activitatea de capital de risc: în 2021, statul Washington a înregistrat 549 de tranzacții însumând 8,5 miliarde USD, față de 4,8 miliarde USD în 2020, precum și emergența a 16 startup-uri unicorn, un nivel record pentru regiune.

Universitățile joacă un rol catalizator în dinamizarea ecosistemului. Un exemplu notabil este Global Innovation Exchange (GIX), inițiativă comună a University of Washington, Tsinghua University și Microsoft, creată pentru a conecta formarea avansată cu inovarea aplicată. Programe precum GIX, alături de activitatea Centrului Buerk pentru Antreprenoriat, susțin formarea de echipe interdisciplinare și dezvoltarea de produse orientate spre piață.

Pe componenta de investiții, Seattle promovează mecanisme participative inovatoare. Seattle Angel Conference, eveniment anual dedicat

investitorilor, permite agregarea capitalului individual și instruirea privind procesele de finanțare; până la finalul lui 2022, acest cadru a format peste 430 de investitori și a generat investiții de aproximativ 45 de milioane de USD în startup-uri locale. Astfel, ecosistemul Seattle se caracterizează printr-un mix coerent de talent, colaborare universitară și mecanisme financiare adaptive, care susțin dezvoltarea antreprenorială regională.

Los Angeles - În ultimul deceniu, Los Angeles a trecut printr-o transformare semnificativă, afirmându-se ca un centru antreprenorial de prim rang atât la nivel nord-american, cât și global (Panetta, 2021). Deși se află în proximitatea Silicon Valley, orașul a dezvoltat un ecosistem distinct, marcat printr-o orientare puternică spre incluziune. Direcția este confirmată de clasarea sa pe locul al șaselea în raportul Smart Asset's Best Places for Black Entrepreneurs (2022), poziție ce reflectă accesibilitatea și deschiderea mediului local de afaceri.

Tabelul 0.3: Top 5 al celor mai performante ecosisteme antreprenoriale nord – americane

Nr. Crt.	Ecosistem	Valoarea ecosistemului (miliarde \$)*
1	Silicon Valley	2000 miliarde
2	New York	371
3	Boston	266
4	Seattle	109
5	Los Angeles	5.9

*media globală 28.6 miliarde \$

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022, pag. 220 - 275

Clasamentul primelor cinci ecosisteme antreprenoriale din America de Nord evidențiază diferențe considerabile în ceea ce privește valoarea economică generată, oferind o viziune relevantă asupra distribuției geografice a inovării. Silicon Valley domină detașat, cu o evaluare estimată la 2 trilioane de dolari, reflectând nu doar densitatea excepțională a startup-urilor și companiilor tehnologice, ci și capacitatea regiunii de a produce inovații cu impact global. Pe poziția a doua se află New York, evaluat la 371 de miliarde de dolari, consolidându-și statutul de centru financiar și cultural cu un ecosistem antreprenorial extrem de diversificat.

Boston, situat pe locul al treilea, atinge 266 de miliarde de dolari, confirmându-și rolul strategic în domenii precum biotehnologia, sănătatea și educația superioară. Seattle ocupă locul patru, cu o valoare de 109 miliarde de dolari, beneficiind de prezența unor companii tehnologice majore și de un flux constant de talente. Clasamentul este completat de Los Angeles, evaluat la 5,9

miliarde de dolari, un ecosistem caracterizat prin intersecția dintre industriile creative și tehnologie. Deși aceste centre antreprenoriale diferă semnificativ ca dimensiune și specializare, impactul lor colectiv depășește cu mult media mondială de 28,6 miliarde de dolari, consolidând America de Nord drept principal pol global al inovării și al investițiilor în startup-uri. Dinamica antreprenorială este alimentată de ritmul susținut al înființării de startup-uri și de creșterea fluxurilor de capital de risc. Un rol central în dezvoltarea comunității îl are Upfront Summit, unul dintre cele mai importante evenimente ale ecosistemului regional. Reunind anual peste 1.000 de investitori, fondatori și lideri de industrie, summitul facilitează conectarea, schimbul de expertiză și formarea de parteneriate strategice, contribuind la maturizarea continuă a ecosistemului antreprenorial din Los Angeles.

II.3.1.1. Analiza comparată a punctelor forte și a pilonilor. Oportunitățile ecosistemului

Analiza pornește de la delimitarea a două dimensiuni considerate esențiale pentru consensul interpretativ al ecosistemelor antreprenoriale investigate: punctele forte și pilonii structurali care susțin funcționarea fiecărui ecosistem. Clarificarea reperelor oferă baza necesară pentru evaluarea coerentă a mecanismelor prin care performanța antreprenorială este generată și menținută în timp.

Pe baza delimitării conceptuale, demersul a fost aprofundat printr-o comparație sistematică a 14 ecosisteme reprezentative din spațiul nord-american. Extinderea analizei comparative a facilitat identificarea diferențelor structurale, a tiparelor recurente de dezvoltare și a elementelor de convergență care caracterizează ecosisteme cu niveluri ridicate de maturitate. O astfel de abordare permite o înțelegere mai nuanțată a dinamicii antreprenoriale regionale și oferă repere solide pentru formularea unor concluzii cu valoare orientativă în elaborarea strategiilor de dezvoltare antreprenorială în contexte economice diverse.

Tabelul 0.4: Punctele forte ale subsectoarelor economiei nord-americane

Nr. Crt.	Ecosistem	Punctele forte ale subsectoarelor economiei		
1	Austin	Securitate cibernetică	Tehnologii ecologice	-
2	Boston	Științele vieții	Producție avansată și robotică	-
3	Chicago	Fintech	AI, Big Data & Analytics	-
4	Indiana	Industria 4.0 și tehnologii emergente	Științele vieții	Tehnologii ecologice

5	Los Angeles	Științele vieții	Gaming	Tehnologii ecologice
6	Miami	Științele vieții	Blockchain	-
7	Mississippi	Științele vieții	Producție avansată și robotică	-
8	New York City	Blockchain	Științele vieții	AI, Big Data & Analytics
9	Philadelphia	AI, Big Data & Analytics	Științele vieții	-
10	Pittsburgh	Producție avansată și robotică	Științele vieții	Tehnologii ecologice
11	San Diego	Tehnologii ecologice	Științele vieții	-
12	Seattle	AI, Big Data & Analytics	Științele vieții	-
13	Silicon Valley	AI, Big Data & Analytics	Fintech	Științele vieții
14	Washington, D.C.	Edtech (tehnologie educațională)	Securitate cibernetică	-

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

Analiza scoate în evidență o paletă bine diferențiată de puncte forte în cadrul ecosistemelor antreprenoriale nord-americane, reflectând grade distincte de specializare și maturitate. Științele vieții se impun prin volume ridicate de investiții și printr-o interacțiune intensă între universități, centre de cercetare și sectorul privat, confirmând rolul cunoașterii aplicate ca motor al inovării. În paralel, ariile AI, Big Data și Analytics se consolidează ca nuclee tehnologice strategice, cu o dinamică pronunțată în ecosisteme precum New York și Washington, unde densitatea capitalului uman și accesul la finanțare accelerează ritmul dezvoltării.

O orientare clară spre sustenabilitate este vizibilă în expansiunea tehnologiilor ecologice, semnalând capacitatea unor ecosisteme de a integra obiectivele economice cu cele de mediu. Totodată, FinTech, robotica avansată și securitatea cibernetică întăresc profilul unor centre specializate, în timp ce blockchain-ul traversează o fază de creștere accelerată. Industria jocurilor digitale câștigă relevanță în zona Los Angeles, indicând o convergență între creativitate, tehnologie și antreprenoriat. În contrast, educația apare ca domeniu de nișă, cu vizibilitate limitată aproape exclusiv la Washington D.C., sugerând o integrare mai redusă în restul ecosistemelor analizate.

Sinteza vizuală realizată surprinde eficient aceste diferențieri, oferind o imagine de ansamblu asupra distribuției domeniilor dominante. O astfel de reprezentare nu doar facilitează interpretarea rapidă a specializărilor regionale, ci susține și un demers analitic orientat spre identificarea direcțiilor strategice care pot ghida deciziile de investiție și politicile de sprijin antreprenorial.

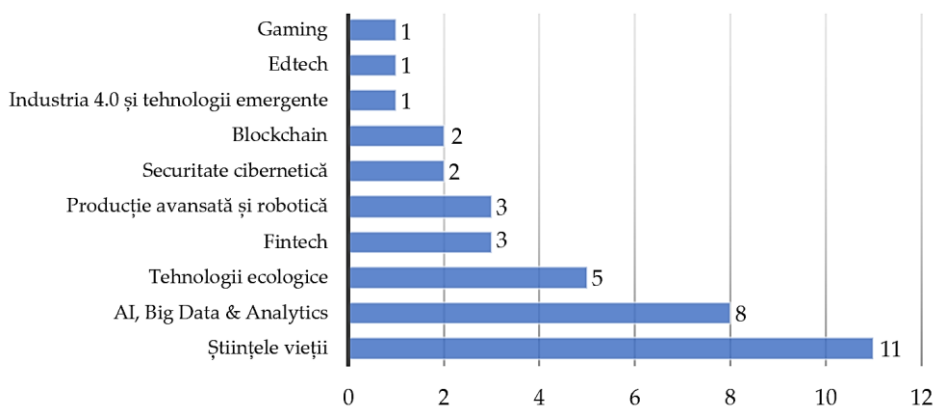


Figura 0.6: Punctele forte ale economiei nord-americane

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

II.3.1.2. Analiza macroeconomică a ecosistemului antreprenorial american

Analiza macroeconomică a ecosistemului antreprenorial din Statele Unite s-a concentrat asupra unor indicatori-cheie, precum valoarea agregată a ecosistemului, volumul finanțărilor de tip venture capital și nivelul investițiilor orientate către etapele incipiente ale startup-urilor. Evaluarea variabilelor oferă o imagine clară asupra ritmului de dezvoltare, a capacității de atragere a capitalului și a gradului de maturitate atins de ecosistemul antreprenorial american.

Tabelul 0.5: Clasamentul ecosistemelor nord-americane

Nr. Crt.	Ecosistem	Valoarea ecosistemului (miliarde \$) media globală 28.6 miliarde \$	Finantare in faza incipienta (milioane \$) media globală 687 milioane \$ 0.687 miliarde \$	Total finanțare VC (miliarde \$) media globală 4.5 miliarde \$
1	Austin	42	1.8	10
2	Boston	266	8.7	51
3	Chicago	49	1.7	11
4	Indiana	2.9	0.282	0.855
5	Los Angeles	5.9	0.297	39
6	Miami	36	1.9	7.6
7	Mississippi	0.3	0.09	3.3
8	New York City	371	14	88
9	Philadelphia	46	1.3	10
10	Pittsburgh	11.6	0.196	1.5
11	San Diego	94	2.8	16
12	Seattle	109	3.8	16
13	Silicon Valley	2000	25	247
14	Washington, D.C.	56	2.2	13

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

Clasamentul ecosistemelor antreprenoriale din America de Nord evidențiază formarea unor poli diferențiați de dezvoltare. Silicon Valley se afirmă ca nucleu dominant, cu o evaluare de aproximativ 2.000 de miliarde de dolari și cel mai ridicat volum al finanțărilor prin capital de risc, estimat la 247 de miliarde de dolari, poziție care îi confirmă rolul central în arhitectura inovării globale. La polul opus, Mississippi înregistrează o evaluare de circa 0,3 miliarde de dolari, semnalând un decalaj structural pronunțat față de ecosistemele consolidate. New York City se conturează ca pol strategic prin nivelul ridicat al finanțărilor în etapele incipiente, de aproximativ 14 miliarde de dolari, indicativ pentru un sprijin consistent acordat startup-urilor. Boston completează tabloul drept reper complementar, îmbinând o evaluare semnificativă a ecosistemului cu performanțe solide în finanțarea timpurie, ceea ce îi consolidează poziția de centru emergent pentru inovare și investiții.

II.3.1.3. Analiza pilonilor ecosistemului antreprenorial nord-american

Activitatea antreprenorială este influențată de un cadru de factori structurali, pilonii ecosistemului, care, prin interacțiunea lor, modelează apariția oportunităților, capacitatea de inițiativă și preferințele individuale, conturând funcționarea unui ecosistem coerent și performant (Wurth, 2021).

Analiza pilonilor caracteristici ai ecosistemelor nord-americane are ca obiectiv identificarea elementelor care diferențiază aceste spații antreprenoriale, precum și evidențierea factorilor ce susțin performanța regională. Distribuția pilonilor pe arii geografice oferă o primă optică asupra specializărilor structurale, în timp ce sinteza agregată permite evaluarea frecvenței și importanței relative a fiecărui pilon într-o logică de tip comparativ. O astfel de abordare facilitează interpretarea critică a tendințelor emergente și a implicațiilor economice asociate, contribuind la o asimilare mai solidă a modului în care arhitectura pilonilor influențează robustețea și capacitatea de adaptare a ecosistemelor antreprenoriale analizate.

Tabelul 0.6: Pilonii ecosistemului antreprenorial nord-american

Nr. Crt.	Ecosistem	Pilonii ecosistemului antreprenorial nord-american		
1	Austin	Guvern și cadru de reglementare	Capital uman/ forță de muncă	-
2	Boston	Sisteme de sprijin/ mentori	Capital uman/ forță de muncă	Educație și instruire
3	Chicago	Guvern și cadru de reglementare	Pepinieră de talente	Diversitate de resursă umană educată

4	Indiana	Piețe accesibile	Guvern și cadru de reglementare	Sisteme de sprijin-mentori
5	Los Angeles	Capital uman/ forță de muncă	Educație și instruire	-
6	Miami	Educație și instruire	Finanțare	Sisteme de sprijin-mentori
7	Mississippi	Mediul cultural	Suport guvernamental	Piețe accesibile
8	New York City	Sisteme de sprijin-mentori	Capital uman/ forță de muncă	Finanțare
9	Philadelphia	Capital uman/ forță de muncă	Universități cu rol de catalizator	-
10	Pittsburgh	Capital uman/ forță de muncă	Guvern și cadru de reglementare	Mediul cultural
11	San Diego	Mediul cultural	Guvern și cadru de reglementare	-
12	Seattle	Educație și instruire	Capital uman/ forță de muncă	-
13	Silicon Valley	Universități cu rol de catalizator	Guvern și cadru de reglementare	Finanțare
14	Washington, D.C.	Capital uman/ forță de muncă	Suport guvernamental	-

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

Tabelul 0.7: Distribuția pilonilor la nivelul ecosistemului nord-american

Pilon	Ecosistemele în care produce efecte
Piețe accesibile	2
Pilonul capitalului uman/ al forței de muncă	8
Pilonul finanțare	3
Pilonul sisteme de sprijin/ mentori	4
Pilonul guvern și cadru de reglementare	7
Pilonul educație și instruire	4
Pilonul universități cu rol de catalizatori	2
Pilonul mediu cultural	5

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

Analiza celor două tabele evidențiază arhitectura complexă a pilonilor care susțin ecosistemele antreprenoriale nord-americane. Primul tabel, orientat calitativ, surprinde configurații locale distincte: Austin se remarcă prin conexiunea strânsă dintre cadrul guvernamental–de reglementare și capitalul uman, sugerând un model în care politicile publice facilitează valorificarea talentului. Boston prezintă o structură trilaterală solidă, mentorat, capital uman și educație, care reflectă densitatea academică și infrastructura de sprijin specifică regiunii. Ecosistemul din Chicago este conturat de interacțiunea dintre reglementare, stimularea talentelor și resurse umane cu nivel ridicat de

calificare, indicând un model echilibrat între politici, competențe și diversitate profesională.

Cel de-al doilea tabel oferă o bază cantitativă privind frecvența pilonilor și clarifică modul de distribuție a acestora. Piețele accesibile apar ca piloni dominanți în două ecosisteme; capitalul uman/forța de muncă se regăsește în opt ecosisteme, iar finanțarea joacă un rol determinant în trei. Sistemele de mentorat influențează patru ecosisteme, cadrele guvernamentale și de reglementare au impact în șapte dintre acestea, iar educația și formarea, alături de rolul catalitic al universităților, apar în patru ecosisteme. Sprijinul cultural este prezent în cinci ecosisteme, consolidând ideea că normele, valorile și mentalitățile antreprenoriale sunt componente definitorii ale performanței ecosistemelor nord-americane.

II.3.2. Ecosistemul antreprenorial specific modelului asiatic de dezvoltare economică

În raportul Doing Business (2020), Banca Mondială evidențiază competitivitatea mediului de afaceri asiatic, trei ecosisteme, Hong Kong, Singapore și Beijing, fiind plasate în primele poziții la nivel global. Totuși, dinamica regională se modifică semnificativ în 2021, în principal ca urmare a intensificării politicilor de reglementare din China, care a vizat sectoare sensibile precum tehnologia educațională și confidențialitatea datelor, afectând inclusiv listările internaționale și fluxurile de capital.

În acest context, datele London & Partners și Dealroom indică ascensiunea rapidă a regiunii Bangalore–Karnataka, prognozată să depășească Beijingul și Shanghai în atragerea capitalului de risc și în ritmul ciclurilor investiționale până în 2026, ceea ce confirmă consolidarea Indiei ca hub antreprenorial emergent. Concomitent, estimările Bloomberg arată că investițiile de venture capital în China ar urma să depășească 130 de miliarde de USD în 2025, cu o creștere de aproximativ 50% față de 2021, semnalând persistența atractivității pieței chineze în ciuda presiunilor de reglementare. Evoluțiile ilustrează un peisaj asiatic în plină reconfigurare, marcat de competiție regională intensă și de re poziționarea centrelor antreprenoriale în raport cu politicile economice și de reglementare.

II.3.2.1. Analiza comparată a punctelor forte și a pilonilor. Oportunitățile ecosistemului

Așa cum a fost precizat în debutul subcapitolului, analiza s-a orientat către două dimensiuni centrale ale celor cinci ecosisteme examinate: ariile lor de excelență și pilonii structurali care configurează funcționarea fiecărui ecosistem

antreprenorial. Pentru a contura o viziune mai amplă și pentru a surprinde în mod comparativ nucleele de performanță asociate factorilor, demersul a fost extins prin includerea unui studiu comparativ aplicat asupra a 14 ecosisteme relevante din economia asiatică, abordare care permite o lectură mai nuanțată a diferențelor structurale și oferă repere utile pentru conștientizarea mecanismelor care susțin competitivitatea antreprenorială în contexte economice distincte.

Japonia - Modelul de dezvoltare al Japoniei, configurat în anii 1950, ilustrează un capitalism strategic în care statul a exercitat un rol decisiv în orientarea industrializării. Sub coordonarea Ministerului Industriei și Comerțului (MITI), politica economică a urmărit construirea avantajului competitiv prin alocare direcționată de resurse și protecție selectivă (Johnson, 1982). Deși statul a funcționat ca principal arhitect al modernizării, în special IMM-urile și gospodăriile locale, a susținut ascensiunea industriilor emblematice precum auto, robotică și electronice, contribuind substanțial la creșterea economică.

Coreea de Sud - Traectoria Coreei de Sud sub conducerea lui Park Chung-hee (1961–1979) reflectă o variantă intensificată a modelului japonez, definită de intervenție statală extinsă și disciplină economică. Dezvoltarea era percepută ca fundament al securității naționale (Lee, 1996), iar politica „Big Push” (Glawe et al., 2021) a urmărit integrarea rapidă în competiția globală prin construirea unor conglomerate precum Samsung, Hyundai sau LG. Strategia centralizată a transformat Coreea dintr-o economie săracă într-un dintre „tigrii asiatici”, deși cu costuri socio-politice evidente.

Singapore - Modernizarea accelerată a Singapore se datorează, în mare măsură, viziunii lui Lee Kuan Yew, care a combinat selecția inspirată din modelele japoneze și sud-coreene cu o strategie proprie, fundamentată pe atragerea masivă a investițiilor străine directe. Statul a funcționat ca principal catalizator al dezvoltării, promovând meritocrația, disciplina instituțională și un sistem educațional orientat spre competențe (Dent, 2009; Ganguly, 2020). Rezultatul a fost o economie intens capitalizată tehnologic, susținută de o cultură economică ce privilegiază învățarea continuă și orientarea către rezultate.

Hong Kong - Cazul Hong Kong-ului introduce o nuanțare importantă în analiza modelului asiatic. Dezvoltarea sa accelerată nu s-a bazat pe intervenția statului, ci pe o combinație de piețe libere, comerț deschis și design instituțional stabil și eficient (Cheang, 2022; Lui, 2015). Mediul pro-business, lipsit de corupție și cu politici economice predictibile, a atras un număr considerabil de antreprenori și firme internaționale. Spre deosebire de Japonia și Coreea de Sud,

economia Hong Kong-ului s-a structurat în jurul unor industrii mici și a unui sector financiar puternic (Chiu, 2007).

Taiwan - Dezvoltarea Taiwanului a fost orientată de un stat intervenționist, în care tehnocrația a jucat un rol esențial (Chang, 2004). Deși împărtășește cu Hong Kong specializarea în electronice, Taiwanul s-a distins prin investiții consistente în cercetare și dezvoltare, consolidându-și capacitatea tehnologică (Wong, 2007). Structuri organizaționale precum keiretsu, chaebol sau sistemele patrilineale (Aoki et al., 2004; Chang, 1994; Chen, 2004) evidențiază influența tradițiilor culturale și confucianiste asupra rețelelor de afaceri, a relațiilor de subcontractare și a mecanismelor de investiții (Hamilton, 1996). În acest context, cadrul EAEM (Kwon, 2006) subliniază rolul libertății economice, al relațiilor stat-business, al economisirii interne și al investițiilor străine directe.

Modelul est-asiatic, adesea descris drept o „a treia cale” (Krugman, 1953), a alimentat dezbateri intense privind sustenabilitatea și replicabilitatea sa. Deși contestat în contextul crizei asiatice din 1997, acesta rămâne un reper analitic major, caracterizat prin adaptabilitate, diversitate instituțională și capacitatea de a genera transformări economice accelerate.

Tabelul 0.8: Punctele forte ale subsectoarelor economiei asiatice

Nr. Crt.	Ecosistem	Punctele forte ale subsectoarelor economiei		
1	Bangalore - Karnataka	Fintech	Științele vieții	-
2	Beijing	Fintech	AI, Big Data & Analytics	-
3	Kerala	Producție avansată și robotică	AI, Big Data & Analytics	Blockchain
4	Kuala Lumpur	Gaming	Fintech	Comerț electronic
5	Kyoto	Producție avansată și robotică	Științele vieții	-
6	Manila	Comerț electronic	Fintech	-
7	Osaka	Științele vieții	Producție avansată și robotică	-
8	Seoul	Producție avansată și robotică	AI, Big Data & Analytics	Științele vieții
9	Shanghai	Gaming	Industrie medicală	-
10	Shenzhen	AI, Big Data & Analytics	Fintech	-
11	Singapore	AI, Big Data & Analytics	Științele vieții	Agrotehnologie și hrană sustenabilă
12	Sri Lanka	Tehnologii ecologice	Agrotehnologie și hrană sustenabilă	-
13	Telangana	Științele vieții	AI, Big Data & Analytics	Agrotehnologie și hrană sustenabilă

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

Tabelul evidențiază profiluri tehnologice distincte pentru principalele ecosisteme asiatice, conturând o imagine nuanțată a specializărilor regionale. Bangalore-Karnataka se remarcă printr-o dublă specializare în FinTech și științele vieții, confirmându-și statutul de pol emergent al tehnologiei financiare și biotehnologice. Beijingul consolidează direcția tehnologică avansată a Chinei, concentrând puncte forte în FinTech, inteligență artificială și Big Data, indicatori ai unei capacități de inovare competitive la nivel global. Kerala prezintă un profil diversificat, îmbinând producția avansată cu robotică și tehnologii bazate pe AI, ceea ce sugerează un ecosistem în tranziție către industrii cu valoare adăugată ridicată.

Kuala Lumpur se poziționează ca hub digital, cu performanțe notabile în gaming, FinTech și comerț electronic, în timp ce Kyoto și Osaka dezvoltă un echilibru între producție avansată, robotică și științele vieții, reflectând continuitatea tradiției japoneze în tehnologie și inovare aplicată. Seoul se conturează ca un nucleu tehnologic complet, cu forțe convergente în robotică, AI, Big Data și biotehnologie. În mod similar, Shanghai combină specializările în industriile creative digitale și sectorul medical, iar Shenzhen se afirmă ca pionier în AI și FinTech, în linie cu dinamismul tehnologic al sudului Chinei.

Singapore prezintă unul dintre cele mai cuprinzătoare profiluri, integrând AI, științele vieții și tehnologiile agroalimentare durabile, în timp ce Sri Lanka și Telangana reflectă preocupări orientate spre sustenabilitate, cu accent pe tehnologii verzi și agricultură modernizată. Tokyo își păstrează poziția de reper al inovării printr-o combinație de producție avansată, robotică, FinTech și biotehnologie.

Distribuția specializărilor ilustrează o convergență între prioritățile globale privind digitalizarea, biotehnologia și sustenabilitatea, semnalând maturizarea ecosistemelor antreprenoriale asiatice. Pentru a surprinde vizual aceste tendințe, analiza a fost completată cu o reprezentare grafică menită să clarifice structura și amplasarea punctelor forte în structura ecosistemului asiatic.

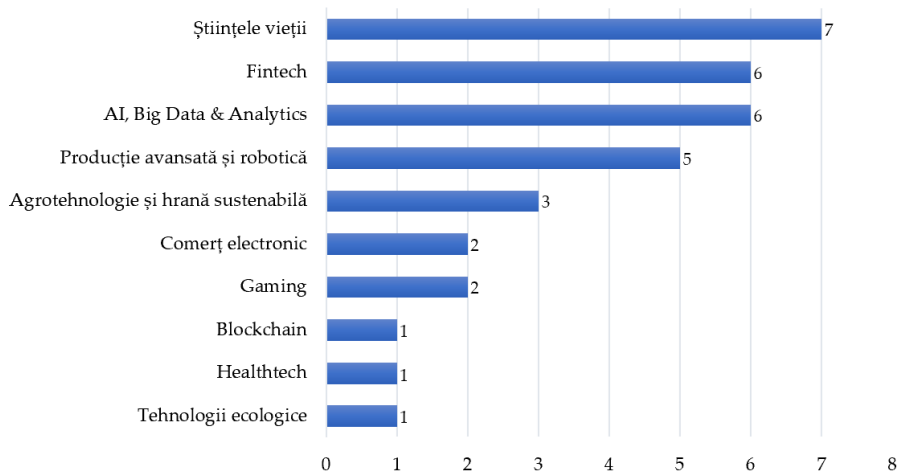


Figura 0.7: Punctele forte ale economiei asiatice

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

II.3.2.2. Analiza macroeconomică a ecosistemului antreprenorial asiatic

Analiza macroeconomică a ecosistemului antreprenorial asiatic s-a concentrat asupra unor indicatori-cheie, precum nivelul finanțării în etapele incipiente, volumul investițiilor de tip capital de risc și valoarea agregată a ecosistemelor. Prin corelarea variabilelor, demersul analitic permite o evaluare comparativă riguroasă a poziționării relative a ecosistemelor incluse, scoțând în evidență atât avantajele competitive, cât și vulnerabilitățile structurale sau zonele insuficient valorificate. Acest tip de analiză integrată creează premisele unei înțelegeri mai bune a mecanismelor de performanță regională și oferă repere solide pentru formularea deciziilor strategice și a politicilor publice orientate spre consolidarea unei dezvoltări antreprenoriale sustenabile în spațiul asiatic.

Tabelul 0.9: Clasamentul ecosistemelor asiatice

Nr. Crt.	Ecosistem	Valoarea ecosistemului (miliarde \$) media globală 28.6 miliarde \$	Finantare in faza incipienta (milioane \$) media globală 687 milioane \$ 0.687 miliarde \$	Total finanțare CR (miliarde \$) media globală 4.5 miliarde \$
1	B. Karnataka	105	2.1	21
2	Beijing	795	9.5	86
3	Kerala	0.133	0.27	43
4	K. Lumpur	72	0.198	6.6
5	Kyoto	0.471	0.39	0.275
6	Manila	2	0.292	0.575
7	Osaka	0.392	0.61	0.372

8	Seoul	177	2.3	19
9	Shanghai	250	4.5	52
10	Shenzhen	97	1.4	16
11	Singapore	89	3.2	17
12	Sri Lanka	0.228	0.12	0.84
13	Telangana	4.8	0.273	1.5
14	Tokyo	62	3	15

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

Clasificarea ecosistemelor antreprenoriale din Asia scoate în evidență contraste structurale marcante privind dimensiunea economică și capacitatea de mobilizare a capitalului. Beijingul se conturează drept principal pol regional, cu o evaluare de aproximativ 795 miliarde USD, nivel care depășește semnificativ media globală și indică un ecosistem antreprenorial matur, capitalizat și cu influență ce depășește granițele regionale. La celălalt capăt al distribuției, ecosisteme precum Kerala sau Kyoto prezintă valori mult mai reduse, semnalând fie etape timpurii de dezvoltare, fie constrângeri persistente în susținerea inițiativelor antreprenoriale.

Analiza finanțării în stadiile incipiente arată o concentrare pronunțată în Beijing și Seul, ceea ce confirmă capacitatea centrelor de a alimenta apariția și scalarea startup-urilor. În opoziție, spații precum Sri Lanka se situează la niveluri minime, ridicând întrebări legate de accesul la capital, funcționalitatea instrumentelor de sprijin și eficiența cadrului instituțional. O distribuție comparabilă se observă și în cazul finanțării totale prin capital de risc, unde Beijing, Shanghai și Seul depășesc consistent media globală, reflectând o atractivitate investițională ridicată și o densitate sporită a actorilor financiari.

Tabloul de analiză relevă un peisaj antreprenorial asiatic eterogen, în care poli de excelență financiară coexistă cu ecosisteme aflate în stadii diferite de maturizare. Disparitățile identificate trimit către complexitatea regională și indică necesitatea analizei factorilor instituționali, financiari și tehnologici care modelează traiectoriile de dezvoltare antreprenorială în Asia.

II.3.2.3. Analiza pilonilor ecosistemului antreprenorial asiatic

Activitatea antreprenorială se articulează în jurul unui set de piloni interdependenți care influențează formarea oportunităților, gradul de implicare individuală și orientările comportamentale față de inițiativa economică. Funcționarea coerentă a pilonilor determină robustețea și capacitatea de adaptare a unui ecosistem antreprenorial, oferind premisele pentru performanță și continuitate.

Pentru o evaluare riguroasă a peisajului antreprenorial asiatic, analiza vizează pilonii structurali specifici fiecărui ecosistem, urmărind modul în care

combinația lor susține sau limitează dinamica antreprenorială. Demersul este sprijinit de două instrumente analitice complementare: un tabel care surprinde distribuția regională a pilonilor, punând în evidență avantaje și vulnerabilități relative, și un al doilea care sintetizează, la nivel agregat, prevalența pilonilor în ansamblul ecosistemelor analizate. Abordarea oferă o bază coerentă pentru interpretarea diferențelor structurale și pentru conturarea direcțiilor de întărire a activității antreprenoriale la nivel regional.

Tabelul 0.10: Pilonii ecosistemului antreprenorial Asiatic

Nr. Crt.	Ecosistem	Pilonii ecosistemului antreprenorial asiatic		
1	B. Karnataka	Finanțare	Piețe accesibile	Capital uman/ forță de muncă
2	Beijing	Universități cu rol de catalizatori	Educație și instruire	-
3	Kerala	Guvern și cadrul de reglementare	Capital uman/ forță de muncă	-
4	K. Lumpur	Capital uman/ forță de muncă	Sisteme de sprijin/ mentori	-
5	Kyoto	Mediul cultural (Programul Visa Startup)	Universități cu rol de catalizatori	Educație și instruire
6	Manila	Guvern și cadrul de reglementare	Mediul cultural	Guvern și cadrul de reglementare
7	Osaka	Sisteme de sprijin/ mentori	Mediul cultural	-
8	Seoul	Capital uman/ forță de muncă	Educație și instruire	-
9	Shanghai	Piețe accesibile	Finanțare	-
10	Shenzhen	Sisteme de sprijin/ mentori	Capital uman/ forță de muncă	Piețe accesibile
11	Singapore	Guvern și cadrul de reglementare	Capital uman/ forță de muncă	-
12	Sri Lanka	Finanțare	Sisteme de sprijin/ mentori	-
13	Telangana	Capital uman/ forță de muncă	Finanțare	-
14	Tokyo	Piețe accesibile	Educație și instruire	Guvern și cadrul de reglementare

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

Tabelul 0.11: Distribuția pilonilor la nivelul ecosistemului asiatic

Pilon	Ecosistemele în care produce efecte
Piețe accesibile	4
Pilonul capitalului uman/ al forței de muncă	7
Pilonul finanțare	4
Pilonul sisteme de sprijin/ mentori	4
Pilonul guvern și cadru de reglementare	5
Pilonul educație și instruire	4
Pilonul universități cu rol de catalizatori	2
Pilonul mediul cultural	3

Sursa: Elaborare proprie

Examinarea pilonilor ecosistemului antreprenorial asiatic indică o configurație eterogenă a factorilor care alimentează dinamica inițiativelor economice la nivel regional. Bangalore–Karnataka se remarcă printr-o combinație solidă între accesul la finanțare, piețe funcționale și capital uman calificat, profil ce favorizează procesele de scalare. Beijingul își construiește avantajul competitiv prin rolul catalizator al universităților și prin investiții consistente în educație și formare, în timp ce Kerala ilustrează un echilibru între reglementare și forță de muncă specializată. În Kuala Lumpur, capitalul uman și mecanismele de mentorat devin repere centrale, evidențiind importanța sprijinului instituțional pentru maturizarea antreprenorială.

Privirea comparativă aduce în prim-plan interdependențe relevante între piloni. În Kyoto, susținerea culturală se corelează cu rolul universităților și al educației, iar în Manila relația dintre guvernanta de reglementare și dimensiunea culturală sugerează influența normelor instituționale asupra comportamentului antreprenorial. Ecosistemul din Seul se consolidează prin sinergia dintre capitalul uman și educație, accentuând valoarea formării continue în menținerea competitivității.

Perspectiva agregată din Tabelul II.10 confirmă distribuții recurente ale pilonilor. Piețele accesibile apar drept factor determinant în mai multe ecosisteme, iar capitalul uman traversează majoritatea cazurilor analizate, validând caracterul său transversal. Sistemele de sprijin și cadrele de reglementare prezintă o răspândire relativ uniformă, în timp ce educația, formarea profesională și susținerea culturală completează arhitectura ecosistemelor asiatice. Ansamblul rezultatelor sugerează necesitatea unor intervenții calibrate pe specific regional, cu accent pe consolidarea pilonilor complementari, pentru a transforma potențialul existent în performanță antreprenorială durabilă.

II.3.3. Ecosistemul antreprenorial specific modelului european de dezvoltare economică

În spațiul antreprenorial european, distribuția startup-urilor rămâne puternic concentrată în Regatul Unit, Germania și Franța, economii care reunesc aproximativ două treimi dintre primele 1.000 de companii de pe continent (Beker și colab., 2020). Tendințele recente indică însă o dinamică de creștere accelerată și în alte state: Germania și Țările de Jos au depășit rate anuale de expansiune de 200% în 2021, iar Spania a înregistrat o creștere cumulată de peste 400% față de anul de bază. În paralel, Estonia se afirmă ca un caz distinct, raportând cea mai ridicată densitate de startup-uri pe cap de locuitor din Europa, în pofida unei economii cu impact redus. Diversificarea a fost susținută de un nivel istoric al investițiilor în ecosistemul european de startup-uri, care a depășit 100 de miliarde de euro și peste 10.000 de tranzacții în 2022. Evoluția investițională s-a reflectat și în evaluarea cumulată a companiilor IT europene, care a depășit pragul de 3.000 de miliarde de dolari în 2021, impulsionată de firme precum Northvolt, Wolt sau Klarna și de interesul crescut al capitalului internațional.

La scară urbană, mai multe centre europene au câștigat vizibilitate în clasamentele globale ale ecosistemelor de startup-uri. Helsinki și Copenhaga au avansat semnificativ, în timp ce Londra și-a consolidat poziția de hub major prin valori ridicate ale exit-urilor. Totodată, Oslo a intrat pe harta ecosistemelor emergente, generând companii unicorn cu relevanță regională.

Pornind de la aceste transformări, analiza s-a focalizat asupra ecosistemelor europene cu performanțe superioare, precum Londra, Amsterdam, Paris, Berlin și Stockholm, pentru a surprinde diferențele structurale și funcționale dintre principalii poli antreprenoriali. O astfel de abordare oferă o lectură mai nuanțată a heterogenității europene și evidențiază mecanismele prin care competitivitatea și dinamica antreprenorială sunt susținute la nivel continental, invitând totodată la reflecție asupra politicilor și investițiilor necesare pentru reducerea disparităților și valorificarea potențialului regional.

Dezvoltarea ecosistemului este susținută activ de politici publice și organizații de sprijin, inclusiv prin înființarea Centrului Global de Inovare al UNICEF la Stockholm în 2021. În paralel, investițiile în educație și competențe, coordonate de fundații precum KK-Stiftelsen, alimentează un bazin de capital uman înalt calificat și o cultură a inovării continue. Sinergia dintre finanțare, tranzacții strategice, sprijin instituțional și infrastructura educațională explică atractivitatea durabilă a Stockholmului pentru investitori și fondatori. Prin combinația menționată, orașul își menține rolul de pol major al

antreprenoriatului global și de motor al creșterii economice bazate pe inovație (Desai, 2022).

II.3.3.1. Analiza comparată a punctelor forte și a pilonilor. Oportunitățile ecosistemului

În linie cu argumentele formulate în deschiderea subcapitolului, demersul analitic s-a concentrat asupra a două axe definitorii ale celor cinci ecosisteme analizate: reliefaarea punctelor forte și identificarea pilonilor structurali care susțin funcționarea antreprenorială. Pentru a capta variațiile, contrastele și zonele de concentrare ale determinantilor, analiza a fost extinsă printr-un exercițiu comparativ aplicat asupra a 14 ecosisteme reprezentative din spațiul economic european. Sinteza rezultatelor, prezentată în Tabelul nr. II.12, permite o lectură clară a diferențelor structurale și a extremelor care caracterizează peisajul antreprenorial european.

Cele mai performante ecosisteme antreprenoriale ale economiei europene

Londra - Își consolidează poziția de principal hub european pentru startup-uri, ocupând în 2021 locul al patrulea la nivel global în ceea ce privește investițiile de capital de risc. Sectorul IT a cunoscut o expansiune accelerată, atrăgând finanțări de aproximativ 25,5 miliarde de dolari, dublu față de nivelul din 2020, progres susținut inclusiv de fluxuri investiționale provenite din Silicon Valley.

Un rol distinct îl deține subsectorul Cleantech, care a atras investiții de circa 1,7 miliarde de dolari în 2021, confirmând competitivitatea Londrei în domeniul tehnologiilor sustenabile. Ca efect al dinamismului investițional, ecosistemul londonez a generat 20 de noi unicorni până în 2021, incluzând companii din domeniile fintech, insuretech și SaaS. În prezent, Londra găzduiește aproximativ 75 de unicorni, consolidându-și statutul de principal pol european al inovației antreprenoriale.

Amsterdam - Contrar elementelor demografice mai reduse comparativ cu centre precum Londra sau Paris, Amsterdam s-a afirmat ca un contributor relevant la evoluția ecosistemului antreprenorial european. Conform datelor Dealroom, valoarea cumulată a startupurilor tehnologice fondate în regiunea Amsterdamului a crescut de la aproximativ 10 miliarde de dolari în 2010 la aproape 100 de miliarde de dolari până în primul trimestru al anului 2021, reflectând o traiectorie de creștere accelerată și susținută.

Ecosistemul local este caracterizat printr-o puternică orientare comunitară și prin existența unor structuri de sprijin bine consolidate. Acceleratoare consacrate, precum Rockstart și Startupbootcamp, au jucat un rol central în susținerea startup-urilor aflate în faze incipiente, în timp ce inițiative

precum Holland in the Valley și ScaleNL au facilitat conectarea antreprenorilor olandezi cu ecosistemul din Bay Area și, mai larg, cu piața americană. La nivel instituțional, organizația non-profit Techleap, susținută de stat, contribuie la dezvoltarea și internaționalizarea ecosistemului, inclusiv prin programe de mentorat și rețele transnaționale de fondatori.

În ultimul deceniu, Amsterdam a cunoscut o expansiune semnificativă în domeniul tehnologiilor verzi, aliniindu-se tendințelor majore din ecosistemele nord-americane și europene. În 2021, startup-uri din zona Cleantech au atras finanțări substanțiale, ilustrate de cazul Picnic, care a obținut un grant de 600 de milioane de dolari pentru extinderea modelelor de livrare sustenabilă. Totodată, sectorul fintech s-a remarcat prin inovații relevante, exemplificate de Bunq, care a atras o rundă de finanțare de tip Serie A de 209 de milioane de dolari, consolidând poziția Amsterdamului ca hub emergent pentru servicii financiare digitale.

Paris - Regiunea metropolitană Paris concentrează aproximativ 12.000 de startup-uri, depășind numeric ecosisteme consacrate precum Londra și Berlin, fapt ce confirmă densitatea și dinamismul antreprenorial al capitalei franceze. Evoluția este susținută de o implicare activă a statului în consolidarea capacității de creștere și în stimularea spiritului antreprenorial (investinfrance.fr). Un reper major în acest sens îl constituie inițiativa „Franța 2030”, lansată în octombrie 2021 de președintele Emmanuel Macron, care prevede o alocare de 30 de miliarde de euro pentru dezvoltarea economică și tehnologică. Din acest buget, aproximativ 15 miliarde de euro sunt destinate sprijinirii antreprenoriatului, 5 miliarde vizează accelerarea sectorului DeepTech, iar 1 miliard este orientat către formarea competențelor digitale, subliniind rolul capitalului uman în procesele de inovare.

Dimensiunea strategică a leadershipului francez depășește cadrul național prin inițiativa Scale-Up Europe, lansată în 2021, care reunește peste 300 de actori relevanți ai ecosistemului european. Obiectivul declarat este crearea, până în 2030, a zece companii tehnologice cu o valoare de peste 100 de miliarde de euro fiecare, consolidând astfel poziția Europei în competiția globală a inovării. Conferința Scale-Up Europe a contribuit, în acest context, la întărirea capacității fondurilor europene de capital de risc de a susține finanțările în etapele avansate ale dezvoltării startup-urilor.

Ecosistemul parizian se bazează, totodată, pe parteneriate și rețele de colaborare bine articulate. Inițiative precum cooperarea dintre Jobteaser și La French Tech, alături de evenimente de amploare internațională precum VivaTech, facilitează conectarea antreprenorilor, investitorilor și actorilor instituționali. Prin combinația dintre politici publice proactive, mecanisme de

finanțare ambițioase și o infrastructură solidă de colaborare, Parisul își consolidează poziția ca pol major al antreprenoriatului și tehnologiei la nivel european.

Berlin - S-a consolidat ca unul dintre cele mai dinamice ecosisteme antreprenoriale europene, înregistrând o expansiune accelerată și o capacitate ridicată de atragere a capitalului. În 2021, startup-urile cu sediul în Berlin au atras finanțări de aproximativ 10,5 miliarde de euro, depășind semnificativ nivelul național din 2019 și concentrând circa 60% din investițiile realizate în Germania. Evoluția a fost însoțită de o creștere substanțială a numărului de tranzacții, care a ajuns la 503, marcând un avans anual de aproximativ 60%. Tranzacția de referință a anului a fost runda de finanțare de 861 milioane de euro a companiei Gorillas, cea mai mare înregistrată pe piața germană (Kuebart, 2022).

Un domeniu cu un caracter progresiv aparte a fost sectorul sănătății, care în 2021 a atras 519 milioane de euro prin 57 de runde de investiții, reflectând orientarea ecosistemului berlinez către inovații cu impact societal ridicat. Dezvoltarea mediului antreprenorial este susținută de organizații specializate, precum Berlin Partner, care facilitează extinderea companiilor, și WomenTech Network, care promovează diversitatea de gen și incluziunea în antreprenoriat.

Convergența dintre volumele ridicate de finanțare, sprijinul instituțional și infrastructura organizațională dedicată poziționează Berlinul drept un pol major al inovării europene. Prin capacitatea sa de a atrage antreprenori, investitori și capital uman calificat, orașul își consolidează rolul de motor al progresului economic și tehnologic la nivel continental (Schneider, 2019).

Stockholm - S-a consolidat ca un hub european de referință pentru startup-uri, beneficiind de succesele unor companii precum Skype și Spotify, care au amplificat vizibilitatea internațională a ecosistemului. Anul 2021 a reprezentat un moment de inflexiune, marcat de runde majore de finanțare – Klarna (3,7 miliarde USD) și Sinch (1,1 miliarde USD) – precum și de achiziții strategice, inclusiv preluarea platformei Tink de către Visa pentru 1,8 miliarde EUR. Aceste evoluții au consolidat poziția orașului ca al doilea centru global al unicornilor după Silicon Valley, cu un portofoliu extins de companii tehnologice (Gullstorm, 2021).

Tabelul 0.12: Punctele forte ale subsectoarelor economiei europene

Nr. Crt.	Ecosistem	Punctele forte ale subsectoarelor economiei		
1	Amsterdam	Agrotehnologie și hrană sustenabilă	Științele vieții	-
2	Belgrade and Novi Sad	Gaming	Blockchain	-
3	Berlin	Fintech	AI, Big Data & Analytics	-
4	Biscay Startup Bay	Tehnologii ecologice	Industria 4.0 și tehnologii emergente	-
5	Budapesta	Inteligență artificială	Fintech	-
6	Danemarca	Științele vieții	Producție avansată și robotică	Fintech
7	Frankfurt	Fintech	Securitate cibernetică	Tehnologii ecologice
8	Helsinki Metropolitan Area	Asistență medicală digitală	AI, Big Data & Analytics	Gaming
9	Istanbul	Gaming	AI, Big Data & Analytics	Fintech
10	Lille	Securitate cibernetică	Agrotehnologie și hrană sustenabilă	Științele vieții
11	London	Fintech	Edtech (tehnologie educațională)	-
12	Mannheim-Heidelberg	Științele vieții	AI, Big Data & Analytics	-
13	Paris	Fintech	AI, Big Data & Analytics	-
14	Stockholm	Tehnologii ecologice	Științele vieții	-

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

Tabelul relevă o distribuție eterogenă a punctelor forte sectoriale în rândul ecosistemelor antreprenoriale europene, indicând niveluri diferite de specializare și surse distincte de avantaj competitiv. Amsterdam se remarcă prin rezultate consistente în agrotehnologie și alimentație durabilă, susținute de o prezență solidă în domeniul științelor vieții. Berlinul se afirmă drept un nucleu tehnologic dinamic, cu orientare pronunțată către fintech și inteligență artificială. De altfel, fintech-ul se conturează ca sector dominant în mai multe ecosisteme precum Budapesta, Frankfurt, Istanbul, Londra și Paris, ceea ce confirmă poziția sa centrală în configurația antreprenorială europeană. Accentul pus pe inteligență artificială, Big Data & Analytics și tehnologii emergente reflectă o orientare convergentă către digitalizare și inovare. În paralel, apar specializări regionale bine definite, precum focalizarea Biscay Startup Bay pe tehnologii ecologice sau expertiza Frankfurtului în securitate cibernetică. Analizate, tendințele indică strategii de poziționare adaptate competențelor locale, care susțin diversificarea și consolidarea competitivității economice la nivel european.

Pentru a oferi o sinteză intuitivă a distribuției punctelor forte, analiza a fost completată printr-o reprezentare grafică a clasamentului sectorial, ilustrată în **Figura nr. II.8**.

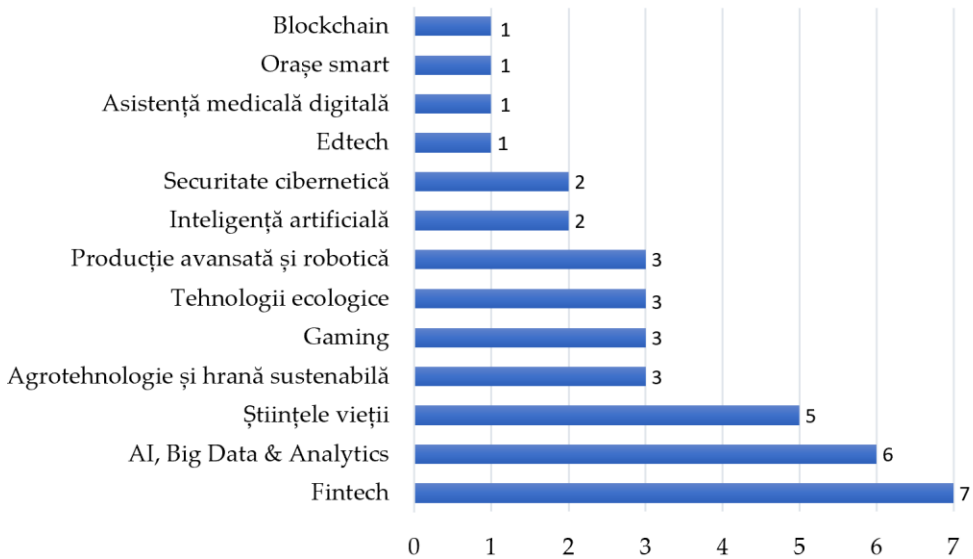


Figura 0.8: Punctele forte ale economiei europene

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

II.3.3.2. Analiza macro-economică a ecosistemului european

Analiza macroeconomică a ecosistemului antreprenorial european a fost orientată către evaluarea unor indicatori-cheie, în special nivelul finanțării din etapele incipiente și volumul investițiilor realizate prin capital de risc, oferind o bază relevantă pentru înțelegerea gradului de maturitate, atractivității investiționale și dinamicii antreprenoriale la nivel continental.

Tabelul 0.13: Clasamentul ecosistemelor europene

Nr. crt.	Ecosistem	Valoarea ecosistemului (mld. \$) medie globală: 28,6	Finanțare în faza incipientă (mld. \$) medie globală: 0,687	Total finanțare VC (mld. \$) medie globală: 4,5
1	Amsterdam	54	1,9	9,2
2	Belgrade & Novi Sad	0,68	0,38	0,79
3	Berlin	94	3,5	23
4	Biscay Startup Bay	0,47	0,4	0,18
5	Budapesta	1,6	0,2	0,44
6	Danemarca	38	1,1	5,9
7	Frankfurt	11	0,24	1,3

8	Helsinki Metropolitan Area	25	0,95	4,8
9	Istanbul	17	0,48	2
10	Lille	7	0,75	0,81
11	London	314	14	68
12	Mannheim- Heidelberg	2,3	0,1	0,79
13	Paris	89	5	23
14	Stockholm	63	1,3	5,70

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

Analiza tabelară conturează un clasament sintetic al ecosistemelor antreprenoriale europene, pe baza unor indicatori financiari esențiali care reflectă potențialul lor economic. Valoarea ecosistemului, exprimată în miliarde de dolari, funcționează ca indicator agregat al relevanței economice globale. Londra se detașează net, cu o evaluare de 314 miliarde de dolari, confirmându-și poziția dominantă, în timp ce Berlin (94 miliarde de dolari) și Amsterdam (54 miliarde de dolari) ocupă poziții de vârf în ierarhia continentală. Corelarea dintre valoarea ecosistemului, finanțarea în faza incipientă și finanțarea totală prin capital de risc evidențiază o relație de complementaritate între aceste elemente. Londra se distinge prin performanțe superioare pe toate palierele, indicând un ecosistem matur și bine capitalizat, în timp ce Amsterdam și Berlin prezintă un profil echilibrat, cu accent pe susținerea startup-urilor aflate la început de drum. În contrast, ecosisteme precum Belgrad și Novi Sad se remarcă printr-o capacitate relativ ridicată de finanțare inițială, deși valoarea agregată a ecosistemului rămâne modestă, sugerând un potențial de creștere încă insuficient valorificat.

II.3.3.3. Analiza pilonilor ecosistemului antreprenorial european

Analiza pilonilor specifici economiei europene este construită în jurul a două direcții complementare. Prima direcție urmărește evidențierea polarităților structurale ale pilonilor, pentru a surprinde diferențele de configurare și particularitățile fiecărui ecosistem antreprenorial. A doua direcție vizează identificarea pilonilor cu rol fundamental în susținerea funcționării și a performanței antreprenoriale la nivel regional.

Pentru atingerea obiectivelor, demersul analitic este organizat în două etape succesive. Inițial, distribuția pilonilor este analizată comparativ în funcție de localizarea geografică, oferind o imagine clară asupra variațiilor regionale. Ulterior, analiza este completată printr-o sinteză la nivel de ecosistem, care permite conturarea configurațiilor dominante și a mecanismelor structurale ce susțin dinamica antreprenorială europeană.

Tabelul 0.14: Pilonii ecosistemului antreprenorial european

Nr. Crt.	Ecosistem	Pilonii ecosistemului antreprenorial european		
1	Amsterdam	Guvern și cadru de reglementare	Educație și instruire	Capital uman/ forța de muncă
2	Belgrade and Novi Sad	Universități cu rol de catalizatori	Finanțe	-
3	Berlin	Guvern și cadru de reglementare	Sisteme de sprijin/ mentori	Mediul cultural
4	Biscay Startup Bay	Finanțare	Capital uman/ forța de muncă	Guvern și cadru de reglementare
5	Budapesta	Capital uman/ forța de muncă	Mediul cultural	Guvern și cadru de reglementare
6	Danemarca	Guvern și cadru de reglementare	Capital uman/ forța de muncă	Mediul cultural
7	Frankfurt	Educație și instruire	Sisteme de sprijin/ mentori	Piețe accesibile
8	Helsinki Metropolitan Area	Mediul cultural	Capital uman/ forța de muncă	Guvern și cadru de reglementare
9	Istanbul	Mediul cultural	Capital uman/ forța de muncă	Piețe accesibile
10	Lille	Educație și instruire	Guvern și cadru de reglementare	Piețe accesibile
11	London	Finanțare	Guvern și cadru de reglementare	-
12	Mannheim-Heidelberg	Educație și instruire	Finanțe	Mediul cultural
13	Paris	Capital uman/ forța de muncă	Piețe accesibile	Guvern și cadru de reglementare
14	Stockholm	Educație și instruire	Universități cu rol de catalizatori	-

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

Tabelul 0.15: Distribuția pilonilor la nivelul ecosistemului european

Pilon	Ecosistemele în care produce efecte
Piețe accesibile	5
Pilonul capitalului uman/ al forței de muncă	9
Pilonul finanțare	4
Pilonul sisteme de sprijin/ mentori	4
Pilonul guvern și cadru de reglementare	10
Pilonul educație și instruire	6
Pilonul universități cu rol de catalizatori	4
Pilonul mediul cultural	6

Sursa: Elaborare proprie pe baza informațiilor preluate din Raportul GSER 2022

Analiza celor 14 ecosisteme din economia europeană conturează un nucleu relativ stabil de piloni structurali care susțin funcționarea și performanța antreprenorială. Dintre piloni, cadrul guvernamental și de reglementare se detașează ca factor dominant, fiind identificat în 10 ecosisteme. Frecvența ridicată reflectă rolul esențial al politicilor publice coerente, al procedurilor administrative eficiente, al stimulentei fiscale și al accesului la infrastructuri funcționale în crearea unui climat favorabil inițiativei antreprenoriale.

În strânsă legătură cu dimensiunea instituțională, capitalul uman și forța de muncă apar ca al doilea pilon major, prezent în 9 ecosisteme. Importanța sa evidențiază relevanța competențelor tehnice și manageriale, a experienței antreprenoriale acumulate și a capacității de adaptare organizațională în susținerea proceselor de inovare și creștere. Pe aceeași linie, educația și formarea profesională, identificate în 6 ecosisteme, indică necesitatea unor sisteme educaționale capabile să răspundă cerințelor mediului antreprenorial. Sprijinul cultural, cu o frecvență similară, completează tabloul prin promovarea toleranței față de risc, acceptarea eșecului și valorizarea inițiativei inovatoare. Împreună, aceste dimensiuni explică o parte semnificativă a diferențelor structurale observate între ecosistemele analizate.

Accesibilitatea piețelor, regăsită în 5 ecosisteme, adaugă o dimensiune operațională importantă, legată de ușurința intrării pe piață, gradul de deschidere economică și conectarea la baze extinse de clienți, atât interne, cât și externe. Un astfel de context favorizează valorificarea oportunităților antreprenoriale și susține procesele de scalare ale firmelor emergente.

Rolul pilonilor complementari devine vizibil prin prezența sistemelor de sprijin și mentorat, precum și a mecanismelor de finanțare, fiecare identificat în 4 ecosisteme. Rețelele de mentori, incubatoarele, acceleratoarele și serviciile specializate contribuie la reducerea incertitudinii și la profesionalizarea deciziilor antreprenoriale. În paralel, accesul la credite, capital privat, investitori individuali și surse informale de finanțare rămâne o condiție esențială pentru inițierea și extinderea activităților economice.

Universitățile completează arhitectura ecosistemelor analizate, fiind prezente ca pilon distinct în 4 cazuri. Prin formarea capitalului uman, stimularea culturii antreprenoriale și facilitarea transferului de cunoștințe către mediul economic, instituțiile academice acționează ca veritabili catalizatori ai dezvoltării. Interacțiunea dintre pilonii instituționali, umani, culturali și economici conturează o structură funcțională complexă, care oferă repere solide pentru elaborarea unor politici publice orientate spre consolidarea și maturizarea antreprenoriatului european.

II.4. Analiza comparată a ecosistemelor antreprenoriale analizate

II.4.1. Analiza comparată a punctelor forte și a pilonilor specifici ecosistemelor

Secțiunea anterioară a clarificat analiza a două sfere esențiale ale ecosistemelor antreprenoriale investigate: punctele forte care susțin performanța și pilonii structurali ce le modelează funcționarea. Pentru a depăși nivelul descriptiv și a surprinde diferențele de intensitate și configurație ale elementelor, demersul analitic a fost extins printr-o comparație între ecosistemele din America de Nord, Asia și Europa. Obiectivul a constat în evaluarea frecvenței și relevanței punctelor forte în cadrul unor modele distincte de creștere economică, cu scopul de a evidenția regularitățile și contraste sistemice.

Analiza detaliată a modului de manifestare a punctelor forte este dezvoltată în subcapitolul dedicat fiecărui ecosistem. Pentru a sprijini însă o lectură comparativă la nivel agregat, **Tabelul nr. II.15** sintetizează numărul ecosistemelor în care aceste avantaje sunt identificate. O asemenea abordare permite evidențierea tiparelor recurente și a disparităților structurale dintre modele, oferind indicii relevanți asupra mecanismelor care susțin performanța antreprenorială regională.

Prin integrarea rezultatelor, analiza capătă o nuanță coerentă asupra dinamicii diferențiate a ecosistemelor antreprenoriale. Distribuția punctelor forte reflectă atât factori structurali, cât și opțiuni de politici publice care au modelat evoluțiile din America de Nord, Asia și Europa. Compararea modelelor facilitează identificarea unor practici eficiente și a unor trăsături distinctive cu valoare strategică, conturând un cadru analitic util pentru formularea de politici informate, stimularea cooperării transregionale și susținerea capacității de inovare și antreprenoriat în economiile contemporane.

Tabelul 0.16: Punctele forte ale ecosistemelor analizate

Nr. crt.	Punct forte ale ecosistemului	Ecosistemul nord-american	Ecosistemul asiatic	Ecosistemul european
1	Gaming	1	2	3
2	EdTech	1	-	1
3	Industrie 4.0	1	-	-
4	Blockchain	2	1	1
5	Securitate cibernetică	2	-	2
6	Producție avansată și robotică	3	5	3
7	Fintech	3	6	7
8	Tehnologii ecologice	5	1	3
9	AI, Big Data & Analytics	8	6	6
10	Științele vieții	11	7	5

11	Agrotehnologie și hrană sustenabilă	-	3	3
12	Comerț electronic	-	2	-
13	Healthtech	-	1	1
14	Orașe smart	-	-	1

Sursa: Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Tabelul nr. II.15 oferă o sinteză comparativă a distribuției punctelor forte sectoriale în ecosistemele antreprenoriale nord-american, asiatic și european, evidențiind profiluri de specializare clar diferențiate la nivel regional. Spațiul nord-american se conturează drept pol de excelență în domenii precum gaming, inteligență artificială, Big Data & Analytics și științele vieții, confirmând orientarea către tehnologii de vârf și industrii cu valoare adăugată ridicată. În paralel, apar convergențe cu Asia în sectoare precum blockchain, comerț electronic și smart cities, unde masa critică de capital și capacitatea de inovare generează avantaje comune.

Ecosistemele asiatice se disting printr-o specializare accentuată în producție avansată, robotică, FinTech și tehnologii ecologice, reflectând un model de dezvoltare centrat pe integrarea tehnologică a industriilor și pe tranziția către sustenabilitate. Domenii precum agrotehnologiile și alimentația durabilă completează profilul regional, indicând capacitatea de a transforma nevoi structurale în oportunități antreprenoriale competitive.

În contrast, ecosistemele europene se afirmă preponderent în arii precum EdTech, securitate cibernetică și tehnologia medicală, sugerând o orientare strategică spre capital uman, siguranță digitală și servicii cu impact social. Privite împreună, rezultatele indică o diferențiere funcțională și o complementaritate între cele trei spații antreprenoriale, fiecare valorificând avantaje structurale proprii și contribuind, prin specializare, la echilibrul și diversitatea economiei globale bazate pe inovare.

II.4.2. Analiza comparată a pilonilor ecosistemului

Transformarea recentă a politicilor dedicate antreprenoriatului semnalează o mutație conceptuală importantă: accentul se deplasează de la multiplicarea numerică a inițiativelor antreprenoriale către consolidarea calității, sustenabilității și impactului lor economic și social. O asemenea orientare indică maturizarea intervențiilor publice și convergența lor cu obiectivul construirii unei economii antreprenoriale durabile. Pe fondul acestei evoluții, perspectiva ecosistemică s-a impus ca instrument analitic central, capabil să plaseze antreprenorul în nucleul procesului de creare a valorii, fără a diminua influența determinantă a arhitecturii instituționale, a condițiilor economice și a factorilor culturali care modelează antreprenoriatul productiv.

Pe baza considerațiilor, cercetarea propune o analiză integrată a ecosistemului antreprenorial la scară globală, orientată atât spre identificarea avantajelor structurale, cât și spre evidențierea vulnerabilităților persistente, finalizată printr-o sinteză analitică proprie. Investigarea pilonilor caracteristici celor trei ecosisteme analizate urmărește un obiectiv dublu: delimitarea polarităților care explică diferențele structurale dintre modele și identificarea pilonilor fundamentali care susțin funcționarea antreprenorială în cadrul fiecărui tip de creștere economică. Din punct de vedere metodologic, demersul s-a bazat pe prelucrarea și corelarea sistematică a datelor tabelare, iar suprapunerea rezultatelor a permis extragerea elementelor definitorii pentru fiecare ecosistem.

Rezultatele sunt sintetizate în **Tabelul nr. II.16**, care agregă informațiile obținute în etapele anterioare ale analizei. Ierarhizarea pilonilor reflectă frecvența apariției lor în cele 14 ecosisteme examinate pentru fiecare economie analizată. O asemenea sinteză oferă un suport solid pentru interpretare critică, permițând evaluarea impactului relativ al fiecărui pilon asupra performanței ecosistemelor antreprenoriale și facilitând o clarificare mai nuanțată a mecanismelor prin care structura ecosistemică influențează dinamica antreprenorială în contexte economice diferite.

Tabelul 0.17: Analiza pilonilor ecosistemelor analizate

Pilon	Ecosistemul nord-american	Ecosistemul asiatic	Ecosistemul european
Piețe accesibile	2	4	4
Pilonul capitalului uman/ al forței de muncă	8	7	7
Pilonul finanțare	3	4	3
Pilonul sisteme de sprijin/ mentori	4	4	2
Pilonul guvern și cadru de reglementare	7	5	10
Pilonul educație și instruire	4	4	5
Pilonul universități cu rol de catalizatori	2	2	3
Pilonul mediul cultural	5	3	2

Sursă: Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Tabelul sintetizează evaluarea pilonilor ecosistemelor antreprenoriale din America de Nord, Asia și Europa, oferind un mediu comparativ asupra priorităților structurale și a modului de alocare a resurselor. Scorurile reflectă numărul de ecosisteme locale, din totalul de 44 analizate, în care fiecare pilon este perceput drept cel mai accesibil și ușor de valorificat operațional.

Interpretarea rezultatelor se bazează pe distribuția scorurilor și pe relațiile dintre ele la nivel regional.

Accesul la piețe conturează un avantaj net pentru America de Nord și Europa, ambele regiuni înregistrând valori ridicate, asociate cu deschidere comercială și intensitate concurențială. Asia se poziționează la un nivel ușor inferior, dar păstrează un potențial semnificativ din perspectiva oportunităților de piață. Capitalul uman și forța de muncă apar ca pilon central în toate cele trei regiuni, cu un ușor avans al Americii de Nord, rezultat al concentrării competențelor avansate și al experienței antreprenoriale acumulate.

Finanțarea prezintă o distribuție relativ echilibrată, diferențele fiind marginale, ceea ce indică existența unor mecanisme funcționale de acces la capital în fiecare ecosistem analizat. În schimb, sistemele de sprijin și mentorat sunt mai bine dezvoltate în America de Nord și Asia, în timp ce Europa înregistrează un nivel inferior, sugerând un spațiu clar de consolidare instituțională.

Cadrul guvernamental și de reglementare se distinge ca pilon definitoriu pentru Europa, care obține cel mai ridicat scor, reflectând stabilitate instituțională și predictibilitate normativă. Educația și formarea profesională înregistrează valori apropiate între regiuni, confirmând rolul constant al sistemelor educaționale în susținerea inițiativei antreprenoriale. Universitățile au o influență moderată în toate ecosistemele, cu o prezență ușor mai pronunțată în Europa. Mediul cultural favorabil antreprenoriatului se manifestă cel mai intens în America de Nord, unde toleranța față de risc și eșec este mai ridicată, în timp ce Asia și Europa păstrează rezerve culturale mai vizibile.

Rezultatele indică atât convergențe structurale, cât și diferențieri relevante între ecosisteme, evidențiind caracterul contextual al pilonilor antreprenoriale. O asemenea diversitate justifică formularea unor politici publice diferențiate, calibrate pe specificul fiecărei regiuni. Pentru o lizibilitate sporită, **Figura nr. II.9** prezintă o reprezentare grafică a intensității pilonilor în ecosistemele analizate.

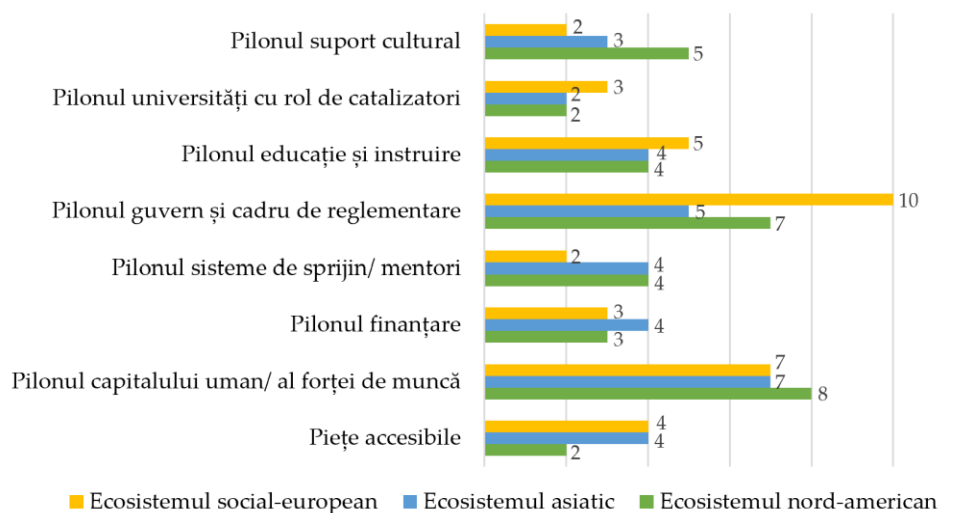


Figura 0.9: Intensitatea pilonilor ecosistemului antreprenorial

Sursă: Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Graficul funcționează ca un instrument analitic sintetic, destinat evaluării poziționării relative a pilonilor antreprenoriali în raport cu cele trei modele economice analizate. Relevanța derivă din capacitatea de a surprinde, într-o formă concentrată, intensitatea fiecărui pilon la nivel regional, facilitând identificarea diferențelor de influență și a tiparelor structurale caracteristice fiecărui context economic. Prin lectura integrată a relațiilor dintre piloni, reprezentarea vizuală sprijină clarificarea modului în care combinațiile instituționale și economice modelează ecosistemele antreprenoriale.

Compararea intensității pilonilor scoate în evidență particularitățile mecanismelor care susțin inițiativa antreprenorială și procesele de creștere economică, iar diagrama oferă repere utile pentru formularea politicilor publice, indicând atât zonele în care intervențiile pot consolida piloni cu impact sistemic ridicat, cât și ariile unde dezechilibrele structurale necesită ajustări.

Pentru ecosistemul antreprenorial european, rezultatele evidențiază o orientare clară către accesibilitatea piețelor și valorificarea capitalului uman. În raport cu situația din 2015 (**Tabelul II.2**), se observă o creștere semnificativă a importanței capitalului uman, semnal al adaptării la exigențele unei economii bazate pe cunoaștere, competențe avansate și inovare. Finanțarea își păstrează o poziție relativ constantă, confirmând rolul său de suport structural pentru inițiativele antreprenoriale, chiar dacă nivelurile de alocare diferă între ecosisteme.

Influența cadrului guvernamental și de reglementare rămâne pronunțată, reflectând stabilitatea instituțională asociată modelului european.

În completare, educația și formarea profesională, contribuția universităților ca actori catalizatori și un mediu cultural favorabil inovării se conturează drept factori esențiali ai dezvoltării pe termen lung. Totalitatea componentelor sugerează că performanța ecosistemului antreprenorial european este strâns legată de investițiile continue în capital intelectual și de menținerea unui climat socio-cultural care încurajează inițiativa, asumarea riscului și responsabilitatea economică.

II.4.3. Analiza comparată la nivel macroeconomic a ecosistemelor

În ultimele decenii, globalizarea și integrarea economică s-au afirmat ca procese structurale majore, cu efecte asupra economiei mondiale și asupra modelelor de dezvoltare analizate în acest capitol. Intensificarea concurenței la nivel global, ca rezultat direct al globalizării, a redefinit relațiile economice dintre state și firme, accentuând presiunea pentru competitivitate și adaptare structurală. Deși cele două concepte nu sunt echivalente, literatura evidențiază faptul că globalizarea amplifică în mod direct concurența, transformând competitivitatea într-un instrument central de gestionare a provocărilor economice contemporane (Leuffen, 2022).

Structura economică a fiecărei țări reflectă un ansamblu specific de determinanți sociali, politici, economici și culturali. În acest sens, înțelegerea unui model de dezvoltare presupune raportarea la fundamentele sale instituționale și valorice, a căror semnificație evoluează odată cu modificările mediului internațional și ale sistemelor de valori dominante (Riha, 1992). Modelele economice nu sunt entități statice, ci construcții dinamice, adaptate contextului istoric și presiunilor globale.

Obiectivul principal al primului capitol a constat în analiza comparativă a principalelor modele de dezvoltare economică la nivel global: modelul socio-economic european și submodelele sale, modelul est-asiatic și modelul capitalist american. Evidențierea diferențelor structurale și a transformărilor survenite în timp a permis conturarea unor explicații privind variațiile de performanță și traiectoriile de reformă specifice fiecărui model. Analiza a scos în evidență existența unor componente esențiale comune, care fundamentează dezvoltarea economică sustenabilă: capacitatea de a genera creștere economică, nivelul libertății politice și gradul de integrare socială.

Modelul asiatic se distinge printr-o orientare pronunțată către creșterea economică și menținerea coeziunii sociale, în contextul unui nivel relativ redus al libertății politice. În rădăcinat în tradiții culturale specifice, în special în filosofia morală confuciană și în tipare comportamentale colectiviste, acest model a generat forme instituționale și organizaționale distincte față de cele

occidentale, favorizând obținerea unor performanțe economice ridicate în Asia de Est (Kovalski, 2020).

În contrast, modelul american acordă prioritate creșterii economice și libertății politice, bazându-se pe funcționarea piețelor libere, responsabilitatea fiscală și un cadru moral-cultural liberal, însă manifestă limite în ceea ce privește coeziunea socială. Deși capitalismul american a fost asociat cu procese de democratizare, literatura recentă subliniază că relația dintre creșterea economică și extinderea libertăților politice nu este una automată, existând exemple de regimuri autoritare care au înregistrat performanțe economice semnificative fără liberalizare politică adecvată (Vasilev, 2021).

Dintre cele trei cadre analizate, modelul social european se evidențiază prin încercarea de a integra simultan creșterea economică, libertatea politică și coeziunea socială. Acest echilibru conferă modelului european un caracter distinctiv, orientat spre dezvoltare incluzivă și protecția drepturilor individuale. Totuși, nu poate fi vorba de un model social european unitar, întrucât politicile sociale rămân în mare măsură la latitudinea statelor membre. Extinderile Uniunii Europene, în special cele din 2004 și 2007, au accentuat diversitatea economică și instituțională, aducând în prim-plan diferențe semnificative de nivel de trai și tradiții de politică socială (Sverko, 2020). Pluralitatea generează atât oportunități de adaptare la specificul național, cât și provocări în coordonarea și convergența modelelor de dezvoltare la nivel european.

Dintre modelele economice analizate, două prezintă trăsături pronunțat exclusiviste: modelul american și cel asiatic. Deși antagonice din punct de vedere ideologic, ambele se bazează pe forme distincte de excludere. Modelul american este fundamentat pe o paradigmă neoliberală, care privilegiază mecanismele pieței și proprietatea privată, în timp ce modelul asiatic se apropie de o logică etatistă, caracterizată printr-un control accentuat asupra deciziei economice, resurselor strategice și libertăților politice. În contrast, modelul european se distinge ca un cadru relativ incluziv, propunând o alternativă ce încearcă să atenueze tensiunile generate de exclusivitatea celorlalte două modele.

Interesant este faptul că aceste modele se observă reciproc într-o dinamică de aspirație și emulație selectivă: Europa urmărește performanțele de creștere ale economiilor est-asiatice, în timp ce statele asiatice tind să aspire la nivelurile ridicate de trai și protecție socială caracteristice Europei și Statelor Unite. Interacțiunea scoate în evidență concepții diferite asupra competitivității. În timp ce Europa asociază competitivitatea cu ocuparea forței de muncă, dezvoltarea durabilă, coeziunea socială și reducerea excluziunii, economiile asiatice privilegiază productivitatea muncii și eficiența economică, chiar cu

costul unor dezechilibre sociale. Deși strategia s-a dovedit eficientă în etapele anterioare ale dezvoltării, sustenabilitatea sa pe termen lung rămâne incertă.

Diferențele structurale dintre cele trei modele confirmă imposibilitatea identificării unui model universal aplicabil. În cazul Europei, în special al economiilor aflate în proces de recuperare a decalajelor, convergența devine tot mai costisitoare, necesitând creșterea valorii adăugate, orientarea către producție inovatoare și de calitate superioară, precum și acces direct la piețele finale. În acest context, experiența Asiei de Est, care a reușit să construiască avantaje competitive solide în sectoare cu valoare ridicată, oferă repere relevante pentru direcțiile viitoare de dezvoltare.

Diversitatea generată de extinderile recente ale Uniunii Europene a influențat semnificativ modelele și abordările economice, accentuând heterogenitatea structurală a spațiului european. Spre deosebire de America și Asia, unde predomină modele economice preponderent exclusive, Europa se conturează ca o alternativă relativ incluzivă. Analiza comparativă a modelelor evidențiază concepții distincte asupra competitivității. În acest context, economiile din Asia de Est au reușit să performeze în anumite sectoare strategice, construind avantaje competitive relevante pentru traiectoriile lor viitoare de dezvoltare.

Poziționarea statului și a firmelor în lanțurile valorice internaționale reprezintă un determinant esențial al competitivității, fiind susținută prin strategii precum specializarea pe segmente cu valoare adăugată ridicată, optimizarea proceselor de afaceri, consolidarea rețelelor locale de furnizori, controlul canalelor de distribuție sau dezvoltarea clusterelor regionale. În mod constant, țările din Asia de Est se situează în topul global al potențialului inovativ, depășind performanțele europene, în timp ce liderii inovării rămân, în principal, marile economii precum Statele Unite, Japonia și, într-o măsură mai redusă, Germania.

Evaluarea comparativă a ecosistemelor antreprenoriale urmărește identificarea disparităților economice, a atractivității pentru investitori și a potențialului de dezvoltare. Comparativ cu America de Nord și Asia, ecosistemele europene înregistrează niveluri mai reduse ale indicatorilor de performanță, sugerând un stadiu relativ incipient de maturizare. Din perspectiva valorii ecosistemului, Londra și Paris ocupă poziții de vârf, în timp ce regiuni precum estul Irlandei se află la polul opus. În ceea ce privește finanțarea în fază incipientă, Amsterdam se detașează ca lider, în timp ce Torino rămâne constant la coada clasamentului, inclusiv în cazul investițiilor de tip capital de risc, unde Berlin și Paris domină. Corelația observată între valoarea ecosistemului și mecanismul ieșirilor de pe piață indică faptul că ecosistemele

cu valoare ridicată facilitează timpi mai scurți de exit, în timp ce ecosistemele mai puțin dezvoltate sunt asociate cu procese de ieșire mai lente, confirmând impactul direct al maturității ecosistemului asupra performanței antreprenoriale.

II.4.4. Analiza comparată a pilonilor specifici celor trei ecosisteme

Capitolul a urmărit, prin demersul de cercetare propus, colectarea și organizarea riguroasă a datelor necesare comparării ecosistemelor antreprenoriale corespunzătoare celor trei modele de dezvoltare economică analizate. Un rezultat esențial al analizei îl reprezintă conturarea unei perspective integrate asupra dinamicii economiilor globale, perspectivă care oferă un reper analitic solid pentru înțelegerea diferențelor structurale și pentru orientarea viitoarelor politici antreprenoriale într-o manieră informată și responsabilă.

Tabelul 0.18: Analiza impactului pilonilor la nivelul ecosistemelor

Pilon	Ecosistemul nord-american	Ecosistemul asiatic	Ecosistemul european
Piețe accesibile	3	4	4
Pilonul capitalului uman/ al forței de muncă	5	4	4
Pilonul finanțare	3	4	3
Pilonul sisteme de sprijin/ mentori	4	4	2
Pilonul guvern și cadru de reglementare	4	3	5
Pilonul educație și instruire	4	4	5
Pilonul universități cu rol de catalizatori	3	3	4
Pilonul mediu cultural	4	3	2

Sursa: Elaborare proprie

Analiza empirică relevă atât elemente de convergență, cât și diferențieri structurale între pilonii ecosistemelor antreprenoriale din America de Nord, Asia și Europa. Capitalul uman și forța de muncă înregistrează niveluri comparabile la scară regională, confirmând funcția lor transversală în susținerea inițiativei antreprenoriale la nivel global. În aceeași linie, accesul la piețe și disponibilitatea finanțării apar drept priorități recurente, indicând o orientare comună către mecanismele economice de bază care facilitează apariția, creșterea și scalarea firmelor.

Pe acest fond, diferențele se conturează mai clar la nivel instituțional. Spațiul european acordă o importanță superioară cadrului guvernamental și de reglementare, sugerând o influență mai pronunțată a politicilor publice asupra funcționării mediului antreprenorial. În același timp, variațiile asociate sferei culturale indică necesitatea unor analize mai detaliate, întrucât normele, valorile și practicile informale pot explica diferențe relevante în comportamentul antreprenorial, în dinamica inițiativei private și în capacitatea ecosistemelor de a susține inovarea pe termen lung.

Concluziile capitolului

Cercetarea a inclus o analiză comparativă a modelelor americane, asiatice și europene de dezvoltare economică, cu obiectivul de a surprinde trăsăturile structurale, mecanismele funcționale și compromisurile inerente fiecăruia. Examinarea sistematică a relevat diferențe clare de arhitectură economică și socială, conturând traiectorii distincte de creștere și guvernare.

Modelul asiatic se distinge prin capacitatea de a genera ritmuri ridicate de creștere economică, menținând în același timp un nivel relativ solid de coeziune socială, performanța sa fiind susținută de politici de planificare economică strategică, investiții consistente în infrastructură și o orientare constantă către progres tehnologic. Această combinație a permis mobilizarea eficientă a resurselor și integrarea rapidă a inovației în procesele productive, consolidând avantajele competitive regionale.

În contrast, modelul european se remarcă prin accentul pus pe bunăstarea socială și redistribuirea echitabilă a veniturilor, reflectate în sisteme robuste de protecție socială, acces extins la servicii medicale și investiții susținute în educație (Vasile și Liviu, 2011). Aceste opțiuni au contribuit la reducerea inegalităților și la menținerea stabilității sociale, însă analiza evidențiază și constrângeri structurale. Dependența mai accentuată de intervenția statului și de cadrele de reglementare stricte, deși favorabilă coeziunii sociale, poate tempera dinamismul economic, încetinind procesele de inovare și adaptare.

Abordarea americană se diferențiază printr-o orientare pronunțată către antreprenoriat și prin adeziunea la principiile pieței libere, care stimulează inovația și atrag investițiile, fiind susținute de un nivel ridicat de flexibilitate economică. Dinamismul rezultat este însă însoțit de un compromis social semnificativ, manifestat prin niveluri mai ridicate ale inegalităților de venit și printr-o protecție socială mai redusă comparativ cu celelalte modele analizate.

Analiza comparativă evidențiază astfel compromisuri structurale distincte. Modelul asiatic excelează prin performanță economică, dar ridică

provocări legate de echitate. Modelul european prioritizează coeziunea socială, cu riscul unei rigidizări economice, în timp ce modelul american maximizează inovația și antreprenoriatul, necesitând însă o atenție sporită asupra efectelor sociale ale polarizării economice.

În ceea ce privește ecosistemele antreprenoriale, rezultatele indică atât convergențe, cât și diferențe regionale. Capitalul uman se conturează ca pilon transversal în toate cele trei spații analizate, iar accesul la piețe și finanțare reprezintă priorități comune. Diferențierile apar la nivel instituțional și cultural: spațiul european acordă un rol central cadrului guvernamental și de reglementare, în timp ce dimensiunea culturală rămâne un factor explicativ important pentru variațiile comportamentului antreprenorial și pentru nivelul de susținere informală a inițiativei private.

Rezultatele oferă astfel repere relevante pentru factorii de decizie, subliniind necesitatea calibrării politicilor publice în jurul unui echilibru sustenabil între creștere economică, inovare și coeziune socială. Identificarea și adaptarea selectivă a elementelor funcționale din fiecare model pot contribui la formularea unor strategii de dezvoltare mai reziliente și mai incluzive.

CAPITOLUL III. ANALIZA CRITICĂ A ECOSISTEMULUI ANTREPRENORIAL ROMÂNESC – O VIZIUNE DIN PERSPECTIVA PIETELOR EMERGENTE

Analiza pilonilor ecosistemului antreprenorial depășește sfera unui exercițiu strict academic și se afirmă ca o necesitate practică în arhitectura contemporană a dezvoltării economice. Interesul pentru temă reflectă recunoașterea faptului că performanța antreprenorială nu derivă exclusiv din inițiativa individuală, ci rezultă din interacțiunea dintre structuri instituționale, resurse disponibile, cadre culturale și politici publice. Într-un asemenea context, întărirea elementelor care susțin funcționarea ecosistemelor antreprenoriale devine esențială pentru înțelegerea mecanismelor prin care economiile își pot spori capacitatea de inovare, adaptare și reziliență.

Rezultatele analizei bibliometrice confirmă intensificarea atenției științifice acordate domeniului, în special în intervalul 2016–2022, perioadă ce marchează maturizarea abordării ecosistemice în studiile de antreprenariat. În același timp, numărul relativ redus al lucrărilor cu caracter sistematic evidențiază persistența unor lacune teoretice și empirice, semnalând necesitatea unor cercetări mai bine structurate și mai aprofundate. Din această perspectivă, orientarea cercetării doctorale către pilonii ecosistemului antreprenorial răspunde unei nevoi reale de clarificare conceptuală și contribuie la avansarea unui câmp de analiză încă insuficient explorat.

Datele extrase din Google Scholar indică faptul că, în perioada 1980–2022, au fost identificate 22.099 de articole care includ sintagma „ecosistem antreprenorial”. Evoluția temporală relevă o tranziție clară de la o prezență marginală în anii '80, când numărul publicațiilor era nesemnificativ, către un nivel ridicat de vizibilitate, culminând cu aproximativ 5.060 de lucrări publicate în anul 2022. O medie anuală de peste 500 de articole și o rată de creștere estimată la circa 15% sugerează nu doar extinderea cantitativă a literaturii, ci și conturarea progresivă a unui domeniu de cercetare bine definit.

Privită într-o dinamică de lungă durată, evoluția interesului academic evidențiază un ritm modest până la sfârșitul anilor '90, urmat de o creștere constantă după anul 2000 și de o accelerare pronunțată începând cu 2014. Traectoria indică o maturizare conceptuală a temei și o integrare tot mai frecventă a perspectivei ecosistemice în analizele dedicate antreprenariatului, inovării și dezvoltării economice. În acest cadru, cercetarea pilonilor

ecosistemului antreprenorial nu doar completează literatura existentă, ci formulează și un apel implicit la responsabilitatea academică și instituțională, orientat spre fundamentarea unor politici și strategii capabile să susțină dezvoltarea economică pe termen lung.

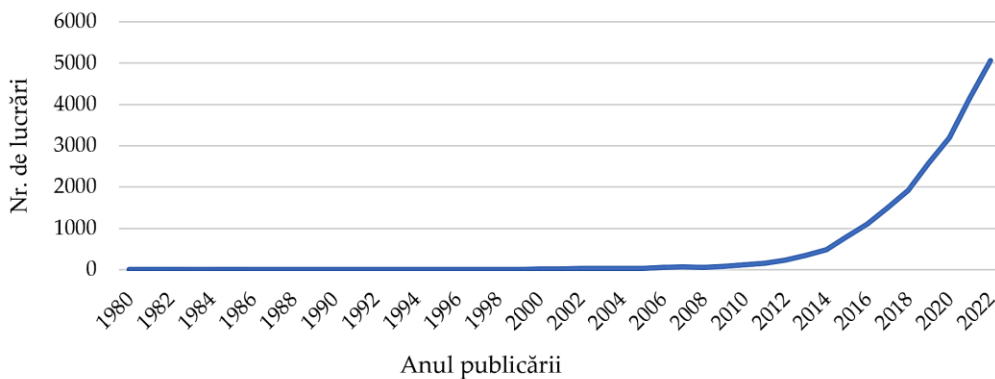


Figura 0.1: Evoluția anuală a numărului de lucrări privind „entrepreneurial ecosystem” indexate pe platforma Google Academic în perioada 1980-2022

Sursa: elaborare proprie

Spre deosebire de modelele identificate în analizele bibliometrice anterioare, sintagma „ecosistem antreprenorial” prezintă o evoluție atipică, caracterizată prin absența stagnării sau a inversării tendinței de interes. În mod relevant, vârful de frecvență este atins în anul 2022, într-un context în care majoritatea celorlalte concepte analizate înregistrează un recul al interesului academic.

Dezvoltarea economică reprezintă un proces dificil, interconectat cu antreprenoriatul, recunoscut ca factor central al inovării, creării de locuri de muncă și generării de valoare. Totuși, antreprenoriatul nu se manifestă izolat, ci este condiționat de un cadru de elemente interdependente, reunite sub conceptul de ecosistem antreprenorial. Acești piloni determină nu doar apariția inițiativelor antreprenoriale, ci și sustenabilitatea și impactul lor asupra creșterii economice.

Momentul realizării acestei cercetări este, în acest context, oportun. Creșterea constantă a numărului de publicații după 2016 reflectă o recunoaștere tot mai clară, atât la nivel academic, cât și la nivelul politicilor publice, a importanței ecosistemului antreprenorial. Cu toate acestea, volumul relativ redus al studiilor pe acest concept indică persistența unui deficit analitic. Limitarea derivă din natura multidimensională a ecosistemului, care impune o abordare integrată, capabilă să surprindă nu doar componentele individuale, ci

și interacțiunile complexe dintre acestea. Demersul de față a permis o înțelegere integrată a rolurilor și a interacțiunilor dintre acești piloni, evidențiind mecanismele prin care influențează dinamica antreprenorială și, implicit, dezvoltarea economică. În acest sens, rezultatele obținute contribuie la dezvoltarea literaturii de specialitate, oferind repere analitice utile atât pentru cercetări viitoare, cât și pentru decidenți publici, antreprenori și practicieni implicați în formularea politicilor și strategiilor antreprenoriale.

Relevanța cercetării depășește însă sfera strict academică. Într-un context marcat de volatilitate economică, transformări tehnologice accelerate și presiuni crescânde legate de dezvoltarea durabilă, antreprenoriatul capătă un rol strategic în stimularea creșterii economice, a inovării și a ocupării forței de muncă. În consecință, o articulare conceptuală riguroasă a pilonilor ecosistemului antreprenorial devine esențială pentru elaborarea unor politici publice coerente și eficiente. Constatările cercetării pot servi drept bază pentru formularea unor propuneri menite să întărească funcționarea instituțiilor și eficiența mecanismelor de sprijin dedicate inițiativei antreprenoriale. Dintr-o perspectivă mai amplă, analiza ecosistemului antreprenorial din România dobândește o relevanță sporită, oferind repere utile pentru înțelegerea modului în care interacțiunile dintre actori, politici și resurse susțin parcursul dezvoltării economice. Deși acesta a înregistrat progrese vizibile, atât din perspectiva volumului, cât și a calității activității antreprenoriale, dezvoltarea sa rămâne puternic influențată de factori locali și structurali. Examinarea punctelor forte sectoriale și a pilonilor fundamentali care susțin oportunitățile economice oferă o imagine coerentă asupra funcționării ecosistemului antreprenorial național. Totuși, România se confruntă în continuare cu dificultăți în construirea unui sistem antreprenorial rezilient și în conturarea unei identități economice clare, fiind caracterizată de o combinație de trăsături preluate din principalele modele globale de dezvoltare.

Devine necesară evaluarea gradului de aliniere a pilonilor ecosistemului antreprenorial românesc cu cei specifici ecosistemelor nord-american, asiatic și, în special, european. Având în vedere apartenența României la Uniunea Europeană, comparația cu ecosistemele antreprenoriale europene oferă un context relevant pentru identificarea convergențelor, a decalajelor și a direcțiilor de ajustare strategică necesare consolidării ecosistemului antreprenorial național.

III.1. Pilonii ecosistemului antreprenorial din România. Obiectivele cercetării

Pilonii ecosistemului antreprenorial joacă un rol esențial în susținerea creșterii și dezvoltării economice, oferind arhitectura structurală necesară

afirmării inițiativei private și consolidării performanței antreprenoriale. În economia României, funcționarea eficientă a pilonilor capătă o importanță strategică, întrucât de robustețea lor depinde capacitatea mediului antreprenorial de a contribui coerent la dinamica economică națională, cadrul propice în care analiza propusă urmărește o evaluare critică a relevanței și a contribuției pilonilor antreprenoriali în configurarea dezvoltării economice.

Demersul de cercetare se situează la confluența dintre antreprenoriat și dezvoltare economică, având ca obiectiv central clarificarea relației dintre cele două sfere în contextul românesc. Abordarea metodologică este orientată către construirea și aplicarea unor instrumente de evaluare adaptate particularităților ecosistemului antreprenorial din România, capabile să surprindă impactul activității antreprenoriale asupra economiei și să ofere repere utile pentru formularea politicilor publice și a strategiilor de intervenție.

În vederea realizării studiului de caz, informațiile au fost organizate sub forma unor seturi de date tabelare, ulterior analizate prin metode cantitative și calitative. Alegerea acestei abordări a fost motivată de gradul ridicat de obiectivitate și de claritatea interpretativă, precum și de capacitatea sa de a evidenția relațiile dintre variabilele investigate. Principalul instrument de colectare a datelor a fost un chestionar aplicat antreprenorilor din România, conceput pentru a identifica pilonii care susțin ecosistemul antreprenorial național, alături de barierele care limitează accesul la resurse sau eficiența funcționării acestuia.

Rezultatele obținute constituie fundamentul analizei empirice și permit evaluarea contribuției antreprenoriatului la procesul de dezvoltare economică. Pe baza cadrului analitic, cercetarea susține ipoteza unei relații de interdependență între antreprenoriat și dezvoltare economică, relație caracterizată prin influențe reciproce și printr-un potențial semnificativ de amplificare a performanței economice atunci când pilonii ecosistemului sunt consolidați în mod coerent.

III.1.1. Argumentarea cercetării, metodologie și limitări

Pentru întărirea rigurozității metodologice și a relevanței analitice, cercetarea a utilizat un chestionar aplicat antreprenorilor activi și specialiștilor cu experiență în domeniul antreprenoriatului. Instrumentul a fost conceput pentru a colecta informații referitoare la cei opt piloni ai ecosistemului antreprenorial, la oportunitățile de dezvoltare și la nivelul potențialului antreprenorial la scară națională. Alegerea unei abordări cantitative presupune însă limite inerente, întrucât poate reduce vizibilitatea unor dimensiuni calitative și a nuanțelor specifice mediului antreprenorial. Utilizarea scalei

Likert a asigurat comparabilitatea răspunsurilor și posibilitatea agregării datelor, deși evaluările subiective pot fi influențate de factori precum dezirabilitatea socială sau erorile de apreciere individuală.

Pe baza datelor, analiza a fost realizată prin calcule tabelare, opțiune justificată de transparența interpretativă și de nivelul ridicat de obiectivitate. Metoda a permis conturarea factorilor cu rol determinant în funcționarea ecosistemului antreprenorial din România și identificarea ariilor în care apar disfuncționalități sau constrângeri structurale. Rezultatele obținute constituie nucleul demersului empiric și oferă suport pentru validarea ipotezei conform căreia antreprenoriatul reprezintă un motor esențial al creșterii economice, cu implicații directe pentru orientarea politicilor publice și asumarea responsabilă a deciziilor strategice.

III.1.2. Scopul și structura chestionarului

În arhitectura cercetării, chestionarul reprezintă instrumentul principal de măsurare a nivelului de activitate antreprenorială, fiind conceput pentru a genera date comparabile cu cele utilizate în analiza ecosistemelor investigate anterior și pentru a identifica determinanții performanței antreprenoriale. Structura permite atât explorări descriptive, cât și comparații sistematice, oferind un suport empiric solid pentru evaluarea poziționării ecosistemului antreprenorial din România în raport cu reperetele internaționale.

Din punct de vedere operațional, instrumentul este organizat în două secțiuni complementare. Prima vizează colectarea informațiilor demografice de bază precum gen, vârstă, nivel de educație, experiență antreprenorială și domeniu de activitate, necesare pentru conturarea profilului respondenților și pentru interpretarea rezultatelor în contextul real al mediului antreprenorial analizat. A doua secțiune este dedicată evaluării pilonilor ecosistemului antreprenorial, fiecare fiind analizat prin caracteristicile sale funcționale și prin contribuția la susținerea inițiativei private. Structurarea asigură continuitatea analizei și creează legătura firească dintre profilul antreprenorilor și condițiile sistemice în care aceștia își desfășoară activitatea.

Pe acest fundament, demersul urmărește formularea unor recomandări de politici publice orientate spre consolidarea antreprenoriatului la nivel național. Argumentul central pornește de la ideea că activitatea antreprenorială rezultă din interacțiunea dintre percepția oportunităților, capacitatea individuală de acțiune și mediul instituțional și socio-economic existent, unde pilonii ecosistemului antreprenorial influențează direct accesul la oportunități, dezvoltarea competențelor și orientarea preferințelor antreprenoriale. În mod logic, etapa următoare a cercetării se concentrează pe evaluarea comparativă a

pilonilor cu impact major asupra dezvoltării durabile a ecosistemului antreprenorial românesc.

Elaborarea chestionarului are ca punct de referință modelul Global Entrepreneurship Monitor (GEM), recunoscut pentru rigoarea metodologică și aplicabilitatea sa internațională. Totuși, instrumentul a fost adaptat pentru a răspunde particularităților mediului antreprenorial din România, astfel încât să surprindă mai fidel specificul instituțional, economic și cultural local. Adaptarea urmărește creșterea relevanței structurale și a capacității explicative a analizei, fără a pierde comparabilitatea cu cadrul internațional.

În continuarea demersului, analiza comparativă dintre chestionarul utilizat și instrumentul GEM permite evidențierea convergențelor structurale, alături de diferențele conceptuale și metodologice. Prezentarea tabelară a comparației scoate în evidență modul în care instrumentul adaptat extinde structura GEM prin integrarea unor componente relevante pentru realitatea românească, precum particularitățile culturale, constrângerile instituționale și provocările recurente întâmpinate de antreprenori. Prin abordarea asta, se conturează valoarea adăugată a chestionarului propus, care facilitează o evaluare mai nuanțată, mai realistă și mai responsabil orientată spre formularea unor intervenții publice eficiente.

Tabelul 0.1. Compararea structurii și conținutului dintre chestionarul adaptat și chestionarul GEM în evaluarea ecosistemului antreprenorial

Dimensiune analizată	Similitudini	Diferențe
Structura generală	Ambele chestionare sunt organizate pe piloni pentru evaluarea ecosistemului antreprenorial	Se concentrează pe aceiași piloni, dar include un număr mai redus de factori de analiză
Întrebări detaliate	Ambele conțin întrebări detaliate care explorează subiecte-cheie pentru antreprenori	Introduce perspective specifice: acces la noi piețe, dezvoltarea resurselor umane, finanțare Business Angels, cultura antreprenorială
Concentrarea pe piloni specifici	Acoperă piloni esențiali: finanțare, capital uman, guvern și reglementări	Include elemente suplimentare: piețe accesibile, servicii ale subcontractanților, rolul universităților, influența mediului cultural
Accent pe aspectele culturale	Ambele acordă importanță factorilor culturali	Abordează explicit asumarea riscului, responsabilitatea individuală și autonomia antreprenorială
Adaptabilitatea la contextul local	Sunt concepute pentru analiza ecosistemului antreprenorial la nivel local	Este adaptat specific contextului României: legislație antitrust, acces la piețe, responsabilitate individuală

Sursa: Elaborare proprie

Prin construcția sa, chestionarul propus se aliniază arhitecturii conceptuale consacrate de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), dar o depășește intenționat printr-un nivel sporit de rafinare analitică, calibrat pe particularitățile ecosistemului antreprenorial din România. Extinderea analizei prin includerea explicită a unor piloni precum accesibilitatea piețelor, calitatea mentoratului sau dimensiunea culturală permite o surprindere mai realistă a complexității mediului de afaceri autohton și a dificultăților concrete cu care se confruntă antreprenorii în practică.

Orientarea se reflectă în focalizarea asupra unor provocări locale concrete, precum funcționarea cadrului concurențial sau ușurința pătrunderii pe piețe noi, aspecte care influențează direct deciziile investiționale și traiectoriile de creștere. În același timp, atenția acordată factorilor culturali, promovarea inițiativei individuale, asumarea riscului și valorizarea bunelor practici antreprenoriale (Prelipcean și Boșcoianu, 2020), evidențiază rolul valorilor sociale în configurarea comportamentului antreprenorial.

Prin urmare, chestionarul nu se limitează la o funcție descriptivă, ci devine un instrument analitic capabil să surprindă interacțiunile dintre pilonii ecosistemului și procesele de dezvoltare economică din România. Structura sa detaliată, prezentată în tabelul următor, susține o analiză coerentă și sistematică, oferind nu doar o radiografie a stării actuale, ci și un punct de plecare pentru reflecție critică, responsabilitate instituțională și formularea unor intervenții orientate spre consolidarea antreprenoriatului sustenabil.

Tabelul 0.2. Structura chestionarului

Pilon	Itemi analizați
I. Piețe accesibile	I.01. Piața de bunuri și servicii de consum se schimbă dramatic de la an la an
	I.02. Piața de bunuri și servicii destinate întreprinderilor se schimbă dramatic de la an la an
	I.03. IMM-urile, indiferent de stadiul lor de dezvoltare, pot intra cu ușurință pe noi piețe
	I.04. IMM-urile, indiferent de stadiul lor de dezvoltare, își pot permite costul intrării pe piață
	I.05. Legislația antitrust este eficientă și bine aplicată
II. Pilonul capitalului uman / al forței de muncă	II.01 - Există condițiile necesare pentru asigurarea formării resurselor umane în vederea asigurării susținerii economiei și dezvoltării societății informaționale
	II.02 - Programele de dezvoltare a forței de muncă, răspund cerințelor specifice ale pieței muncii și societății bazate pe cunoaștere

	II.03 - Programele de dezvoltare a creșterii adaptabilității forței de muncă și a întreprinderilor, răspund cerințelor specifice ale pieței muncii și societății bazate pe cunoaștere
	II.04 - Programele de dezvoltare și implementare a măsurilor de ocupare prin atragerea și menținerea forței de muncă pe piața muncii, răspund cerințelor pieței muncii și societății bazate pe cunoaștere
III. Pilonul finanțare	III.01 - Există finanțări disponibile de tipul capitalurilor proprii pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare
	III.02 - Există finanțări disponibile prin diverse forme de finanțare pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare
	III.03 - Există subvenții guvernamentale disponibile pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare
	III.04 - Există finanțări disponibile de la investitori informali (familie, prieteni sau colegi) care sunt persoane fizice (altele decât fondatorii), pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare
	III.05 - Există finanțări profesionale de tip Business Angels disponibile pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare
	III.06 - Există fonduri de capital de risc disponibile pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare
IV. Pilonul sisteme de sprijin / mentori	IV.01 - Există suficienți subcontractanți, furnizori și consultanți pentru a sprijini IMM-urile, indiferent de stadiul lor de dezvoltare
	IV.02 - IMM-urile, indiferent de stadiul lor de dezvoltare, își pot permite să utilizeze serviciile oferite de subcontractanți, furnizori și consultanți
	IV.03 - Este ușor pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare, să obțină serviciile subcontractanților, consultanților și furnizorilor de bunuri de calitate
	IV.04 - Este ușor pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare, să beneficieze de servicii profesionale, juridice și contabile
	IV.05 - Este ușor pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare, să beneficieze de servicii bancare avantajoase (deschidere de conturi bancare, facilități de împrumut, servicii de tranzacționare și altele similare)
V. Pilonul guvern și cadru de reglementare	V.01 - Politicile guvernamentale (strategii, planuri de acțiune) favorizează în mod constant înființarea de noi întreprinderi
	V.02 - Sprijinul pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare, reprezintă o prioritate majoră pentru administrația centrală
	V.03 - Sprijinul pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare, reprezintă o prioritate majoră pentru administrația centrală
	V.04 - Noile întreprinderi pot obține majoritatea avizelor necesare funcționării într-un interval scurt de timp
	V.05 - Valoarea taxelor nu reprezintă o povară pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare
	V.06 - Impozitele și modificările legislative se aplică IMM-urilor, indiferent de stadiul lor de dezvoltare, într-un mod previzibil și consecvent

	V.07 - Gestionarea birocrăției guvernamentale, a reglementărilor și a cerințelor de acordare a avizelor, nu este prea dificilă pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare
	V.08 - Persoanele care lucrează pentru agențiile guvernamentale sunt competente și eficiente în sprijinirea IMM-urilor, indiferent de stadiul lor de dezvoltare
	V.09 - Aproape oricine are nevoie de suport printr-un program guvernamental pentru o afacere nouă sau deja înființată, poate găsi informațiile necesare
	V.10 - Programele guvernamentale destinate sprijinirii IMM-urilor, indiferent de stadiul lor de dezvoltare sunt eficiente
VI. Pilonul educație și instruire	VI.01 - Încurajează creativitatea și inițiativa personală
	VI.02 - Oferă informații relevante în ceea ce privește principiile economiei de piață
	VI.03 - Acordă o atenție adecvată dezvoltării inițiativei antreprenoriale și creării de noi întreprinderi
	VI.04 - Instituțiile de învățământ au în curriculum suficiente cursuri și programe în domeniul antreprenoriatului
	VI.05 - Oferă o bună pregătire pentru desfășurarea unei activități independente
VII. Pilonul universități cu rol de catalizatori	VII.01 - Noile tehnologii și cunoștințele sunt transferate eficient de la universități către ecosistemul antreprenorial
	VII.02 - Ecosistemul antreprenorial are acces la noi informații și rezultate ale cercetării din partea universitatilor
	VII.03 - IMM-urile, indiferent de stadiul lor de dezvoltare, își pot permite achiziționarea și implementarea celor mai recente tehnologii
	VII.04 - Există subvenții guvernamentale adecvate pentru ca mediul de afaceri să integreze absolvenți ca forță de muncă
	VII.05 - Universitățile sprijină în mod eficient crearea de hub-uri antreprenoriale ce au rolul de a iniția și dezvolta relațiile dintre absolvenți și reprezentanți ai pieței muncii
	VII.06 - Absolvenții beneficiază de sprijin din partea universităților pentru ca ideile lor să se concretizeze în noi afaceri
VIII. Pilonul mediu cultural	VIII.01 - Promovează modele de bune practici ale actorilor implicați în ecosistemul de afaceri
	VIII.02 - Pune accentul pe dezvoltarea autonomiei și a inițiativei personale
	VIII.03 - Încurajează asumarea de riscuri antreprenoriale
	VIII.04 - Încurajează creativitatea și inovarea
	VIII.05 - Subliniază responsabilitatea pe care o are persoana (și nu colectivul) în gestionarea propriei afaceri

Sursa: Adaptare după chestionarul GEM dedicat ecosistemului antreprenorial

Abordarea extinsă propusă oferă o lectură integrată a mediului antreprenorial din România, depășind analiza fragmentară a unor componente izolate și surprinzând totalitatea relațiilor care structurează ecosistemul

național. Prin intermediul chestionarului, activitatea antreprenorială este plasată într-un mediu sistemic, care permite clarificarea simultană a condițiilor favorizante și a constrângerilor ce influențează inițiativa privată.

Integrarea unui set amplu de variabile și indicatori creează premisele unei evaluări nuanțate a punctelor forte și a vulnerabilităților ecosistemului românesc. Nivelul ridicat de detaliere facilitează identificarea interdependențelor dintre piloni și evidențiază zonele în care intervențiile publice sau inițiativele instituționale pot produce efecte structurale cu impact pe termen mediu și lung. Astfel, analiza nu se limitează la diagnostic, ci deschide un spațiu de reflecție orientat spre acțiune și responsabilitate, sens în care devine relevantă clarificarea motivelor pentru care chestionarul, deși inspirat de arhitectura metodologică a Global Entrepreneurship Monitor (GEM), funcționează ca un instrument adaptat realităților românești. Capacitatea de a integra particularități locale, de a surprinde tensiuni structurale și de a valorifica oportunitățile emergente ale economiei naționale îi conferă atât consistență analitică, cât și utilitate aplicativă, susținută de următoarele argumente.

În primul rând, chestionarul este calibrat pe specificul ecosistemului antreprenorial din România, reflectând trăsături instituționale, economice și culturale distincte. Diferențele față de alte economii, legate de cadrul normativ, funcționarea piețelor sau normele sociale, sunt integrate explicit, ceea ce permite obținerea unor rezultate relevante și direct utilizabile la nivel național.

În al doilea rând, structura instrumentului se organizează în jurul unui set coerent de piloni fundamentali ai ecosistemului antreprenorial, fiecare operaționalizat prin criterii și indicatori adaptați contextului local. Logica metodologică GEM este menținută, însă ajustată astfel încât să surprindă nuanțele specifice mediului românesc, asigurând o evaluare comparabilă, dar ancorată în realitate.

În al treilea rând, relevanța datelor colectate este sporită prin includerea unor itemi care reflectă dinamica pieței românești, rolul sistemului educațional, influența politicilor publice și impactul sferelor culturale asupra comportamentului antreprenorial. Focalizarea conferă analizei o valoare explicativă superioară și crește utilitatea practică a rezultatelor pentru actorii implicați.

Un alt element definitoriu îl reprezintă sensibilitatea față de provocările recurente ale antreprenorilor români, precum birocrăția, accesul dificil la finanțare sau instabilitatea cadrului normativ. Prin includerea explicită a elementelor, chestionarul furnizează o bază empirică solidă pentru identificarea blocajelor structurale și pentru formularea unor soluții operaționale.

De asemenea, datele generate depășesc sfera interesului academic, oferind suport pentru elaborarea de politici publice și strategii antreprenoriale informate. Adaptarea la contextul național permite utilizarea rezultatelor în programe de sprijin, inițiative instituționale și intervenții orientate spre dezvoltare economică sustenabilă.

Nu în ultimul rând, personalizarea cadrului GEM contribuie la stimularea cercetării antreprenoriale la nivel național. Instrumentul oferă cercetătorilor și instituțiilor din România un cadru valid pentru analize detaliate, sprijinind amplificarea bazei de cunoaștere și încurajând asumarea unei responsabilități comune în asimilarea și dezvoltarea ecosistemului antreprenorial autohton.

III.2. Analiza rezultatelor chestionarului

Aplicarea chestionarului la nivel național în rândul antreprenorilor urmărește evaluarea și cuantificarea gradului de activitate antreprenorială din România. Valoarea analitică a instrumentului rezidă în posibilitatea realizării unor comparații sistematice cu trei ecosisteme antreprenoriale globale, oferind un reper internațional relevant pentru poziționarea mediului antreprenorial românesc. În același timp, chestionarul facilitează identificarea factorilor care influențează nu doar intensitatea inițiativei antreprenoriale, ci și calitatea acesteia, contribuind la o înțelegere mai nuanțată a mecanismelor care susțin sau limitează dezvoltarea economică.

Abordarea presupune asumarea unor limite metodologice inerente cercetării bazate pe chestionare. Informațiile colectate se sprijină pe autoevaluare, fiind expuse unor posibile distorsiuni cognitive, precum subiectivitatea percepțiilor sau tendința de răspuns social dorit. În plus, dimensiunea și structura eșantionului pot influența nivelul de reprezentativitate al rezultatelor, cu implicații directe asupra gradului de generalizare a concluziilor pentru ansamblul populației antreprenoriale. Recunoașterea constrângerilor devine esențială pentru interpretarea responsabilă a rezultatelor și pentru fundamentarea unor direcții de politică publică ancorate realist în contextul național.

III.2.1. Analiza datelor demografice

Conceperea și administrarea chestionarului au fost realizate cu ajutorul platformei specializate Survio, care a oferit un cadru standardizat și controlat pentru colectarea datelor. Ulterior, instrumentul a fost distribuit către grupuri țintă distincte, fiecare reunind aproximativ 1.000 de respondenți, selectați pe baza relevanței față de obiectivele cercetării. Procedura a susținut rigoarea

metodologică a demersului și a contribuit direct la consolidarea fiabilității și consistenței analizei empirice, oferind o bază solidă pentru interpretarea rezultatelor și formularea concluziilor.

Tabelul 0.3: Date demografice respondenți

380 de respondenți	Feminin	Masculin
Gen	64,2 %	35,8%
Vârsta	36,61 ani	39,24 ani
Experiența în antreprenoriat	4,96 ani	9,81 ani

Sursa: Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Analiza rezultatelor demografice evidențiază o diferență semnificativă în structura de gen a eșantionului. Astfel, 64,2% dintre respondenți sunt femei, iar 35,8% bărbați, proporție care contrastează cu datele Oficiului Național al Registrului Comerțului (31 decembrie 2022), potrivit cărora antreprenorii înregistrați sunt preponderent bărbați (63,22%), femeile reprezentând doar 36,78%.

Abaterea de la structura populației antreprenoriale naționale poate fi explicată prin strategia de distribuire a chestionarului. Instrumentul a fost diseminat inclusiv prin intermediul Organizației Femeilor Antreprenoare din România (OFA UGIR) și al Asociației Femeilor Antreprenoare din România (AFAR), ceea ce a condus, în mod firesc, la o participare mai ridicată a femeilor antreprenoare. În consecință, structura eșantionului reflectă un accent deliberat asupra antreprenoriatului feminin, aspect care trebuie avut în vedere în interpretarea rezultatelor și în evaluarea gradului lor de generalizare.

Analiza experienței antreprenoriale a respondenților evidențiază o diferență semnificativă de gen. Bărbații înregistrează, în medie, o experiență antreprenorială de 9,81 ani, aproape dublă față de media femeilor, de 4,96 ani, discrepanță ce sugerează existența unui posibil decalaj de gen în accesul la oportunități, resurse și rețele de sprijin antreprenorial sau diferențe în disponibilitatea de a se angaja pe termen lung în activități antreprenoriale. Din punct de vedere critic, inegalitățile pot limita potențialul de dezvoltare al antreprenoriatului feminin și pot reduce diversitatea și performanța ecosistemului antreprenorial.

Datele demografice analizate constituie un reper relevant pentru clarificarea profilului respondenților și oferă o bază solidă pentru formularea unor politici și inițiative adaptate diferitelor categorii de antreprenori. Abordarea diferențelor de gen devine astfel esențială pentru construirea unui mediu antreprenorial incluziv și echitabil. Din punct de vedere al distribuției

regionale, se observă variații notabile între regiunile de dezvoltare ale României. Regiunea Nord-Est înregistrează cel mai mare număr de respondenți (179), urmată de București–Ilfov (59) și Centru (23). În schimb, regiunile Vest (10) și Sud-Vest (16) prezintă un nivel redus de participare, aspect ce trebuie avut în vedere în interpretarea rezultatelor și în evaluarea gradului de reprezentativitate teritorială a eșantionului.

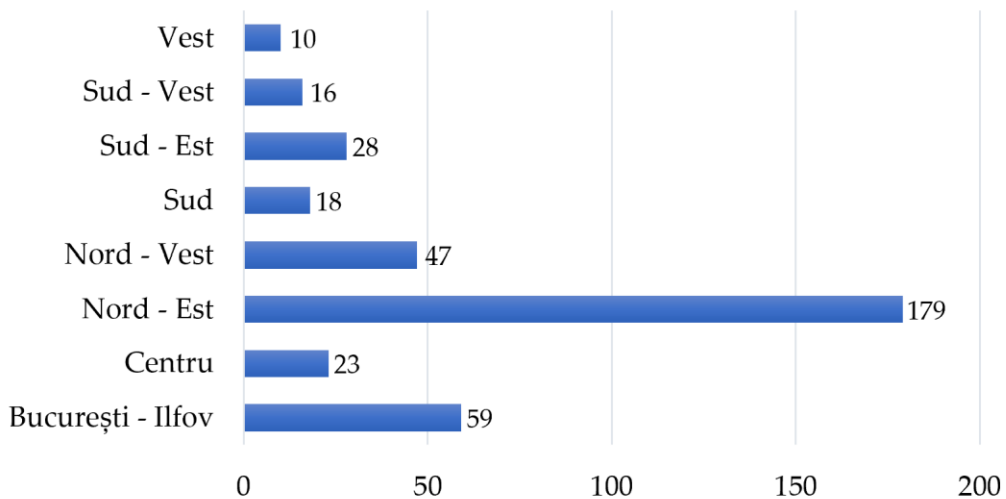


Figura 0.2: Clasificarea respondenților pe regiuni

Sursa: Elaborare proprie

În același cadru analitic, devine evident că fiecare regiune reclamă politici și inițiative antreprenoriale diferențiate, calibrate pe particularitățile locale. Ariile caracterizate printr-un nivel redus de participare pot necesita intervenții direcționate pentru stimularea inițiativei private, iar informațiile colectate oferă un punct de plecare solid pentru investigații ulterioare privind disparitățile regionale din interiorul ecosistemului antreprenorial. O dezvoltare ulterioară a analizei ar permite identificarea atât a constrângerilor structurale, cât și a oportunităților specifice fiecărui spațiu regional, cu implicații directe pentru formularea politicilor de dezvoltare.

Distribuția respondenților indică o concentrare semnificativă în regiunea Nord-Est, fapt ce sugerează existența unei dinamici antreprenoriale aflate în proces de dezvoltare alături de un interes crescut pentru participarea la demersuri de cercetare orientate spre soluții de dezvoltare economică regională. O asemenea configurație poate semnala un potențial de creștere emergent în Nord-Est. În același timp, afilierea autorilor cercetării și a instituției universitare

la această regiune a facilitat un nivel mai ridicat de implicare, element care poate constitui un avantaj operațional, dar care trebuie avut în vedere în evaluarea gradului de reprezentativitate al eșantionului.

Totuși, interpretarea rezultatelor este condiționată de o limitare metodologică relevantă: datele disponibile nu permit diferențierea între mediul urban și cel rural la nivel regional. O asemenea distincție ar fi esențială pentru o analiză mai nuanțată a ecosistemului antreprenorial, având în vedere că zonele urbane dispun, în general, de infrastructuri, rețele și mecanisme de sprijin mai dezvoltate decât spațiile rurale.

În completarea analizei regionale, structura educațională a respondenților conturează un profil antreprenorial cu un nivel ridicat de capital uman. Peste jumătate dintre participanți dețin studii universitare, iar o proporție considerabilă a absolvit programe postuniversitare, în timp ce doar un segment restrâns a indicat învățământul secundar drept nivel maxim de educație. O asemenea distribuție sugerează o asociere clară între nivelul educațional avansat și implicarea în activități antreprenoriale, consolidând ideea că investițiile în educație reprezintă o condiție esențială pentru dezvoltarea sustenabilă a ecosistemelor antreprenoriale regionale.

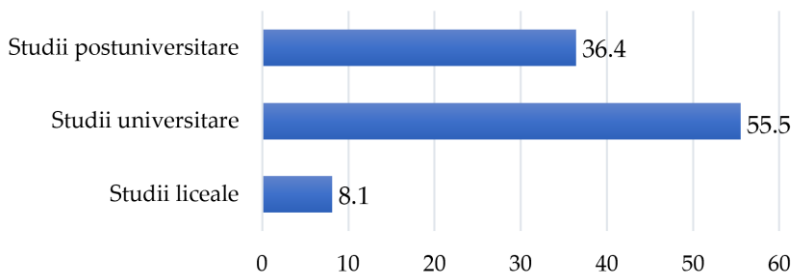


Figura 0.3: Nivelul de educație a respondenților

Sursa: Elaborare proprie

Rezultatele obținute au implicații clare și ușor de urmărit pe mai multe planuri. În primul rând, conturează un profil educațional bine definit al populației antreprenoriale analizate, dominat de persoane cu studii universitare și postuniversitare. Un asemenea nivel de pregătire indică existența unui capital intelectual solid, care influențează nu doar decizia de a iniția o afacere, ci și tipul de activități alese, gradul de inovare și capacitatea de adaptare la schimbările economice. Educația devine, astfel, mai mult decât un atribut individual, transformându-se într-un factor care modelează calitatea antreprenoriatului. Concluziile dobândesc relevanță directă pentru zona politicilor publice și pentru

organizațiile implicate în sprijinirea mediului de afaceri. Cunoașterea nivelului educațional al antreprenorilor permite ajustarea mai nuanțată a programelor de formare, a instrumentelor de finanțare și a schemelor de sprijin, astfel încât intervențiile să fie mai bine corelate cu nevoile reale ale beneficiarilor. O asemenea adaptare poate crește eficiența măsurilor adoptate și poate transforma sprijinul antreprenorial dintr-un demers formal într-un mecanism cu impact real asupra economiei. Devine evident că înțelegerea structurii educaționale reprezintă o condiție necesară pentru formularea unor politici echilibrate și responsabile. Recunoașterea diferențelor dintre cursurile educaționale ale antreprenorilor oferă posibilitatea conceperii unor strategii care să reducă decalajele, să promoveze incluziunea și să creeze șanse reale pentru inițiativă economică, indiferent de nivelul inițial de formare. O economie antreprenorială sănătoasă presupune nu doar performanță, ci și acces echitabil la oportunități.

Aceeași logică se regăsește și în analiza domeniilor de activitate ale respondenților, care completează imaginea de ansamblu. Structura sectorială indică o concentrare semnificativă în zona serviciilor, unde se regăsește aproape jumătate dintre antreprenorii chestionați, tendință compatibilă cu evoluția economiilor avansate. Diversitatea activităților incluse în categoria „Altele” sugerează flexibilitate și inițiativă, dar și o dispersie a eforturilor antreprenoriale. Comerțul ocupă o poziție intermediară, în timp ce industria, transporturile, construcțiile și sănătatea sunt mai slab reprezentate. O asemenea distribuție arată o preferință pentru sectoare cu bariere de intrare mai reduse și cu un grad mai mare de adaptabilitate, dar ridică totodată semne de întrebare privind necesitatea unor politici care să stimuleze extinderea antreprenoriatului și către domenii cu valoare adăugată mai ridicată și impact structural pe termen lung.

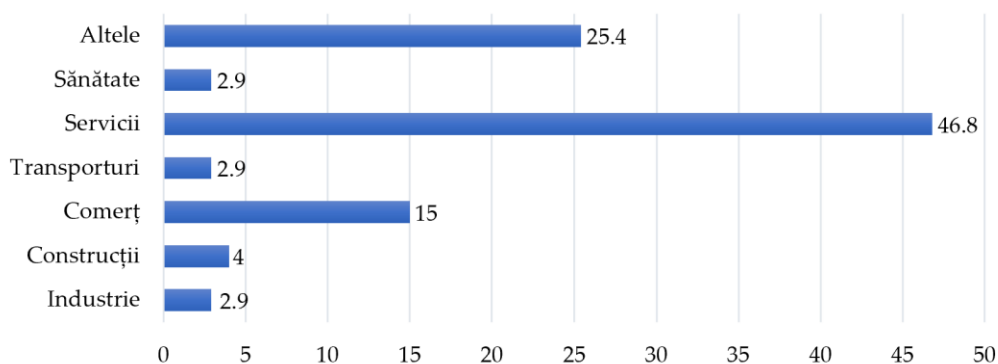


Figura 0.4: Domeniul de activitate al respondenților

Sursa: Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Dominanța sectorului serviciilor semnalează o reorientare treptată a ecosistemului antreprenorial către o economie centrată pe servicii. Tendința se aliniază cu evoluțiile internaționale, unde economiile avansate se îndepărtează de industriile tradiționale în favoarea activităților bazate pe cunoaștere și a serviciilor cu valoare adăugată ridicată. O asemenea transformare influențează structura economică, profilul competențelor solicitate și direcțiile de diversificare antreprenorială, cu efecte vizibile asupra modului în care inițiativa privată contribuie la creștere.

Categoria „Altele” reclamă prudență interpretativă, având în vedere eterogenitatea accentuată a activităților incluse. Amestecul de domenii diferite limitează formularea unor concluzii generalizabile și estompează evaluarea impactului economic asociat, reducând claritatea analizei sectoriale. Mai mult, amplitudinea și diversitatea categoriilor „Servicii” și „Altele” indică necesitatea unei defalcări suplimentare. O segmentare mai nuanțată ar permite identificarea subdomeniilor cu potențial ridicat, ar îmbunătăți rigoarea interpretării rezultatelor și ar oferi repere mai utile pentru politici publice și inițiative de sprijin orientate către consolidarea antreprenoriatului cu impact structural pe termen mediu și lung.

Categoria serviciilor poate fi detaliată într-un spectru larg de subsectoare, reflectând complexitatea și diversificarea activităților antreprenoriale din acest domeniu. Serviciile profesionale includ activități specializate precum consultanța juridică, contabilă, fiscală sau managerială, având un rol esențial în susținerea funcționării și dezvoltării întreprinderilor. Serviciile financiare acoperă domenii precum activitățile bancare, asigurările, investițiile și planificarea financiară, fiind strâns legate de accesul la capital și de managementul riscului. Un alt segment dinamic este reprezentat de serviciile de tehnologie a informației, care cuprind dezvoltarea de software, consultanța IT și furnizarea de servicii IT gestionate, cu o contribuție semnificativă la digitalizarea economiei.

Sectorul ospitalității și turismului include activități precum hotelăria, restaurantele, agențiile de turism și serviciile conexe, având un impact important asupra economiilor locale și regionale. Serviciile de educație se manifestă prin școli private, centre de formare, meditații și platforme de e-learning, contribuind direct la dezvoltarea capitalului uman. De asemenea, domeniul divertismentului și al mass-mediei cuprinde activități din televiziune, film, muzică, publicitate și alte servicii creative, reflectând rolul economiei culturale în ecosistemul antreprenorial.

Serviciile cu amănuntul și cele destinate consumatorilor includ activități orientate spre relația directă cu clientul, precum vânzările cu amănuntul și

serviciile de suport pentru consumatori. În completare, serviciile de marketing și publicitate, incluzând agențiile de marketing, publicitate și relații publice, susțin vizibilitatea și competitivitatea întreprinderilor pe piață. Serviciile personale și de stil de viață, cum ar fi saloanele de înfrumusețare, centrele de fitness sau serviciile de coaching, răspund unor nevoi individuale tot mai diversificate. Nu în ultimul rând, serviciile imobiliare și de proprietate, alături de serviciile de mediu și sustenabilitate, reflectă orientarea antreprenoriatului către administrarea eficientă a activelor și către tranziția ecologică. Defalcarea evidențiază heterogenitatea sectorului serviciilor și relevanța sa strategică în configurarea ecosistemului antreprenorial contemporan.

Categoria „Altele” poate fi interpretată ca o unitate eterogenă de activități antreprenoriale care nu se regăsesc integral în sectoarele economice clasice, dar care contribuie semnificativ la diversitatea și adaptabilitatea ecosistemului antreprenorial, incluzând, în primul rând, diverse afaceri cu profil mixt sau dificil de încadrat, care funcționează la intersecția mai multor domenii economice. În această categorie sunt incluse startup-urile și inițiativele inovatoare, caracterizate prin modele de afaceri emergente sau disruptive, precum și organizațiile non-profit și ONG-urile, orientate spre obiective sociale, culturale sau de mediu.

Un segment distinct îl reprezintă liber-profesioniștii și antreprenorii independenți, care oferă servicii specializate în regim autonom, alături de întreprinderile de import-export implicate în comerțul internațional. Agricultură la scară mică, meșteșugurile și activitățile artizanale reflectă forme tradiționale sau locale de antreprenoriat, adesea integrate în economii rurale sau comunitare. Categoria include, totodată, întreprinderile sociale, care combină obiectivele economice cu impactul social pozitiv, organizațiile de cercetare și dezvoltare orientate spre inovare, precum și întreprinderile de nișă, extrem de specializate. Inițiativele comunitare și culturale, alături de anumite servicii publice sau guvernamentale cu componentă antreprenorială, completează acest tablou complex. Diversitatea subliniază dificultatea încadrării rigide a activităților economice și evidențiază rolul tot mai important al formelor alternative și hibride de antreprenoriat în evoluția economiei contemporane.

În plus, recunoașterea dispersiei inițiativelor antreprenoriale între multiple sectoare constituie un instrument analitic relevant pentru factorii de decizie, facilitând alocarea eficientă a resurselor, direcționarea sprijinului instituțional și formularea unor politici diferențiate, adaptate particularităților fiecărui domeniu. Deși dominația sectorului serviciilor este evidentă, analiza atentă a categoriei „Altele”, precum și a sectoarelor slab reprezentate, devine necesară pentru surprinderea diversității structurale a ecosistemului

antreprenorial. O astfel de abordare permite o înțelegere nuanțată a dinamicii antreprenoriale și oferă baza pentru politici publice capabile să stimuleze diversificarea sectorială, inițiativa antreprenorială și dezvoltarea economică sustenabilă.

III.2.2. Analiza rezultatelor pilonilor

În continuarea metodologiei expuse anterior, analiza a fost construită pe o abordare cuantificabilă, menită să asigure tratarea sistematică și comparabilă a datelor colectate. Alegerea unui astfel de cadru analitic impune însă o reflecție critică asupra limitărilor inerente, în special asupra riscului de a reduce complexitatea percepțiilor individuale și de a atenua diferențele fine dintre nivelurile de acord exprimate de respondenți. Chiar și în prezența constrângerilor, utilizarea mediilor ponderate oferă un avantaj operațional relevant, întrucât permite compararea coerentă a răspunsurilor și surprinderea orientărilor dominante la nivel agregat. Prin corelarea rezultatelor, analiza reușește să evidențieze tipare recurente în percepțiile antreprenorilor și să contureze o imagine de ansamblu asupra funcționării ecosistemului analizat. Pe acest fundament, demersul analitic capătă nu doar valoare descriptivă, ci și relevanță aplicativă, sprijinind formularea unor concluzii argumentate și orientarea deciziilor către intervenții informate și responsabile în domeniul antreprenoriatului.

III.2.2.1. Analiza pilonului piețe accesibile

Pilonul „Piețe accesibile” reflectă gradul în care antreprenorii pot accesa piețe funcționale și competitive, constituind o condiție esențială pentru identificarea oportunităților, evaluarea concurenței și fundamentarea deciziilor strategice. Analiza pilonului are o relevanță deosebită, întrucât influențează direct dinamica antreprenorială, capacitatea de inovare, crearea de locuri de muncă și performanța economică generală. Clarificarea conceptuală a mecanismelor de funcționare ale pieței permite actorilor publici și privați să elaboreze politici și strategii orientate spre reducerea barierelor de acces și stimularea inițiativei antreprenoriale, contribuind astfel la o creștere economică sustenabilă.

Tabelul 0.4: Pilonul 1: Piețe accesibile

Indicator	Într-o foarte mare măsură (%)	Într-o mare măsură (%)	Într-o măsură moderată (%)	Într-o mică măsură (%)	Într-o foarte mică măsură (%)
I.01 – Piața de bunuri și servicii de consum se schimbă dramatic de la an la an	15,0	38,2	31,2	15,0	0,6
I.02 – Piața de bunuri și servicii destinate întreprinderilor se schimbă dramatic de la an la an	8,7	39,3	35,8	15,6	0,6
I.03 – IMM-urile, indiferent de stadiul lor de dezvoltare, pot intra cu ușurință pe noi piețe	2,3	13,9	39,3	33,5	11,0
I.04 – IMM-urile, indiferent de stadiul lor de dezvoltare, își pot permite costul intrării pe piață	5,3	9,8	34,1	38,2	16,8
I.05 – Legislația antitrust este eficientă și bine aplicată	2,3	8,7	46,2	30,1	12,7

Sursa: Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Pentru itemii I.01 și I.02, respondenții apreciază în proporție de 53,2%, respectiv 48%, că piețele bunurilor și serviciilor – atât de consum, cât și destinate firmelor – se modifică anual, ceea ce indică un nivel ridicat de instabilitate și necesitatea unei adaptabilități sporite din partea întreprinderilor. În ceea ce privește accesul IMM-urilor pe noi piețe (I.03), 44,5% dintre respondenți exprimă o opinie negativă, semnalând dificultăți semnificative de intrare. Costul accesului pe piețe este perceput ca o barieră majoră, 55% dintre respondenți considerându-l acceptabil doar în mică sau foarte mică măsură (I.04). De asemenea, 42,8% apreciază că legislația antitrust nu este eficientă sau bine aplicată, în timp ce 46,2% adoptă o poziție moderată. Rezultatele evidențiază necesitatea abordării instabilității pieței și a barierelor de intrare pentru IMM-uri, concomitent cu valorificarea adaptabilității firmelor și a cadrului concurențial ca resurse ale pilonului.

Tabelul 0.5: Recomandări de politici pentru îmbunătățirea pilonului privind piețele accesibile

Direcția strategică	Politica	Impactul
<i>Promovarea stabilității pe piețele de consum</i>	Implementarea de măsuri pentru creșterea stabilității piețelor de consum și limitarea fluctuațiilor majore în accesul la bunuri și servicii.	Piețele stabile oferă antreprenorilor predictibilitate, sprijinind planificarea și investițiile pe termen mediu și lung.
<i>Facilitarea accesului la piețele de afaceri</i>	Dezvoltarea de inițiative menite să reducă barierele de acces ale IMM-urilor pe piețele de afaceri.	Accesul facil al IMM-urilor la piețe susține extinderea activității și contribuie la dezvoltarea economică.
<i>Îmbunătățirea accesibilității pentru toate întreprinderile</i>	Crearea unui cadru favorabil accesului pe piețe pentru întreprinderi aflate în diferite stadii de dezvoltare, cu constrângeri financiare reduse.	Reducerea barierele financiare stimulează inovarea și diversificarea concurențială.
<i>Optimizarea măsurilor antitrust</i>	Consolidarea eficienței legislației antitrust prin modernizarea reglementărilor și întărirea mecanismelor de aplicare.	Aplicarea eficientă a legislației antitrust asigură concurență echitabilă și limitează practicile monopoliste.

Sursa: Elaborare proprie

Aplicarea consecventă a politicilor propuse, coroborată cu întărirea pilonului „Piețe accesibile”, poate orienta ecosistemul antreprenorial din România către un parcurs mai dinamic, mai inovator și mai competitiv. Un asemenea cadru favorizează nu doar extinderea inițiativei private, ci și susținerea unei creșteri economice durabile și echilibrate, capabilă să răspundă presiunilor unui mediu concurențial tot mai multifacțat.

Pentru a clarifica relația dintre pilonul „Piețe accesibile” și funcționarea ecosistemului antreprenorial românesc, precum și efectele economice asociate implementării politicilor recomandate, a fost realizată o reprezentare grafică ce surprinde interdependențele dintre mecanismele de acces pe piață și performanța antreprenorială, care este un instrument analitic relevant, util atât pentru interpretarea corelațiilor identificate, cât și pentru fundamentarea unor decizii strategice orientate spre creșterea competitivității întreprinderilor și integrarea mai eficientă a acestora în piețe deschise și funcționale.

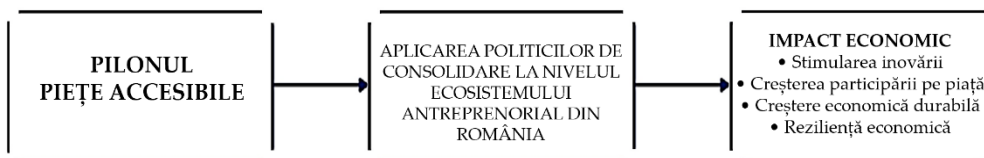


Figura 0.5: Impactarea pilonului Piețe accesibile

Sursa: Elaborare propri

Politicile propuse pentru consolidarea pilonului „Piețe accesibile” pornesc dintr-o nevoie reală a mediului antreprenorial și răspund problemelor recurente identificate la nivel național. Stabilitatea piețelor de consum, de exemplu, nu are doar o dimensiune tehnică, ci influențează direct încrederea actorilor economici. Atunci când consumatorii și firmele percep piața ca fiind previzibilă, deciziile de investiție devin mai ușor de asumat, iar dezvoltarea afacerilor capătă un ritm mai susținut. În același timp, reducerea barierelor de intrare pentru IMM-uri deschide spațiul concurențial, stimulează inițiativa și creează premise favorabile pentru apariția unor soluții inovatoare.

Pornind de aici, accesul facil la piețe noi capătă o importanță strategică. Lipsa unor constrângeri financiare excesive sau administrative permite întreprinderilor mici și mijlocii să își testeze produsele, să își extindă activitatea și să se adapteze mai rapid la schimbările cererii. O astfel de dinamică nu susține doar creșterea economică pe termen scurt, ci contribuie și la consolidarea rezilienței economice, mai ales într-un context marcat de incertitudine și volatilitate.

Totuși, eficiența politicilor depinde în mod direct de modul în care sunt puse în practică. Stabilitatea piețelor și funcționarea corectă a mecanismelor concurențiale presupun instituții capabile, reguli clare și o aplicare consecventă a legislației. Sprijinul acordat IMM-urilor trebuie să fie ancorat în realitățile lor cotidiene, vizând dificultăți concrete precum accesul la finanțare, lipsa informațiilor relevante sau dificultatea de a înțelege și valorifica oportunitățile de piață.

Efectele măsurilor nu apar instantaneu, ci se conturează progresiv. Pe termen mediu și lung, continuitatea sprijinului politic și monitorizarea atentă a rezultatelor devin esențiale. Investițiile în educație antreprenorială, formare profesională, digitalizare și adoptarea tehnologiilor moderne completează eforturile de politică publică și creează un cadru mai favorabil pentru valorificarea potențialului antreprenorial. Politicile orientate spre întărirea pilonului „Piețe accesibile” pot deveni un catalizator al creșterii economice, al inovării și al competitivității. Reușita lor depinde, însă, de coerența intervențiilor, de adaptarea la nevoile reale ale IMM-urilor și de un angajament constant pentru construirea unui mediu de afaceri deschis, funcțional și echilibrat, capabil să susțină dezvoltarea economică a României pe termen lung.

III.2.2.2. Analiza pilonului capital uman/ forță de muncă

Pilonul „Capital uman / forța de muncă” are un rol central în funcționarea ecosistemului antreprenorial, influențând direct capacitatea de inovare și nivelul productivității. Calitatea competențelor, adaptabilitatea

profesională și disponibilitatea forței de muncă influențează atât performanța firmelor existente, cât și apariția inițiativelor antreprenoriale viabile.

Analiza pilonului oferă repere relevante privind structura fondului de talente și gradul de aliniere dintre competențele disponibile și cerințele unei economii aflate în transformare. Accentul nu cade exclusiv pe nivelul de calificare, ci și pe flexibilitate, învățare continuă și capacitatea de reacție la schimbările tehnologice și de piață. În acest cadru, rezultatele pot orienta adaptarea programelor educaționale și de formare profesională, astfel încât să sprijine mai eficient inițiativa antreprenorială. Investiția în capitalul uman se conturează, astfel, ca un determinant strategic al creșterii economice și al competitivității pe termen lung.

Tabelul 0.6: Pilonul 2: Capitalul uman/ forța de muncă

Indicator	Într-o foarte mare măsură (%)	Într-o mare măsură (%)	Într-o măsură moderată (%)	Într-o mică măsură (%)	Într-o foarte mică măsură (%)
II.01 – Condițiile necesare pentru dezvoltarea resurselor umane, esențiale pentru stimularea creșterii economice și promovarea unei societăți bazate pe cunoaștere, sunt îndeplinite	5,8	15,8	40,2	30,1	8,1
II.02 – Programele de dezvoltare a forței de muncă răspund cerințelor specifice ale pieței muncii și societății bazate pe cunoaștere	2,4	15,0	32,9	39,3	10,4
II.03 – Programele de dezvoltare a adaptabilității forței de muncă și a întreprinderilor răspund cerințelor pieței muncii și societății bazate pe cunoaștere	4,5	11,6	38,2	35,3	10,4
II.04 – Programele de dezvoltare și implementare a măsurilor de ocupare prin atragerea și menținerea forței de muncă pe piața muncii răspund cerințelor societății bazate pe cunoaștere	2,8	9,8	40,5	35,3	11,6

Sursa: Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Reprezentarea tabelară reflectă percepțiile respondenților, exprimate pe scala Likert, privind stadiul dezvoltării și al gestionării resurselor umane la nivel național. Interpretarea rezultatelor conturează un tablou nuanțat, în care se disting atât limite structurale persistente, cât și zone cu potențial de ajustare. În ceea ce privește condițiile generale pentru dezvoltarea resurselor umane (II.01),

o pondere semnificativă a respondenților (38,2%) apreciază că sunt asigurate într-o mică sau foarte mică măsură. O asemenea percepție sugerează existența unor vulnerabilități sistemice care pot frâna procesul de creștere economică și capacitatea de tranziție către o economie bazată pe cunoaștere. Aceeași direcție critică se regăsește și în evaluarea programelor de ocupare a forței de muncă (II.04), unde aproape jumătate dintre respondenți (49,7%) indică un nivel scăzut de eficiență, semnalând dificultăți în atragerea, integrarea și menținerea capitalului uman pe piața muncii.

Percepțiile privind programele de dezvoltare a forței de muncă (II.02) completează acest diagnostic. Doar 32,9% dintre respondenți consideră că inițiativele existente răspund adecvat cerințelor economiei contemporane, ceea ce evidențiază nevoia unei recalibrări a conținutului și a mecanismelor de implementare. În mod similar, evaluarea adaptabilității forței de muncă și a întreprinderilor (II.03) indică un decalaj între politici și realitățile pieței: deși o parte dintre respondenți recunosc un nivel moderat de adaptare, majoritatea percep programele ca fiind insuficient corelate cu nevoile reale ale mediului economic.

Rezultatele relevă necesitatea unor intervenții mai coerente și mai bine direcționate în sfera capitalului uman. Corelarea programelor de dezvoltare și ocupare cu cerințele antreprenoriatului și ale economiei bazate pe cunoaștere devine o condiție esențială pentru optimizarea competitivității.

Analiza susține formularea unor politici dedicate care să valorifice punctele forte existente și, în același timp, să corecteze disfuncționalitățile identificate. Orientarea strategică a politicilor educaționale și de ocupare poate contribui la formarea unei forțe de muncă flexibile, cu competențe relevante și capacitate de adaptare. Investiția consecventă în capitalul uman se conturează, astfel, nu doar ca o opțiune de politică publică, ci ca o responsabilitate economică majoră, cu efecte directe asupra inovării și asupra unei creșteri economice durabile.

**Tabelul 0.7: Recomandări de politici pentru îmbunătățirea pilonului
Capital uman/ forță de muncă**

Direcția strategică	Politica	Impactul
<i>Consolidarea dezvoltării capitalului uman</i>	Investiții în educație și formare profesională pentru dezvoltarea competențelor necesare economiei bazate pe cunoaștere.	O forță de muncă educată și calificată stimulează inovarea și adaptabilitatea ecosistemului antreprenorial.
<i>Alinierea dezvoltării forței de muncă la cerințele pieței</i>	Alinierea programelor de dezvoltare a forței de muncă la	Alinierea competențelor la cerințele pieței susține creșterea

	cerințele pieței muncii și ale societății bazate pe cunoaștere.	întreprinderilor într-o economie bazată pe cunoaștere.
<i>Eficientizarea adaptabilității forței de muncă</i>	Dezvoltarea programelor care sporesc adaptabilitatea forței de muncă și a întreprinderilor la dinamica pieței, prin învățare continuă.	Capacitatea de adaptare rapidă la schimbări și tehnologii sporește reziliența și competitivitatea.
<i>Promovarea măsurilor de ocupare a forței de muncă</i>	Implementarea măsurilor de stimulare a participării forței de muncă, prin atragerea și menținerea talentelor.	O forță de muncă pregătită contribuie direct la creșterea economică și la competitivitatea ecosistemului antreprenorial.

Sursa: Elaborare proprie

Întărirea pilonului „capital uman/forță de muncă” are potențialul de a influența decisiv evoluția ecosistemului antreprenorial național, prin efecte structurale care se propagă dincolo de sfera pieței muncii și se reflectă direct în performanța economică. O astfel de eficientizare nu reprezintă doar o investiție în resurse, ci o opțiune strategică privind direcția de dezvoltare a economiei.

În primul rând, disponibilitatea unei forțe de muncă bine pregătite, cu competențe adaptabile și capacitate de învățare continuă, stimulează inovarea și consolidează competitivitatea firmelor. Antreprenorii care pot accesa expertiză relevantă și abilități avansate sunt mai bine poziționați pentru a dezvolta produse, servicii și modele de afaceri capabile să răspundă cerințelor unei piețe tot mai complexe. Inovarea devine astfel un rezultat firesc al calității capitalului uman, nu un obiectiv izolat.

Corelarea competențelor profesionale cu nevoile reale ale economiei și promovarea mobilității și adaptabilității profesionale conduc la creșterea productivității și la utilizarea mai eficientă a resurselor. Într-un asemenea context, dinamica antreprenorială se accelerează, iar întreprinderile pot evolua mai rapid de la inițiativă la scalare.

Pe termen mediu și lung, dezvoltarea capitalului uman contribuie și la întărirea rezilienței economice. O forță de muncă orientată spre formare continuă și deschisă la schimbare este mai bine echipată pentru a face față tranzițiilor tehnologice, șocurilor externe și perioadelor de incertitudine. Prin urmare, ecosistemul antreprenorial devine mai puțin vulnerabil și mai capabil să se adapteze în condiții de criză.

În plan social și ocupațional, politicile axate pe dezvoltarea competențelor și pe stimularea ocupării pot reduce presiunile generate de șomaj și pot crea oportunități profesionale diversificate. Un mediu antreprenorial care oferă perspective reale de angajare devine mai atractiv pentru talente din

domenii variate, favorizând diversitatea competențelor și emergența unor inițiative antreprenoriale complementare.

Investițiile în capitalul uman susțin tranziția către o economie durabilă, fundamentată pe cunoaștere, inovare și competențe avansate. Prin consolidarea pilonului capitalului uman, România își poate îmbunătăți poziționarea competitivă în economia globală, transformând educația și formarea profesională în avantaje strategice.

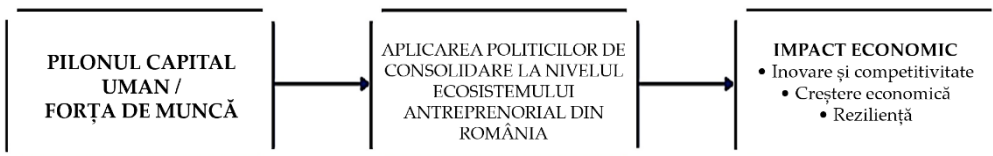


Figura 0.6: Impactarea pilonului Capital uman/forță de muncă

Sursa: Elaborare proprie

Politicele orientate spre întărirea pilonului „capital uman/forță de muncă” se fundamentează pe vulnerabilitățile evidențiate anterior și trebuie integrate într-o strategie unitară de dezvoltare a ecosistemului antreprenorial. Într-o economie tot mai dependentă de cunoaștere, investițiile în educație și formare profesională, calibrate pe competențele cerute de piață, devin pârghii decisive pentru stimularea inovării și promovarea competitivității. Dezvoltarea abilităților relevante pregătește forța de muncă pentru a susține progresul tehnologic și a face față presiunilor concurențiale ale economiei globalizate (Vasile, Prelipcean și Șandru, 2009).

Direcția capătă consistență prin alinierea programelor de formare la cererea efectivă de competențe. Când oferta educațională corespunde nevoilor economice, se diminuează dezechilibrele structurale și se creează premisele unei piețe a muncii mai eficiente, capabilă să susțină creșterea pe termen mediu și lung. În absența alinierii, randamentul investițiilor în capitalul uman scade, iar decalajele dintre pregătirea profesională și cerințele mediului antreprenorial se adâncesc. Adaptabilitatea profesională a angajaților și a firmelor devine un factor-cheie al rezilienței economice. Programele care promovează flexibilitatea, recalificarea și învățarea continuă permit actorilor economici să răspundă mai rapid schimbărilor tehnologice și incertitudinilor pieței. Învățarea pe tot parcursul vieții se conturează, astfel, ca o condiție de funcționare pentru competitivitate și sustenabilitate antreprenorială.

Pe același palier, politicile de stimulare a participării pe piața muncii și de atragere a talentelor își sporesc relevanța. O economie bazată pe cunoaștere

depinde de o resursă umană calificată și diversă, capabilă să susțină inovarea și inițiativa privată. Măsurile de retenție și integrare a talentelor întăresc baza productivă și amplifică performanța generală a ecosistemului.

Eficiența intervențiilor depinde, însă, de coerența și fezabilitatea implementării. Investițiile în educație și formare necesită mecanisme funcționale de cooperare cu mediul economic, astfel încât competențele dezvoltate să reflecte cerințele industriei. Totodată, adaptabilitatea profesională presupune cultivarea unei culturi organizaționale orientate spre dezvoltare continuă, în rândul angajaților și angajatorilor deopotrivă.

Politicile dedicate capitalului uman și forței de muncă reprezintă un determinant major al inovării, creșterii economice și rezilienței antreprenoriale în România. Prin implementare coerentă, adaptare la nevoile pieței și susținerea învățării continue, aceste politici pot contribui decisiv la edificarea unei economii sustenabile, ancorate în cunoaștere și responsabilitate.

III.2.2.3. Analiza pilonului finanțare

Pilonul dedicat finanțării ocupă o poziție centrală în arhitectura ecosistemului antreprenorial, întrucât reflectă gradul de disponibilitate, varietatea și accesibilitatea resurselor financiare necesare pentru inițierea, dezvoltarea și maturizarea inițiativelor antreprenoriale. Importanța sa rezultă din influența directă exercitată asupra capacității firmelor de a intra pe piață, de a-și scala activitatea și de a-și construi viabilitatea pe termen lung. Atunci când capitalul este dificil de accesat, potențialul antreprenorial rămâne adesea latent; în schimb, un cadru de finanțare bine funcțional creează premisele pentru accelerarea inovării și întărirea competitivității economice.

Pornind de aici, demersurile de cercetare axate pe dimensiunea financiară devin indispensabile, deoarece aduc în prim-plan atât arhitectura instrumentelor de finanțare existente, cât și disfuncționalitățile care limitează accesul la capital. Birocrația excesivă, costurile ridicate ale finanțării sau absența unor instrumente adaptate realităților antreprenoriale reprezintă constrângeri structurale cu efecte cumulative asupra inițiativei private. Investigarea blocajelor nu are doar valoare descriptivă, ci deschide spațiu pentru identificarea unor direcții concrete de ajustare a politicilor publice și a mecanismelor de sprijin financiar.

Analiza peisajului de finanțare permite, în consecință, conturarea unor strategii coerente, orientate spre lărgirea accesului la capital, simplificarea procedurilor administrative și diversificarea surselor de finanțare. Un asemenea efort presupune nu doar decizie tehnică, ci și responsabilitate instituțională și angajament față de viitorul mediului antreprenorial. Consolidarea unui cadru

financiar favorabil poate transforma ecosistemul într-un spațiu mai flexibil și mai rezilient, cu efecte directe asupra dinamicii economice și asupra capacității societății de a valorifica inițiativa, creativitatea și munca antreprenorilor.

Tabelul 0.8: Pilonul 3: Finanțare

Indicator	Într-o foarte mare măsură (%)	Într-o mare măsură (%)	Într-o măsură moderată (%)	Într-o mică măsură (%)	Într-o foarte mică măsură (%)
III.01 – Există finanțări disponibile prin capitaluri proprii pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare	2,4	15,0	41,0	35,8	5,8
III.02 – Există finanțări disponibile prin diverse forme de finanțare pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare	1,7	15,4	46,8	31,2	4,6
III.03 – Există subvenții guvernamentale disponibile pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare	3,5	7,5	37,6	38,7	12,7
III.04 – Există finanțări disponibile de la investitori informali (familie, prieteni sau colegi), pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare	1,2	14,4	36,4	33,5	14,5
III.05 – Există finanțări profesionale de tip Business Angels disponibile pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare	1,2	11,5	30,6	35,3	21,4
III.06 – Există fonduri de capital de risc disponibile pentru IMM-uri, indiferent de stadiul lor de dezvoltare	0,6	10,4	31,2	39,3	18,5

Sursa: Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Analiza scoate în evidență diferențe semnificative între indicatorii examinați, oferind o viziune nuanțată asupra modului în care IMM-urile reușesc să acceseze resurse financiare, dar și asupra limitărilor structurale care persistă în arhitectura actuală a finanțării. Rezultatele sugerează un mediu eterogen, în care oportunitățile existente coexistă cu blocaje sistemice ce frânează valorificarea deplină a potențialului antreprenorial.

În ceea ce privește finanțarea prin capitaluri proprii (III.01), percepțiile respondenților se distribuie aproape simetric. Aproximativ 41% apreciază accesibilitatea drept moderată, în timp ce un procent comparabil, de 41,6%,

indică un nivel scăzut sau foarte scăzut. O asemenea configurație reflectă existența unor posibilități punctuale de mobilizare a capitalului propriu, însă relevă, în același timp, fragilitatea mecanismelor și dependența lor de resursele interne ale antreprenorilor. Dincolo de existența unor inițiative individuale, datele sugerează nevoia de consolidare și extindere a surselor, astfel încât ele să poată susține mai coerent dezvoltarea IMM-urilor.

Pe acest fundal, situația devine mai tensionată în cazul finanțării de tip Business Angels (III.05). Procentul de 21,4% dintre respondenți care indică o disponibilitate foarte scăzută semnalează o zonă insuficient dezvoltată a ecosistemului financiar. Accesul limitat la investitori informali, vizibilitatea redusă a instrumentelor și absența unor canale eficiente de conectare între antreprenori și investitori conturează un gol cu efecte directe asupra inițiativelor inovative aflate în faze incipiente. Rezultatele indică necesitatea unor intervenții deliberate, orientate spre stimularea capitalului privat și profesionalizarea relației dintre mediul antreprenorial și rețelele de investiții informale.

În contrast relativ, evaluările aferente indicatorului III.02, care surprinde diversitatea formelor de finanțare disponibile, sunt mai favorabile. Aproximativ 46,8% dintre respondenți apreciază existența unei disponibilități moderate a mai multor tipuri de finanțare, sugerând prezența unui portofoliu relativ variat de instrumente financiare. Cu toate acestea, predominanța calificativului „moderat” indică limite clare în funcționalitatea și accesibilitatea reală a opțiunilor, care nu reușesc să ofere un sprijin constant și predictibil pentru parcursul antreprenorial.

Aceași logică a insuficienței se regăsește și în percepția asupra subvențiilor guvernamentale (III.03). Deși 37,6% dintre respondenți recunosc o disponibilitate moderată, majoritatea, respectiv 51,4%, indică un acces redus sau foarte redus. Interpretarea rezultatelor trimite atât către un nivel limitat al sprijinului public efectiv, cât și către dificultăți persistente de informare, înțelegere și accesare a mecanismelor existente. Consecința își are fundamentul într-o subutilizare a resurselor publice, cu impact direct asupra capacității IMM-urilor de a-și susține proiectele investiționale.

Rezultatele asociate Pilonului III descriu un peisaj financiar caracterizat de diversitate parțială, dar marcat de dezechilibre și accesibilitate limitată. Deși instrumentele de finanțare sunt relativ numeroase, utilizarea lor rămâne inegală, iar eficiența percepută este modestă. Finanțarea de tip Business Angels apare drept una dintre cele mai puțin valorificate resurse, în timp ce formele alternative și sprijinul guvernamental sunt percepute ca insuficient adaptate nevoilor reale ale IMM-urilor, fie din cauza volumului redus al fondurilor, fie din cauza barierelor administrative și informaționale.

Pornind de la aceste constatări, se conturează necesitatea unui demers responsabil de recalibrarea politicilor publice și a mecanismelor de sprijin financiar. Dezvoltarea pilonului de finanțare presupune stimularea capitalului privat, creșterea transparenței instrumentelor existente și facilitarea interacțiunii dintre antreprenori și investitori. Un asemenea efort nu reprezintă doar o ajustare tehnică, ci un angajament față de viitorul mediului antreprenorial. Crearea unui cadru financiar mai flexibil și mai accesibil poate oferi IMM-urilor resursele necesare pentru inovare, creștere și adaptare, contribuind la întărirea rezilienței economice într-un context caracterizat de incertitudine și schimbare continuă.

Tabelul 0.9: Recomandări de politici în vederea îmbunătățirii pilonului de finanțare

Direcția strategică	Politica	Impactul
Îmbunătățirea accesului la finanțarea prin capitaluri proprii	Dezvoltarea programelor și stimulentele pentru extinderea accesului la finanțare în toate etapele de dezvoltare.	Accesul sporit la capitaluri naționale susține dezvoltarea și inovarea antreprenorială.
Diversificarea surselor de sprijin financiar	Diversificarea surselor de finanțare, incluzând subvenții publice, investiții private și sprijin informal.	Diversificarea surselor de finanțare crește flexibilitatea și reduce dependența de o singură sursă.
Raționalizarea accesului la subvențiile guvernamentale	Simplificarea procedurilor de accesare a subvențiilor și granturilor guvernamentale.	Facilitarea accesului la subvenții guvernamentale stimulează creșterea economică.
Sprijinirea investitorilor informali (Business Angels)	Sprijinirea conectării antreprenorilor cu business angels, facilitând accesul la capital și expertiză.	Investițiile business angels sprijină start-up-urile prin capital și mentorat.
Extinderea disponibilității capitalului de risc	Stimularea dezvoltării fondurilor de capital de risc pentru investiții în diferite stadii de dezvoltare.	Extinderea capitalului de risc susține creșterea accelerată a întreprinderilor inovatoare.

Sursa: Elaborare proprie

În urma analizei pilonului Finanțare, se poate observa că îmbunătățirea accesului la resurse financiare reprezintă un element central pentru diversificarea ecosistemului antreprenorial național. În mod direct, extinderea accesului la surse de finanțare, în special la capitalurile naționale și la capitalul de risc, creează premisele necesare pentru stimularea creșterii antreprenoriale, întrucât oferă întreprinderilor resursele indispensabile pentru extindere, inovare și pătrundere pe noi piețe. Dinamica financiară susține nu doar

dezvoltarea firmelor existente, ci și apariția unor inițiative antreprenoriale noi, capabile să genereze valoare adăugată.

În strânsă legătură cu acest proces, diversificarea peisajului de finanțare contribuie la creșterea rezilienței ecosistemului antreprenorial. Atunci când întreprinderile pot apela la o varietate de instrumente financiare, dependența de o singură sursă de capital se reduce, iar vulnerabilitatea la șocuri economice sau modificări de politică publică este diminuată. Astfel, un sistem de finanțare diversificat nu doar că sprijină stabilitatea mediului de afaceri, ci și facilitează adaptarea acestuia la schimbările economice.

Sprijinirea întreprinderilor nou înființate prin mecanisme de finanțare dedicate, precum investițiile realizate de business angels, capătă o importanță strategică. Formele de finanțare nu se limitează la furnizarea de capital, ci includ și transfer de cunoștințe, mentorat și acces la rețele profesionale, elemente care pot influența decisiv traiectoria de dezvoltare a startup-urilor. În consecință, consolidarea segmentului de finanțare contribuie la creșterea ratei de supraviețuire și la accelerarea proceselor de scalare. Rolul subvențiilor și al granturilor guvernamentale rămâne esențial în stimularea inițiativelor antreprenoriale. Simplificarea accesului la aceste instrumente financiare permite antreprenorilor să își asume riscuri mai ridicate, în special în domeniul inovativ, și să dezvolte proiecte cu impact economic și social semnificativ. În acest context, sprijinul public funcționează ca un catalizator al creșterii economice, încurajând inițiativele cu potențial pe termen lung.

Dezvoltarea pilonului Finanțare are un efect cumulativ asupra competitivității ecosistemului antreprenorial din România. Un mediu financiar coerent, accesibil și diversificat crește atractivitatea economiei pentru investitori, întreprinderi și resursa umană calificată, contribuind la integrarea mai solidă a României în circuitele economice internaționale. Prin urmare, politicile orientate spre întărirea pilonului nu susțin doar dezvoltarea antreprenoriatului, ci și poziționarea strategică a economiei naționale într-un context global din ce în ce mai competitiv.

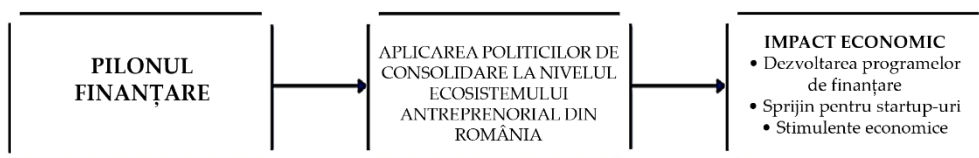


Figura 0.7: Impactarea pilonului Finanțare

Sursa: Elaborare proprie

Directiile de politică propuse pentru întărirea pilonului „Finanțare” derivă direct din vulnerabilitățile evidențiate prin analiza empirică și răspund nevoii de a construi un cadru financiar mai coerent, mai predictibil și mai prietenos cu inițiativa antreprenorială. În prim-plan se află necesitatea dezvoltării unor programe și stimulente orientate spre extinderea finanțării prin capitaluri proprii, adaptate firmelor aflate în etape diferite de maturizare. O asemenea orientare nu urmărește exclusiv creșterea volumului de capital disponibil, ci vizează consolidarea autonomiei financiare a întreprinderilor și crearea unor condiții favorabile pentru inovare și concurență sănătoasă. Corelarea subvențiilor guvernamentale cu investițiile realizate de actori privați, alături de valorificarea capitalului provenit din rețelele personale, poate avea un rol decisiv în susținerea inițiativelor antreprenoriale aflate la început de drum. O varietate de instrumente financiare oferă antreprenorilor mai multă flexibilitate în mobilizarea resurselor necesare lansării și consolidării afacerilor, cu efecte directe asupra dinamismului economic. Simplificarea procedurilor de accesare a subvențiilor publice se conturează ca o măsură pragmatică, cu impact imediat asupra funcționalității ecosistemului financiar, iar reducerea poverii birocratice și creșterea gradului de transparență pot transforma finanțarea publică într-un instrument mai eficient, capabil să sprijine atât startup-urile, cât și întreprinderile aflate în faze avansate de dezvoltare. Printr-o astfel de recalibrare, resursele publice pot contribui mai consistent la creșterea competitivității economice.

Un rol complementar îl joacă dezvoltarea inițiativelor menite să faciliteze interacțiunea directă dintre antreprenori și investitori de tip business angels. Contribuția acestor actori depășește dimensiunea strict financiară, incluzând expertiză managerială, mentorat strategic și acces la rețele profesionale relevante. Funcționarea eficientă a unor asemenea relații investiționale poate influența decisiv parcursul firmelor aflate la început de drum, sporindu-le capacitatea de adaptare la mediul concurențial și șansele de a se menține pe piață.

Totuși, eficiența intervențiilor publice și private rămâne strâns legată de calitatea procesului de implementare. Programele de finanțare necesită o concepție realistă, fundamentată pe nevoile reale ale mediului antreprenorial și susținută de structuri administrative funcționale. Lipsa unei execuții riguroase sau a unui cadru instituțional predictibil reduce impactul potențial al măsurilor propuse și poate afecta încrederea actorilor economici în mecanismele de sprijin existente.

Politicile orientate spre întărirea pilonului „Finanțare” au capacitatea de a stimula creșterea antreprenorială, de a diversifica sursele de capital și de a

sprijini întreprinderile aflate în primele etape de dezvoltare. Transformarea acestor politici într-un motor real al competitivității economice presupune asumare, responsabilitate și consecvență în aplicare, alături de un efort susținut de simplificare a accesului la instrumentele financiare disponibile în România. Într-o asemenea perspectivă, finanțarea depășește statutul unei chestiuni tehnice și se conturează ca o miză strategică pentru dezvoltarea durabilă a mediului de afaceri.

III.2.2.4. Analiza pilonului Sisteme de sprijin/ mentori

Pilonul dedicat sistemelor de sprijin și mentorat ocupă un loc esențial în structura ecosistemului antreprenorial, întrucât reflectă capacitatea mediului economic de a oferi antreprenorilor forme consistente de susținere pe parcursul inițierii și dezvoltării afacerilor. Dimensiunea analizată depășește simpla existență a programelor de mentorat, a incubatoarelor, a acceleratoarelor sau a rețelelor profesionale și vizează, în mod fundamental, eficiența lor reală în transferul de cunoștințe, îmbunătățirea competențelor manageriale și extinderea capitalului relațional. Importanța pilonului se conturează prin contribuția sa directă la diminuarea incertitudinii antreprenoriale și la creșterea capacității de adaptare a întreprinzătorilor într-un context economic marcat de volatilitate și schimbare rapidă. Mentoratul și mecanismele de sprijin devin mai mult decât instrumente auxiliare; ele funcționează ca veritabile repere în procesul decizional antreprenorial. Accesul la experiență practică, feedback avizat și exemple validate de bune practici oferă antreprenorilor posibilitatea de a anticipa riscuri, de a calibra deciziile strategice și de a evita erori cu impact major în etapele incipiente ale dezvoltării afacerii. Dimensiunea umană a relațiilor, construită pe încredere și schimb autentic de experiență, conferă pilonului o valoare care nu poate fi cuantificată exclusiv prin indicatori formali.

Analiza sistemelor de sprijin și mentorat devine indispensabilă pentru evaluarea calității infrastructurii de suport și a contribuției sale reale la performanța antreprenorială. Investigarea mecanismelor permite identificarea lacunelor funcționale, a inegalităților de acces și a gradului de aliniere dintre nevoile concrete ale antreprenorilor și serviciile disponibile. Rezultatele obținute pot susține recalibrarea programelor de mentorat și pot orienta politicile publice spre susținerea unui cadru de sprijin coerent și responsabil, capabil să însoțească inițiativa antreprenorială pe termen lung. În acest sens, investiția în oameni, relații și cunoaștere aplicată devine nu doar o opțiune strategică, ci o asumare necesară pentru maturizarea ecosistemului antreprenorial.

Tabelul 0.10: Pilonul 4: Sistemul de sprijin/mentori

Indicator	Într-o foarte mare măsură (%)	Într-o mare măsură (%)	Într-o măsură moderată (%)	Într-o mică măsură (%)	Într-o foarte mică măsură (%)
IV.01 – Există suficienți subcontractanți, furnizori și consultanți care pot sprijini IMM-urile, indiferent de stadiul lor de dezvoltare	5,7	19,1	34,7	31,8	8,7
IV.02 – IMM-urile își pot permite să utilizeze serviciile subcontractanților, furnizorilor și consultanților, indiferent de stadiul lor de dezvoltare	3,5	11,0	38,7	31,2	15,6
IV.03 – IMM-urile pot obține cu ușurință servicii de la subcontractanți, consultanți și furnizori de bunuri de calitate, indiferent de stadiul de dezvoltare	2,9	12,1	39,3	31,8	13,9
IV.04 – IMM-urile pot beneficia cu ușurință de servicii profesionale, juridice și contabile, indiferent de stadiul de dezvoltare	3,5	26,0	36,4	26,6	7,5
IV.05 – IMM-urile pot beneficia cu ușurință de servicii bancare avantajoase (conturi, împrumuturi, tranzacții), indiferent de stadiul de dezvoltare	6,9	24,9	42,2	15,6	10,4

Sursa: Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Evaluarea Pilonului IV – Sisteme de sprijin și mentori oferă o perspectivă complexă asupra modului în care întreprinderile mici și mijlocii se raportează la rețeaua de servicii de suport disponibilă în ecosistemul antreprenorial. Rezultatele indică un contrast vizibil între existența formală a serviciilor și capacitatea firmelor de a le utiliza în mod efectiv. Aproximativ 45% dintre respondenți apreciază că accesul la subcontractanți, furnizori și consultanți rămâne limitat, semnalând discontinuități în funcționarea infrastructurii de sprijin sau o distribuție dezechilibrată a resurselor la nivel teritorial și sectorial. Analiza capătă o semnificație suplimentară prin raportare la constrângerile financiare semnalate de respondenți. Aproape jumătate dintre participanți indică dificultăți economice semnificative în utilizarea serviciilor de suport, ceea ce sugerează că principala problemă nu rezidă exclusiv în lipsa ofertelor, ci în costurile asociate accesării lor. În practică, existența serviciilor nu se traduce automat în utilizare, iar presiunea financiară diminuează capacitatea IMM-

urilor de a beneficia de expertiza disponibilă, mai ales în etapele sensibile ale dezvoltării.

Independent de limitările existente, analiza evidențiază și zone de funcționalitate care pot constitui puncte de sprijin pentru politici viitoare. Serviciile juridice și contabile sunt percepute ca fiind relativ accesibile, peste 65% dintre respondenți exprimând o evaluare favorabilă. De asemenea, relația cu instituțiile bancare și accesul la produse financiare avantajoase sunt apreciate la un nivel moderat, indicând existența unor mecanisme operaționale care răspund parțial nevoilor mediului antreprenorial. Lipsa unei integrări coerente între servicii și structurile de mentorat limitează însă impactul sistemic al sprijinului oferit.

Rezultatele conturează necesitatea unei intervenții strategice orientate spre diminuarea barierelor financiare și articularea mai strânsă a mentoratului cu serviciile de suport și instrumentele de finanțare. O asemenea direcție presupune nu doar ajustări instituționale, ci și o asumare clară a rolului sprijinului antreprenorial în dezvoltarea economică, iar întărirea pilonului poate transforma rețeaua de suport într-un catalizator al inovării, creșterii sustenabile și rezilienței IMM-urilor, cu efecte care se reflectă în dinamica economiei.

**Tabelul 0.11: Recomandări de politici pentru îmbunătățirea pilonului
Sisteme de sprijin/Mentori**

Direcția strategică	Politica	Impactul
Îmbunătățirea disponibilității serviciilor de sprijin	Extinderea disponibilității serviciilor de sprijin, inclusiv mentorat și consiliere profesională.	Accesul extins la servicii de sprijin oferă antreprenorilor îndrumare și expertiză pentru decizii informate.
Reducerea barierelor în ceea ce privește costurile serviciilor	Reducerea barierelor de cost pentru accesul la servicii profesionale și consultanță.	Reducerea costurilor serviciilor facilitează accesul întreprinderilor, în special al start-up-urilor, la mentorat și consiliere.
Facilitarea accesului la furnizori de calitate	Facilitarea accesului întreprinderilor la subcontractori și furnizori de calitate.	Colaborarea cu parteneri de încredere contribuie la îmbunătățirea calității și extinderea activității.
Accesul la servicii juridice și contabile profesionale	Asigurarea accesului facil la servicii juridice și contabile.	Accesul la expertiză juridică și contabilă susține conformitatea, gestionarea riscurilor și stabilitatea financiară.
Îmbunătățirea serviciilor bancare pentru întreprinderi	Îmbunătățirea accesului la servicii bancare avantajoase.	Accesul la servicii bancare avantajoase sprijină creșterea și dezvoltarea întreprinderilor.

Sursa: Elaborare proprie

Analiza pilonului Sisteme de sprijin/Mentori indică faptul că valoarea sa pentru ecosistemul antreprenorial nu derivă exclusiv din existența formală a unor servicii de suport, ci mai ales din modul în care acestea sunt integrate în parcursul real al întreprinderilor. Susținerea pilonului poate fi privită ca un proces de maturizare a relațiilor dintre antreprenori, furnizori de servicii și instituții de sprijin, cu efecte structurale asupra calității mediului de afaceri. Prezența mentorilor și a consilierilor specializați creează un cadru favorabil învățării aplicate, în care experiența acumulată este transferată direct către antreprenori. Procesul reduce dependența de încercare și eroare și contribuie la formarea unor competențe manageriale mai solide, cu impact direct asupra sustenabilității deciziilor strategice.

În același timp, accesibilitatea economică a serviciilor de suport reprezintă un factor de diferențiere între un ecosistem funcțional și unul formal. Atunci când costurile asociate consultanței, serviciilor profesionale sau mentoratului sunt prohibitive, sprijinul rămâne teoretic. Prin diminuarea barierelor, ecosistemul devine mai incluziv, permițând unui număr mai mare de întreprinderi să beneficieze de expertiză calificată în momente-cheie ale dezvoltării lor.

O dimensiune adesea subestimată este rolul sistemelor de sprijin în facilitarea relațiilor inter-firmă. Accesul la subcontractori și furnizori de încredere nu influențează doar calitatea produselor și serviciilor, ci contribuie și la stabilirea unor rețele economice locale robuste, capabile să susțină creșterea pe termen mediu și lung. În completarea tabloului, serviciile juridice, contabile și bancare joacă un rol de stabilizare a activității antreprenoriale. Totodată, oferă întreprinderilor instrumentele necesare pentru o gestionare mai eficientă a riscurilor, pentru conformarea la cerințele normative și pentru planificarea coerentă a traiectoriei financiare pe termen mediu și lung. În consecință, gradul de funcționalitate al pilonului se reflectă direct în nivelul de profesionalizare al ecosistemului antreprenorial și în capacitatea acestuia de a susține decizii economice informate și predictibile.

Pilonul Sisteme de sprijin/Mentori poate fi interpretat ca un mecanism de „coagulare” a ecosistemului antreprenorial, în care cunoașterea, încrederea și accesul la resurse se intersectează. Reprezentarea grafică elaborată sintetizează aceste interdependențe și evidențiază modul în care politicile orientate spre optimizarea pilonului pot genera efecte multiplicatoare asupra performanței antreprenoriale și asupra stabilității economice generale.

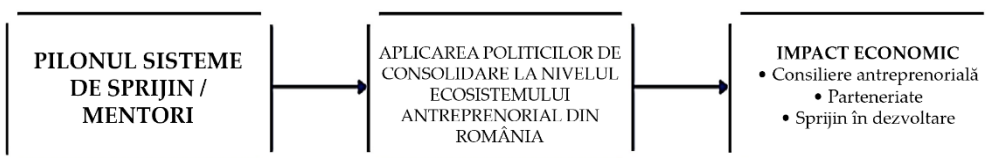


Figura 0.8: Impactarea pilonului Sisteme de sprijin/ mentori

Sursa: Elaborare proprie

Rezultatele obținute indică faptul că întărirea pilonului „Sisteme de sprijin/Mentori” nu poate fi tratată ca o intervenție punctuală, ci ca un proces care influențează direct funcționarea curentă a întreprinderilor. Extinderea accesului la mentorat, consiliere antreprenorială și servicii profesionale specializate, adaptate diferitelor etape de dezvoltare, se conturează ca o condiție pentru creșterea calității deciziilor manageriale. Datele sugerează că antreprenorii care beneficiază de sprijin calificat reușesc să gestioneze mai bine incertitudinea și să adopte strategii mai prudente, cu efecte vizibile asupra stabilității economice a firmelor.

Capacitatea de decizie rămâne însă strâns legată de costurile asociate accesului la servicii de suport. Rezultatele arată că barierele financiare limitează utilizarea constantă a consultanței, a subcontractării și a altor forme de sprijin, în special în rândul firmelor aflate la început de drum. Atunci când presiunea financiară scade, resursele pot fi direcționate mai eficient, iar serviciile de suport capătă un rol structural, nu doar unul reactiv, contribuind la îmbunătățirea managementului riscurilor și la consolidarea poziției financiare pe termen mediu.

Pe fondul constrângerilor, relația cu subcontractanți și furnizori bine pregătiți apare ca un element diferențiator în performanța firmelor. Rezultatele indică faptul că accesul la parteneriate de calitate susține nu doar eficiența operațională, ci și dezvoltarea unor rețele economice stabile, capabile să amortizeze șocurile externe. O asemenea integrare în lanțuri funcționale de colaborare sporește capacitatea de adaptare și creează premise pentru creștere sustenabilă.

Legătura dintre rezultate evidențiază un aspect esențial: eficiența pilonului „Sisteme de sprijin/Mentori” depinde de modul în care intervențiile sunt implementate și corelate între ele. Fără coordonare între autorități, furnizori de servicii și mediul de afaceri, efectele pozitive rămân fragmentate. Asumarea unei implementări coerente și consecvente poate transforma sprijinul antreprenorial într-un instrument real de dezvoltare, capabil să susțină maturizarea ecosistemului antreprenorial și să ofere antreprenorilor nu doar resurse, ci și încrederea necesară pentru a construi pe termen lung.

III.2.2.5. Analiza pilonului Guvern și cadru de reglementare

Pilonul Guvern și cadru de reglementare reprezintă una dintre componentele structurale care modelează decisiv funcționarea ecosistemului antreprenorial, întrucât concentrează totalitatea normelor, politicilor și intervențiilor publice ce influențează comportamentul antreprenorial. Calitatea și coerența cadrului se reflectă direct în ușurința intrării pe piață, în stimularea sau inhibarea inovării și în eficiența operațiunilor economice. Analiza pilonului este, prin urmare, esențială pentru a înțelege modul în care reglementările pot facilita sau constrânge inițiativa antreprenorială. Identificarea disfuncționalităților și a zonelor de rigiditate normativă permite formularea unor politici publice mai bine calibrate, capabile să reducă barierele administrative, să sporească predictibilitatea mediului de afaceri și să creeze premise favorabile pentru creștere economică și inovare sustenabilă.

Tabelul 0.12: Pilonul 5: Cadrul de reglementare

Indicator	Într-o foarte mare măsură (%)	Într-o mare măsură (%)	Într-o măsură moderată (%)	Într-o mică măsură (%)	Într-o foarte mică măsură (%)
V.01 – Politicile guvernamentale (strategii, planuri de acțiune) favorizează constant înființarea de noi întreprinderi	3,5	11,0	28,9	27,7	28,9
V.02 – Sprijinul pentru IMM-uri reprezintă o prioritate majoră la nivelul administrației naționale	2,9	6,9	24,9	28,9	36,4
V.03 – Sprijinul pentru IMM-uri reprezintă o prioritate majoră la nivelul administrației locale	0,6	8,1	27,2	31,2	32,9
V.04 – Noile întreprinderi pot obține avizele necesare funcționării într-un interval scurt de timp	1,2	5,7	39,9	26,6	26,6
V.05 – Nivelul taxelor nu reprezintă o povară pentru IMM-uri, indiferent de stadiul de dezvoltare	2,9	5,8	26,6	26,0	38,7
V.06 – Impozitele și modificările legislative se aplică IMM-urilor într-un mod previzibil și consecvent	4,6	10,5	25,4	23,7	35,8
V.07 – Gestionarea birocrăției, reglementărilor și avizelor nu este dificilă pentru IMM-uri	6,4	4,6	25,4	27,2	36,4

V.08 – Personalul agențiilor guvernamentale este competent și eficient în sprijinirea IMM-urilor	2,3	4,0	32,4	28,9	32,4
V.09 – Accesul la informații privind programele guvernamentale este facil pentru noile și actualele întreprinderi	6,4	10,4	32,9	25,4	24,9
V.10 – Programele guvernamentale destinate sprijinirii IMM-urilor sunt eficiente	2,9	4,6	38,2	30,6	23,7

Sursa: Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Evaluarea percepțiilor antreprenorilor privind politicile și reglementările guvernamentale conturează un nivel de satisfacție preponderent negativ spre moderat, indicând existența unor disfuncționalități structurale la nivelul pilonului Guvern și cadru de reglementare. Analiza itemilor scoate în evidență o discrepanță clară între așteptările mediului antreprenorial și capacitatea politicilor publice de a răspunde coerent așteptărilor.

La nivelul susținerii inițiativei antreprenoriale, rezultatele aferente itemului V.01 arată că 28,9% dintre respondenți consideră că politicile guvernamentale nu favorizează în mod real înființarea de noi întreprinderi, ceea ce sugerează un deficit de încredere în eficiența și stabilitatea sprijinului instituțional. Percepția este întărită de răspunsurile corespunzătoare itemilor V.02 și V.03, unde aproximativ 36,4% dintre respondenți apreciază că sprijinul pentru IMM-uri nu reprezintă o prioritate majoră la nivelul administrației centrale, iar 39% exprimă aceeași opinie în raport cu administrația locală. Aceste valori indică o percepție generalizată privind insuficiența asumării antreprenoriatului ca direcție strategică de dezvoltare economică.

Dimensiunea administrativă a cadrului de reglementare evidențiază rezultate mixte. În cazul itemului V.04, 39,9% dintre respondenți consideră că întreprinderile nou-înființate pot obține autorizațiile necesare într-un interval rezonabil, însă 53,2% apreciază că acest proces este dificil și consumator de timp, ceea ce reflectă persistența unor bariere birocratice în etapa de intrare pe piață. Presiunea fiscală este percepută, de asemenea, ca problematică: la itemul V.05, 38,7% dintre respondenți consideră că nivelul taxelor reprezintă o povară semnificativă pentru IMM-uri, iar alți 26% o evaluează ca fiind prezentă într-o măsură moderată, indicând necesitatea ajustării politicilor fiscale la realitățile economice curente.

Există totuși elemente care sugerează un grad de stabilitate instituțională. Răspunsurile la itemul V.06 arată că 35,8% dintre respondenți percep aplicarea taxelor și a modificărilor legislative ca fiind previzibilă, ceea ce

contribuie la reducerea incertitudinii și oferă un context minim de planificare pentru mediul de afaceri.

Rezultatele obținute evidențiază nevoia unei recalibrări a politicilor guvernamentale orientate către IMM-uri, prin creșterea coerenței intervențiilor publice, simplificarea procedurilor administrative și adaptarea cadrului fiscal la capacitatea reală a întreprinderilor. Direcțiile de intervenție ar trebui să fie orientate spre refacerea și întărirea relației de încredere dintre antreprenori și instituțiile publice, prin creșterea transparenței, eficientizarea accesului la servicii guvernamentale și configurarea unui cadru de reglementare mai predictibil și mai deschis inițiativei private. Funcționarea coerentă a unor asemenea mecanisme poate sprijini extinderea activității antreprenoriale și poate crea condiții favorabile pentru asumarea riscului economic și pentru dezvoltarea inițiativelor inovatoare.

Aplicarea consecventă a unor astfel de măsuri are potențialul de a genera efecte pozitive asupra dinamicii economice, prin stimularea investițiilor, susținerea inovării și crearea unui climat favorabil creșterii economice pe termen mediu și lung. În această perspectivă, intervențiile publice nu mai reprezintă simple ajustări administrative, ci devin instrumente strategice pentru orientarea dezvoltării economice către un model mai stabil, competitiv și sustenabil.

Tabelul 0.13: Recomandări de politică pentru îmbunătățirea pilonului guvern și cadru de reglementare

Direcția strategică	Politica	Impactul
Sprijin guvernamental susținut	Coerența politicilor și strategiilor în sprijinul înființării de noi întreprinderi	Creează un mediu favorabil dezvoltării antreprenoriale
Simplificarea aprobărilor normative	Simplificarea procedurilor de autorizare pentru noile întreprinderi	Reduce timpul și costurile de intrare pe piață
Facilitarea fiscalizării	Menținerea unui nivel de impozitare suportabil pentru IMM-uri	Susține inițiativa antreprenorială și reinvestirea
Un cadru legislativ previzibil	Stabilitate și predictibilitate legislativă și fiscală	Reduce incertitudinea și stimulează investițiile
Reducerea birocrăției	Simplificarea cerințelor administrative și de reglementare	Crește eficiența și reduce costurile de conformitate
Agenții guvernamentale competente	Dezvoltarea competențelor personalului instituțional	Îmbunătățește sprijinul oferit IMM-urilor
Programe guvernamentale accesibile	Facilitarea accesului la informații și resurse publice	Permite utilizarea eficientă a programelor de sprijin

Programe guvernamentale eficiente	Creșterea eficienței programelor dedicate IMM-urilor	Sușține creșterea și durabilitatea IMM-urilor
--	---	--

Sursa: Elaborare proprie

Luând în considerare aceste constatări, îmbunătățirea pilonului Guvern și cadru de reglementare poate avea un rol decisiv în consolidarea ecosistemului antreprenorial național, printr-un set de mecanisme intercorelate care influențează atât mediul instituțional, cât și comportamentul antreprenorilor. Un ansamblu de politici publice coerent și stabil creează premisele necesare pentru dezvoltarea inițiativei private și pentru asumarea riscurilor antreprenoriale.

Un sprijin guvernamental consecvent, dublat de reglementări clare și previzibile, contribuie direct la creșterea încrederii antreprenorilor în mediul de afaceri. Atunci când regulile jocului sunt bine definite și aplicate uniform, deciziile de investiții devin mai ușor de fundamentat, iar disponibilitatea de a iniția sau extinde afaceri crește în mod natural. Încrederea este consolidată și prin reducerea incertitudinii generate de modificările legislative frecvente sau insuficient comunicate.

În același timp, simplificarea procedurilor administrative și eficientizarea proceselor de autorizare reduc barierele de intrare pe piață, aspect deosebit de important pentru întreprinderile nou-înființate. Diminuarea birocrăției și scurtarea termenelor necesare obținerii autorizațiilor scad costurile inițiale și accelerează lansarea afacerilor, stimulând astfel inițiativa antreprenorială.

Sprijinul direcționat către întreprinderile mici și mijlocii, inclusiv prin politici fiscale adaptate și programe dedicate, favorizează extinderea segmentului esențial al economiei. IMM-urile reprezintă un pilon central al creării de locuri de muncă și al dezvoltării economice, iar susținerea lor prin măsuri guvernamentale adecvate contribuie la consolidarea structurii economice naționale.

Un cadru de reglementare eficient și orientat spre facilitarea activității economice sporește atractivitatea României pentru antreprenori, investitori și resursa umană calificată. Claritatea normelor și funcționarea eficientă a instituțiilor publice devin elemente care diferențiază mediul de afaceri național într-un context economic competitiv.

Stabilitatea legislativă și existența unor programe guvernamentale funcționale susțin capacitatea economiei de a face față perioadelor de incertitudine. Prin menținerea unui mediu favorabil afacerilor, întreprinderile sunt mai bine pregătite să se adapteze schimbărilor economice și să își continue

activitatea, contribuind astfel la creșterea rezilienței ecosistemului antreprenorial.

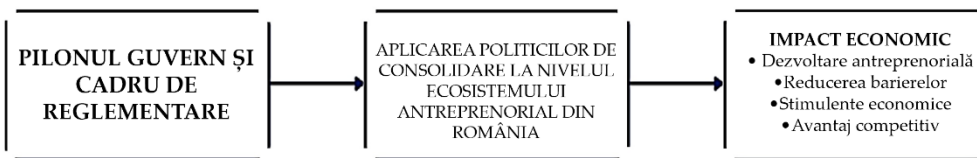


Figura 0.9: Impactarea pilonului Guvern și cadru de reglementare

Sursa: Elaborare proprie

Politicile propuse pentru consolidarea pilonului „Cadrul guvernamental și de reglementare” răspund direct problemelor identificate în analiză și urmăresc crearea unui mediu instituțional mai coerent și mai predictibil pentru antreprenori. Atunci când politicile publice, strategiile și planurile de acțiune guvernamentale transmit un mesaj clar de susținere a inițiativei private, acestea contribuie la creșterea încrederii antreprenoriale și stimulează apariția de noi întreprinderi, cu efecte pozitive asupra dinamismului economic.

Un rol central îl are simplificarea procedurilor administrative și reducerea birocrăției, în special în ceea ce privește obținerea autorizațiilor și avizelor necesare desfășurării activității economice. Accelerarea proceselor diminuează costurile și timpul asociate lansării unei afaceri, reducând barierele de intrare pentru întreprinderile nou-înființate și sprijinind dezvoltarea IMM-urilor (Iacobuță și colab., 2020). Prin această eficientizare, mediul antreprenorial devine mai competitiv și mai atractiv, atât la nivel național, cât și regional.

Un cadru legislativ coerent și previzibil, completat de reforme fiscale adaptate nevoilor IMM-urilor, contribuie la stabilitatea mediului de afaceri. Predictibilitatea reglementărilor permite antreprenorilor să își planifice investițiile pe termen mediu și lung, reducând incertitudinea și consolidând capacitatea economiei de a face față șocurilor externe. Stabilitatea legislativă devine, astfel, un factor esențial pentru dezvoltarea durabilă a inițiativei antreprenoriale.

Eficiența cadrului guvernamental depinde și de capacitatea instituțiilor publice de a interacționa competent cu mediul de afaceri. Investițiile în formarea și profesionalizarea personalului din agențiile cu rol în sprijinirea IMM-urilor pot îmbunătăți calitatea serviciilor oferite și pot crește gradul de utilizare a programelor existente. Un aparat administrativ bine pregătit reduce blocajele instituționale și sporește eficiența politicilor publice dedicate antreprenoriatului. Accesul facil la informații privind programele guvernamentale, finanțările disponibile și mecanismele de sprijin reprezintă un alt element important pentru

diminuarea barierelor percepute de antreprenori. Claritatea informațională și transparența administrativă sprijină inițiativa privată și favorizează utilizarea efectivă a instrumentelor puse la dispoziție de stat.

Prin implementarea coerentă a politicilor, pilonul „Cadrul guvernamental și de reglementare” poate contribui la creșterea încrederii antreprenorilor, la reducerea obstacolelor administrative, la susținerea dezvoltării IMM-urilor și la amplificarea competitivității economice. Impactul lor este condiționat de calitatea aplicării, de coerența instituțională și de capacitatea autorităților publice de a răspunde nevoilor reale ale mediului antreprenorial din România.

III.2.2.6. Analiza pilonului Educație și instruire

Pilonul „Educație și formare profesională” reprezintă un element esențial al ecosistemului antreprenorial, deoarece susține inițiativa antreprenorială prin dezvoltarea competențelor necesare inițierii și gestionării afacerilor. Prin programele educaționale și oportunitățile de formare, acest pilon influențează direct capacitatea antreprenorilor de a se adapta cerințelor economice în schimbare.

Analiza domeniului prezintă relevanță prin capacitatea de a evidenția deficiențele existente în procesele de formare și de a evalua eficacitatea programelor educaționale aflate în implementare, oferind repere utile pentru alinierea educației la cerințele reale ale mediului de afaceri. O orientare mai clară a educației și a formării profesionale către competențe aplicate susține dezvoltarea unei forțe de muncă mai bine pregătite, favorizează apariția inițiativelor inovatoare și sporește probabilitatea de reușită a demersurilor antreprenoriale.

Tabelul 0.14: Pilonul 6: Educația și instruirea

Indicator	Într-o foarte mare măsură (%)	Într-o mare măsură (%)	Într-o măsură moderată (%)	Într-o mică măsură (%)	Într-o foarte mică măsură (%)
VI.01 – Educația încurajează creativitatea și inițiativa personală	7,5	12,2	44,5	22,5	13,3
VI.02 – Educația oferă informații relevante privind principiile economice ale pieței	3,5	13,8	39,9	28,3	14,5
VI.03 – Educația acordă atenție dezvoltării inițiativei antreprenoriale și creării de noi întreprinderi	4,5	14,5	39,3	27,2	14,5

VI.04 – Instituțiile de învățământ includ în curriculum suficiente cursuri și programe de antreprenariat	4,1	12,7	34,1	20,8	28,3
VI.05 – Educația oferă o pregătire adecvată pentru desfășurarea unei activități independente	3,5	11,0	30,6	29,5	25,4

Sursa: Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Analiza Pilonului VI din ecosistemul antreprenorial românesc, centrată pe educație și formare, evidențiază o relație complexă între sistemul educațional și capacitatea acestuia de a susține inițiativa antreprenorială. Interpretarea datelor indică percepții diferențiate ale actorilor implicați, care reflectă atât zone de funcționalitate, cât și limite structurale persistente. Rezultatele oferă o imagine detaliată asupra modului în care educația contribuie, sau nu, la formarea competențelor necesare într-un mediu economic competitiv.

În zona stimulării creativității și a inițiativei personale, datele relevă una dintre cele mai sensibile vulnerabilități. Aproximativ 35,8% dintre respondenți apreciază că rolul educației în dezvoltarea componentelor este redus sau foarte redus. O asemenea percepție sugerează că procesul educațional valorifică insuficient potențialul formativ al creativității, al gândirii autonome și al asumării inițiativei, elemente esențiale pentru parcursul antreprenorial. Dincolo de transmiterea cunoștințelor formale, lipsa accentului pe competențele non-cognitive indică o ruptură între educație și realitățile economiei contemporane. Limitarea este amplificată de evaluarea ofertei educaționale dedicate explicit antreprenoriatului. În cazul programelor și cursurilor de profil, aproape 28,3% dintre respondenți consideră că nivelul de disponibilitate rămâne insuficient. Discrepanța dintre cererea tot mai mare de competențe antreprenoriale și oferta curriculară existentă conturează o barieră structurală, care restrânge capacitatea sistemului educațional de a alimenta ecosistemul antreprenorial cu resurse umane pregătite adecvat.

În opoziție cu aceste limitări, rezultatele evidențiază o capacitate relativ mai bună a sistemului de a transmite cunoștințe teoretice privind mecanismele de funcționare ale economiei de piață. Aproximativ 39,9% dintre respondenți apreciază pozitiv accesul la informații relevante în acest domeniu, semnalând existența unei baze conceptuale consistente. Totuși, baza teoretică nu se convertește întotdeauna în abilități aplicative. O percepție similară se regăsește și în evaluarea pregătirii pentru activități independente, unde 30,6% dintre respondenți indică un nivel moderat de pregătire, suficient pentru autonomie de bază, dar insuficient pentru inițiative antreprenoriale mature și competitive.

Corelarea rezultatelor evidențiază necesitatea unei abordări diferențiate și complementare. Pe de o parte, devine prioritară recalibrarea procesului educațional în direcția stimulării creativității, a inițiativei personale și a gândirii antreprenoriale, prin extinderea și diversificarea programelor dedicate. Pe de altă parte, punctele forte deja existente, precum formarea teoretică în domeniul economiei de piață și dezvoltarea autonomiei profesionale, necesită consolidare și integrare mai eficiente în parcursuri educaționale aplicate.

Analiza Pilonului VI arată că sistemul educațional românesc dispune de resurse valoroase pentru susținerea antreprenoriatului, însă impactul lor rămâne limitat de lacune semnificative în formarea competențelor-cheie și în adaptarea curriculară, context în care se conturează o responsabilitate clară pentru factorii de decizie și instituțiile educaționale: alinierea educației la dinamica pieței și cultivarea unei culturi antreprenoriale autentice nu reprezintă doar o opțiune strategică, ci o condiție pentru dezvoltarea economică sustenabilă.

Tabelul 0.15: Recomandări de politici pentru îmbunătățirea pilonului de educație și instruire

Direcția strategică	Politica	Impactul
Promovarea creativității și a inițiativei	Crearea unui mediu educațional care stimulează creativitatea și inițiativa personală	Dezvoltă mentalitatea antreprenorială și capacitatea de inovare
Consolidarea educației economice	Integrarea cunoștințelor economice aplicate în programele educaționale	Crește alfabetizarea economică și capacitatea de orientare în mediul de afaceri
Dezvoltarea inițiativei antreprenoriale	Susținerea inițiativei antreprenoriale prin activități academice aplicate	Încurajează asumarea riscurilor și valorificarea oportunităților
Integrarea curriculumului	Extinderea cursurilor și programelor de antreprenoriat în curriculum	Dezvoltă competențe antreprenoriale relevante
Pregătirea pentru munca independentă	Formare orientată spre activități independente și antreprenoriale	Susține succesul antreprenorial și contribuția la creșterea economică

Sursa: Elaborare proprie

Dezvoltarea pilonului Educație și formare are potențialul de a influența decisiv evoluția ecosistemului antreprenorial la nivel național, prin efecte care se manifestă gradual și se află într-o relație strânsă de interdependență. Integrarea creativității, inițiativei și spiritului antreprenorial în parcursul educațional favorizează formarea unei mentalități orientate spre acțiune încă din etapele timpurii ale instruirii. O asemenea orientare stimulează capacitatea

de identificare a oportunităților, asumarea responsabilă a riscului și transformarea ideilor în inițiative economice viabile. Direcția este susținută de rolul educației economice, care contribuie la înțelegerea mecanismelor de funcționare a pieței, a principiilor de management financiar și a logicii economice generale. Prin aprofundarea cunoștințelor și dezvoltarea competențelor aplicate, indivizii devin mai bine pregătiți să adopte decizii informate și să administreze eficient resursele în contexte antreprenoriale variate, ceea ce sporește șansele de sustenabilitate și adaptare ale inițiativelor economice.

Pe acest fundament, extinderea curriculumului prin cursuri și programe dedicate antreprenoriatului sprijină trecerea de la intenție la acțiune. Accesul la conținut aplicat, exemple concrete și instrumente practice reduce incertitudinile inițiale și favorizează crearea de noi afaceri, în special în rândul tinerilor și al absolvenților. Dezvoltarea formării orientate spre activități independente consolidează competențe antreprenoriale esențiale, precum planificarea afacerii, gestionarea riscurilor și adaptarea la dinamica pieței. Competențele sporesc autonomia profesională și cresc probabilitatea de sustenabilitate a inițiativelor antreprenoriale. Practic, efectul cumulativ al direcțiilor se reflectă în formarea unui capital uman cu profil antreprenorial, capabil să contribuie la inovare, creștere economică și crearea de locuri de muncă, unde o astfel de forță de muncă susține dinamismul ecosistemului antreprenorial și îi întărește capacitatea de adaptare pe termen lung.

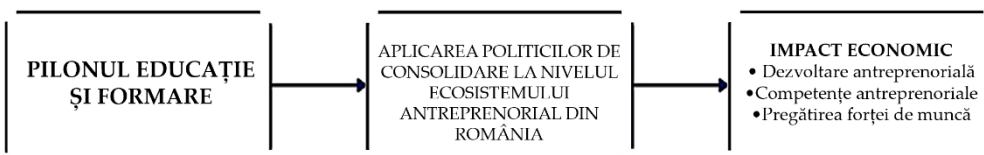


Figura 0.10: Impactarea pilonului Educație și instruire

Sursa: Elaborare proprie

Politicele propuse pentru pilonul „Educație și formare” sunt interdependente cu direcțiile strategice conturate anterior, exprimând o viziune coerentă asupra dezvoltării economice pe termen mediu și lung. Configurarea unui cadru educațional care încurajează creativitatea, capacitatea de inovare și inițiativa individuală poate avea un impact semnificativ asupra extinderii bazei de potențiali antreprenori și asupra creșterii apetitului pentru activități economice independente, inclusiv pentru lansarea de noi întreprinderi. O astfel de orientare nu doar pregătește indivizii pentru inițiativă economică, ci

contribuie și la formarea unei culturi antreprenoriale durabile. Adaptarea planurilor de învățământ prin integrarea unor conținuturi relevante privind fundamentele economice, funcționarea piețelor și principiile esențiale ale managementului afacerilor sprijină formarea unei înțelegeri economice solide. Prin corelarea educației cu realitățile mediului de afaceri, procesul de instruire devine un instrument activ de pregătire pentru decizie, asumare și responsabilitate economică, sporind capacitatea viitorilor antreprenori de a transforma cunoașterea în inițiative viabile și sustenabile.

O astfel de bază cognitivă este indispensabilă pentru dezvoltarea sustenabilă și administrarea eficientă a întreprinderilor. Prin dobândirea competențelor, viitorii întreprinzători sunt mai bine pregătiți să identifice oportunități, să evalueze riscuri și să transforme idei inovatoare în inițiative viabile. Totodată, stimularea creării de spin-off-uri și startup-uri în cadrul instituțiilor de învățământ sau cu sprijinul acestora poate genera efecte de antrenare la nivel regional și național, contribuind la dinamizarea mediului de afaceri. Politicile orientate spre întărirea pilonului „Educație și formare profesională” au capacitatea de a consolida spiritul antreprenorial, de a consolida alinierea conceptuală a economiei de piață și de a susține apariția unor noi inițiative antreprenoriale. De asemenea, acestea favorizează dezvoltarea competențelor specifice antreprenoriatului și asigură pregătirea adecvată a forței de muncă, adaptată cerințelor economiei contemporane. Eficacitatea măsurilor depinde, în mod esențial, de implementarea lor consecventă și de menținerea unui angajament instituțional ferm față de educația și formarea antreprenorială în România.

III.2.2.7. Analiza pilonului Universității cu rol de catalizatori

Pilonul „Universitățile cu rol de catalizatori”, integrat în arhitectura ecosistemului antreprenorial, deține o relevanță strategică deosebită, având în vedere funcția esențială pe care instituțiile de învățământ superior o exercită în stimularea inovării, în formarea competențelor antreprenoriale și în facilitarea transferului de cunoaștere către economie. Acest pilon evidențiază interdependența dintre mediul academic și dinamica antreprenorială, reliefând universitățile ca actori activi, nu doar ca furnizori de educație, ci și ca vectori ai dezvoltării economice.

Analiza pilonului universitar oferă repere esențiale pentru înțelegerea modului în care instituțiile de învățământ superior influențează funcționarea ecosistemelor antreprenoriale, de la formarea timpurie a competențelor antreprenoriale prin programe educaționale și cercetare aplicată, până la facilitarea unor legături operaționale între mediul academic și sectorul

productiv. Examinarea capacității universităților de a acționa ca factori catalizatori scoate în evidență potențiale direcții de intervenție orientate spre creșterea impactului în domeniul inovării, sprijinirea inițiativelor de tip start-up și cultivarea unei culturi antreprenoriale coerente.

O implicare universitară mai bine articulată are potențialul de a dinamiza ecosistemul antreprenorial și de a-i întări sustenabilitatea pe termen lung. Integrarea mai eficientă a cunoașterii academice în procesele economice, alături de stimularea inițiativei și a inovării, poate transforma universitățile în veritabile platforme de transfer de idei, competențe și soluții, capabile să susțină dezvoltarea antreprenorială într-o manieră responsabilă și adaptată cerințelor economiei contemporane.

Tabelul 0.16: Pilonul 7: Universitățile cu rol de catalizatori

Indicator	Într-o foarte mare măsură (%)	Într-o mare măsură (%)	Într-o măsură moderată (%)	Într-o mică măsură (%)	Într-o foarte mică măsură (%)
VII.01 – Noile tehnologii și cunoștințele sunt transferate eficient de la universități către ecosistemul antreprenorial	6,9	14,5	30,1	28,3	20,2
VII.02 – Ecosistemul antreprenorial are acces la informații și rezultate ale cercetării generate de universități	6,4	11,5	32,4	28,9	20,8
VII.03 – IMM-urile își pot permite achiziționarea și implementarea celor mai recente tehnologii, indiferent de stadiul de dezvoltare	2,3	11,6	26,6	26,0	33,5
VII.04 – Există subvenții guvernamentale adecvate pentru integrarea absolvenților ca forță de muncă	2,9	10,4	35,3	32,4	19,1
VII.05 – Universitățile sprijină eficient crearea de hub-uri antreprenoriale care facilitează relațiile dintre absolvenți și piața muncii	4,0	15,6	34,1	28,3	17,9
VII.06 – Absolvenții beneficiază de sprijin universitar pentru transformarea ideilor în noi afaceri	4,6	12,7	29,5	24,9	28,3

Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Analiza rezultatelor evidențiază diferențe relevante în modul în care respondenții percep nivelul de implicare al universităților în cadrul

ecosistemului antreprenorial din România. Evaluarea indicatorilor analizați sugerează existența unor zone de progres, dar și a unor disfuncționalități care limitează potențialul instituțiilor academice de a acționa ca veritabili factori catalizatori.

În cazul itemului VII.01, referitor la transferul de tehnologii și cunoștințe, aproximativ 28,3% dintre respondenți indică faptul că acest proces este resimțit într-o măsură redusă, ceea ce semnalează posibile curențe în mecanismele de diseminare și valorificare a rezultatelor academice către mediul antreprenorial. O tendință similară se conturează și în analiza itemului VII.03, care vizează accesul la informații noi și la rezultate ale cercetării, unde 28,9% dintre participanți percep un nivel limitat de acces, sugerând existența unor bariere instituționale sau operaționale în facilitarea circulației cunoașterii.

În contrast, itemul VII.05, privind sprijinul acordat pentru dezvoltarea centrelor antreprenoriale, reflectă o evaluare mai favorabilă: 34,1% dintre respondenți consideră că universitățile susțin în mod eficient crearea de hub-uri antreprenoriale. Acest rezultat indică un grad mai ridicat de implicare în inițierea și consolidarea relațiilor funcționale dintre absolvenți și actorii pieței muncii. De asemenea, analiza itemului VII.06 relevă că 29,5% dintre respondenți apreciază mediul universitar drept un sprijin relevant pentru absolvenți în procesul de transformare a ideilor de afaceri în inițiative economice concrete, sugerând existența unor mecanisme de suport cu impact practic.

Rezultatele obținute indică necesitatea consolidării proceselor de transfer tehnologic și de îmbunătățire a accesului la informații și rezultate ale cercetării, ca elemente esențiale pentru creșterea eficienței interacțiunii dintre universități și ecosistemul antreprenorial. În același timp, nivelul relativ ridicat de sprijin perceput în ceea ce privește dezvoltarea hub-urilor antreprenoriale și susținerea absolvenților constituie un punct de plecare favorabil pentru intervenții ulterioare.

Tabelul 0.17: Recomandări de politici pentru îmbunătățirea pilonului universități cu rol de catalizatori

Direcția strategică	Politica	Impactul
Transfer tehnologic eficient	Creșterea eficienței transferului de tehnologie și cunoștințe către mediul antreprenorial	Accelerează inovarea și adoptarea tehnologică
Accesul la rezultatele cercetării	Facilitarea accesului la rezultate și informații din cercetarea universitară	Stimulează inovarea și schimbul de cunoștințe

Adoptarea tehnologiei la prețuri accesibile	Asigurarea accesului întreprinderilor la tehnologii moderne	Sporește competitivitatea și capacitatea de inovare
Subvenții pentru angajarea absolvenților	Introducerea subvențiilor pentru integrarea absolvenților pe piața muncii	Reduce deficitul de competențe și susține ocuparea
Sprijin pentru hub-uri antreprenoriale	Susținerea dezvoltării hub-urilor antreprenoriale universitare	Consolidează colaborarea universitate-întreprinderi
Sprijin pentru antreprenoriatul absolvenților	Sprijin universitar pentru transformarea ideilor în afaceri	Stimulează crearea de noi întreprinderi

Sursa: Elaborare proprie

Având în vedere rezultatele obținute, întărirea rolului universităților ca factori catalizatori susține o funcționare mai eficientă a ecosistemului antreprenorial național printr-un ansamblu de mecanisme economice interdependente, cu efecte structurale asupra capacității de inovare și asupra nivelului de competitivitate. Prin interacțiunea dintre educație, cercetare aplicată și transfer de cunoaștere către mediul economic, universitățile pot influența direct calitatea inițiativei antreprenoriale, ritmul apariției firmelor inovative și integrarea acestora în lanțuri de valoare cu impact economic ridicat.

În primul rând, intensificarea proceselor de transfer tehnologic și facilitarea accesului la rezultatele cercetării academice accelerează dinamica inovării, permițând întreprinderilor să valorifice mai rapid soluții tehnologice și cunoștințe aplicative. În paralel, accesul sistematic la producția științifică universitară stimulează schimbul de cunoștințe între mediul academic și cel economic, favorizând identificarea și rezolvarea unor probleme concrete cu care se confruntă întreprinderile, în special cele aflate în faze incipiente de dezvoltare.

Din perspectiva competitivității, adoptarea tehnologiilor dezvoltate în cadrul universităților, susținută prin mecanisme de finanțare publică sau subvenții guvernamentale, reduce costurile de intrare pe piață și sporește capacitatea firmelor de a concura eficient, atât la nivel național, cât și internațional. Totodată, politicile orientate spre sprijinirea angajării absolvenților contribuie la diminuarea deficitului de competențe, facilitând o mai bună corelare între cerințele pieței muncii și structura calificărilor forței de muncă.

Un alt efect esențial al consolidării pilonului îl reprezintă dezvoltarea unui ecosistem colaborativ, în cadrul căruia centrele și hub-urile antreprenoriale funcționează ca spații de interacțiune între universități și întreprinderi. Aceste structuri favorizează cooperarea interdisciplinară, transferul de know-how și

co-crearea de soluții inovatoare, cu impact direct asupra performanței economice și a poziționării pe piață a actorilor implicați.

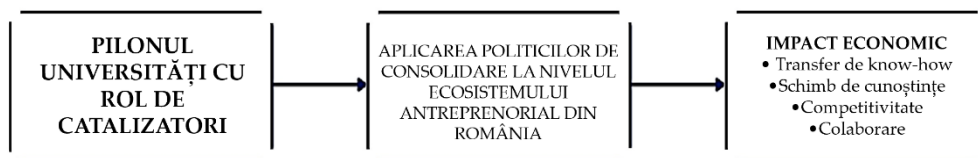


Figura 0.11: Impactarea pilonului Universității cu rol de catalizatori

Sursa: Elaborare proprie

Politicile propuse pentru consolidarea pilonului „Universități cu rol de catalizator” sunt corelate direct cu ariile de intervenție identificate în analiza anterioară și urmăresc valorificarea sistematică a potențialului academic în sprijinul dezvoltării antreprenoriale. Un prim element esențial îl reprezintă creșterea eficienței mecanismelor de transfer al tehnologiei și al cunoștințelor din mediul universitar către ecosistemul antreprenorial, proces care poate accelera inovarea prin facilitarea circulației expertizei și a soluțiilor rezultate din cercetarea aplicată. În strânsă legătură cu acest obiectiv, extinderea accesului întreprinderilor la rezultatele recente ale cercetării universitare favorizează integrarea progresului științific în deciziile economice și în procesele productive, cu efecte directe asupra capacității firmelor de a se adapta și de a concura eficient pe piață.

Pe măsură ce accesul la cunoaștere și tehnologie este consolidat, devine esențială crearea unor condiții care să permită întreprinderilor, indiferent de dimensiune sau stadiu de dezvoltare, să adopte și să implementeze soluții tehnologice avansate. Politicile orientate spre creșterea accesibilității tehnologice reduc barierele de intrare și susțin modernizarea activităților economice, facilitând acumularea de competențe și obținerea unor avantaje competitive durabile. Procesul este strâns legat de capacitatea firmelor de a integra resurse umane calificate, capabile să valorifice noile tehnologii și să genereze valoare adăugată.

În acest context, schemele de sprijin guvernamental destinate încurajării angajării absolvenților de învățământ superior contribuie la diminuarea decalajelor de competențe și la o mai bună corelare între oferta educațională și cerințele pieței muncii. Integrarea absolvenților în mediul de afaceri facilitează transferul de idei și cunoștințe actualizate, consolidând capacitatea inovativă a forței de muncă și sporind adaptabilitatea întreprinderilor într-un mediu economic dinamic.

Dezvoltarea competențelor și adoptarea tehnologiilor avansate sunt susținute în mod natural de existența unor structuri instituționale care favorizează interacțiunea constantă dintre mediul academic și cel economic. Practic, sprijinirea creării de hub-uri antreprenoriale în cadrul universităților contribuie la formarea unor ecosisteme colaborative, în care studenții, absolvenții, cadrele universitare și reprezentanții mediului de afaceri pot coopera în mod sistematic. Aceste spații de interacțiune facilitează schimbul de know-how, reduc fragmentarea inițiativelor antreprenoriale și accelerează procesele de inovare.

Implicarea directă a universităților în sprijinirea absolvenților pentru transformarea ideilor de afaceri în inițiative antreprenoriale viabile capătă o relevanță deosebită. Prin furnizarea de mentorat, infrastructură și acces la rețele profesionale, universitățile pot contribui la valorificarea potențialului inovator al absolvenților și la stimularea apariției de noi întreprinderi. Acest demers consolidează legătura dintre educație, cercetare și mediul economic și creează premisele unei dezvoltări antreprenoriale sustenabile.

Politicile orientate spre întărirea pilonului „Universități cu rol de catalizator” pot genera efecte structurale asupra ecosistemului antreprenorial prin accelerarea inovării, intensificarea schimbului de cunoștințe, creșterea competitivității și dezvoltarea capitalului uman. Impactul lor depinde de coerența măsurilor adoptate și de implicarea constantă a universităților în susținerea mediului antreprenorial, astfel încât intervențiile să se transforme în rezultate economice tangibile la nivel național.

III.2.2.8. Analiza pilonului Mediul cultural

Pilonul „mediu cultural” reflectă ansamblul atitudinilor, valorilor și normelor sociale asociate activității antreprenoriale, având un rol determinant în configurarea comportamentelor economice individuale și colective, un cadru cultural care influențează nu doar disponibilitatea indivizilor de a iniția demersuri antreprenoriale, ci și modul în care aceste inițiative sunt percepute, susținute și consolidate în timp.

Analiza mediului cultural capătă, în acest context, o importanță deosebită, întrucât permite asimilarea factorilor sociali care stimulează sau, dimpotrivă, descurajează asumarea riscului și inițiativa economică. Prin investigarea pilonului pot fi identificate atât barierele culturale care limitează dezvoltarea antreprenoriatului, cât și elementele favorabile ce pot fi valorificate în procesul de elaborare a politicilor publice. O astfel de abordare creează premisele formulării unor intervenții mai bine adaptate realităților sociale, capabile să susțină inovarea și să stimuleze creșterea durabilă a afacerilor

Tabelul 0.18: Pilonul 8: Mediu cultural

Indicator	Într-o foarte mare măsură (%)	Într-o mare măsură (%)	Într-o măsură moderată (%)	Într-o mică măsură (%)	Într-o foarte mică măsură (%)
VIII.01 – Mediul cultural promovează modele de bune practici ale actorilor din ecosistemul de afaceri	3,5	15,0	41,0	30,1	10,4
VIII.02 – Mediul cultural pune accent pe dezvoltarea autonomiei și a inițiativei personale	2,8	14,5	38,7	30,1	13,9
VIII.03 – Mediul cultural încurajează asumarea riscurilor antreprenoriale	2,8	13,9	37,0	30,1	16,2
VIII.04 – Mediul cultural încurajează creativitatea și inovarea	6,9	15,7	32,9	28,9	15,6
VIII.05 – Mediul cultural subliniază responsabilitatea individuală în gestionarea propriei afaceri	6,4	15,6	40,5	22,5	15,0

Elaborare proprie pe baza rezultatelor cercetării

Rezultatele obținute pentru Pilonul VIII indică diferențe clare în modul în care cultura antreprenorială din România este percepută de respondenți, evidențiind atât fragilități structurale, cât și elemente care pot susține inițiativa economică. Valorile mediilor ponderate sugerează o dimensiune culturală eterogenă, cu efecte directe asupra comportamentelor antreprenoriale și asupra modului în care inițiativele sunt asumate și dezvoltate.

Un prim semnal de vulnerabilitate apare în zona vizibilității modelelor de bune practici. Pentru itemul VIII.01, 30,1% dintre respondenți apreciază că promovarea exemplor de succes este redusă, ceea ce indică o circulație limitată a experiențelor antreprenoriale relevante. Lipsa unor repere clare diminuează potențialul de învățare prin exemplu și reduce capacitatea mediului cultural de a stimula aspirațiile antreprenoriale, mai ales în rândul celor aflați la început de parcurs. Percepția se corelează cu evaluarea responsabilității individuale în gestionarea afacerilor. În cazul itemului VIII.05, aproximativ 22,5% dintre respondenți consideră că asumarea responsabilității personale nu este suficient de valorizată. O astfel de evaluare sugerează o slăbire a unuia dintre pilonii fundamentali ai culturii antreprenoriale, în condițiile în care luarea deciziilor, asumarea riscurilor și consecințele acestora definesc maturitatea inițiativei economice.

În contrast cu aceste limite, rezultatele asociate creativității și inovării conturează o paradigmă mai favorabilă. Pentru itemul VIII.04, 32,9% dintre respondenți apreciază existența unui sprijin moderat pentru idei noi și soluții inovatoare, indicând o deschidere culturală față de schimbare și experimentare. Tendința este întărită de percepțiile privind autonomia și inițiativa personală, unde itemul VIII.02 înregistrează o evaluare pozitivă din partea a 38,7% dintre respondenți, sugerând valorizarea independenței și a spiritului de inițiativă. Corelarea rezultatelor evidențiază o tensiune între potențialul creativ al mediului antreprenorial și slaba vizibilitate a responsabilității și a modelelor validate de succes. Pe de o parte, deschiderea față de inovare și autonomie oferă o bază favorabilă pentru dezvoltarea inițiativei antreprenoriale; pe de altă parte, lipsa unor repere clare și a unei culturi consolidate a responsabilității limitează transformarea potențialului în performanță economică sustenabilă.

Rezultatele obținute subliniază nevoia unor intervenții orientate spre întărirea dimensiunii culturale a antreprenoriatului, prin promovarea coerentă a bunelor practici și prin stimularea responsabilității individuale în inițiativa economică. Valorificarea resurselor culturale deja existente, completată de corectarea zonelor unde persistă deficite de percepție sau comportament, poate favoriza conturarea unui climat care încurajează nu doar inițiativa, ci și asumarea riscului într-o manieră informată și responsabilă. Într-o asemenea perspectivă, cultura antreprenorială nu mai reprezintă un fundal pasiv al activității economice, ci devine un instrument activ al dezvoltării, iar asumarea unei responsabilități colective pentru cultivarea ei se transformă într-un factor esențial al evoluției ecosistemului antreprenorial din România.

Tabelul 0.19: Recomandări de politici pentru îmbunătățirea pilonului de mediu cultural

Direcția strategică	Politica	Impactul
Promovarea celor mai bune practici	Promovarea exemplurilor de succes și a bunelor practici antreprenoriale	Oferă modele de urmat pentru antreprenorii aspiranți
Dezvoltarea autonomiei și a inițiativei	Stimularea autonomiei și a inițiativei personale	Încurajează asumarea inițiativei antreprenoriale
Încurajarea asumării de riscuri	Promovarea unei culturi favorabile riscurilor antreprenoriale calculate	Facilitează valorificarea oportunităților și inovarea
Cultivarea creativității și a inovării	Susținerea creativității și a inovării în mediul cultural	Stimulează dezvoltarea de produse și soluții noi
Accent pe responsabilitatea individuală	Promovarea responsabilității personale în gestionarea afacerilor	Susține decizii informate și asumarea rezultatelor

Sursa: Elaborare proprie

Întărirea elementelor culturale a sprijinului antreprenorial produce efecte directe asupra funcționării ecosistemului național, acționând asupra comportamentelor, atitudinilor și modului în care sunt luate deciziile economice. Datele indică faptul că unul dintre cele mai eficiente canale de influență îl reprezintă promovarea modelelor de rol, prin vizibilizarea practicilor validate și diseminarea experiențelor antreprenoriale de succes. Prezența unor exemple credibile reduce incertitudinea asociată demarării unei afaceri și oferă repere concrete pentru orientarea alegerilor strategice, transformând succesul dintr-o excepție abstractă într-o posibilitate tangibilă.

Pe măsură ce aceste repere devin mai vizibile, se consolidează o mentalitate antreprenorială orientată spre inițiativă și autonomie. Rezultatele sugerează că promovarea responsabilității individuale și a asumării riscului stimulează comportamente proactive și favorizează implicarea directă în identificarea și valorificarea oportunităților economice. În acest context, cultura socială și organizațională depășește rolul de mediu pasiv și se transformă într-un factor activ care susține nu doar intenția antreprenorială, ci și capacitatea de a persevera în fața constrângerilor pieței.

Schimbarea de mentalitate creează premise favorabile pentru inovare. Cultivarea creativității și deschiderea față de idei noi se reflectă în apariția unor produse, servicii și soluții mai bine adaptate cerințelor economiei contemporane. Inovarea nu apare izolat, ci ca rezultat al unui cadru cultural care tolerează experimentarea, acceptă învățarea din eșec și încurajează adaptarea continuă, cu efecte directe asupra competitivității firmelor.

Accentul pus pe responsabilitatea personală în gestionarea afacerilor se traduce printr-o îmbunătățire a calității deciziilor economice și printr-un grad mai ridicat de asumare a consecințelor. O cultură antreprenorială care valorizează responsabilitatea favorizează practici de management mai riguroase și o utilizare mai eficientă a resurselor, elemente care condiționează sustenabilitatea pe termen mediu și lung a inițiativelor economice.

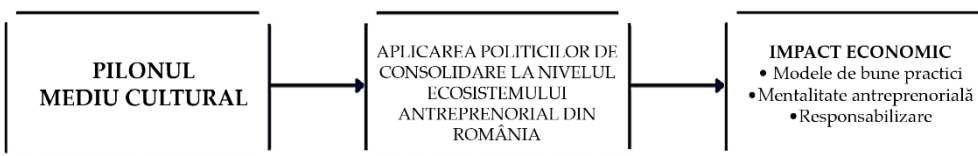


Figura 0.12: Impactarea pilonului Mediu cultural

Sursa: Elaborare proprie

Rezultatele analizei arată că întărirea pilonului „Sprijin cultural” acționează asupra comportamentelor antreprenoriale prin mecanisme care țin de norme, valori și atitudini dominante în mediul de afaceri, datele indicând faptul că promovarea consecventă a practicilor validate, prin vizibilizarea antreprenorilor de succes și a parcursurilor lor profesionale, poate produce un efect de demonstrație relevant. Existența unor exemple credibile reduce incertitudinea asociată inițierii unei afaceri și oferă repere concrete pentru orientarea deciziilor economice, mai ales în fazele incipiente ale procesului antreprenorial.

Pe măsură ce aceste repere devin mai clare, se conturează un impact direct asupra autonomiei individuale și a inițiativei personale. Rezultatele sugerează că mediile culturale care validează inițiativa și acceptă riscul favorizează comportamente proactive, orientate spre identificarea oportunităților și testarea de soluții noi. Asumarea riscurilor calculate apare ca un rezultat al climatului, iar în timp se reflectă în performanțe economice mai solide, prin creșterea productivității și diversificarea activităților antreprenoriale. Acceptarea riscului ca parte firească a progresului economic contribuie la orientarea deciziilor spre dezvoltare și expansiune. Dinamica este completată de rolul responsabilității personale în gestionarea afacerii. Datele indică faptul că accentul pus pe asumarea consecințelor deciziilor economice influențează pozitiv rigoarea practicilor manageriale și modul de utilizare a resurselor. O cultură antreprenorială care valorizează responsabilitatea individuală sprijină adoptarea unor decizii mai prudente și mai sustenabile, sporind capacitatea firmelor de a face față șocurilor externe și instabilității pieței. Rezultatele evidențiază potențialul politicilor orientate spre consolidarea sprijinului cultural pentru a genera efecte cumulative asupra ecosistemului antreprenorial. Întărirea modelelor de rol, stimularea inovării și promovarea unui antreprenoriat responsabil se susțin reciproc, însă eficiența lor rămâne dependentă de coerența și continuitatea implementării. Lipsa unei susțineri instituționale constante poate fragmenta impactul intervențiilor și reduce capacitatea lor de transformare. Rezultatele sugerează că mediul antreprenorial din România ar putea beneficia de un accent mai pronunțat asupra asumării riscului și a inovării. Ambele apar ca factori esențiali pentru configurarea unui ecosistem dinamic, capabil să genereze valoare adăugată și să susțină dezvoltarea economică pe termen lung. Reducerea decalajelor identificate implică măsuri concrete, precum facilitarea accesului la finanțare pentru proiecte cu profil de risc ridicat, dezvoltarea programelor de formare axate pe creativitate și inovare, precum și dezvoltarea rețelelor care conectează antreprenorii cu investitori și parteneri strategici.

Suștinerea unor astfel de direcții necesită un efort coordonat la nivel național, în care mediul academic, instituțiile publice și sectorul privat își asumă responsabilități complementare. Numai printr-o implicare convergentă pot fi create condițiile pentru ca antreprenorii aspiranți să își asume riscuri calculate, să inoveze și să contribuie activ la maturizarea ecosistemului antreprenorial. Pentru a stabili o ierarhie a pilonilor care structurează ecosistemul antreprenorial, evaluarea a utilizat mediile ponderate rezultate din aplicarea chestionarului. Metoda permite o apreciere comparabilă a importanței atribuite fiecărui pilon și oferă un suport analitic relevant pentru interpretarea rezultatelor și formularea recomandărilor de politică publică.

Tabelul 0.20. Rezultatul analizei pilonilor

Pilonii ecosistemului antreprenorial	Media
Pilonul capitalului uman/ al forței de muncă	3.02
Pilonul sisteme de sprijin/ mentori	2.97
Piețe accesibile	2.93
Pilonul educație și instruire	2.77
Pilonul mediu cultural	2.67
Pilonul universități cu rol de catalizatori	2.52
Pilonul finanțare	2.42
Pilonul guvern și cadru de reglementare	2.16

Sursă: Elaborare proprie pe baza rezultatelor obținute în urma analizei chestionarului

Rezultatele obținute din calculul mediilor ponderate oferă repere clare pentru înțelegerea modului în care este percepută funcționarea ecosistemului antreprenorial. Ierarhizarea pilonilor scoate în evidență elementele considerate decisive de către respondenți și permite conturarea unui tablou coerent al factorilor care susțin sau frânează inițiativa antreprenorială.

Cea mai ridicată medie este asociată pilonului Capital uman / forța de muncă (3,02), ceea ce indică o valorizare puternică a resurselor umane, a competențelor și a capacității de adaptare a forței de muncă, sugerând faptul că succesul antreprenorial este perceput, în primul rând, ca fiind dependent de calitatea capitalului uman, mai mult decât de infrastructuri sau mecanisme instituționale. Disponibilitatea unor persoane bine pregătite, flexibile și capabile să răspundă schimbărilor pieței apare drept fundament al inițiativelor antreprenoriale viabile.

La mică distanță se situează pilonul Sisteme de sprijin / mentori, cu o valoare medie de 2,97, ceea ce indică o percepție relativ favorabilă asupra importanței rețelelor de suport, a mentoratului și a formelor de sprijin informal

sau instituțional în parcursul antreprenorial. Rezultatul sugerează că existența unor mecanisme de sprijin bine articulate contribuie semnificativ la reducerea incertitudinii și la facilitarea procesului de dezvoltare a afacerilor.

Într-o poziție apropiată se regăsește pilonul Piețe accesibile, cu o medie de 2,93, confirmând rolul esențial al accesului la piețe în dezvoltarea și scalarea inițiativelor antreprenoriale. Evaluarea reflectă faptul că oportunitățile antreprenoriale sunt condiționate nu doar de idei sau competențe, ci și de posibilitatea reală de a ajunge la clienți și de a integra produsele și serviciile în circuite economice funcționale.

Un nivel intermediar al ierarhiei este ocupat de Educație și formare, care înregistrează o medie de 2,77. Rezultatul subliniază relevanța continuă a proceselor educaționale în formarea competențelor antreprenoriale, chiar dacă influența lor este percepută ca fiind mai redusă în comparație cu piața sau capitalul uman. În aceeași zonă se poziționează Mediul cultural, cu o medie de 2,67, evidențiind impactul normelor, valorilor și atitudinilor sociale asupra climatului antreprenorial. Cultura antreprenorială este recunoscută ca factor de influență, însă nu este percepută drept determinant principal al performanței ecosistemului.

Partea inferioară a clasamentului este ocupată de pilonii evaluați ca fiind mai puțin eficienți sau insuficient valorificați în contextul actual. Universitățile, în rol de catalizatori ai antreprenoriatului, obțin o medie de 2,52, urmate de Finanțare, cu 2,42, iar la final se regăsește Guvernul și cadrul de reglementare, cu cea mai scăzută medie, de 2,16. Poziționarea indică percepția unor disfuncționalități structurale și operaționale care limitează capacitatea pilonilor de a susține în mod coerent inițiativa antreprenorială.

Ierarhia rezultată constituie un instrument analitic relevant pentru stabilirea priorităților de politică publică și pentru formularea strategiilor de intervenție. Diferențierea clară între pilonii percepuți ca fiind determinanți și cei care necesită consolidare permite orientarea resurselor și a deciziilor spre zonele cu potențial ridicat de impact, contribuind la optimizarea funcționării ecosistemului antreprenorial.

III.3. Antreprenoriatul în contextul pandemiei de COVID-19

Întreprinderile mici și mijlocii (IMM-urile) ocupă o poziție centrală în structura economiei europene, concentrând aproximativ 99,8% din totalul firmelor și angajând aproape două treimi din forța de muncă. Importanța lor este deosebit de vizibilă în sectorul prelucrător, unde IMM-urile generează circa 58% din ocuparea totală și contribuie cu aproximativ 42% la valoarea adăugată creată (European Commission, 2019), pondere ridicată care conferă IMM-urilor

un rol esențial în dinamica producției, a ocupării și a coeziunii economice la nivel european. Evoluțiile economice din ultimele decenii au fost marcate de extinderea lanțurilor globale de valoare (global value chains – GVC), proces susținut de fragmentarea tot mai accentuată a activităților economice. Deși flexibilitatea lanțurilor globale și capacitatea lor de a se reconfigura rapid pentru maximizarea eficienței au stimulat competitivitatea la nivel global, evoluția respectivă a generat, în același timp, constrângeri semnificative pentru IMM-urile europene. Costurile ridicate ale forței de muncă și rigiditatea cadrului de reglementare au limitat capacitatea firmelor de dimensiuni mici și medii de a se integra pe deplin în rețelele globale de producție, amplificând presiunile competitive exercitate de companiile din economii cu costuri mai reduse.

În acest context, intensificarea utilizării tehnologiilor digitale, asociată paradigmei Industriei 4.0, este tot mai frecvent interpretată ca o oportunitate strategică pentru Europa, cu potențialul de a revitaliza baza industrială locală și de a consolida poziția IMM-urilor producătoare (Kano et al., 2020). Avantajul competitiv al firmelor de dimensiuni reduse derivă în mare măsură din capacitatea de a inova, însă structura proprietății și resursele limitate le expun frecvent la dificultăți financiare, în special în ceea ce privește rentabilitatea și lichiditatea. Situația descrisă sporește sensibilitatea IMM-urilor la șocuri externe, mai ales în contexte de criză.

Impactul negativ al crizelor economice asupra IMM-urilor este amplificat de limitările resurselor disponibile, umane, financiare și tehnice, în raport cu marile întreprinderi. În același timp, dimensiunea redusă, structurile organizaționale mai puțin ierarhizate și capacitatea de adaptare rapidă pot conferi firmelor mici și mijlocii un grad sporit de flexibilitate, aspect relevant în perioadele de incertitudine. Cu toate acestea, flexibilitatea nu se traduce automat într-o reziliență superioară. Din perspectivă structurală, IMM-urile tind să manifeste niveluri mai scăzute de reziliență comparativ cu firmele mari, necesitând intervale mai îndelungate pentru revenirea la niveluri normale de funcționare după un șoc major.

Vulnerabilitatea structurală a devenit evidentă în urma crizei financiare globale din 2008, când numeroase IMM-uri s-au confruntat simultan cu o contracție severă a cererii și cu restricții semnificative de finanțare (Martin și Romero, 2019). Experiența perioadei respective a evidențiat necesitatea unor politici economice și industriale adaptate specificului IMM-urilor, capabile să consolideze capacitatea de adaptare și să susțină rolul strategic pe care îl dețin în economia europeană.

Pandemia de COVID-19 a constituit un șoc extern de intensitate fără precedent pentru economia europeană, afectând întreprinderile mici și mijlocii

atât pe latura cererii, cât și pe cea a ofertei. Dimensiunea impactului este ilustrată de datele din anul 2020, care arată că aproximativ 41% dintre IMM-urile din Regatul Unit și-au suspendat temporar activitatea, iar 35% au exprimat temeri privind imposibilitatea reluării operațiunilor (DIHK, 2020). În Germania, jumătate dintre IMM-uri anticipau consecințe economice negative ca urmare a crizei, o treime dintre firme estimând scăderi ale veniturilor de peste 10%. În Italia, peste 70% dintre întreprinderile mici și mijlocii au raportat un impact direct al pandemiei asupra activității (CAN, 2020).

Evoluțiile menționate reflectă o combinație de constrângeri logistice și contracții severe ale cererii. Pe de o parte, întreruperile temporare ale transporturilor și deficitul de forță de muncă au afectat capacitatea de producție și livrare a IMM-urilor. Pe de altă parte, măsurile de izolare, reducerea veniturilor populației și suspendarea activităților în numeroase lanțuri globale de valoare au generat o diminuare accentuată a cererii, cu efecte negative asupra fluxurilor de venituri ale firmelor, în special în sectoarele direct afectate de restricții. Impactul pandemiei s-a propagat rapid de-a lungul întregului lanț de aprovizionare, influențând IMM-urile atât în relațiile din amonte, cât și în cele din aval. Deși utilizarea subcapacitară a infrastructurii de producție a reprezentat o provocare importantă din perspectiva ofertei, efectele induse de contracția cererii s-au dovedit, în numeroase cazuri, mai dificil de gestionat și cu implicații mai semnificative asupra sustenabilității firmelor.

În anumite situații, IMM-urile independente care ocupau poziții de nișă în piețele industriale au beneficiat inițial de un grad relativ ridicat de protecție, datorită numărului redus de substituenți și dependenței clienților de produsele sau serviciile oferite. Totuși, odată cu oprirea sau reducerea semnificativă a activității liniilor de producție la nivel european, chiar și firmele respective au fost confruntate cu scăderi considerabile ale cererii (Miroudot, 2020), aspect care a evidențiat caracterul sistemic al crizei, context în care factorii de decizie europeni au recunoscut rolul critic al IMM-urilor și necesitatea sprijinirii firmelor de dimensiuni mici și medii pentru limitarea amplitudinii crizei economice generate de pandemie. Spre deosebire de criza financiară din 2008, când intervențiile inițiale s-au concentrat preponderent asupra stabilizării sectorului bancar și a marilor companii, răspunsul politic actual a plasat IMM-urile în centrul măsurilor de sprijin încă din fazele incipiente ale crizei. Prioritatea imediată a vizat gestionarea etapei de supraviețuire, prin implementarea unor instrumente financiare menite să atenueze presiunile de lichiditate și să limiteze pierderile de locuri de muncă.

Pe măsură ce criza a evoluat, accentul politic s-a deplasat treptat către faza de redresare și creștere pentru întreprinderile care au reușit să își mențină

activitatea. Etapa respectivă a presupus tranziția de la măsuri de urgență la politici structurale orientate spre stimularea inovării, susținerea proceselor de internaționalizare și dezvoltarea rețelelor de colaborare. Obiectivele celor două etape ale intervenției publice, alături de principalele instrumente utilizate în fiecare fază, sunt sintetizate în **Tabelul nr. III.21**.

Tabelul 0.21: Abordări și politici pentru sprijinirea IMM-urilor producătoare în timpul crizei COVID-19

Dimensiune	Faza de supraviețuire	Faza de reînnoire și creștere
<i>Obiectivul principal</i>	Sprijin financiar pentru prevenirea crizelor de lichiditate și menținerea ocupării forței de muncă	Măsuri structurale pentru stimularea inovării, internaționalizării și dezvoltării rețelelor
<i>Interval de timp</i>	Termen scurt	Termen mediu și lung
<i>Grupul țintă</i>	Abordare uniformă pentru toate IMM-urile	Strategie diferențiată pe sectoare și tipuri de IMM-uri
	Reducerea timpului de lucru și șomaj temporar	Sprijin pentru internaționalizare
<i>Politici și măsuri</i>	Amânarea impozitelor, contribuțiilor sociale, datoriilor, chiriilor și utilităților	Scheme de sprijin pentru inovare
	Garanții de împrumut	Instruire și dezvoltare de competențe
	Împrumuturi directe pentru IMM-uri	Telelucru și digitalizare
	Subvenții	Sprijin pentru antreprenoriat și start-up-uri

Sursa: OECD. (2020). *Tackling coronavirus (COVID-19): Contributing to a global effort. SME policy responses*, Paris: OECD, prelucrare proprie

Majoritatea guvernelor europene au intervenit într-un interval scurt de timp pentru a limita efectele economice ale crizei asupra întreprinderilor mici și mijlocii, acordând o atenție prioritară protejării ocupării forței de muncă. În acest sens, au fost implementate scheme de sprijin salarial care au vizat șomajul parțial, reducerea temporară a timpului de lucru și facilitarea accesului la concedii medicale, cu scopul de a preveni concedierile masive și de a menține relațiile de muncă. În paralel, numeroase state europene au adoptat măsuri de amânare a obligațiilor de plată și au creat noi instrumente de finanțare menite să susțină lichiditatea IMM-urilor într-un context caracterizat de incertitudine ridicată.

Instrumentele financiare utilizate au inclus atât garanții de stat pentru credite, concepute pentru a stimula băncile comerciale să își extindă portofoliul

de împrumuturi către IMM-uri, cât și împrumuturi directe acordate prin fonduri special create de guverne sau bănci centrale. Pe lângă aceste mecanisme bazate pe creditare, o serie de guverne au recurs la forme de sprijin nerambursabil, oferind subvenții directe pentru a compensa pierderile de venituri și pentru a asigura continuitatea activităților economice.

Configurația generală a pachetului de politici adoptate în etapa inițială a crizei a urmărit, în principal, asigurarea supraviețuirii IMM-urilor, fiind aplicată relativ uniform, indiferent de tipologie. Totuși, eficacitatea măsurilor a variat semnificativ în funcție de poziționarea firmelor în lanțurile globale de valoare. IMM-urile dependente de furnizori specializați au fost afectate într-o măsură mai accentuată de disfuncționalitățile generate de perturbarea GVC-urilor, comparativ cu anumite IMM-uri orientate predominant către piețele naționale. În unele sectoare specifice, precum industria agroalimentară sau producția de echipamente medicale, cererea a cunoscut chiar o dinamică favorabilă în contextul crizei, atenuând impactul negativ asupra activității economice (OECD, 2020).

Pe măsură ce economia a intrat în faza de reînnoire și relansare, orientarea mixului de politici a necesitat o schimbare de paradigmă, de la măsuri de urgență către intervenții structurale menite să consolideze reziliența IMM-urilor pe termen lung și să susțină potențialul de creștere. Prioritățile acestei etape vizează stimularea inovării, sprijinirea proceselor de internaționalizare și dezvoltarea rețelelor de colaborare. Spre deosebire de etapa de supraviețuire, intervențiile din această etapă nu mai pot fi aplicate uniform, întrucât diferitele tipuri de IMM-uri se confruntă cu provocări și oportunități distincte.

În consecință, elaborarea strategiilor de politică publică reclamă o calibrare atentă în raport cu particularitățile sectoriale și cu rolul pe care firmele îl ocupă în lanțurile de valoare, astfel încât intervențiile să răspundă diferențiat nevoilor reale ale mediului economic.

Pentru IMM-urile cu vocație de internaționalizare, intervențiile eficiente vizează facilitarea accesului la piețele externe, prin instrumente de sprijin dedicate exportului și integrării în fluxuri comerciale transfrontaliere. În schimb, în cazul firmelor a căror activitate depinde de furnizori specializați sau de piețe locale bine definite, politicile cu impact ridicat sunt cele orientate spre dezvoltarea clusterelor, întărirea rețelelor teritoriale și aprofundarea relațiilor cu clienții din proximitatea geografică. Dincolo de aceste diferențieri, sprijinirea inovării rămâne relevantă pentru ansamblul IMM-urilor, cu condiția ca natura și intensitatea intervențiilor să fie ajustate în funcție de profilul sectorial și de stadiul de maturitate al fiecărei firme (UNCTAD, 2020).

Raportat la rolul structural pe care întreprinderile mici și mijlocii îl dețin în economia europeană, contextul post-pandemic reclamă o reconfigurare atentă a mixului de politici publice. Transformările accelerate generate de criza sanitară au evidențiat limitele intervențiilor fragmentate și necesitatea unei abordări de politică structurală mai ambițioasă, orientată spre reînnoirea și relansarea IMM-urilor producătoare. Direcțiile strategice asociate unui asemenea demers includ stimularea capacității de inovare, extinderea prezenței pe piețele internaționale și dezvoltarea rețelelor de cooperare, considerate factori esențiali pentru sporirea competitivității și a rezilienței economice în fața provocărilor viitoare.

Criza generată de pandemia de COVID-19 a reprezentat una dintre cele mai severe perturbări ale economiei globale din ultimele decenii. Restricțiile impuse de majoritatea guvernelor, menținute în numeroase state membre ale Uniunii Europene până la sfârșitul lunii mai 2020, au generat simultan un șoc al ofertei și al cererii. O mare parte a activităților din ecosistemul antreprenorial a fost încetinită sau suspendată, iar comportamentul de consum al populației s-a modificat semnificativ, ca urmare a restricțiilor de mobilitate și a reducerii veniturilor. Intensitatea efectelor a variat însă considerabil între sectoare și economii naționale, fiind influențată de structura economică specifică fiecărei țări și de condițiile macroeconomice inițiale. La nivel global, procesul de redresare este estimat să se întindă pe o perioadă de aproximativ doi ani, fiind condiționat în mod direct de controlul răspândirii virusului.

În cazul României, impactul economic al pandemiei s-a manifestat prin scăderi semnificative în majoritatea sectoarelor industriale, producția industrială reducându-se cu aproximativ 38%. Sectorul serviciilor a fost afectat într-o măsură deosebită, activitatea din domeniul HoReCa funcționând la circa 5% din capacitate în luna aprilie 2020. De asemenea, comerțul cu amănuntul, sector care asigură ocuparea pentru aproximativ 806.000 de persoane, a înregistrat o contracție a cifrei de afaceri de 19,5% în aceeași lună. Analiza detaliată a vânzărilor indică scăderi pronunțate în cazul carburanților (48,4%) și al produselor nealimentare (22,9%), în timp ce vânzările de produse alimentare au cunoscut o reducere mai moderată, de 5,7%. Deși în luna mai s-a observat o atenuare a contracției anuale în majoritatea sectoarelor, anumite ramuri, precum fabricarea de mașini și echipamente, tipărirea și reproducerea suporturilor înregistrate sau producția de echipamente electronice și optice, au continuat să înregistreze evoluții negative (INS, Comunicat de presă, 2020).

În acest context economic dificil, sprijinirea redresării sectorului IMM-urilor a devenit o prioritate de politică publică. România a beneficiat de alocarea unui pachet financiar de aproximativ 3,3 miliarde de euro din partea Comisiei

Europene, destinat susținerii întreprinderilor mici și mijlocii afectate de criza pandemică. Sprijinul este adresat firmelor care se confruntă cu dificultăți economice ca urmare a impactului coronavirusului și urmărește acoperirea necesarului imediat de capital circulant sau finanțarea investițiilor esențiale pentru continuarea activității.

Mecanismele de sprijin au fost proiectate în acord cu arhitectura temporară stabilită la nivel european. În cazul granturilor directe, plafonul maxim al sprijinului este limitat la 800.000 de euro per întreprindere, în timp ce pentru instrumentele de garantare a creditelor, valoarea împrumuturilor eligibile se încadrează în pragurile prevăzute de reglementările europene, iar perioada de valabilitate a garanțiilor nu depășește șase ani. Setul de condiționalități urmărește menținerea unui echilibru între intervenția publică necesară într-un context de criză și respectarea principiilor concurențiale, susținând stabilizarea mediului de afaceri și reluarea activității IMM-urilor în etapa post-criză.

Comisia Europeană a apreciat că măsurile adoptate sunt justificate, adecvate și proporționale pentru a contracara o perturbare severă a economiei unui stat membru, fiind conforme cu criteriile stabilite în cadrul temporar privind ajutoarele de stat. În acest context, intervențiile propuse au fost autorizate în conformitate cu normele Uniunii Europene, reflectând necesitatea unei reacții coordonate la șocul economic generat de criză. Măsurile destinate sprijinirii redresării economice pe termen scurt și stimulării creșterii pe termen mediu și lung sunt strâns intercorelate și necesită o abordare coerentă, orientată spre maximizarea efectelor de antrenare în economie.

Un prim aspect relevant vizează amplexarea relativ redusă a stimulului fiscal implementat, care a reprezentat aproximativ 3% din PIB, situându-se printre cele mai scăzute niveluri înregistrate la nivelul Uniunii Europene. Deși aceste măsuri au contribuit la amortizarea impactului inițial al crizei, persistă incertitudini legate de capacitatea economiei de a menține un ritm de redresare odată cu retragerea treptată a sprijinului public, inclusiv a plăților aferente indemnizațiilor de șomaj și a facilităților fiscale acordate companiilor. În plus, pe orizontul de timp scurt și mediu, o parte dintre împrumuturile garantate de stat riscă să devină neperformante, ceea ce ar putea genera presiuni suplimentare asupra bugetului public.

Un al doilea element esențial îl constituie rolul investițiilor publice în susținerea relansării economice și în limitarea profunzimii contracției. Strategia autorităților de a impulsiona creșterea printr-un program susținut de investiții pe parcursul următorului deceniu trebuie calibrată astfel încât să evite constrângeri viitoare generate de creșterea costurilor de finanțare, pe măsură ce

raportul datoriei publice la PIB se majorează. În acest context, accesul la fondurile europene devine esențial, întrucât acestea pot asigura componenta de cofinanțare necesară pentru realizarea investițiilor strategice fără a amplifica presiunile asupra finanțelor publice.

Redresarea sectorului industrial reprezintă, de asemenea, o condiție importantă pentru relansarea economică, având în vedere contribuția semnificativă a industriei la formarea PIB-ului și la ocuparea forței de muncă. Ritmul revenirii sectorului va depinde, în mare măsură, de dinamica activității economice la nivel european, dat fiind gradul ridicat de integrare a industriei românești în lanțurile de producție regionale. Pe acest fond, intensificarea tensiunilor geopolitice, în special în relația dintre Statele Unite și China, se conturează ca o nouă sursă de volatilitate pentru economia globală. În același timp, aceste evoluții pot genera oportunități pentru Europa, prin reconfigurarea lanțurilor de aprovizionare și o potențială relocalizare a activităților productive. România se află într-o poziție relativ favorabilă pentru a beneficia de aceste tendințe, având în vedere creșterea rolului său în lanțurile europene de aprovizionare după criza financiară din 2008. Valorificarea potențialului presupune însă investiții consistente în domenii-cheie, precum energia, tehnologiile informației și comunicațiilor și infrastructura fizică.

La nivelul politicilor publice, este necesară extinderea dezbaterii către teme care vizează transformarea structurală a economiei, inclusiv digitalizarea și utilizarea inteligenței artificiale. În acest sens, datele existente indică un nivel redus al muncii la distanță în România, ponderea locurilor de muncă ce permit telemunca fiind sub 30%, una dintre cele mai scăzute din Europa (Ozguzel et al., 2020). Capacitatea de a desfășura activități în regim remote constituie un indicator al rezilienței economice și reflectă nivelul competențelor forței de muncă. Investițiile în dezvoltarea capitalului uman, susținute inclusiv prin programe europene, pot avea un rol determinant în consolidarea rezilienței și stimularea creșterii economice pe termen lung.

Crearea de întreprinderi și dezvoltarea antreprenoriatului sunt recunoscute drept factori esențiali ai regenerării economice, ai dinamizării dezvoltării regionale și ai creării de locuri de muncă. Intensitatea activității antreprenoriale într-o economie este rezultatul interacțiunii dintre o serie de determinanți structurali și instituționali, printre care se numără accesul la capital, gradul de integrare a competențelor antreprenoriale în sistemele educaționale, orientarea cadrului legislativ privind insolvența și falimentul, povara administrativă impusă noilor întreprinderi, precum și capacitatea mediului de cercetare de a transforma inovațiile în produse și servicii comercializabile. Diversitatea de factori conferă antreprenoriatului un caracter

complex și multidimensional, ceea ce face ca o singură metrică să fie insuficientă pentru a surprinde fidel peisajul antreprenorial al unei economii. Analiza fenomenului impune, în consecință, o abordare integrată, bazată pe un set extins de indicatori capabili să reflecte multiplele laturi ale structurii antreprenoriale la nivel național. De aici se poate înțelege faptul că sectorul întreprinderilor mici și mijlocii din România se înscrie într-un proces continuu de adaptare și transformare, înregistrând, în ultimele decenii, o evoluție cantitativă și calitativă semnificativă. Din perspectivă regională, dinamica IMM-urilor este influențată de factori locali specifici, care diferențiază performanțele economice și conturează premisele elaborării unor strategii și programe de dezvoltare adaptate contextului teritorial. Deși disparitățile regionale în dezvoltarea sectorului IMM-urilor rămân relativ moderate, regiunea București-Ilfov se detașează net de restul țării, în special în ceea ce privește nivelul performanței economice și densitatea activităților antreprenoriale.

Pentru susținerea demersului analitic din subcapitolul de față, a fost utilizată cea de-a XVIII-a ediție a Cartei Albe a IMM-urilor din România (2020), document de referință care include raportul anual privind starea ecosistemului antreprenorial național. Elaborarea raportului s-a realizat într-un context economic și social afectat de pandemia de COVID-19, iar baza empirică este reprezentată de un sondaj aplicat în prima parte a anului 2020 unui eșantion de 826 de întreprinderi mici și mijlocii, provenite din toate cele opt regiuni de dezvoltare ale României. Dimensiunea și structura eșantionului sunt considerate adecvate obiectivelor cercetării, fiind descrise printr-un set de indicatori relevanți, sintetizați mai jos (Carta Albă a IMM-urilor, 2020).

Distribuția firmelor în funcție de vechime evidențiază o preponderență clară a întreprinderilor tinere, companiile înființate în ultimii cinci ani reprezentând 59,08% din totalul analizat. Urmează firmele cu o vechime mai mare de 15 ani, care cumulează 21,07%, în timp ce întreprinderile cu o experiență de 5–10 ani și cele cu 10–15 ani de activitate înregistrează ponderi mai reduse, de 10,41%, respectiv 9,44%, structură care sugerează o dinamică antreprenorială accentuată, marcată de un număr ridicat de inițiative recente.

Din perspectiva distribuției teritoriale, eșantionul reflectă o reprezentare relativ echilibrată a regiunilor de dezvoltare, cu ponderi mai ridicate în Regiunea Sud-Est (19,61%) și în regiunea București-Ilfov (18,89%). Regiunile Nord-Est și Nord-Vest concentrează 17,07%, respectiv 15,38% din firmele investigate, în timp ce Regiunea Sud (10,17%), Regiunea Centru (6,78%) și Regiunea Sud-Vest (6,42%) sunt reprezentate prin procente mai reduse.

Structura pe paliere a firmelor indică o predominanță netă a microîntreprinderilor, care reprezintă 76,88% din totalul eșantionului.

Întreprinderile mici însumează 15,62%, iar cele mijlocii doar 7,51%, confirmând specificul ecosistemului antreprenorial românesc, caracterizat de o fragmentare accentuată și de o bază largă de firme de dimensiuni reduse.

În ceea ce privește ramurile de activitate, industria deține cea mai mare pondere, cu 59,32%, urmată de servicii (27,36%) și comerț (7,14%). Construcțiile și transporturile ocupă poziții marginale la nivelul eșantionului, cu ponderi de 4,24%, respectiv 1,94%, structură care reflectă orientarea predominant industrială a firmelor participante la sondaj.

Încadrarea întreprinderilor pe regiuni de dezvoltare oferă un cadru analitic relevant pentru evaluarea percepțiilor antreprenorilor asupra condițiilor curente și anticipate ale mediului de afaceri. Analiza comparativă relevă diferențe teritoriale semnificative în modul de apreciere a favorabilității contextului economic, atât pentru perioada curentă, cât și pentru orizonturile de timp apropiate (Carta Albă a IMM-urilor, 2020).

Regiunea Sud-Vest se remarcă prin cele mai ridicate ponderi ale firmelor care apreciază mediul economic ca fiind sau urmând să fie neutru pentru desfășurarea activității, concomitent cu cele mai scăzute proporții ale evaluărilor favorabile, atât pentru anul 2020, cât și pentru anul 2021. În schimb, percepțiile privind un mediu stânenitor dezvoltării afacerilor sunt mai frecvente în Regiunea Sud-Est, în raport cu situația curentă (70,25%), în Regiunea Nord-Vest pentru evoluțiile din anul 2020 (53,97%) și în Regiunea Nord-Est în perspectiva anului 2021 (28,15%). Un profil distinct este conturat de regiunea București-Ilfov, unde se înregistrează ponderi mai ridicate ale IMM-urilor care exprimă evaluări favorabile ale mediului economic pentru toate perioadele analizate.

Diferențierea detaliată a percepțiilor antreprenorilor privind situația curentă și trendurile anticipate ale mediului economic în anii 2020 și 2021, în funcție de regiunile de dezvoltare, este sintetizată în tabelul următor și oferă o bază comparativă solidă pentru analiza disparităților teritoriale și pentru înțelegerea modului în care contextul regional influențează dinamica ecosistemului antreprenorial.

Tabelul 0.22: Diferențierea percepțiilor întreprinzătorilor

Nr. Crt.	Situația mediului economic actual	IMM-uri grupate pe regiuni de dezvoltare (%)							
		Nord - Est	Sud - Est	Sud	Sud - Vest	Vest	Nord - Vest	Centru	București - Ilfov
1	Favorabilă afacerilor	6,67	9,49	15,66	9,62	15,56	5,56	7,27	19,23
2	Neutră	26,67	20,25	45,78	50,00	31,11	42,06	29,09	35,90
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	66,67	70,25	38,55	40,38	53,33	52,38	63,64	44,87
Nr. Crt.	Starea mediului economic 2020	IMM-uri grupate pe regiuni de dezvoltare							
		N - E	S - E	Sud	S - V	Vest	N -V	Centru	București - Ilfov
1	Favorabilă afacerilor	8,15	8,86	15,66	3,85	15,56	7,14	5,45	25,00
2	Neutră	44,44	39,24	45,78	59,62	44,44	38,89	47,27	48,72
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	47,41	51,90	38,55	36,54	40,00	53,97	47,27	26,28
Nr. Crt.	Situația mediului economic 2021	IMM-uri grupate pe regiuni de dezvoltare							
		N - E	S - E	Sud	S - V	Vest	N -V	Centru	București - Ilfov
1	Favorabilă afacerilor	33,33	19,62	24,10	7,69	24,44	21,43	21,82	35,90
2	Neutră	38,52	57,56	55,42	67,31	55,56	61,90	52,73	42,95
3	Stânjenitoare dezvoltării afacerilor	28,15	22,78	20,48	25,00	20,00	16,67	25,45	21,15

Sursa: Elaborare proprie după Carta Albă a IMM-urilor din România 2020, ediția nr. 18, p. 31 – 33

Analiza intensității percepute a oportunităților de afaceri, realizată prin raportarea distribuției organizațiilor la nivelul regiunilor de dezvoltare, evidențiază diferențe semnificative între teritorii. Repartiția observată reflectă atât particularitățile structurale ale economiilor regionale, cât și nivelul de atractivitate și dinamism al mediului antreprenorial, conturând premise distincte pentru inițierea și extinderea activităților economice:

- utilizarea tehnologiilor noi, asimilarea de produse inovative și accesarea unor piețe noi au fost raportate în proporții mai ridicate de întreprinderile localizate în Regiunea Centru;
- sporirea cererii interne și avansul proceselor de digitalizare au fost semnalate cu o frecvență mai mare în rândul unităților economice din Regiunea Nord-Est (82,27%, respectiv 47,52%);
- intensificarea cererii interne, adoptarea tehnologiilor moderne, digitalizarea activităților și creșterea exporturilor apar mai rar în structura firmelor din Regiunea Vest, sugerând un ritm mai moderat al oportunităților percepute;

- dezvoltarea parteneriatelor de afaceri este mai pronunțată în regiunea București–Ilfov (60,26%), în timp ce în Regiunea Nord-Est se înregistrează ponderi sensibil mai reduse (37,59%).

Tabelul 0.23: Frecvența oportunităților de afaceri la nivel de regiune

Nr. crt.	Oportunități de afaceri pentru anul 2020	N-E	S-E	Sud	S -V	Vest	N-V	Centru	Buc.–Ilfov
1	Creșterea cererii pe piața internă	82,27	64,20	64,29	66,04	61,70	63,78	69,64	77,56
2	Folosirea de noi tehnologii	56,74	54,32	53,57	49,06	48,94	61,42	62,50	51,28
3	Realizarea parteneriatelor de afaceri	37,59	54,32	55,95	39,62	48,94	55,91	53,57	60,26
4	Asimilarea de noi produse	46,10	46,91	36,90	47,17	57,45	51,18	60,71	48,08
5	Obținerea de granturi din fonduri UE	51,06	45,06	44,05	32,08	65,96	55,91	60,71	31,41
6	Penetrarea de noi piețe	46,10	40,74	48,81	35,85	44,68	50,39	60,71	35,90
7	Transformarea digitală a afacerii	47,52	40,12	34,52	37,74	31,91	41,73	44,64	44,23
8	Sporirea exporturilor	33,33	29,63	28,57	28,30	25,53	40,16	37,50	29,49

Sursa: *Carta Albă a IMM-urilor din România, Ediția nr. 18 – 2020, p. 37, prelucrare proprie*

Antreprenorii incluși în eșantionul analizat au semnalat existența unui ansamblu de factori care influențează desfășurarea și continuitatea activităților economice. Printre dificultățile recurente se regăsesc incertitudinea legată de schimbările viitoare, diminuarea cererii interne, suspendarea temporară a activității în contextul pandemiei de COVID-19, precum și elemente de ordin structural, precum birocrăția, presiunea fiscală și creșterea costurilor salariale. Analiza acestor aspecte la nivel regional evidențiază diferențe semnificative în intensitatea și configurația problemelor percepute, conturând profile teritoriale distincte:

- firmele din regiunea Vest înregistrează ponderi ridicate ale respondenților care indică incertitudinea privind evoluțiile viitoare (78,72%), nivelul ridicat al fiscalității (57,45%), instabilitatea monedei naționale (44,68%), concurența produselor din import (38,30%) și dificultățile legate de aprovizionarea cu materii prime sau produse (38,30%);

- antreprenorii din regiunea Centru reclamă cu o frecvență mai mare suspendarea temporară a activității ca urmare a pandemiei de COVID-19 (69,64%), creșterea cheltuielilor salariale (53,57%), întârzierile la încasarea facturilor de la operatori privați (46,43%), corupția (41,07%), calitatea deficitară a infrastructurii (39,29%), diminuarea cererii la export (33,93%), dificultăți în obținerea serviciilor de consultanță (35,71%) și neonorarea facturilor de către entități ale statului (35,71%);
- companiile din regiunea Nord-Est se remarcă prin niveluri ridicate ale problemelor asociate scăderii cererii interne (68,09%), birocrăției excesive (56,03%) și intensificării controalelor (43,26%);
- agenții economici din regiunea Sud-Vest prezintă cele mai reduse ponderi ale firmelor care semnalează dificultăți privind pregătirea și menținerea angajaților (26,42%), creșterea costurilor salariale (24,53%) și accesarea serviciilor de consultanță (15,09%);
- companiile din regiunea Sud înregistrează o pondere mai scăzută a respondenților care indică probleme legate de aprovizionare (14,29%), în timp ce organizațiile din regiunea București–Ilfov raportează un nivel mai redus al dificultăților majore comparativ cu celelalte regiuni analizate.

Tablelul 0.24: Diferențierea dificultăților de afaceri la nivel de regiune

Nr. crt.	Dificultăți în activitatea actuală a firmei	N-E	S-E	Sud	S-V	Vest	N-V	Centru	Buc.–Ilfov
1	Incertitudinea evoluțiilor viitoare	69,09	72,84	30,95	39,62	78,72	70,08	71,43	21,15
2	Scăderea cererii interne	69,09	56,79	46,43	41,51	63,83	56,69	66,07	28,85
3	Suspendarea activității (COVID-19)	62,41	57,41	32,14	45,28	65,96	58,27	69,64	18,59
4	Pregătirea și menținerea personalului	54,61	51,23	39,29	26,42	55,32	55,91	48,21	37,18
5	Birocrația	56,03	42,59	39,29	24,53	51,06	45,67	53,57	28,85
6	Creșterea nivelului cheltuielilor salariale	42,55	50,00	32,14	24,53	51,06	45,67	53,57	28,85
7	Fiscalitatea excesivă	49,65	43,83	30,95	32,08	57,45	44,88	50,00	24,36
8	Concurența neloyală	37,59	32,72	33,33	35,85	40,43	44,88	41,07	28,85
9	Inflația	34,04	29,01	44,05	30,19	36,17	40,94	37,50	22,44
10	Întârzieri la încasarea facturilor din mediul privat	38,30	29,63	27,38	24,53	36,17	40,16	46,43	24,36
11	Instabilitatea monedei naționale	31,21	31,48	26,19	30,19	44,68	35,43	37,50	25,64
12	Accesul dificil la credite	38,33	26,54	28,57	18,87	34,04	44,88	41,07	18,59
13	Corupția	37,59	27,78	33,33	26,42	34,04	33,86	41,07	18,59
14	Costurile ridicate ale creanțelor	34,04	25,31	25,00	24,53	40,43	41,73	41,07	18,59
15	Calitatea slabă a infrastructurii	29,79	25,93	30,95	33,96	34,04	36,22	39,29	19,87

16	Controalele excesive	43,26	25,31	26,19	30,19	36,17	29,92	41,07	15,38
17	Concurența produselor din import	34,75	21,60	21,43	26,42	38,30	34,65	33,93	19,87
18	Aprovizionarea cu materii prime	30,50	22,22	14,29	24,53	38,30	37,01	32,14	16,03
19	Scăderea cererii la export	32,62	25,31	17,86	24,53	27,66	33,86	33,93	15,38
20	Obținerea consultanței și trainingului	28,37	21,60	15,48	15,09	31,91	33,07	35,71	16,03
21	Neplata facturilor de către instituțiile statului	29,79	22,22	17,86	22,64	27,66	29,92	35,71	14,10

Sursa: *Carta Albă a IMM-urilor din România, Ediția nr. 18 – 2020, p. 43, prelucrare proprie*

Tabelul III.24 oferă o sinteză a dificultăților întâmpinate de întreprinderile mici și mijlocii din România, punând în evidență diferențe relevante între regiunile de dezvoltare. Compararea constrângerilor curente indică faptul că incertitudinea asociată evoluțiilor economice viitoare este percepută cu o intensitate ridicată în regiunile Sud și Sud-Est, sugerând un climat antreprenorial dominat de volatilitate și de așteptări prudente. În paralel, reducerea cererii interne se conturează ca o problemă cu caracter generalizat, prezentă în toate regiunile analizate, însă mai accentuată în Nord-Est și Vest, unde dependența sporită de consumul intern amplifică fragilitatea firmelor.

Efectele suspendării temporare a activităților, generate de restricțiile impuse în contextul pandemiei de COVID-19, se resimt mai puternic în Regiunea Centru și în zona București-Ilfov. Concentrarea activităților economice și nivelul ridicat de interconectare sectorială din aceste teritorii au intensificat impactul perturbărilor asupra continuității operaționale. În planul resurselor umane, dificultățile legate de formarea, retenția și managementul personalului sunt raportate mai frecvent în Nord-Vest și în București-Ilfov, semnalând presiuni specifice pe piețele regionale ale muncii.

Pe lângă aceste dificultăți majore, analiza scoate în evidență și alte disfuncționalități de natură structurală, distribuite neuniform la nivel teritorial. Birocrația este percepută ca fiind mai apăsătoare în regiunile Sud și Nord-Est, nivelul fiscalității este considerat excesiv în Sud și Nord-Vest, iar concurența nelocală apare ca o preocupare mai accentuată în Vest și în București-Ilfov. Ansamblul rezultatelor conturează un tablou diferențiat al problemelor regionale cu care se confruntă IMM-urile, evidențind necesitatea unor intervenții de politică publică adaptate specificului teritorial al mediului de afaceri din România

III.4. Topul celor mai bune zone pentru afaceri

Metodologia aplicată de Forbes în edițiile din 2020 și 2023 pentru realizarea clasamentului celor mai atractive zone de afaceri se bazează pe un set

coerent de indicatori macroeconomici, selectați pentru a surprinde performanța economică la nivel teritorial. Analiza ia în considerare variabile precum produsul intern brut, salariul mediu net, rata șomajului, numărul de întreprinderi active, cifra de afaceri și nivelul mediu al profitului net. Pentru a permite comparații relevante între județe, valorile indicatorilor au fost raportate la populația fiecărei unități teritoriale, reducând astfel distorsiunile generate de diferențele de dimensiune demografică. Pe lângă acești indicatori cantitativi, cadrul analitic a fost completat prin introducerea unor factori de ajustare care reflectă atractivitatea investițională a teritoriilor. Zonele care beneficiază de infrastructură de transport aerian funcțională sau care implementează proiecte de tip smart-city primesc un avantaj suplimentar în evaluare, întrucât astfel de elemente sunt asociate cu un grad mai ridicat de conectivitate, eficiență administrativă și deschidere către investiții.

Baza de date utilizată în elaborarea clasamentului provine din surse instituționale oficiale, precum Institutul Național de Statistică, Comisia Națională de Strategie și Prognoză, Oficiul Național al Registrului Comerțului și Ministerul Finanțelor Publice, fiind completată cu informații disponibile pe platforma www.confidas.ro.

Diversitatea și complementaritatea surselor sporesc robustețea demersului analitic și permit conturarea unei perspective integrate asupra performanței economice regionale. Dincolo de ierarhia propriu-zisă a orașelor, analiza urmărește evidențierea diferențelor structurale dintre principalele centre urbane din România. Clasamentul funcționează ca un instrument de identificare a avantajelor competitive specifice fiecărei zone, oferind totodată repere utile pentru evaluarea capacității de valorificare a resurselor locale și a potențialului de dezvoltare regională din perspectiva investitorilor.

Tabelul următor prezintă ierarhizarea orașelor pe baza indicatorilor analizați, utilizând un cod cromatic care facilitează interpretarea rezultatelor. Culoarea albastră marchează valoarea maximă înregistrată pentru un anumit indicator, în timp ce culoarea roșie evidențiază valoarea minimă corespunzătoare, permițând o lectură comparativă rapidă a performanțelor teritoriale.

Tabelul 0.25. Topul celor mai bune zone de afaceri din România

Loc	Oraș	Reg.	PIB (mld. lei)	ISD / 1000 loc. (mii €)	Salariu net 2020 (lei)	Șomaj 2020 (%)	Cifră de afaceri (mld. lei)	Profit net (mld. lei)	Proiecte smart	Top 2023
1	B	B-IF	251,9	11.893,5	4.289	1,3	602,69	49,23	34	1
2	CJ	N-V	54,2	1.084,6	3.728	1,7	69,44	6,55	54	2
3	TM	V	47,1	2.248,8	3.49	1,3	78,34	5,76	26	3
4	AB	C	18,0	1.598,5	3.18	3,8	27,89	1,77	106	5
5	AR	V	21,8	1.062,7	2.725	2,3	32,33	2,06	19	7
6	SB	C	23,5	1.357,1	3.169	2,8	40,22	3,85	16	9
7	BV	C	35,8	2.077,8	3.059	2,7	54,71	3,73	29	8
8	CT	S-E	41,9	1.245,8	2.812	3,0	55,38	4,69	11	6
9	OR	N-V	23,5	2.258,1	2.542	2,3	37,65	3,30	17	4
10	RS	V	10,7	388,5	2.622	3,5	6,74	0,54	6	-
11	HD	V	16,2	537,0	2.546	3,4	13,59	1,05	20	-
12	AG	S	27,5	1.262,5	3.103	3,8	69,64	3,82	5	-
13	IS	N-E	35,1	472,8	3.374	3,2	31,75	3,29	19	-
14	GJ	S-V	16,5	31,6	2.794	4,0	9,08	0,62	0	10
15	OT	S-V	13,4	1.928,8	2.893	6,0	16,80	1,07	7	-
16	MS	C	23,4	2.018,0	2.902	2,9	35,03	2,36	7	-
17	IL	S	8,9	597,2	2.588	5,0	9,04	0,65	5	-
18	HR	C	11,7	301,9	2.512	4,6	12,23	1,04	6	-
19	GR	S	8,6	458,2	2.883	2,7	7,58	0,83	9	-
20	BN	N-V	10,1	366,6	2.566	3,4	12,96	0,97	0	-
21	CL	S	8,2	1.015,3	2.739	4,3	9,29	0,74	0	-
22	MH	S-V	8,8	181,2	2.642	6,5	3,30	0,42	5	-
23	BZ	S-E	15,5	1.228,4	2.596	7,9	18,62	1,26	5	-
24	TL	S-E	8,2	368,8	2.756	3,1	8,85	0,72	0	-
25	SM	N-V	12,3	500,3	2.716	3,7	19,21	1,29	7	-
26	DJ	S-V	25,7	1.037,9	2.932	7,2	35,12	2,50	6	-
27	PH	S	39,8	1.592,4	3.029	3,1	58,97	4,16	0	-
28	CV	C	7,7	612,1	2.483	5,2	7,21	0,53	6	-
29	SJ	N-V	9,1	515,8	2.709	5,3	9,08	0,88	0	-
30	VL	S-V	15,3	270,2	2.606	3,7	13,33	1,01	6	-
31	MM	N-V	17,3	467,7	2.613	2,7	19,69	1,53	11	-
32	TR	S	10,2	209,9	2.518	6,6	7,02	0,61	0	-
33	BR	S-E	35,8	150,1	2.588	4,4	9,57	0,89	3	-
34	SV	N-E	19,2	452,0	2.652	5,1	21,77	1,98	4	-
35	GL	S-E	18,8	938,8	2.785	6,5	26,64	1,65	13	-
36	VN	S-E	10,4	217,2	2.57	4,2	9,32	0,77	8	-
37	DB	S	17,0	425,9	2.666	3,4	15,82	1,39	0	-
38	BC	N-E	20,7	934,6	2.805	5,4	28,45	3,26	4	-
39	BT	N-E	10,2	117,6	2.69	3,0	7,95	0,58	10	-
40	VS	N-E	9,3	78,5	2.672	7,4	7,29	0,58	0	-
41	NT	N-E	14,8	211,8	2.571	5,0	12,70	1,22	15	-

Sursa: Forbes România, nr. 227, mai 2021, p. 70 – 87, prelucrare proprie

Compararea clasamentului regiunilor de afaceri pentru anii 2021 și 2023 scoate în evidență schimbări semnificative în ierarhia economică a României,

reflectând o dinamică regională caracterizată prin ajustări, adaptări și procese de re poziționare competitivă. Regiunea București–Ilfov își păstrează poziția de lider, confirmând rolul de principal centru economic și investițional al țării. Menținerea acestei poziții este explicată de avantajele structurale ale zonei, precum densitatea ridicată a activităților economice, infrastructura dezvoltată și concentrarea capitalului uman calificat. Cluj-Napoca își afirmă poziția de al doilea centru economic al țării, fapt care indică menținerea unui nivel ridicat de competitivitate și a unei atractivități constante pentru inițiativele antreprenoriale, în timp ce Oradea traversează o re poziționare descendentă până pe locul al patrulea, sugerând o temperare relativă a ritmului de dezvoltare în raport cu alte aglomerări urbane aflate într-o expansiune mai accelerată. În acest context, spațiul vestic își consolidează profilul economic prin păstrarea Timișoarei pe poziția a treia și prin ascensiunea Aradului până pe locul al șaptelea, traseu care reflectă o capacitate sporită de adaptare la schimbările de context și o valorificare mai eficientă a oportunităților economice disponibile.

Pe acest fundal, zona centrală a țării cunoaște, la rândul său, ajustări relevante ale ierarhiilor urbane, Alba Iulia avansând până pe locul al cincilea, ceea ce semnaleză o îmbunătățire a performanței economice locale, în timp ce Sibiuul își menține poziția a noua, indicând un echilibru relativ al traiectoriei sale de dezvoltare, iar Brașovul coboară pe locul al optulea, diferențele dintre aceste centre urbane reflectând traiectorii distincte de dezvoltare și capacități inegale de atragere a capitalului investițional. În sud-est, Constanța înregistrează o diminuare a relevanței economice relative, fiind retrogradată pe poziția a șasea, o dezvoltare ce poate fi asociată atât unor factori conjuncturali, cât și unor constrângeri structurale care limitează potențialul de creștere pe termen mediu. Cea mai pronunțată reconfigurare se observă însă în sud-vestul țării, unde județul Gorj consemnează un salt semnificativ, ajungând în anul 2023 pe locul al zecelea, aspect care sugerează o intensificare a activităților economice la nivel regional și indică emergența unor poli de creștere anterior mai puțin vizibili. Privite în ansamblu, transformările surprinse pe parcursul intervalului analizat evidențiază caracterul volatil al configurației economice naționale și subliniază importanța monitorizării continue a evoluțiilor teritoriale, ca fundament pentru formularea unor strategii coerente și eficiente orientate spre consolidarea mediului de afaceri.

III.4.1. Analiza indicatorilor pe regiuni

Pentru realizarea demersului analitic, indicatorii prezentați în **Tabelul nr. 11** au fost agregați la nivelul regiunilor de dezvoltare, iar pentru fiecare zonă a fost determinată o medie regională. Procedura aleasă facilitează surprinderea

diferențelor teritoriale într-o formă sintetică și comparabilă, oferind un cadru coerent pentru interpretarea variațiilor regionale. Rezultatele obținute sunt prezentate în tabelele care urmează.

Tabelul 0.26: Analiza indicatorilor regiunea de Nord – Est

Locul ocupat	Oraș	PIB (Mld. Lei)	ISD/ 1000 capita (Mii euro)	Salariul mediu net lunar 2020 (Lei)	Șomaj la sfârșitul anului 2020(%)	Cifra de afaceri (Mld. Lei)	Profit Net (Mld. Lei)	Proiecte smart
13	Iași	35,1	472,8	3.374	3,2	31,75	3,29	19
34	Suceava	19,2	452,0	2.652	5,1	21,77	1,98	4
38	Bacău	20,7	934,6	2.805	5,4	28,45	3,26	4
39	Botoșani	10,2	117,6	2.690	3,0	7,95	0,58	10
40	Vaslui	9,3	78,5	2.672	7,4	7,29	0,58	0
41	Neamț	14,8	211,8	2.571	5,0	12,7	1,22	15
	Media regională	18,21	327,88	2.794	4,85	18,31	1,81	52

Sursa: Forbes România, nr. 227, mai 2021, p. 70 – 87, prelucrare proprie

Analiza indicatorilor aferenți regiunii de Nord-Est evidențiază o concentrare pronunțată a performanței economice în municipiul Iași, care înregistrează valori maxime pentru șase dintre cei șapte indicatori analizați, confirmându-și statutul de principal pol de dezvoltare regională. În contrast, municipiul Vaslui se situează la extremitatea inferioară a ierarhiei regionale, înregistrând valori minime pentru șase dintre indicatorii luați în considerare, ceea ce reflectă disparități economice semnificative în interiorul regiunii.

Tabelul 0.27: Analiza indicatorilor regiunea de Sud – Est

Locul ocupat	Oraș	PIB (Mld. Lei)	ISD/ 1000 capita (Mii euro)	Salariul mediu net lunar 2020 (Lei)	Șomaj la sfârșitul anului 2020(%)	Cifra de afaceri (Mld. Lei)	Profit Net (Mld. Lei)	Proiecte smart
8	Constanța	41,9	1.245,8	2.812	3,0	55,38	4,69	11
23	Buzău	15,5	1.228,4	2.596	7,9	18,62	1,26	5
24	Tulcea	8,2	368,8	2.756	3,1	8,85	0,72	0
33	Brăila	35,8	150,1	2.588	4,4	9,57	0,89	3
35	Galați	18,8	938,8	2.785	6,5	26,64	1,65	13
36	Vrancea	10,4	217,2	2.570	4,2	9,32	0,77	8
	Media regională	21,76	691,51	2.684,5	4,85	21,39	1,7	40

Sursa: Forbes România, nr. 227, mai 2021, p. 70 – 87, prelucrare proprie

Analiza indicatorilor economici corespunzători regiunii Sud-Est evidențiază clar poziția dominantă a municipiului Constanța, care înregistrează valori maxime pentru șase dintre cei șapte indicatori analizați, consolidându-și statutul de principalul pol de dezvoltare economică regională. La polul opus se situează mai multe centre urbane care înregistrează valori minime pentru diferiți indicatori, respectiv Buzău, Tulcea, Brăila, Galați și Vrancea. Dintre acestea, municipiul Tulcea se distinge prin cumularea a trei valori minime, aspect ce semnalează un nivel relativ mai redus al performanței economice în raport cu celelalte orașe din regiune.

Tabelul 0.28: Analiza indicatorilor regiunea de Sud

Locul ocupat	Oraș	PIB (Mld. Lei)	ISD/ 1000 capita (Mii euro)	Salariul mediu net lunar 2020 (Lei)	Șomaj la sfârșitul anului 2020(%)	Cifra de afaceri (Mld. Lei)	Profit Net (Mld. Lei)	Proiecte smart
12	Argeș	27,5	1.262,5	3.103	3,8	69,64	3,82	5
17	Ialomița	8,9	597,2	2.588	5,0	9,04	0,65	5
19	Giurgiu	8,6	458,2	2.883	2,7	7,58	0,83	9
21	Călărași	8,2	1.015,3	2.739	4,3	9,29	0,74	0
27	Prahova	39,8	1.592,4	3.029	3,1	58,97	4,16	0
32	Teleorman	10,2	209,9	2.518	6,6	7,02	0,61	0
37	Dâmbovița	17	425,9	2.666	3,4	15,82	1,39	0
	Media regională	17,17	794,48	2.798,42	4,12	25,33	1,74	19

Sursa: Forbes România, nr. 227, mai 2021, p. 70 – 87, prelucrare proprie

Analiza indicatorilor economici caracteristici regiunii Sud relevă poziția județului Prahova ca principal pol de dezvoltare regională, acesta înregistrând valori maxime pentru trei dintre cei șapte indicatori analizați, urmat îndeaproape de județul Argeș. La capătul inferior al ierarhiei regionale se află județul Teleorman, care concentrează cele mai slabe performanțe economice, atingând valori minime pentru cinci dintre indicatorii luați în considerare.

Tabelul 0.29: Analiza indicatorilor regiunea de Sud – Vest

Locul ocupat	Oraș	PIB (Mld. Lei)	ISD/ 1000 capita (Mii euro)	Salariul mediu net lunar 2020 (Lei)	Șomaj la sfârșitul anului 2020(%)	Cifra de afaceri (Mld. Lei)	Profit Net (Mld. Lei)	Proiecte smart
14	Gorj	16,5	31,6	2.794	4,0	9,08	0,62	0

15	Olt	13,4	1.928,8	2.893	6,0	16,8	1,07	7
22	Mehedinți	8,8	181,2	2.642	6,5	3,3	0,42	5
26	Dolj	25,7	1.037,9	2.932	7,2	35,12	2,5	6
30	Vâlcea	15,3	270,2	2.606	3,7	13,33	1,01	6
	Media regională	15,94	689,94	2.773,4	5,48	15,52	1,12	24

Sursa: Forbes România, nr. 227, mai 2021, p. 70 – 87, prelucrare proprie

Analiza indicatorilor regiunii de Sud-Vest evidențiază județul Dolj ca principal centru de dezvoltare regională, acesta înregistrând valori maxime pentru patru dintre cei șapte indicatori analizați. Totodată, rezultatele subliniază existența unor dezechilibre structurale, întrucât Dolj consemnează și cel mai ridicat nivel al ratei șomajului din regiune, respectiv 7,2%, aspect care indică o disociere parțială între performanța economică agregată și condițiile pieței muncii. La extrema inferioară a ierarhiei regionale se situează județul Mehedinți, care prezintă valori minime pentru patru dintre indicatorii analizați, reflectând un nivel relativ scăzut al dezvoltării economice la nivelul regiunii.

Tabelul 0.30: Analiza indicatorilor regiunea de Vest

Locul ocupat la nivel național	Oraș	PIB (Mld. Lei)	ISD/ 1000 capita (Mii euro)	Salariul mediu net lunar 2020 (Lei)	Șomaj la sfârșitul anului 2020(%)	Cifra de afaceri (Mld. Lei)	Profit Net (Mld. Lei)	Proiecte smart
3	Timișoara	47,1	2.248,8	3.490	1,3	78,34	5,76	26
5	Arad	21,8	1.062,7	2.725	2,3	32,33	2,06	19
10	Reșița	10,7	388,5	2.622	3,5	6,74	0,54	6
11	Hunedoara	16,2	537,0	2.546	3,4	13,59	1,05	20
	Media regională	23,29	1.059,25	2.845,75	2,62	32,75	2,35	71

Sursa: Forbes România, nr. 227, mai 2021, p. 70 – 87, prelucrare proprie

Analiza indicatorilor regiunii de Vest evidențiază municipiul Timișoara drept principal pol de dezvoltare regională, acesta înregistrând valori maxime pentru toți cei șapte indicatori analizați. Performanța confirmă poziția dominantă a orașului în structura economică regională. La polul opus se situează municipiul Reșița, care concentrează valorile minime pentru cinci dintre indicatorii luați în considerare, reflectând un nivel mai redus al performanței economice în raport cu celelalte centre urbane din regiune.

Tabelul 0.31: Analiza indicatorilor regiunea de Nord – Vest

Locul ocupat	Oraș	PIB (Mld. Lei)	ISD/ 1000 capita (Mii euro)	Salariul mediu net lunar 2020 (Lei)	Șomaj la sfârșitul anului 2020(%)	Cifra de afaceri (Mld. Lei)	Profit Net (Mld. Lei)	Proiecte smart
2	Cluj - Napoca	54,2	1.084,6	3.728	1,7	69,44	6,55	54
9	Oradea	23,5	2.258,1	2.542	2,3	37,65	3,3	17
20	Bistrița - Năsăud	10,1	366,6	2.566	3,4	12,96	0,97	0
25	Satu - Mare	12,3	500,3	2.716	3,7	19,21	1,29	7
29	Sălaj	9,1	515,8	2.709	5,3	9,08	0,88	0
31	Maramureș	17,3	467,7	2.613	2,7	19,69	1,53	11
	Media regională	21,08	865,51	2.812,3	3,18	28	2,42	89

Sursa: Forbes România, nr. 227, mai 2021, p. 70 – 87, prelucrare proprie

Analiza indicatorilor economici aferenți regiunii Nord-Vest evidențiază municipiul Cluj-Napoca drept principal pol de dezvoltare regională, acesta înregistrând valorile maxime pentru cinci dintre cei șapte indicatori analizați. Această poziționare confirmă rolul dominant al orașului în evoluția economică a regiunii. La extrema inferioară a ierarhiei regionale se situează județul Sălaj, care concentrează valori minime pentru patru dintre indicatorii luați în considerare, indicând un nivel relativ mai scăzut al performanței economice comparativ cu celelalte unități teritoriale din regiune.

Tabelul 0.32: Analiza indicatorilor regiunea Regiunea Centru

Locul ocupat	Oraș	PIB (Mld. Lei)	ISD/ 1000 capita (Mii euro)	Salariul mediu net lunar 2020 (Lei)	Șomaj la sfârșitul anului 2020(%)	Cifra de afaceri (Mld. Lei)	Profit Net (Mld. Lei)	Proiecte smart
4	Alba - Iulia	18	1.598,5	3.180	3,8	27,89	1,77	106
6	Sibiu	23,5	1.357,1	3.169	2,8	40,22	3,85	16
7	Brașov	35,8	2.077,8	3.059	2,7	54,71	3,73	29
16	Mureș	23,4	2.018,0	2.902	2,9	35,03	2,36	7
18	Harghita	11,7	301,9	2.512	4,6	12,23	1,04	6
28	Covasna	7,7	612,1	2.483	5,2	7,21	0,53	6
	Media regională	20,01	1.327,56	2.884,16	3,66	29,5	2,21	170

Sursa: Forbes România, nr. 227, mai 2021, p. 70 – 87, prelucrare proprie

Analiza indicatorilor economici corespunzător regiunii Centru indică municipiul Braşov ca principal pol de dezvoltare regională, acesta înregistrând valori maxime pentru patru dintre cei şapte indicatori analizaţi. Rezultatele consolidează statutul Braşovului de nucleu economic al regiunii. În contrast, judeţul Covasna se plasează la nivelul inferior al ierarhiei regionale, concentrând valori minime pentru cinci dintre indicatorii luaţi în considerare, aspect care reflectă un nivel comparativ mai redus al performanţei economice.

Tabelul 0.33: Analiza indicatorilor regiunea Regiunea Bucureşti – Ilfov

Locul ocupat	Oraş	PIB (Mld. Lei)	ISD/ 1000 capita (Mii euro)	Salariul mediu net lunar 2020 (Lei)	Şomaj la sfârşitul anului 2020(%)	Cifra de afaceri (Mld. Lei)	Profit Net (Mld. Lei)	Proiecte smart
1	Bucureşti	251,9	11.893,5	4.289	1,3	602,69	49,23	34

Sursa: Forbes România, nr. 227, mai 2021, p. 70 – 87, prelucrare proprie

Analiza indicatorilor economici asociaţi regiunii Bucureşti–Ilfov evidenţiază municipiul Bucureşti ca nucleu dominant al dezvoltării regionale, acesta înregistrând valori maxime pentru toţi cei şapte indicatori analizaţi. Aceste rezultate confirmă poziţia capitalei nu doar ca principal pol economic al regiunii, ci şi ca cel mai dezvoltat centru urban la nivel naţional, caracterizat de un ecosistem de afaceri stabil şi matur, care serveşte drept reper comparativ pentru celelalte oraşe din România.

Extinderea demersului analitic prin calcularea mediilor regionale pentru indicatorii aferenţi celor opt regiuni de dezvoltare a permis conturarea polilor regionali ai activităţii economice şi antreprenoriale. Valorile agregate obţinute indică regiunea Bucureşti–Ilfov drept cea mai favorabilă pentru dezvoltarea afacerilor, cu cele mai ridicate performanţe medii înregistrate. În contrast, regiunea Sud–Vest se plasează la nivelul inferior al ierarhiei, înregistrând cele mai scăzute valori medii regionale, ceea ce reflectă un grad mai redus de atractivitate economică şi de performanţă antreprenorială. Ierarhia sintetizată în tabelul următor evidenţiază persistenţa disparităţilor teritoriale şi subliniază necesitatea unor intervenţii de politică economică diferenţiate, calibrate pe specificul fiecărei regiuni.

Tabelul 0.34: Tabel polii regiunilor de dezvoltare

Locul ocupat	Regiunea de dezvoltare	PIB (Mld. Lei)	ISD/ 1000 capita (Mii euro)	Salariul mediu net lunar 2020 (Lei)	Șomaj la sfârșitul anului 2020(%)	Cifra de afaceri (Mld. Lei)	Profit Net (Mld. Lei)	Proiecte smart
	Nord - Est	18,21	327,88	2.794	4,85	18,31	1,81	52
	Sud - Est	21,76	691,51	2.684,5	4,85	21,39	1,7	40
	Sud	17,17	794,48	2.798,42	4,12	25,33	1,74	19
8	Sud - Vest	15,94	689,94	2.773,4	5,48	15,52	1,12	24
	Vest	23,29	1.059,25	2.845,75	2,62	32,75	2,35	71
	Nord - Vest	21,08	865,51	2.812,3	3,18	28	2,42	89
	Centru	20,01	1.327,56	2.884,16	3,66	29,5	2,21	170
1	București - Ilfov	251,9	11.893,5	4.289	1,3	602,69	49,23	34

Sursa: Forbes România, nr. 227, mai 2021, p. 70 – 87, prelucrare proprie

Deși demersul analitic se bazează pe date corespunzătoare intervalului 2020–2021, rezultatele oferă repere valoroase pentru clarificarea funcționării ecosistemului antreprenorial într-o perioadă marcată de un nivel ridicat de incertitudine economică. Pandemia de COVID-19 a reprezentat un test major pentru mediul de afaceri, obligând antreprenorii să manifeste un grad sporit de flexibilitate și să adopte soluții inovative pentru menținerea continuității activităților economice.

Abordarea retrospectivă face posibilă înțelegerea modului în care întreprinderile au răspuns presiunilor generate de criză și și-au adaptat strategiile operaționale, oferind o imagine coerentă asupra mecanismelor de reziliență construite pe parcursul perioadei analizate. În același timp, rezultatele obținute oferă repere analitice relevante pentru anticiparea oportunităților și a riscurilor viitoare din mediul antreprenorial, subliniind importanța creativității și a capacității de adaptare ca factori decisivi ai performanței economice într-un mediu caracterizat de transformări structurale continue.

III.5. Analiza antreprenoriatului feminin în România. Propunere de model de analiză privind egalitatea de gen și a impactului potențial asupra economiei românești

Motivația abordării impactului femeilor antreprenor în cadrul ecosistemului antreprenorial românesc se fundamentează pe convergența dintre literatura de specialitate și evidențele empirice rezultate din aplicarea chestionarului de cercetare la nivel național. Corelarea perspectivelor teoretice cu datele demografice colectate permite o analiză riguroasă a rolului exercitat

de femei în activitatea antreprenorială, precum și a factorilor structurali care pot influența nivelul de participare și performanța economică în mediul de afaceri.

Un reper conceptual esențial pentru susținerea acestei direcții analitice îl reprezintă contribuțiile economistei Claudia Goldin, laureată a Premiului Nobel pentru Economie în anul 2023. Cercetările sale oferă un cadru explicativ solid pentru decodarea conceptuală a inegalităților de gen pe piața muncii, evidențiind cauzele diferențelor salariale dintre femei și bărbați. Printr-o abordare longitudinală, Goldin a demonstrat caracterul multidimensional al disparităților, analizând interacțiunea dintre alegerile profesionale, structurile familiale, normele sociale și mecanismele persistente de discriminare.

Relevanța concluziilor pentru studiul antreprenoriatului feminin derivă din capacitatea lor de a furniza instrumente analitice utile în interpretarea diferențelor de participare, de acces la resurse și de rezultate economice dintre antreprenorii femei și bărbați. Analiza de față se înscrie, astfel, într-un demers mai amplu de înțelegere a mecanismelor care modelează implicarea femeilor în antreprenoriat și a contribuției pe care o au la funcționarea și dezvoltarea ecosistemului antreprenorial din România.

Datele obținute prin aplicarea chestionarului în mediul antreprenorial românesc arată că 64,2% dintre respondenți sunt femei, distribuție care constituie un reper empiric relevant pentru articularea analizei. Ponderea ridicată a participării feminine indică nu doar o prezență activă în antreprenoriat, ci și existența unor oportunități specifice, alături de particularități structurale distincte, care influențează modul în care femeile contribuie la dinamica și evoluția mediului de afaceri.

Premiul Nobel acordat Claudiei Goldin subliniază importanța integrării dimensiunii de gen în analiza proceselor economice contemporane. Contribuțiile sale științifice, centrate pe funcționarea piețelor muncii, au evidențiat interdependențe structurale substanțiale de gen, rezultate economice și mecanismele de alocare a resurselor. Prin identificarea determinantilor inegalităților salariale, cercetarea sa a depășit abordările descriptive, oferind un fundament robust, ancorat în perspective istorice și instituționale, relevant și pentru examinarea antreprenoriatului feminin într-un context economic global marcat de norme sociale persistente și constrângeri de gen (Goldin, 2017).

În vederea operaționalizării cadrului conceptual prezentat anterior și a transpunerii acestuia într-o structură analitică relevantă, **Tabelul III.35** sintetizează principalele coordonate ale demersului de cercetare privind impactul femeilor antreprenor în ecosistemul antreprenorial românesc, având ca punct de plecare rezultatele empirice obținute prin aplicarea chestionarului de cercetare la nivel național. Distribuția demografică a eșantionului, care indică

o pondere ridicată a femeilor antreprenoare (64,2%), constituie un reper esențial în fundamentarea analizei și justifică fundamentarea aspectelor de gen în interiorul cercetării. Tabelul reflectă corelarea dintre fundamentele teoretice evidențiate în literatura de specialitate, cu accent asupra contribuțiilor privind inegalitățile de gen pe piața muncii, și mecanismele antreprenoriale identificate la nivel empiric, surprinse prin indicatori cantitativi referitori la participare, acces la resurse și performanță economică. Prin structurarea informației pe niveluri analitice distincte, de la determinanți structurali și individuali, până la mecanisme interpretative, rezultate antreprenoriale și efecte sistemice, este astfel facilitată o lectură integrată a datelor și se evidențiază modul în care dimensiunea de gen se reflectă nu doar în participarea numerică a femeilor în antreprenariat, ci și în susținerea performanței economice și a contribuției la funcționarea ecosistemului antreprenorial.

Tabelul 0.35: Elementele analizei antreprenariatului feminin

INPUT	PROCES	OUTPUT
Context conceptual și empiric	Mecanisme analitice și interpretative	Rezultate analitice și implicații
Convergența literaturii de specialitate privind antreprenariatul feminin și datele empirice obținute prin chestionar la nivel național	Corelarea perspectivelor teoretice cu structura demografică a eșantionului, pentru identificarea tiparelor de participare și performanță antreprenorială	Fundamentarea unei analize riguroase a rolului femeilor în ecosistemul antreprenorial românesc
Contribuțiile Claudiei Goldin privind inegalitățile de gen pe piața muncii (Premiul Nobel pentru Economie, 2023)	Transpunerea cadrului explicativ al inegalităților salariale în analiza accesului la resurse, oportunități și rezultate economice în antreprenariat	Recunoașterea femeilor antreprenor ca actori economici relevanți și agenți ai inovării
Abordarea longitudinală a interacțiunii dintre alegeri profesionale, structuri familiale, norme sociale și mecanisme instituționale	Analiza relațiilor dintre constrângerile structurale (gen, familie, norme sociale) și deciziile antreprenoriale	Evidențierea caracterului multidimensional al participării feminine în antreprenariat
Ponderea ridicată a femeilor în eșantionul analizat (64,2%)	Interpretarea participării feminine nu doar cantitativ, ci calitativ, prin raportare la oportunități și constrângeri specifice	Identificarea diferențelor de acces la resurse și a potențialului antreprenorial feminin
Context economic marcat de norme sociale persistente și asimetrie de gen	Evaluarea modului în care mecanismele de alocare a resurselor influențează performanța antreprenorială a femeilor	Crearea unui cadru analitic integrat pentru formularea de politici publice sensibile la dimensiunea de gen
Necesitatea unei perspective instituționale și istorice asupra proceselor economice	Integrarea diferențelor de gen în analiza ecosistemului antreprenorial	Generarea de politici și inițiative orientate spre echitate, incluziune și eficiență economică

Sursa: elaborare proprie

Caracterul multidimensional al antreprenoriatului feminin, confirmă faptul că implicarea femeilor în activitatea antreprenorială nu poate fi explicată exclusiv prin factori individuali sau motivaționali, ci trebuie înțeleasă în relație cu un ansamblu de determinanți structurali, instituționali și sociali. Rezultatele obținute pe parcursul cercetării susțin ipoteza existenței unor factori structurali persistenți care influențează accesul la resurse, oportunitățile de dezvoltare și performanța economică, dar evidențiază totodată strategiile adaptive prin care femeile antreprenor contribuie activ la funcționarea și dinamica ecosistemului antreprenorial.

În acest context, tabelul consolidează relevanța integrării perspectivei de gen în analiza proceselor economice și oferă o bază analitică solidă, fundamentată empiric, pentru investigarea relației dintre politicile publice, mecanismele instituționale și performanța antreprenorială. Prin structurarea integrată a rezultatelor, se creează premisele formulării unor intervenții orientate către creșterea eficienței, incluziunii și echității ecosistemului antreprenorial din România.

Premiul Nobel acordat Claudiei Goldin în 2023 demonstrează importanța reprezentării contribuției femeilor antreprenoare în peisajul economic și ar putea avea un impact substanțial asupra potențialului de creștere economică prin creșterea competitivității și a dinamismului în ecosistemul antreprenorial.

Prin intermediul analizei pot fi identificate direcții eficiente de alocare a resurselor, cu potențial de a reduce disparitățile de gen și de a susține echitatea socială în cadrul mediului antreprenorial din România. Înțelegerea relațiilor dintre structurile familiale, deciziile de participare pe piața muncii și nivelurile de venit permite fundamentarea unor programe și inițiative orientate spre facilitarea accesului femeilor antreprenor la finanțare, mentorat și oportunități de dezvoltare a afacerilor.

Recunoașterea femeilor antreprenor drept vectori ai inovării evidențiază necesitatea unei abordări integrate în configurarea unui ecosistem antreprenorial funcțional și performant, capabil să genereze beneficii pentru toți actorii economici, indiferent de gen. În acest cadru, diminuarea inegalităților de gen și promovarea emancipării economice a femeilor pot fi susținute prin politici publice și inițiative instituționale care vizează îmbunătățirea condițiilor de muncă și creșterea gradului de participare a femeilor la activități antreprenoriale.

Având în vedere complexitatea interdependențelor, analiza PESTEL se conturează ca un instrument metodologic adecvat, oferind un model explicativ sistematic asupra factorilor politici, economici, sociali, tehnologici, de mediu și

juridici care influențează dezvoltarea ecosistemului antreprenorial din România în raport cu antreprenoriatul feminin. Prin această abordare pot fi identificate direcții concrete de intervenție, menite să optimizeze condițiile de funcționare ale segmentului și să susțină o creștere economică durabilă și incluzivă.

Aplicarea cadrului analitic PESTEL asupra antreprenoriatului feminin din România permite conturarea unei perspective structurale asupra mediului extern și a factorilor care condiționează evoluția segmentului. Din punct de vedere politic, examinarea politicilor publice orientate spre egalitatea de gen și a instrumentelor de sprijin dedicate femeilor antreprenor poate evidenția atât progresele realizate, cât și ariile în care sunt necesare ajustări pentru îmbunătățirea climatului de afaceri.

Dimensiunea economică ocupă un rol central în analiză, întrucât accesul la finanțare, stabilitatea macroeconomică și condițiile generale ale pieței influențează în mod direct viabilitatea și performanța inițiativelor antreprenoriale feminine. O evaluare detaliată a factorilor poate conduce la identificarea unor mecanisme de sprijin financiar mai bine adaptate și la formularea unor măsuri capabile să eficientizeze competitivitatea femeilor antreprenoare. În plan social, analiza schimbărilor în normele culturale, în atitudinile față de rolul economic al femeilor și în percepția publică asupra antreprenoriatului feminin oferă indicii relevante privind gradul de acceptare socială și nivelul de susținere comunitară. Consensul interpretativ al dinamicilor sociale este esențial pentru formularea unor intervenții care să consolideze legitimitatea și vizibilitatea antreprenoriatului feminin în economia românească.

Dimensiunea tehnologică, reflectată în extinderea inovațiilor digitale, poate acționa ca un catalizator pentru antreprenoriatul feminin, facilitând accesul la instrumente eficiente de management, la piețe extinse și la resurse informaționale esențiale. Digitalizarea reduce barierele tradiționale de intrare în mediul de afaceri și creează premise favorabile pentru inițierea și scalarea întreprinderilor conduse de femei.

În același timp, din abordarea ecologică, antreprenoriatul feminin are potențialul de a valorifica tendințele ascendente asociate economiei verzi și afacerilor sustenabile. Integrarea preocupărilor de mediu în strategiile antreprenoriale poate genera avantaje competitive, iar modelul PESTEL permite identificarea zonelor de convergență dintre obiectivele de sustenabilitate și inițiativele antreprenoriale feminine.

Analiza cadrului juridic deschide, în mod complementar, posibilitatea identificării disfuncționalităților și a lacunelor legislative care pot acționa ca bariere structurale în parcursul antreprenorial al femeilor. Evidențierea

limitărilor normative nu are doar un rol diagnostic, ci constituie un punct de plecare necesar pentru formularea unor propuneri de reformă legislativă coerente. O asemenea orientare permite corectarea asimetriilor existente, susținerea egalității de gen și extinderea accesului femeilor la oportunități economice, cu efecte favorabile asupra diversificării și dinamizării mediului antreprenorial.

Prin urmare, aplicarea analizei PESTEL asupra antreprenoriatului feminin din România depășește funcția descriptivă de inventariere a riscurilor și oportunităților, oferind o structură analitică solidă pentru formularea unor strategii inovatoare. Acestea pot contribui la maximizarea impactului pozitiv al antreprenoriatului feminin asupra dezvoltării economice și a coeziunii sociale în contextul economiei românești.

III.5.1. Factorii de examinare ai analizei PESTEL

Aplicarea metodei PESTEL creează un cadru analitic coerent pentru evaluarea factorilor externi care influențează evoluția antreprenoriatului feminin în România. Investigarea coordonată a sferelor politice, economice, sociale, tehnologice, de mediu și juridice permite o lectură sistemică a contextului în care femeile inițiază și dezvoltă afaceri, evidențiind relațiile de interdependență dintre structurile instituționale, dinamica pieței și normele sociale. O astfel de abordare nu se limitează la inventarierea condițiilor existente, ci facilitează înțelegerea modului în care acestea modelează comportamentele antreprenoriale și deciziile economice. Prin corelarea constrângerilor cu potențialele zone de oportunitate, analiza PESTEL oferă o bază solidă pentru formularea unor politici publice și strategii de intervenție responsabile, orientate spre consolidarea unui antreprenoriat feminin sustenabil, competitiv și incluziv.

1. Factori politici. Un prim nivel al demersului analitic se concentrează asupra arhitecturii politico-instituționale, cu accent pe politicile publice și mecanismele de sprijin guvernamental dedicate antreprenoriatului feminin. Analizând dintr-o viziune economică aplicată, devine esențială evaluarea modului în care instrumente precum subvențiile, stimulentele fiscale sau facilitarea accesului la achiziții publice reușesc să susțină, în practică, inițiativele antreprenoriale dezvoltate de femei. Dincolo de existența formală a măsurilor, analiza urmărește capacitatea lor reală de a genera efecte economice, gradul de acoperire la nivel teritorial și social, precum și accesibilitatea efectivă pentru potențialele beneficiare. O asemenea evaluare nu are doar valoare descriptivă, ci deschide discuția despre responsabilitatea decizională și despre necesitatea

calibrării politicilor publice în raport cu nevoile reale ale antreprenoriatului feminin.

Funcționarea instrumentelor este legată de mediul de reglementare în care antreprenorii își desfășoară activitatea, mediul normativ devenind un determinant major al inițiativei economice. Analiza barierelor administrative și legislative, incluzând procedurile de înregistrare a firmelor, regimul fiscal și cerințele de conformitate, permite identificarea constrângerilor care pot afecta în mod disproporționat femeile antreprenor. O lectură atentă a mecanismelor evidențiază nu doar blocaje instituționale, ci și oportunități de reformă, în sensul construirii unui cadru mai echitabil și mai predictibil. Ajustarea mediului reglementator nu se reduce la o simplă intervenție de natură tehnică, ci reflectă asumarea unei responsabilități clare față de valorificarea potențialului economic al antreprenoriatului feminin, abordare care susține conturarea unui ecosistem antreprenorial incluziv și funcțional, în care inițiativa economică a femeilor este sprijinită ca resursă reală pentru dezvoltarea sustenabilă și pentru echilibrul pe termen lung al mediului de afaceri.

2. Factori economici. Rezultatele analizei economice indică faptul că accesul la finanțare rămâne un factor decisiv pentru inițierea și dezvoltarea afacerilor conduse de femei. Instrumentele disponibile, de la credite bancare și capital de risc până la forme de microfinanțare, există într-o varietate formală, însă gradul de utilizare este puternic condiționat de nivelul ratelor dobânzilor, cerințele de garantare și criteriile de eligibilitate. Datele sugerează că asemenea condiții limitează accesul efectiv al multor antreprenoare la resursele financiare necesare, mai ales în etapele incipiente ale activității.

Limitările identificate se corelează cu diferențele persistente de venit determinate de gen, care influențează capacitatea de acumulare a capitalului inițial. Analiza decalajelor salariale evidențiază efecte cumulative asupra autonomiei financiare a femeilor, diminuând spațiul de manevră pentru lansarea sau extinderea inițiativelor antreprenoriale. Dincolo de dimensiunea individuală, asemenea dezechilibre reflectă mecanisme economice structurale care perpetuează inegalități și transferă presiunea financiară către surse externe de finanțare.

În paralel, condițiile de piață joacă un rol esențial în conturarea oportunităților reale de dezvoltare. Evaluarea cererii, a preferințelor consumatorilor și a intensității concurenței indică faptul că anumite sectoare oferă perspective mai favorabile pentru antreprenoriatul feminin, în timp ce altele presupun niveluri ridicate de risc și bariere semnificative la intrare.

Interacțiunea dintre accesul limitat la capital și structura pieței influențează deciziile strategice ale antreprenoarelor, determinând orientări prudente și, adesea, concentrarea în domenii cu investiții inițiale reduse.

Corelarea rezultatelor evidențiază că performanța economică a antreprenoriatului feminin nu este determinată de un singur element, ci de interacțiunea dintre accesul la finanțare, poziția inițială în distribuția veniturilor și dinamica piețelor. Într-un asemenea context, intervențiile economice orientate spre reducerea barierelor financiare și corectarea dezechilibrelor structurale devin esențiale pentru valorificarea potențialului antreprenorial al femeilor și pentru construirea unui mediu economic mai echitabil și mai eficient.

3. Factori sociali. Rezultatele aferente dimensiunii sociale din cadrul analizei PESTEL indică o influență semnificativă a normelor culturale și a stereotipurilor de gen asupra modului în care este perceput antreprenoriatul feminin. Atitudinile sociale dominante și reprezentările culturale asociate rolurilor de gen pot funcționa fie ca factori de stimulare, fie ca bariere subtile în asumarea inițiativei antreprenoriale de către femei. Datele provenite din studii sociologice și sondaje de opinie evidențiază faptul că acceptarea socială și vizibilitatea pozitivă a femeilor antreprenor contribuie la consolidarea intenției antreprenoriale, în timp ce persistența unor percepții tradiționale tinde să descurajeze implicarea economică autonomă.

Pe acest fundal cultural, nivelul de educație apare ca un determinant esențial al participării femeilor în antreprenoriat. Analiza relației dintre formarea educațională și inițierea afacerilor arată că educația superioară sporește probabilitatea implicării antreprenoriale prin dezvoltarea competențelor cognitive, manageriale și sociale necesare conducerii unei afaceri. Rezultatele sugerează că sistemul educațional are un potențial important de influențare a comportamentelor economice, însă eficiența sa depinde de măsura în care curricula și programele de formare integrează componente aplicative și orientate spre inițiativă economică.

Dimensiunea socială este completată de analiza echilibrului dintre viața profesională și cea privată, factor care influențează în mod direct deciziile antreprenoriale ale femeilor. Gestionarea simultană a responsabilităților familiale și a celor profesionale generează constrângeri de timp și resurse, cu impact asupra sustenabilității inițiativelor antreprenoriale. Rezultatele indică rolul central al rețelelor de sprijin, atât la nivel familial, cât și instituțional, în facilitarea continuității activităților economice. Accesul la servicii de sprijin și existența unor mecanisme de conciliere între viața personală și cea profesională contribuie la reducerea presiunilor sociale și la crearea unui mediu mai favorabil dezvoltării antreprenoriatului feminin.

4. Factori tehnologici. Rezultatele privind elementele tehnologice din analiza modelului PESTEL evidențiază rolul determinant al infrastructurii digitale și al accesului la tehnologie în facilitarea participării femeilor antreprenor la economia digitală. Nivelul de disponibilitate a conexiunilor la internet, gradul de penetrare a tehnologiilor mobile și competențele digitale existente conturează cadrul în care pot fi valorificate oportunități precum comerțul electronic, marketingul digital sau furnizarea de servicii online. Datele analizate sugerează că accesul inegal la infrastructură și competențe digitale generează diferențe semnificative în capacitatea de integrare economică, influențând atât amploarea, cât și tipologia inițiativelor antreprenoriale dezvoltate de femei.

Gradul de inovare și ritmul de adoptare a tehnologiilor avansate oferă indicii relevanți privind poziționarea antreprenoriatului feminin în sectoare cu valoare adăugată ridicată. Analiza evidențiază faptul că integrarea tehnologiilor emergente depinde nu doar de accesul material la infrastructură, ci și de capitalul uman și de competențele specializate disponibile. În acest sens, nivelul de participare a femeilor în domeniile STEM reprezintă un indicator-cheie al potențialului de inovare și al capacității de a contribui la transformarea tehnologică a economiei. Extinderea participării femeilor în aceste domenii depășește sfera echității sociale și se afirmă ca o condiție strategică pentru orientarea antreprenoriatului feminin către sectoare economice competitive, cu valoare adăugată ridicată și perspectivă de dezvoltare pe termen lung.

5. Factori de mediu. Indică o legătură tot mai vizibilă între antreprenoriatul feminin și orientarea către sustenabilitate și responsabilitate ecologică. Datele disponibile sugerează că o parte semnificativă a inițiativelor dezvoltate de femei integrează practici de afaceri durabile, fie prin optimizarea utilizării resurselor, fie prin orientarea către produse și servicii cu impact redus asupra mediului. O asemenea direcție reflectă atât sensibilitatea față de problematica ecologică, cât și capacitatea de a valorifica cererea tot mai accentuată pentru soluții economice responsabile.

Implicarea femeilor antreprenor în activități orientate spre protecția mediului capătă relevanță sporită în contextul tranziției către o economie verde. Analiza întreprinderilor ecologice conduse de femei evidențiază un potențial important de inovare și adaptare, în care obiectivele economice sunt corelate cu angajamentele față de mediu. Rezultatele empirice arată că sustenabilitatea este percepută nu doar ca limitare, ci și ca oportunitate de diferențiere și consolidare a competitivității pe termen mediu și lung.

Corelarea observațiilor subliniază rolul antreprenoriatului feminin ca vector de schimbare în direcția dezvoltării durabile. Integrarea preocupărilor

ecologice în strategiile de afaceri contribuie la alinierea inițiativelor antreprenoriale cu obiectivele mai largi ale tranziției verzi, consolidând responsabilitatea economică și socială a mediului de afaceri. Într-o asemenea arhitectură economică și instituțională, susținerea antreprenoriatului feminin orientat spre sustenabilitate nu mai reprezintă doar o opțiune de politică publică, ci o asumare strategică pentru edificarea unui model de dezvoltare mai echilibrat și mai rezilient.

6. Factori juridici. Funcționarea antreprenoriatului feminin este puternic influențată de modul în care cadrul juridic reușește să transforme principiile egalității de gen în practici economice reale. Analiza arată că existența legislației anti-discriminare nu garantează, în sine, condiții egale de participare pe piață. Aplicarea neuniformă a normelor, dificultatea accesării mecanismelor de protecție juridică și lipsa unor instrumente eficiente de monitorizare conduc la menținerea unor vulnerabilități care afectează inițiativa antreprenorială a femeilor. În asemenea condiții, mediul juridic devine mai degrabă un factor de frânare decât un sprijin activ pentru dezvoltarea afacerilor.

Aceeași logică se regăsește în domeniul protecției proprietății intelectuale, unde rezultatele evidențiază o utilizare limitată a instrumentelor juridice de către firmele conduse de femei. Procedurile complexe, costurile asociate și nivelul redus de informare contribuie la subvalorificarea invențiilor, mărcilor comerciale sau soluțiilor inovative. Consecința directă se articulează în jurul unei capacități mai scăzute de diferențiere pe piață și a unui potențial redus de creștere economică, mai ales în sectoarele cu intensitate ridicată a cunoașterii.

Privite împreună, aceste rezultate sugerează că impactul cadrului juridic asupra antreprenoriatului feminin nu se limitează la reglementarea formală a egalității de șanse, ci influențează în mod direct traiectoria economică a firmelor. Gradul de acces la protecția juridică și eficiența aplicării normelor determină nu doar intrarea pe piață, ci și capacitatea de extindere a afacerilor. În lipsa unor ajustări care să simplifice procedurile și să sporească predictibilitatea legislativă, potențialul inovativ al antreprenoriatului feminin riscă să rămână insuficient valorificat.

Analizând dintr-o perspectivă politică-economică, rezultatele conturează o responsabilitate clară pentru factorii decizionali. Întărirea aplicării legislației privind egalitatea de gen, corelată cu facilitarea accesului la instrumentele de protecție a proprietății intelectuale, reprezintă condiții necesare pentru crearea unui mediu antreprenorial echilibrat. Un cadru juridic funcțional nu înseamnă doar reguli, ci garanția că inițiativa, creativitatea și asumarea riscului pot fi transformate în valoare economică durabilă.

III.5.2. Evaluarea teoretică a rezultatelor

Realizarea unei analize integrative a impactului femeilor antreprenor asupra mediului antreprenorial din România poate genera concluzii cu relevanță strategică pentru politicile publice, pentru mediul de afaceri și pentru societate ca întreg, iar rezultatele pot fi structurate pe mai multe direcții de analiză, fiecare surprinzând mecanisme distincte prin care antreprenoriatul feminin influențează performanța economică și socială.

Creșterea economică și crearea de locuri de muncă. Analiza poate evidenția faptul că întreprinderile conduse de femei contribuie în mod direct la extinderea activității economice și la generarea de noi locuri de muncă, atât la nivel local, cât și regional. Prin diversificarea sectoarelor de activitate și valorificarea unor nișe insuficient exploatate, aceste întreprinderi pot stimula dezvoltarea economică și pot susține o distribuție mai echilibrată a oportunităților de ocupare, în special în zonele mai puțin dezvoltate.

Inovare și competitivitate. Rezultatele pot indica faptul că femeile antreprenor aduc o contribuție semnificativă la procesele de inovare, prin introducerea de produse, servicii sau modele de afaceri adaptate cerințelor pieței. Diversitatea de perspective manageriale și stiluri de conducere poate favoriza flexibilitatea organizațională și capacitatea de reacție la schimbările mediului economic, consolidând astfel competitivitatea firmelor românești pe piețele interne și externe.

Eficiența alocării resurselor. Analiza poate scoate în evidență existența unor ineficiențe în alocarea resurselor, determinate de bariere instituționale, financiare sau culturale care limitează accesul femeilor antreprenor la capital și la rețele de sprijin. Identificarea constrângerilor permite formularea unor intervenții orientate spre utilizarea mai eficientă a resurselor disponibile, contribuind la creșterea productivității și la reducerea pierderilor de potențial economic.

Egalitatea de gen și impactul social. Constatările teoretice pot sublinia rolul antreprenoriatului feminin în promovarea egalității de gen și în dezvoltarea coeziunii sociale. Creșterea vizibilității și a participării economice a femeilor poate genera efecte pozitive asupra normelor sociale și poate stimula procese de emancipare economică, reducând dezechilibrele structurale și favorizând incluziunea pe piața muncii.

Dinamica pieței muncii. Analiza poate oferi perspective relevante asupra modului în care întreprinderile conduse de femei influențează structura și funcționarea pieței muncii, inclusiv în ceea ce privește nivelul salariilor, oportunitățile de avansare profesională și calitatea locurilor de muncă. Aceste informații pot fundamenta politici orientate spre diminuarea diferențelor

salariale de gen și spre crearea unui mediu de muncă mai echitabil, capabil să valorifice competențele forței de muncă feminine într-un mod sustenabil.

III.5.3. Impactul potențial la nivel național

Rezultatele analizei dedicate antreprenoriatului feminin indică un potențial de influență care depășește nivelul inițiativelor individuale și se proiectează asupra funcționării economiei naționale. Contribuțiile identificate sugerează că antreprenoriatul feminin poate deveni un vector de transformare economică, cu efecte cumulative asupra creșterii, inovării și coeziunii sociale. O asemenea abordare reclamă o interpretare responsabilă a rezultatelor, orientată nu doar spre analiza academică, ci și spre fundamentarea deciziilor publice.

Contribuția la dezvoltarea economică națională. Din perspectiva creșterii economice, susținerea rolului femeilor antreprenoare poate susține extinderea bazei productive și diversificarea structurii economice. Implicarea activă a femeilor în inițiative antreprenoriale creează premisele unei creșteri mai echilibrate, în care accesul la finanțare, mentorat și programe de dezvoltare a competențelor funcționează ca mecanisme de multiplicare economică. Direcționarea coerentă a sprijinului public către asemenea instrumente are capacitatea de a transforma potențialul antreprenorial feminin într-un motor real al creșterii economice la nivel național.

Rolul în stimularea inovării și poziționarea regională. Pe fondul evoluțiilor, dimensiunea inovării capătă o relevanță strategică. Valorificarea capacității inovative a femeilor antreprenor poate contribui la consolidarea poziției României în competiția regională pentru investiții și talente. Dezvoltarea de produse, servicii și soluții cu valoare adăugată ridicată, susținută de inițiative antreprenoriale feminine, favorizează apariția unor parteneriate strategice și integrarea mai extinsă în lanțurile de valoare orientate spre cunoaștere și tehnologie.

Optimizarea utilizării resurselor economice și instituționale. Impactul antreprenoriatului feminin se reflectă și asupra modului de utilizare a resurselor disponibile. Integrarea mai eficientă a capitalului uman feminin în ecosistemul antreprenorial poate contribui la reducerea ineficiențelor structurale și la o valorificare superioară a resurselor economice și instituționale. Un ecosistem construit pe principii de incluziune și performanță generează beneficii care depășesc sfera firmelor conduse de femei, influențând pozitiv competitivitatea mediului de afaceri.

Egalitatea de gen și progresul social. Dimensiunea economică nu poate fi separată de implicațiile sociale asociate antreprenoriatului feminin. Reducerea disparităților de gen prin promovarea emancipării economice a femeilor are

potențialul de a produce efecte structurale asupra societății. Creșterea participării feminine în antreprenoriat poate conduce la extinderea oportunităților de ocupare, diminuarea diferențelor salariale și prezența femeilor în poziții de decizie economică, cu impact direct asupra calității leadershipului și a proceselor decizionale.

Efecte asupra pieței muncii și calității ocupării. Legătura dintre antreprenoriatul feminin și fluctuația pieței muncii completează paradigma integrată. Înțelegerea modului în care afacerile conduse de femei influențează structura ocupării și condițiile de muncă poate susține elaborarea unor politici orientate spre mobilitate profesională, echitate salarială și dezvoltare sustenabilă a carierei. Antreprenoriatul feminin nu se limitează la crearea de locuri de muncă, ci contribuie activ la remodelarea relațiilor de muncă și a culturii organizaționale.

Analiza impactului femeilor antreprenor în România conturează un demers de importanță strategică pentru susținerea creșterii economice, stimularea inovării și îmbunătățirea eficienței în alocarea resurselor, cu efecte directe asupra echilibrului de gen și a funcționării pieței muncii. Integrarea coerentă a concluziilor obținute în procesele decizionale poate sprijini consolidarea unui ecosistem antreprenorial capabil să valorifice potențialul uman în mod responsabil. Printr-o asemenea abordare, România are oportunitatea de a-și întări poziția ca spațiu antreprenorial dinamic, rezilient și incluziv, adaptat cerințelor economiei globale și deschis către forme sustenabile de dezvoltare.

Concluziile capitolului

Demersul de cercetare a fost construit ca o analiză coerentă și integrată a pilonilor care structurează ecosistemul antreprenorial din România, urmărind în mod sistematic relația dintre funcționarea acestora și procesele de creștere și dezvoltare economică. Pornind de la necesitatea alinierii cadrului teoretic la realitățile mediului de afaceri, instrumentele de evaluare au fost adaptate specificului național și completate cu date empirice colectate direct de la antreprenori prin intermediul unui chestionar structurat. Această abordare metodologică a permis ancorarea analizei în experiența concretă a actorilor economici, evitând astfel o perspectivă formalistă asupra ecosistemului antreprenorial și oferind totodată premisele unei interpretări relevante și aplicate.

Pe baza fundamentului metodologic construit, analiza a evoluat către identificarea factorilor care susțin funcționarea ecosistemului antreprenorial, precum și a limitărilor structurale și instituționale care îi restrâng potențialul de

dezvoltare. Îmbinarea dimensiunilor cantitative cu cele calitative a permis surprinderea nu doar a nivelurilor de performanță asociate fiecărui pilon, ci și a relațiilor funcționale dintre acestea, evidențiind interdependențe și dezechilibre care influențează dinamica antreprenorială. Analiza rezultatelor indică faptul că demersul depășește nivelul unei simple măsurări a indicatorilor, orientându-se către înțelegerea mecanismelor care modelează comportamentul antreprenorial.

Abordarea relațională a pilonilor a impus, în mod natural, extinderea analizei către parametrii educaționali și diferențierile regionale, factori care influențează direct capacitatea de inițiere și scalare a afacerilor. Totodată, integrarea perspectivelor educaționale și teritoriale a permis conturarea unei imagini nuanțate a peisajului antreprenorial românesc, în care particularitățile teritoriale, nivelul capitalului uman și infrastructura educațională generează ritmuri diferite de dezvoltare și forme distincte de manifestare antreprenorială. În acest context, adaptarea instrumentului Global Entrepreneurship Monitor (GEM) la mediul economic și instituțional al României a contribuit la creșterea acurateței analizei și a relevanței interpretărilor formulate.

În urma acestei abordări integrate, rezultatele se articulează într-un ansamblu coerent care depășește nivelul unei simple descrieri statice a ecosistemului antreprenorial. Diferențele de gen, educaționale și regionale evidențiază necesitatea unor intervenții diferențiate, adaptate specificului contextelor locale și nevoilor reale ale mediului de afaceri. Dincolo de valoarea lor analitică, concluziile reclamă asumarea unei responsabilități sporite din partea decidenților publici și a actorilor instituționali, în sensul transpunerii rezultatelor empirice în politici publice coerente, flexibile și sensibile la context. Prin urmare, constatările nu se limitează la un exercițiu de sinteză, ci formulează un apel implicit la acțiune și responsabilitate din partea factorilor de decizie, subliniind necesitatea alinierii politicilor publice la realitățile structurale ale ecosistemului antreprenorial. Valorificarea rezultatelor devine esențială pentru construirea unui cadru antreprenorial sustenabil, adaptiv și incluziv, în care intervenția publică să fie fundamentată empiric și orientată strategic.

CAPITOLUL IV. STRATEGII DE DEZVOLTARE A ANTREPRENORIATULUI ÎN ROMÂNIA. IMPACTUL ASUPRA DISPARITĂȚILOR REGIONALE

Dezvoltarea economică regională poate fi înțeleasă ca rezultatul unei combinații complexe de factori structurali, instituționali și socio-economici, care influențează în mod diferit modelele evolutive de creștere ale teritoriilor. Regiunile funcționează ca sisteme economice vii, în care resursele disponibile, capacitățile productive, capitalul uman și aranjamentele instituționale se articulează într-o manieră specifică, context în care analiza regională devine indispensabilă pentru explicarea modului de formare a competitivității, în timp ce în paralel se consolidează avantajele comparative și se manifestă procesele de convergență sau, dimpotrivă, de divergență economică.

O astfel de clarificare impune depășirea unei abordări pur descriptive și orientarea către examinarea relațiilor cauzale dintre structura economică regională, politicile publice și performanțele obținute. Evoluțiile teritoriale inegale reflectă nu doar diferențe în dotarea cu resurse, ci mai ales variații în capacitatea instituțională de a transforma potențialul existent în rezultate economice concrete. Calitatea guvernancei, coerența politicilor economice și gradul de coordonare între actorii locali devin variabile esențiale pentru explicarea succesului sau stăgnării regionale.

Diagnosticarea economică dobândește un rol central în analiza dezvoltării regionale. Identificarea punctelor forte, a vulnerabilităților structurale și a blocajelor persistente oferă o bază solidă pentru clarificarea progresivă a mecanismelor care alimentează dezechilibrele teritoriale. Accentul nu mai cade exclusiv pe evaluarea performanței curente, ci pe descifrarea proceselor care reproduc diferențele de dezvoltare în timp. Astfel, dezvoltarea regională apare ca un proces construit, dependent de decizii strategice, de alocări eficiente de resurse și de funcționarea unor arhitecturi instituționale coerente.

Din cadrul analitic derivă necesitatea formulării unor politici de dezvoltare adaptate specificului fiecărui teritoriu. Intervențiile uniforme tind să producă rezultate limitate, întrucât ignoră heterogenitatea economică și socială a regiunilor. Eficiența politicilor publice este strâns legată de capacitatea de a

integra particularitățile locale, structura economică, profilul antreprenorial și fluctuația pieței muncii, contribuind la conturarea unor mecanisme de dezvoltare endogenă și sustenabilă.

Antreprenoriatul capătă o semnificație centrală în contextul dezvoltării economice regionale, depășind dimensiunea strict ocupațională și asumând un rol activ în procesele de transformare economică. Prin capacitatea de a genera noi combinații productive, de a valorifica inovarea și de a diversifica structura economiilor locale, inițiativa antreprenorială contribuie la redefinirea avantajelor competitive regionale. Totodată, prin flexibilitate și capacitate de adaptare, antreprenoriatul susține reziliența teritorială în fața schimbărilor structurale și a presiunilor concurențiale tot mai accentuate.

Contextul dezvoltării economice regionale se conturează ca un proces multidimensional, în care dinamica antreprenorială, politicile publice, structurile instituționale și capitalul uman se condiționează reciproc. Coerența dintre aceste componente determină capacitatea unei economii regionale de a genera creștere sustenabilă, de a reduce disparitățile teritoriale și de a construi un model de dezvoltare echilibrat. Analiza regiunilor nu urmărește doar explicarea diferențelor existente, ci oferă și un suport conceptual pentru intervenții economice orientate spre competitivitate, incluziune și convergență pe termen lung.

IV.1. Analiza regiunilor de dezvoltare a României prin prisma ratei de creștere a numărului de firme înregistrate, evoluția PIB-ului și a populației rezidente

Identificarea ratelor de creștere ale numărului de firme la nivel regional reprezintă un demers analitic deosebit de relevant, din mai multe perspective economice. În primul rând, analiza oferă factorilor de decizie publică și actorilor instituționali informații esențiale privind mobilitatea structurii economice regionale, permițând o înțelegere mai clară a modului în care se transformă peisajul antreprenorial în diferite teritorii. În același timp, examinarea distribuției și evoluției structurilor de afaceri contribuie la fundamentarea unor strategii de dezvoltare regională diferențiate, adaptate specificului local. O astfel de abordare susține configurarea unui ecosistem antreprenorial mai echilibrat la nivel național, reducând disparitățile teritoriale și stimulând convergența economică.

Totodată, monitorizarea entităților economice permite identificarea regiunilor în care sunt necesare intervenții sporite în planul reglementării și al sprijinului administrativ. Evidențierea zonelor facilitează simplificarea procedurilor birocratice și îmbunătățirea cadrului instituțional, cu efecte directe

asupra stimulării inițiativei antreprenoriale și a capacității de inovare a economiei.

Alegerea numărului de întreprinderi, a produsului intern brut și a populației rezidente ca variabile de analiză pentru evaluarea ratei de creștere antreprenorială este justificată de caracterul lor integrator. Numărul de întreprinderi reflectă intensitatea activității antreprenoriale și sensibilitatea mediului de afaceri la schimbările economice. PIB-ul reprezintă un indicator sintetic al performanței economice, fiind influențat în mod direct de activitatea și productivitatea firmelor. Populația rezidentă introduce dimensiunea demografică și socială în analiză, având un rol determinant asupra cererii de bunuri și servicii, precum și asupra disponibilității forței de muncă.

Analiza relațiilor dintre acești indicatori permite evidențierea interdependențelor care condiționează performanța antreprenoriatului și a economiei. Prin urmare, abordarea oferă nu doar o evaluare a impactului activității antreprenoriale asupra dezvoltării economice, ci și un suport analitic solid pentru planificarea strategică și formularea unor politici publice eficiente, orientate spre stimularea creșterii economice și îmbunătățirea bunăstării sociale. În realizarea analizei au fost utilizate date referitoare la numărul firmelor înregistrate în perioada 2018–2023, conform informațiilor furnizate de Oficiul Național al Registrului Comerțului din România, precum și date privind evoluția produsului intern brut și a populației rezidente, preluate din sursele Institutului Național de Statistică. Aceste seturi de date au constituit baza pentru evaluarea ratelor de creștere la nivel regional, în vederea surprinderii dinamicii antreprenoriale și economice în intervalul analizat.

Opțiunea pentru un orizont temporal de șase ani, cuprins între 2018 și 2023, a fost determinată de necesitatea surprinderii oscilațiilor structurale pe termen mediu, care permit o interpretare mai robustă a tendințelor economice. Cu toate acestea, în stadiul actual al cercetării, datele privind produsul intern brut la nivel județean pentru anii 2022 și 2023 nu sunt încă disponibile în statisticile oficiale. În consecință, pentru a asigura coerența și comparabilitatea analizei ratelor de creștere, examinarea comparativă a fost realizată exclusiv pentru perioada 2018–2021, abordarea fiind prezentată la finalul subcapitolului.

Limitarea este recunoscută ca o constrângere metodologică a cercetării, derivată din indisponibilitatea datelor recente privind PIB-ul. Totodată, se consideră că extinderea analizei asupra întregului interval inițial propus ar permite o asimilare mai cuprinzătoare a dezvoltării economice și antreprenoriale regionale, aspect ce poate constitui o direcție relevantă pentru cercetări viitoare.

IV.1.1. Regiunea de Nord - Est

Traectoria întreprinderilor nou înființate, alături de variațiile produsului intern brut și de modificările înregistrate la nivelul populației rezidente din județele regiunii Nord-Est în perioada 2018–2023, oferă repere consistente pentru înțelegerea schimbărilor economice parcurse de regiune. Analizate în ansamblu, dimensiunile surprind nu doar intensitatea inițiativei antreprenoriale, ci și cadrul economic și demografic în care s-a manifestat, conturând o imagine coerentă a transformărilor ce au modelat dezvoltarea regională pe parcursul intervalului analizat.

Tabelul 0.1. Indicatori economici utilizați în analiza pentru județele din regiunea Nord-Est în perioada de referință 2018-2023

Județ	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Evoluția numărului de firme înregistrate						
Bacău	2878	3332	2486	3027	3132	2954
Botoșani	1691	1359	1133	1493	1365	1441
Iași	4989	5426	4713	5986	6360	5714
Neamț	2065	2373	1859	2290	2252	2021
Suceava	2800	2666	2328	3124	3369	2985
Vaslui	1302	1495	1060	1407	1356	1264
Total regional	15725	16651	13579	17327	17834	16379
Evoluția produsului intern brut (PIB) (milioane lei)						
Bacău	18432.1	20729.9	21750.7	23050.4	-	-
Botoșani	9722.9	10798.6	10826.5	11507.6	-	-
Iași	31553.1	35992.7	36801.1	41363.3	-	-
Neamț	13611.8	14762.1	15271.6	17039.6	-	-
Suceava	17998.1	20568.3	21152.3	22100.1	-	-
Vaslui	8845.6	9390.4	9483.1	10353.8	-	-
Total regional	100163.6	112242	115285.3	125414.8	-	-
Populația rezidentă (număr de persoane)						
Bacău	591053	585548	582495	576683	599415	597583
Botoșani	385268	380142	377679	373239	391095	389513
Iași	791753	794706	794979	797131	765670	774025
Neamț	447232	442132	439179	433852	452038	449335
Suceava	627439	625969	625431	622665	640776	642165
Vaslui	379987	374303	373127	369345	372825	371592
Total regional	3222732	3202800	3192890	3172915	3221819	3224213

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

Analiza indicatorilor economici aferenți județelor din regiunea Nord-Est pentru intervalul 2018–2023 evidențiază transformări diferențiate și funcții structurale distincte. Din perspectiva numărului de firme înregistrate, se

conturează tendințe variabile între județe, reflectând sensibilitatea mediului antreprenorial la șocuri economice și la condițiile locale. Municipiul Bacău a cunoscut un trend pozitiv până în 2019, urmat de o contracție în anul 2020, pe fondul contextului economic general, după care a înregistrat o revenire în 2021 și o relativă stabilizare în anii următori. O dinamică similară se observă și în județul Neamț, unde creșterea inițială a fost întreruptă de scăderea din 2020, urmată de o redresare și o stabilizare ulterioară.

În județul Botoșani, evoluția numărului de firme a fost marcată de o tendință descendentă până în 2020, cu o ușoară redresare în 2021, urmată de menținerea unor valori relativ constante. Județul Iași se distinge printr-o creștere susținută a numărului de firme pe aproape întregul interval analizat, cu o corecție modestă în 2022, care a fost compensată prin revenirea la niveluri comparabile în anul 2023. În mod similar, Suceava a înregistrat o tendință ascendentă constantă, cu fluctuații minore în 2022, dar fără afectarea traiectoriei generale de creștere. În contrast, județul Vaslui se caracterizează printr-o traiectorie mai volatilă, caracterizată de o scădere inițială, o redresare temporară în 2021 și o nouă diminuare spre finalul perioadei analizate.

În ceea ce privește produsul intern brut, limitările generate de indisponibilitatea datelor complete pentru anii 2021–2023 restrâng posibilitățile unei evaluări exhaustive. Cu toate acestea, informațiile disponibile indică o tendință generală de creștere a PIB-ului la nivel regional, sugerând o consolidare treptată a activității economice. Din perspectiva evoluției populației rezidente, majoritatea județelor au înregistrat o ușoară creștere în prima parte a intervalului analizat, urmată de stagnare sau de scăderi moderate în anii ulteriori, fenomen ce reflectă presiuni demografice persistente.

Tendențele identificate evidențiază caracterul complex al progresiei economice din regiunea Nord-Est, unde coexistă județe cu traiectorii de creștere relativ stabile, zone afectate de contracții temporare și teritorii marcate de fluctuații mai accentuate.

Tabelul 0.2: Ratele anuale de creștere pentru regiunea de Nord-Est

Interval analizat	2019 / 2018	2020 / 2019	2021 / 2020	2022 / 2021	2023 / 2022
RC Intreprinderi (%)	5.89	-18.43	27.58	2.92	-7.96
RC PIB (%)	12.48	4.93	5.98	-	-
RC Populație (%)	-0.93	-0.52	-1	3.94	0.30

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

Analiza ratelor de creștere aferente intervalului 2018–2021 evidențiază existența unor interdependențe relevante între dinamica întreprinderilor (RC

Întreprinderi), evoluția produsului intern brut (RC PIB) și modificările populației rezidente (RC Populație), sugerând mecanisme de influență reciprocă între componentele economice și cele demografice.

În perioada 2018–2019, avansul substanțial al RC PIB (12,48%) apare corelat cu extinderea numărului de întreprinderi (5,89%), ceea ce indică rolul activității antreprenoriale în susținerea creșterii economice. Totodată, etapa este însoțită de o diminuare ușoară a RC Populație (-0,93%), fapt ce poate sugera o distribuție inegală a beneficiilor creșterii sau persistența unor presiuni demografice care nu au fost compensate de performanța economică.

Anul 2020 marchează o ruptură clară față de tendințele anterioare, fiind caracterizat de o contracție accentuată a RC Întreprinderi (-18,43%) comparativ cu anul precedent. Modificarea semnalează vulnerabilitatea sectorului antreprenorial la șocuri externe majore, precum pandemia, și se reflectă direct în temperarea ritmului de creștere al RC PIB (4,93%). Corelația strânsă dintre traiectoria firmelor și performanța economică agregată devine astfel evidentă. În paralel, RC Populație continuă să înregistreze scăderi moderate (-0,52%), indicând o fragilitate persistentă a indicatorilor sociali și demografici în contextul incertitudinilor economice.

În 2021, datele sugerează o redresare rapidă a sectorului antreprenorial, materializată printr-o creștere pronunțată a RC Întreprinderi (27,58%). Revenirea poate fi asociată atât cu capacitatea de adaptare a mediului de afaceri, cât și cu efectele măsurilor de sprijin economic implementate în perioada post-criză. Dinamica pozitivă a întreprinderilor se transmite și asupra RC PIB, care consemnează o accelerare a creșterii (5,98%), confirmând relația de interdependență dintre cele două variabile. Cu toate acestea, RC Populație continuă să înregistreze o scădere (-1%), sugerând persistența unor provocări structurale, precum migrația forței de muncă sau adaptarea mai lentă a dimensiunii demografice la relansarea economică.

Un element central al acestei analize îl constituie contracția severă a RC Întreprinderi în anul 2020, care scoate în evidență sensibilitatea sistemului antreprenorial la evenimente excepționale. Impactul evoluției asupra întregului sistem economic subliniază importanța rezilienței instituționale, a capacității de adaptare și a implementării unor politici de sprijin adecvate, menite să atenueze efectele șocurilor externe și să faciliteze revenirea sustenabilă a economiei.

IV.1.2. Regiunea de Nord – Vest

În acord cu metodologia prezentată anterior, evaluarea regiunii Nord-Vest se bazează pe aplicarea aceluiași set de criterii de analiză. Utilizarea unui cadru comun de evaluare menține coerența demersului metodologic și permite

raportarea directă a rezultatelor la cele obținute pentru celelalte regiuni, oferind o perspectivă comparabilă și integrată asupra dinamicii economice regionale.

Tabelul 0.3: Indicatori economici utilizați în analiza pentru în județele din regiunea Nord-Vest în perioada de referință 2018-2023

Județ	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Evoluția numărului de firme înregistrate						
Bihor	5745	4834	3617	5641	5347	6122
Bistrița-Năsăud	2433	2019	1517	2704	2200	2311
Cluj	7425	6537	5784	8622	9199	7921
Maramureș	3514	3277	2391	3575	3290	3254
Satu Mare	2041	1865	1565	1868	1885	1669
Sălaj	1858	1785	1516	1687	1620	1489
Total regional	23016	20317	16390	24097	23541	22766
Evoluția produsului intern brut (PIB) (milioane lei)						
Bihor	22091.8	24712	24916	27138.3	-	-
Bistrița-Năsăud	9836	11003.1	10955.5	11693.6	-	-
Cluj	47360.1	53716.2	55771.9	61432.5	-	-
Maramureș	15993.5	18100.6	18164.2	20262.5	-	-
Satu Mare	11905.7	13294.7	13471.8	14842.6	-	-
Sălaj	8375.5	9223	8911.1	10830.1	-	-
Total regional	115562.6	130049.6	132190.5	146199.6	146199.6	146199.6
Populația rezidentă (număr de persoane)						
Bihor	564171	561621	560646	557836	552022	553963
Bistrița-Năsăud	280058	278868	278033	276517	295342	296183
Cluj	704619	706952	709872	710664	683018	688930
Maramureș	463306	460756	458927	455160	451484	451622
Satu Mare	334589	332610	331500	329535	330358	330554
Sălaj	564171	561621	560646	557836	552022	553963
Total regional	2560504	2552470	2548960	2538826	2523549	2531913

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

În regiunea Nord-Vest, examinarea transformărilor din intervalul 2018–2023 evidențiază parcursuri diferențiate ale principalilor indicatori socio-economici, respectiv variațiile numărului de întreprinderi, modificările produsului intern brut și schimbările intervenite la nivelul populației rezidente, conturând un peisaj economic și demografic eterogen. În acest context, județul Cluj se remarcă printr-un avans constant al tuturor celor trei dimensiuni analizate, consolidându-și statutul de pol regional de dezvoltare și confirmând existența unui mediu economic atractiv, atât pentru investiții, cât și pentru forța de muncă activă.

În contrast, județele Bistrița-Năsăud și Sălaj înregistrează o diminuare a numărului de întreprinderi, fără a fi afectate de creșterile moderate ale PIB-ului și populației rezidente. Discrepanța poate sugera existența unor constrângeri structurale la nivelul mediului antreprenorial, în contextul unor evoluții macroeconomice relativ favorabile. Județul Maramureș prezintă o fluctuație mai stabilă a numărului de întreprinderi, asociată cu o creștere constantă a PIB-ului și o ușoară scădere a populației rezidente, conturând un profil economic relativ echilibrat, dar supus unor presiuni demografice moderate.

Pentru județul Bihor, datele semnalează o diminuare inițială a numărului de întreprinderi în anul 2019, urmată de o revenire consistentă în 2021, traiectorie ce reflectă capacitatea economiei locale de a se ajusta la șocuri conjuncturale. Cu toate acestea, tendințele recente indică reapariția unei faze de recul a mediului antreprenorial, sugerând persistența unor dificultăți economice structurale. Într-o notă relativ similară, județele Satu Mare și Sălaj înregistrează parcursuri apropiate, marcate de variații moderate ale bazei antreprenoriale, concomitent cu avansuri relativ stabile ale produsului intern brut și ale populației rezidente, ceea ce indică un proces de dezvoltare economică și demografică graduală. Privită în ansamblu, analiza la nivel regional evidențiază diferențieri semnificative între județele din Nord-Vest în ceea ce privește ritmul și configurația transformărilor economice și demografice, această heterogenitate subliniind complexitatea mecanismelor de dezvoltare regională și necesitatea unor demersuri analitice și a unor politici publice calibrate în funcție de particularitățile locale.

Tabelul 0.4: Ratele anuale de creștere pentru regiunea de Nord-Vest

Interval analizat	2019 / 2018	2020 / 2019	2021/ 2020	2022 / 2021	2023 / 2022
RC Întreprinderi (%)	-11.71	-19.32	47.01	-2.31	-3.27
RC PIB (%)	12.54	1.65	10.57	-	-
RC Populație (%)	-0.31	-0.14	-0.40	-0.60	0.33

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

Analiza evoluției ratelor de creștere aferente intervalului 2018–2021 pentru numărul de întreprinderi, produsul intern brut și populația rezidentă evidențiază existența unor corelații relevante între structura economică și cea demografică. În perioada 2018–2019, creșterea accentuată a RC Întreprinderi (15,77%) este asociată cu un avans semnificativ al RC PIB (9,36%), sugerând un context economic favorabil și o intensificare a activității antreprenoriale. În același timp, ușoara diminuare a RC Populație (-0,30%) indică o relativă

stabilitate demografică, dar și posibile dezechilibre între dinamica economică și cea populațională.

Intervalul 2019–2020 marchează o deteriorare pronunțată a tuturor indicatorilor, ca urmare a șocului generat de pandemia de COVID-19. RC *Întreprinderi* înregistrează o contracție severă (-23,31%), reflectând vulnerabilitatea mediului antreprenorial în fața restricțiilor economice. În acest context, creșterea modestă a RC PIB (1,41%) sugerează o anumită reziliență a economiei regionale, susținută probabil de sectoare mai puțin afectate sau de intervenții de politică economică. Valoarea RC *Populație* (-0,11%) indică existența unei presiuni demografice moderate, fără manifestarea unor schimbări structurale majore pe termen scurt. Un element distinctiv al analizei îl constituie redresarea puternică din perioada 2020–2021. Creșterea semnificativă a RC *Întreprinderi* (31,65%) semnalează o reluare rapidă a activității antreprenoriale, corelată cu accelerarea ritmului de creștere a RC PIB (10,37%). Tendințele reflectă capacitatea economiei de a se adapta și de a se redresa după șocul inițial al crizei. Totodată, accentuarea scăderii RC *Populație* (-0,50%) sugerează persistența unor tendințe demografice negative, posibil influențate de factori socio-economici specifici perioadei pandemice, precum migrația sau modificările comportamentului pe piața muncii.

Corelațiile identificate între RC *Întreprinderi*, RC PIB și RC *Populație* sugerează existența unor relații de influență reciprocă, manifestate prin ajustări mai intense în etapele de criză și în cele de redresare economică. Aceste constatări evidențiază caracterul interdependent al parcursului antreprenorial, al performanței economice și al cadrului demografic, subliniind necesitatea unor politici integrate, capabile să consolideze reziliența regională pe termen mediu și lung.

IV.1.3. Regiunea Centru

Analiza regiunii Centru urmează aceeași abordare metodologică utilizată în secțiunea introductivă, prin aplicarea unui set identic de criterii de evaluare. Menținerea unei structuri metodologice comune oferă un cadru coerent pentru interpretarea schimbărilor structurale și a factorilor care influențează evoluția economică regională, permițând totodată raportarea rezultatelor la cele obținute în celelalte regiuni analizate.

Tabelul 0.5: Indicatori economici utilizați în analiza pentru județele din regiunea Centru în perioada de referință 2018-2023

Județ	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Evoluția numărului de firme înregistrate						
Alba	2559	3080	2155	3196	2833	2486
Brașov	4028	4862	3752	4841	5249	5150
Covasna	1069	1107	805	1065	954	935
Harghita	1247	1483	1175	1489	1441	1344
Mureș	3225	3458	2738	3293	3628	3398
Sibiu	2658	3136	2502	3397	3656	3287
Total regional	14786	17126	13127	17281	17761	16600
Evoluția produsului intern brut (PIB) (milioane lei)						
Alba	16461.7	17563.2	17604.2	19767.3	-	-
Brașov	32644.9	35680.2	35921.3	38960.3	-	-
Covasna	7301.6	8032.3	8095.2	8994.2	-	-
Harghita	10705.1	12139.4	12181.3	13247	-	-
Mureș	21024.1	22618.2	24060.7	27833	-	-
Sibiu	21482.7	23819	23681.3	25356.4	-	-
Total regional	109620.1	119852.3	121544	134158.2	134158.2	134158.2
Populația rezidentă (număr de persoane)						
Alba	328264	325475	324071	321199	325703	325776
Brașov	551185	552390	554014	553807	548237	552793
Covasna	203471	202113	201503	200083	199903	199769
Harghita	304219	302291	301521	299163	291625	291761
Mureș	538214	535202	533355	529593	518978	519344
Sibiu	400018	400988	401352	400291	388898	391413
Total regional	2325371	2318459	2315816	2304136	2273344	2280856

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

Tabelul oferă o sinteză a ratelor de creștere antreprenorială la nivelul fiecărui județ, precum și a comportamentului agregat al antreprenoriatului din Regiunea Centru a României în intervalul 2018–2023. Datele indică o majorare a numărului de firme nou-înființate de la 14.786 în anul 2018 la 17.261 în 2019, urmată de variații în anii următori, cu un nivel de 16.600 de întreprinderi înregistrat în 2023. Acest parcurs reflectă o succesiune de ajustări, influențate atât de contextul economic general, cât și de condițiile specifice ale mediului de afaceri local.

La scara județeană, Brașovul se remarcă printr-o traiectorie favorabilă, consemnând cele mai ridicate valori ale creșterii antreprenoriale pe întreaga perioadă analizată și atingând un total de 5.150 de firme în anul 2023. În același timp, județele Alba și Sibiu înregistrează tendințe pozitive, cu rate de creștere antreprenorială consistente, confirmând contribuția acestora la susținerea

performanței economice regionale. În opoziție, Covasna și Harghita se confruntă cu o orientare preponderent descendentă a ratelor de creștere antreprenorială, ceea ce sugerează prezența unor constrângeri structurale sau instituționale care limitează dezvoltarea inițiativelor de afaceri.

Județele Mureș și Sibiu se disting printr-un avans relativ stabil al activităților antreprenoriale, având o contribuție importantă la orientarea favorabilă a tendinței regionale. Diferențele constatate între unitățile administrative conturează un cadru economic în transformare, influențat de factori precum modificările cererii de piață, profilul inițiativelor de afaceri și gradul de eficacitate al politicilor publice implementate la nivel local.

La nivelul Regiunii Centru, interacțiunea dintre procesele de expansiune și episoadele de stagnare sau recul la scară județeană reflectă o dezvoltare economică eterogenă. Poziționarea relativ stabilă a Brașovului ca nucleu antreprenorial regional contrastează cu parcursurile mai fluctuante ale altor județe, evidențiind diferențe semnificative în ceea ce privește capacitatea economică și adaptabilitatea locală la schimbările de context.

Etaapa analizei fundamentează în mod sistematic peisajul antreprenorial regional, prin examinarea ratelor de creștere calculate conform unei formule adaptate obiectivelor cercetării. Evaluarea indicatorilor permite identificarea tendințelor și a mecanismelor care modelează ecosistemul antreprenorial, oferind repere analitice relevante pentru consensul interpretativ al parcursului economic regional și pentru fundamentarea unor strategii de dezvoltare diferențiate.

Tabelul 0.6: Ratele anuale de creștere pentru regiunea Centru

Interval analizat	2019 / 2018	2020 / 2019	2021/ 2020	2022 / 2021	2023 / 2022
RC Întreprinderi (%)	15.77	-23.31	31.65	2.78	-6.52
RC PIB (%)	9.36	1.41	10.37	-	-
RC Populație (%)	-0.30	-0.11	-0.50	-1.34	0.33

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

În intervalul 2018–2019 se evidențiază o expansiune accentuată a ratei de creștere a întreprinderilor (RC Întreprinderi), care a avansat cu 15,77%, conturând o etapă favorabilă pentru dezvoltarea activității antreprenoriale. Dinamica a fost susținută de o creștere consistentă a ratei de creștere a produsului intern brut (RC PIB), de 9,36%, indicând o corelație pozitivă între extinderea mediului de afaceri și performanța economică agregată. În același timp, rata de creștere a populației (RC Populație) a înregistrat o ușoară

contractie (-0,30%), ceea ce sugerează o relativă stabilitate demografică, dar și posibile decalaje între ritmul creșterii economice și evoluția populației.

Anul 2020, marcat de declanșarea pandemiei, aduce o schimbare semnificativă de traiectorie, caracterizată printr-o deteriorare pronunțată a tuturor indicatorilor față de perioada anterioară. RC Întreprinderi consemnează o scădere severă (-23,31%), reflectând impactul direct al restricțiilor și al incertitudinilor economice asupra mediului antreprenorial. În acest context, RC PIB înregistrează doar un avans marginal (1,41%), semnalând o reziliență relativă a economiei, dar într-un ritm mult diminuat. Evoluția RC Populație (-0,11%) indică menținerea unor presiuni demografice moderate, fără modificări structurale majore pe termen scurt.

În 2021 se conturează o redresare rapidă comparativ cu anul anterior, evidențiată printr-o creștere substanțială a RC Întreprinderi (31,65%). Revenirea este însoțită de o accelerare semnificativă a RC PIB (10,37%), sugerând reluarea activității economice și efectele cumulative ale măsurilor de sprijin implementate în perioada post-criză. Totuși, RC Populație continuă să se diminueze într-un ritm mai accentuat (-0,50%), ceea ce poate indica persistența unor tendințe demografice nefavorabile, influențate de factori socio-economici specifici contextului pandemic, precum migrația sau modificările comportamentului pe piața muncii. Relațiile dintre RC Întreprinderi, RC PIB și RC Populație evidențiază interdependențe clare între performanța economică și modificările demografice. Ajustările pronunțate observate în perioadele de criză și de redresare subliniază caracterul sensibil al mediului antreprenorial la șocuri externe și importanța unor politici economice capabile să susțină simultan reziliența economică și coeziunea demografică.

IV.1.4. Regiunea de Vest

Tabelul nr. IV.7 reunește datele privind evoluția întreprinderilor nou-înființate, variația produsului intern brut și modificările populației rezidente, oferind o viziune integrată asupra transformărilor economice care au caracterizat regiunea de Vest în perioada analizată.

Tabelul 0.7: Indicatori economici utilizați în analiza pentru județele din regiunea Vest în perioada de referință 2018-2023

Județ	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Evoluția numărului de firme înregistrate						
Arad	3424	3136	2443	3413	3221	2486
Caraș-Severin	1688	1342	901	1262	1204	1132
Hunedoara	2471	2495	1806	2650	2570	2299

Timiș	6413	5934	4859	7042	7106	6606
Total regional	13996	12907	10009	14367	14101	12523
Evoluția produsului intern brut (PIB) (milioane lei)						
Arad	20932.7	23218.1	21943	23286.7	-	-
Caraș-Severin	10058	11155.9	11093.8	11982.2	-	-
Hunedoara	14909.5	16313.7	16401.9	17789.2	-	-
Timiș	44078.2	49418.6	48745.1	54679.9	-	-
Total regional	89978.4	100106.3	98183.8	107738	107738	107738
Populația rezidentă (număr de persoane)						
Arad	419135	417274	415914	413035	410267	410414
Caraș-Severin	275041	271379	269810	266592	246314	244885
Hunedoara	388614	383787	380511	374298	360679	357554
Timiș	701506	705292	706585	706497	652219	658607
Total regional	1784296	1777732	1772820	1760422	1669479	1671460

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

În intervalul 2018–2023, regiunea de Vest a României a prezentat parcursuri diferențiate la nivel județean în ceea ce privește numărul de întreprinderi, produsul intern brut și populația rezidentă. Județul Timiș s-a distins constant prin niveluri superioare ale activității antreprenoriale și ale performanței economice agregate, consolidându-și statutul de pol regional susținut de o structură economică robustă. Prin contrast, Arad, Caraș-Severin și Hunedoara au înregistrat variații mai accentuate ale indicatorilor examinați, indicând procese de ajustare economică și demografică specifice, modelate de factori locali și conjuncturali. Ansamblul acestor transformări conturează un cadru regional eterogen, marcat de traiectorii divergente între județe, ceea ce reclamă o abordare analitică contextualizată pentru a surprinde mecanismele care au stat la baza acestor diferențieri.

Tabelul 0.8: Ratele anuale de creștere pentru Regiunea Vest

Interval analizat	2019 / 2018	2020 / 2019	2021 / 2020	2022 / 2021	2023 / 2022
RC Întreprinderi (%)	-7.74	-22.43	43.49	-1.83	-11.17
RC PIB (%)	11.29	1.92	9.9	-	-
RC Populație (%)	-0.37	-0.28	-0.70	-5.14	0.12

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

În intervalul 2018–2019, rata de creștere a întreprinderilor (RC Întreprinderi) a consemnat o contracție de 7,74%, în contrast evident cu dinamica pozitivă a produsului intern brut, care a avansat cu 11,29%. Evoluția sugerează o decuplare temporară între expansiunea economică agregată și activitatea antreprenorială. În același interval, rata de creștere a populației (RC

Populație) a înregistrat o ușoară diminuare, de $-0,37\%$, indicând o tendință demografică moderat descendentă.

Anul 2020 a marcat o ruptură semnificativă în traiectoria indicatorilor analizați, pe fondul șocului generat de pandemia de COVID-19. Rata de creștere a întreprinderilor a scăzut accentuat, cu $-22,43\%$ față de anul anterior, reflectând vulnerabilitatea sectorului antreprenorial în fața restricțiilor economice și a incertitudinilor sistemice. În paralel, situația PIB-ului a fost una modestă, cu o creștere marginală de $1,92\%$, semnalând o reziliență relativă, dar limitată, a economiei. Tendința demografică a rămas negativă, RC Populație înregistrând o diminuare de $-0,28\%$, fapt ce indică existența unei presiuni demografice reduse, dar persistente. Prin contrast, anul 2021 a marcat o relansare rapidă și consistentă a activității economice, reflectată într-un avans substanțial al ratei de creștere a întreprinderilor, de $43,49\%$, semn al unei reveniri accelerate a inițiativei antreprenoriale, susținută de relaxarea restricțiilor și de implementarea unor măsuri de stimulare economică. Procesul a fost însoțit de o creștere semnificativă a produsului intern brut, de $9,9\%$, confirmând consolidarea traiectoriei de recuperare economică. În același interval, rata de creștere a populației a consemnat o scădere mai pronunțată, de $-0,70\%$, sugerând ajustări structurale în plan demografic, influențate de factori socio-economici specifici perioadei post-pandemice, precum migrația forței de muncă și declinul natural al populației.

Examinarea corelațiilor dintre RC Întreprinderi, RC PIB și RC Populație scoate în evidență relații de interdependență între performanța economică și transformările demografice. Episoadele de criză au accentuat efectele adverse asupra ambelor dimensiuni, în timp ce redresarea din 2021 a evidențiat capacitatea economiei regionale de adaptare și recuperare în fața unor șocuri externe majore, subliniind rolul rezilienței structurale și al politicilor de sprijin calibrate adecvat.

IV.1.5. Regiunea de Sud

Informațiile referitoare la numărul de întreprinderi nou-înființate, la parcursul produsului intern brut și la modificările populației rezidente din județele regiunii Sud, în intervalul 2018–2023, furnizează repere relevante pentru înțelegerea orientărilor dezvoltării economice și pentru evaluarea stării mediului de afaceri la nivel regional.

Tabelul 0.9: Indicatori economici utilizați în analiza pentru județele din regiunea Sud în perioada de referință 2018-2023

Județ	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Evoluția numărului de firme înregistrate						
Argeș	3813	4102	2729	3875	4191	3858
Călărași	1304	1398	1025	1235	1318	1089
Dâmbovița	4009	3098	2056	4416	2670	3201
Giurgiu	1337	1476	1164	1580	1365	1353
Ialomița	1213	1122	799	1096	1079	990
Prahova	4086	4785	3449	4151	4491	3913
Teleorman	1273	1425	1121	1332	1307	1121
Total regional	17035	17406	12343	17685	16421	15525
Evoluția produsului intern brut (PIB) (milioane lei)						
Argeș	26717.9	28965	28247	30321.2	-	-
Călărași	7600.1	8326.3	7697.3	9598.5	-	-
Dâmbovița	16446.3	18433.3	18788.6	20985.6	-	-
Giurgiu	7773.1	6966.3	8565.5	7683.5	-	-
Ialomița	8146.9	9101.3	8800.5	10514.3	-	-
Prahova	37073.7	38339.2	37361.1	43384.7	-	-
Teleorman	9599.5	11084.3	10876	12355.4	-	-
Total regional	113357.5	121215.7	120336	134843.2	-	-
Populația rezidentă (număr de persoane)						
Argeș	585713	579904	575197	567851	566903	565643
Călărași	288061	284393	280483	278105	281974	280478
Dâmbovița	496213	491368	487387	483351	478594	477214
Giurgiu	269239	266207	263329	261109	260200	258714
Ialomița	259143	256499	255032	252735	250420	249865
Prahova	725599	718098	712725	703580	694490	691202
Teleorman	341447	334217	329058	324405	322228	318023
Total regional	2965415	2930686	2903211	2871136	2854809	2841139

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

În intervalul 2018–2023, regiunea Sud a României a înregistrat fluctuații diferențiate ale principalilor indicatori economici și demografici, respectiv numărul de întreprinderi, produsul intern brut și populația rezidentă, la nivel județean. Județul Prahova se remarcă printr-o traiectorie relativ stabilă și ascendentă atât în ceea ce privește activitatea antreprenorială, cât și în ceea ce privește dinamica PIB-ului, conturând un profil economic mai robust și o stabilitate demografică superioară comparativ cu restul regiunii. În schimb, județele Argeș, Călărași, Dâmbovița, Giurgiu, Ialomița și Teleorman au cunoscut fluctuații mai accentuate ale indicatorilor analizați, ceea ce sugerează ajustări structurale și diferențe în capacitatea de adaptare economică. O examinare a evoluțiilor permite identificarea factorilor specifici care modelează interacțiunea

dintre comportamentul antreprenorial, performanța economică și schimbările demografice în fiecare județ al regiunii.

Tabelul 0.10: Ratele anuale de creștere pentru regiunea Sud (2018 - 2023)

Interval analizat	2019 / 2018	2020 / 2019	2021/ 2020	2022 / 2021	2023 / 2022
RC Întreprinderi (%)	2.18	-29.09	43.27	-7.13	-5.47
RC PIB (%)	6.92	-0.72	12.06	-	-
RC Populație (%)	-1.17	-0.94	-1.11	-0.57	-0.48

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

În intervalul 2018–2019, dezvoltarea economică a fost marcată de o creștere pozitivă a ratei de dezvoltare a întreprinderilor (RC Întreprinderi), care a avansat cu 2,18%, concomitent cu o majorare mai accentuată a ratei de creștere a PIB-ului (RC PIB), de 6,92%. În același timp, rata de creștere a populației (RC Populație) a înregistrat o contracție de –1,17%, evidențiind o disociere între performanța economică și tendințele demografice.

Perioada 2019–2020, marcată de declanșarea pandemiei, a generat un șoc sever asupra tuturor indicatorilor analizați. Astfel, RC Întreprinderi a consemnat o scădere abruptă de –29,09%, RC PIB a intrat ușor în teritoriu negativ (–0,72%), iar RC Populație a continuat trendul descendent (–0,94%), reflectând atât vulnerabilitatea mediului antreprenorial, cât și presiunile demografice accentuate.

Anul 2021 evidențiază însă o redresare rapidă și consistentă. Rata de creștere a întreprinderilor a înregistrat o revenire spectaculoasă, de 43,27%, susținută de o accelerare semnificativă a creșterii economice, exprimată printr-un avans al RC PIB de 12,06%. Contrar trendului favorabil, RC Populație a continuat să se diminueze, cu –1,11%, sugerând persistența unor dezechilibre structurale la nivel demografic. Evoluțiile indică existența unor interdependențe clare între performanța antreprenorială, creșterea economică și dinamica populației. Capacitatea de ajustare rapidă observată după șocul pandemic evidențiază un grad ridicat de reziliență al sistemului economic, chiar dacă această adaptare nu a fost însoțită de o ameliorare concomitentă a tendințelor demografice.

IV.1.6. Regiunea de Sud - Vest

Pentru județele regiunii Sud-Vest, analiza se bazează pe serii statistice referitoare la numărul de întreprinderi nou-înființate, la parcursul produsului intern brut și la modificările populației rezidente în intervalul 2018–2023, datele fiind sintetizate în **Tabelul IV.11**. Punerea în relație a acestor indicatori

facilitează identificarea principalelor tendințe economice și demografice care au caracterizat regiunea, oferind totodată repere relevante pentru evaluarea capacității de adaptare a mediului de afaceri și a potențialului de dezvoltare economică la nivel regional.

Tabelul 0.11: Indicatori economici utilizați în analiza pentru județele din regiunea Sud-Vest în perioada de referință 2018-2023

Județ	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Evoluția numărului de firme înregistrate						
Dolj	4477	4281	3265	4618	4285	4201
Gorj	1543	1864	1314	1762	1825	1460
Mehedinți	1274	1326	949	1277	1293	966
Olt	1950	1873	1335	2008	1816	1792
Vâlcea	1927	2120	1510	1999	2015	1711
Total regional	11171	11464	8373	11664	11234	10130
Evoluția produsului intern brut (PIB) (milioane lei)						
Dolj	23917.5	27189.2	27232.7	29393.1	-	-
Gorj	15637.6	18251.1	17130.3	17712.9	-	-
Mehedinți	8117.3	7740.6	8682.1	9819.7	-	-
Olt	12473	13651.6	12548.7	15249.1	-	-
Vâlcea	13791.7	15244.5	15404.3	16868.1	-	-
Total regional	73937.1	82077	80998.1	89042.9	-	-
Populația rezidentă Populația rezidentă (număr de persoane)						
Dolj	631026	626017	622148	616653	599558	599567
Gorj	319903	315508	312035	307972	313023	311298
Mehedinți	244960	241153	238830	236362	233631	231407
Olt	400763	394448	389906	385935	381722	378533
Vâlcea	353161	350089	348495	346039	341629	340875
Total regional	1949813	1927215	1911414	1892961	1869563	1861680

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

În intervalul 2018–2023, regiunea Sud-Vest a României a înregistrat parcursuri diferențiate ale principalilor indicatori economici și demografici la nivel județean, conturând un tablou regional marcat de complexitate și heterogenitate. Județul Dolj se distinge printr-o reducere ușoară a numărului de întreprinderi, în contrast cu creșterile observate la nivelul produsului intern brut și al populației rezidente, situație ce sugerează o posibilă disociere între inițiativa antreprenorială și performanța economică agregată. În Gorj și Mehedinți, variațiile accentuate ale tuturor indicatorilor analizați indică un profil economic și demografic instabil, sensibil atât la influențe conjuncturale, cât și la constrângeri structurale.

Prin comparație, județul Olt a cunoscut un parcurs favorabil, caracterizat de avansuri consistente ale bazei antreprenoriale și ale PIB-ului, semnalând o consolidare treptată a activității economice locale. În cazul Vâlciei, oscilațiile concomitente ale celor trei dimensiuni analizate evidențiază un traseu mai volatil, marcat de ajustări succesive ale mediului economic și demografic. Privite în ansamblu, aceste traiectorii permit surprinderea relațiilor de interdependență dintre factorii economici și cei demografici, precum și identificarea particularităților structurale care diferențiază județele în interiorul regiunii Sud-Vest.

Tabelul 0.12: Ratele anuale de creștere pentru regiunea Sud-Vest

Interval analizat	2019 / 2018	2020 / 2019	2021/ 2020	2022 / 2021	2023 / 2022
RC Întreprinderi (%)	2.62	-26.91	39.25	-3.59	-9.81
RC PIB (%)	11.01	-1.31	9.95	-	-
RC Populație (%)	-1.16	-0.82	-0.96	-1.23	-

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

Pe durata intervalului 2018–2021, examinarea ratelor de creștere aferente activității antreprenoriale (RC Întreprinderi), produsului intern brut (RC PIB) și populației rezidente (RC Populație) evidențiază relații de interdependență relevante. Comparativ cu anul 2018, în 2019 rata de creștere a întreprinderilor a înregistrat un avans moderat de 2,62%, în timp ce dinamica PIB-ului a fost considerabil mai accentuată, cu o creștere de 11,01%. Evoluția a fost însă însoțită de o contracție a populației rezidente (–1,16%), sugerând o decuplare parțială între performanța economică și tendințele demografice.

Intervalul 2019–2020, marcat de declanșarea pandemiei, a generat un șoc negativ generalizat asupra indicatorilor analizați. Rata de creștere a întreprinderilor a scăzut abrupt (–26,91%), reflectând vulnerabilitatea mediului antreprenorial la restricțiile economice, în timp ce RC PIB a manifestat o reziliență relativă, limitând contracția la –1,31%. În același timp, RC Populație a continuat trendul descendent, cu o diminuare moderată de –0,82%, indicând presiuni demografice persistente.

Anul 2021 se conturează ca o fază de redresare accelerată, marcată de un avans substanțial al activității antreprenoriale (39,25%) și de o reluare consistentă a creșterii economice, evidențiată prin majorarea RC PIB la 9,95%. În pofida acestei reveniri, indicatorii demografici au continuat să înregistreze valori negative (–0,96%), sugerând o reacție întârziată a ajustărilor populației față de relansarea economică, probabil sub influența unor factori socio-economici specifici perioadei pandemice.

Ansamblul transformărilor observate scoate în evidență existența unor legături strânse între performanța antreprenorială și avansul economic, precum și o capacitate relativ ridicată de adaptare a economiei la șocuri externe majore. În același timp, persistența tendințelor demografice nefavorabile evidențiază necesitatea unor politici integrate, capabile să sprijine nu doar procesul de redresare economică, ci și menținerea echilibrului structural pe termen mediu și lung.

IV.1.7. Regiunea de Sud - Est

Tabelul următor reunește datele privind evoluția înregistrărilor de entități economice la nivelul județelor din regiunea Sud-Vest în perioada 2018–2023, corelate cu produsul intern brut și populația rezidentă. Ansamblul informațiilor oferă o bază coerentă pentru interpretarea tendințelor economice regionale, facilitând identificarea zonelor cu potențial de creștere și evaluarea contextului general în care funcționează mediul de afaceri din regiune.

Tabelul 0.13: Indicatori economici utilizați în analiza pentru județele din regiunea Sud-Est în perioada de referință 2018-2023

Județ	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Evoluția numărului de firme înregistrate						
Brăila	1479	1458	1317	1468	1456	1373
Buzău	2100	2089	1874	2237	2283	1770
Constanța	4854	4886	4041	5058	5422	5306
Galați	2646	2762	2016	2900	2987	2640
Tulcea	1622	1183	892	1302	1111	937
Vrancea	1898	1703	1318	1811	1657	1407
Total regional	14599	14081	11458	14776	14916	13433
Evoluția produsului intern brut (PIB) (milioane lei)						
Brăila	10757.6	11878.7	11421.1	12774.3	-	-
Buzău	13720.7	15103.4	15400.8	17424.4	-	-
Constanța	39641.2	40424.5	38765.3	45436.5	-	-
Galați	16829.4	18691.9	17803.8	21391.8	-	-
Tulcea	7764.6	8195.4	8392.5	9809.2	-	-
Vrancea	9799	11051.7	10888	11919.4	-	-
Total regional	98512.5	105345.6	102671.5	118755.6	-	-
Populația rezidentă Populația rezidentă (număr de persoane)						
Brăila	Braila	294097	289534	286021	280796	280189
Buzău	Buzau	419831	413808	409388	403937	403807
Constanța	Constanta	676095	673764	672451	668329	656004
Galați	Galati	510865	506135	503506	499364	495000
Tulcea	Tulcea	197734	194439	192163	189747	192568
Vrancea	Vrancea	324437	320722	317778	314494	334056

Total regional	2423059	2398402	2381307	2356667	2361624	2353162
-----------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

În intervalul 2018–2023, numărul total al entităților comerciale nou înregistrate în regiunea Sud-Est a urmat un trend descendent, diminuându-se de la 14.599 în anul 2018 la 13.433 în 2023. Județul Constanța s-a menținut pe întreaga perioadă drept principalul pol al inițiativei antreprenoriale regionale, concentrând constant cel mai ridicat volum de înregistrări, fapt ce reflectă existența unui cadru economic relativ robust. Cu toate acestea, datele aferente anului 2023 indică o ușoară contracție a noilor înregistrări, sugerând o temperare a traiectoriei antreprenoriale recente.

La nivelul județului Buzău, parcursul înregistrărilor antreprenoriale a fost marcat de oscilații moderate, cu o orientare generală favorabilă până în anul 2022, urmată de o diminuare accentuată în 2023. Această schimbare de tendință poate fi asociată cu transformări ale condițiilor economice locale, ale cererii de piață sau ale climatului investițional. În județul Tulcea, reducerea substanțială a numărului de firme nou-înființate semnalează persistența unor dificultăți în stimularea inițiativei antreprenoriale, posibil corelate cu constrângeri structurale sau cu un nivel scăzut de atractivitate economică.

La scară regională, datele indică un grad ridicat de instabilitate a înregistrărilor de întreprinderi în județele din Sud-Est, aceste manifestări putând fi interpretate drept efecte ale unor factori economici de amploare, ale modificărilor cadrului de reglementare sau ale schimbărilor survenite în structura și funcționarea piețelor locale.

Examinarea variațiilor bazei antreprenoriale furnizează informații relevante pentru factorii de decizie și pentru actorii implicați în dezvoltarea regională, sprijinind delimitarea ariilor cu potențial de creștere, identificarea vulnerabilităților ce necesită intervenție și valorificarea oportunităților de politică publică orientate spre consolidarea mediului de afaceri. În ansamblu, analiza evidențiază caracterul eterogen și adaptiv al ecosistemului antreprenorial din regiunea Sud-Est, unde județele urmează traiectorii distincte ale activității antreprenoriale.

Tabelul 0.14: Ratele anuale de creștere pentru regiunea Sud-Est

Interval analizat	2019 / 2018	2020 / 2019	2021/ 2020	2022 / 2021	2023 / 2022
RC Intreprinderi (%)	-3.55	-18.66	28.91	0.95	-9.91
RC PIB (%)	7.02	-2.54	15.67	-	-
RC Populație (%)	-1.01	-0.71	-1.03	0.21	-0.36

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

Examinarea ratelor de creștere asociate activității antreprenoriale (RC Întreprinderi), produsului intern brut (RC PIB) și populației rezidente (RC Populație) în intervalul 2018–2021 scoate în evidență existența unor relații de interdependență semnificative între aceste variabile. Raportat la anul 2018, anul 2019 a fost marcat de o ușoară reducere a ratei de creștere a întreprinderilor (–3,55%), concomitent cu un avans substanțial al produsului intern brut (+7,02%). Contrastul între dinamica economică și cea antreprenorială a fost însoțit de o scădere a ratei de creștere a populației (–1,01%), fapt ce sugerează o decuplare parțială între performanța economică agregată și tendințele demografice.

Anul 2020, marcat de efectele pandemiei, a generat o deteriorare simultană a tuturor indicatorilor analizați. Rata de creștere a întreprinderilor a înregistrat o scădere semnificativă (–18,66%), în timp ce RC PIB a intrat în teritoriu negativ (–2,54%), reflectând contracția activității economice. În același timp, RC Populație a continuat să se diminueze (–0,71%), indicând persistența presiunilor demografice într-un context economic advers.

Etapa de redresare din 2021 evidențiază o recuperare robustă a economiei, caracterizată printr-o creștere accentuată a activității antreprenoriale (+28,91%) și o accelerare semnificativă a dinamicii PIB-ului (+15,67%). Cu toate acestea, rata de creștere a populației a continuat să înregistreze valori negative (–1,03%), semnalând o ajustare demografică mai lentă în raport cu relansarea economică.

Corelațiile dintre RC Întreprinderi, RC PIB și RC Populație subliniază influențe reciproce complexe. Perioadele de criză, precum anul 2020, au evidențiat vulnerabilitatea simultană a structurilor economice și demografice, în timp ce redresarea rapidă din 2021 a demonstrat capacitatea de adaptare și recuperare a sistemului economic în fața unor șocuri majore, chiar dacă aceste ajustări nu s-au reflectat imediat în dinamica populației.

IV.1.8. Regiunea București – Ilfov

Tabelul de mai jos prezintă o sinteză a înregistrărilor de entități economice la nivelul județelor din regiunea București–Ilfov pentru perioada 2018–2023, punând în relație aceste informații cu parcursul produsului intern brut și cu modificările populației rezidente. Datele agregate permit conturarea unei perspective relevante asupra tendințelor economice regionale și oferă un cadru analitic adecvat pentru evaluarea contextului general în care se conturează și funcționează mediul de afaceri din regiune.

Tabelul 0.15: Indicatori economici utilizați în analiza pentru zona București-Ilfov în perioada de referință 2018-2023

Județ	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Evoluția numărului de firme înregistrate						
Ilfov	5398	5209	5510	7059	7933	7950
București	19799	19057	19096	24038	29068	31091
Total regional	25197	24266	24606	31097	37001	39041
Evoluția produsului intern brut (PIB) (milioane lei)						
Ilfov	27050.9	29668.4	29321.2	34330.5	34330.5	34330.5
București	230133.6	262491.3	265498.8	297910.1	297910.1	297910.1
Total regional	257184.5	292159.7	294820	332240.6	332240.6	332240.6
Populația rezidentă Populația rezidentă (număr de persoane)						
Ilfov	473422	485307	486869	503675	545403	564854
București	1828869	1832802	1841052	1828781	1722865	1725271
Total regional	2302291	2318109	2327921	2332456	2268268	2290125

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

În perioada 2018–2023, regiunea București–Ilfov a cunoscut o evoluție favorabilă și susținută la nivelul principalilor indicatori economici și demografici. Județul Ilfov se distinge printr-un ritm constant de creștere a inițiativei antreprenoriale, asociat cu o expansiune solidă a produsului intern brut, care sugerează consolidarea atractivității economice și intensificarea integrării funcționale în zona metropolitană a Capitalei. În același timp, municipiul București, în calitate de principal centru economic al țării, a înregistrat creșteri semnificative pentru toți indicatorii analizați, confirmând rolul de motor al dezvoltării economice și de pol major de atracție a populației.

Tabelul 0.16: Ratele anuale de creștere pentru zona București-Ilfov

Interval analizat	2019 / 2018	2020 / 2019	2021/ 2020	2022 / 2021	2023 / 2022
RC Intreprinderi (%)	-3.68	1.65	26.55	19.04	5.50
RC PIB (%)	13.61	0.91	12.70	-	-
RC Populație (%)	0.69	0.42	0.19	-2.75	0.96

Sursa: elaborare proprie pe baza datelor furnizate de ONRC și INSSE

Examinarea ratelor de creștere asociate activității antreprenoriale (RC Întreprinderi), produsului intern brut (RC PIB) și populației rezidente (RC Populație) în intervalul 2018–2021 pune în evidență interdependențe semnificative între dimensiunile economice și cele demografice. În secvența 2018–2019, baza antreprenorială a cunoscut o contracție moderată (–3,68%), în timp ce performanța economică agregată a înregistrat un avans pronunțat (+13,61%), situație ce sugerează o disociere temporară între expansiunea

economică și inițiativa antreprenorială. În același interval, indicatorul demografic a consemnat o creștere modestă (+0,69%), indicând o tendință favorabilă a populației, relativ independentă de ajustările mediului de afaceri.

În etapa 2019–2020, impactul pandemiei s-a reflectat într-o manieră atenuată asupra variabilelor analizate. Rata de creștere a întreprinderilor a înregistrat un avans marginal (+1,65%), concomitent cu o majorare ușoară a RC PIB (+0,91%), ceea ce semnalează o anumită capacitate de absorbție a șocului inițial. În paralel, populația rezidentă a continuat să crească într-un ritm redus (+0,42%), sugerând menținerea unei stabilități demografice relative.

Intervalul 2020–2021 marchează o fază de redresare economică mai fermă, reflectată de creșteri substanțiale ale activității antreprenoriale (+26,55%) și ale produsului intern brut (+12,70%). Deși indicatorul demografic a rămas pe un trend pozitiv, ritmul a fost mai temperat (+0,19%), semnalând o stabilitate relativă a populației într-un context de relansare economică accelerată. Corelațiile dintre RC Întreprinderi, RC PIB și RC Populație confirmă caracterul interconectat al performanței economice și al tendințelor demografice, rezultatele sugerând că episoadele de creștere economică susținută tind să fie asociate cu evoluții demografice favorabile, chiar dacă reacția populației este mai redusă ca amplitudine și se manifestă cu un anumit decalaj temporal.

IV.1.9. Matricea de corelații a ratelor de creștere

Relația dintre activitatea antreprenorială, traiectoria produsului intern brut și transformările demografice constituie un cadru analitic fundamental pentru înțelegerea mecanismelor de dezvoltare economică la nivel regional. În literatura de specialitate, componentele sunt abordate frecvent ca elemente interdependente, capabile să producă efecte cumulative atât asupra performanței economice, cât și asupra coeziunii teritoriale. Ritmul de extindere a bazei antreprenoriale exprimă capacitatea unei economii regionale de a exploata oportunitățile pieței, în timp ce nivelul PIB-ului sintetizează rezultatul agregat al proceselor productive. La rândul său, structura și dimensiunea populației influențează simultan oferta de forță de muncă și cererea de bunuri și servicii, condiționând sustenabilitatea creșterii economice pe termen mediu și lung. Abordarea integrată a parametrilor permite surprinderea relațiilor de cauzalitate și feedback care se manifestă între structura economică și cea demografică. Creșterea economică poate stimula inițiativa antreprenorială și poate atrage populație, însă, în anumite contexte, expansiunea PIB-ului nu se traduce automat printr-o intensificare a activității antreprenoriale sau printr-un comportament demografic pozitiv. Astfel de disocieri evidențiază importanța

factorilor structurali, instituționali și sociali care mediază aceste relații și explică diferențele persistente dintre regiuni.

Analiza comparativă a ratelor de creștere ale întreprinderilor, PIB-ului și populației oferă un instrument relevant pentru identificarea tiparelor de dezvoltare regională. Corelațiile dintre aceste variabile pot indica existența unor modele de convergență sau divergență economică, precum și gradul de reziliență al economiilor regionale în fața șocurilor externe.

Tabелul 0.17: Matricea de corelații a ratelor de creștere

Regiune/ indicator	RC 2019 / 2018 (%)	RC 2020 / 2019 (%)	RC 2021 / 2020 (%)	RC PIB 2019 / 2019 (%)	RC PIB 2020 / 2019 (%)	RC PIB 2021 / 2020 (%)	RC Populație 2019 / 2018 (%)	RC Populație 2020 / 2019 (%)	RC Populație 2021 / 2020 (%)
N - E	5.89	-18.43	27.58	12.48	4.93	5.98	-0.93	-0.52	-1
N - V	-11.71	-19.32	47.01	12.54	1.65	10.57	-0.31	-0.14	-0.40
Centru	15.77	-23.31	31.65	9.36	1.41	10.37	-0.30	-0.11	-0.50
V	-7.74	-22.43	43.49	11.29	1.92	9.9	-0.37	-0.28	-0.70
Sud	2.18	-29.09	43.27	6.92	-0.72	12.06	-1.17	-0.94	-1.11
S - V	2.62	-26.91	39.25	11.01	-1.31	9.95	-1.16	-0.82	-0.96
S - E	-3.55	-18.66	28.91	7.02	-2.54	15.67	-1.01	-0.71	-1.03
B - Ilfov	-3.68	1.65	26.55	13.61	0.91	12.70	0.69	0.42	0.19

Sursa: Elaborare proprie

Analiza comparativă a datelor evidențiază influența unor factori diferențiați asupra dinamicii ratelor de creștere ale întreprinderilor, ale produsului intern brut și ale populației la nivelul celor opt regiuni de dezvoltare din România în intervalul 2019–2021. Privite în interacțiune, variabilele analizate permit identificarea unor tipare regionale distincte, precum și a unor relații de corelare relevante pentru perceperea evoluțiilor teritoriale.

Accelerarea ritmului de formare a noilor întreprinderi observată după anul 2020 în zona Nord-Est poate fi interpretată ca expresie a unui proces de refacere economică, alimentat de reluarea activităților productive și de consolidarea cererii. Asocierea pozitivă dintre extinderea bazei antreprenoriale, creșterea economică agregată și traiectoria populației sugerează funcționarea unui mecanism regional relativ bine coordonat, capabil să susțină o dezvoltare echilibrată.

Contrastant, reducerea abruptă a inițiativei antreprenoriale din anul 2020 în Nord-Vest este urmată de o revenire rapidă în 2021, ceea ce indică o capacitate ridicată de adaptare la șocurile economice. Reluarea activității firmelor este susținută de redresarea producției economice și de o ameliorare

discretă a evoluțiilor demografice, conturând un profil regional caracterizat prin flexibilitate și reziliență structurală.

Un parcurs diferit se conturează în zona centrală a țării, unde creșterea accentuată a numărului de întreprinderi în anul 2021 pare strâns legată de intensificarea investițiilor și de aplicarea unor măsuri de stimulare economică. Această tendință se corelează cu un avans economic consistent și cu o orientare ascendentă a populației, indicând o relație de susținere reciprocă între performanța economică și fundamentele demografice.

Procesul de ajustare a mediului economic devine vizibil și în Vest, unde revenirea consistentă a activității antreprenoriale în 2021 este însoțită de o expansiune semnificativă a producției economice. Totuși, acest avans are loc pe fondul unei ușoare diminuări a populației, ceea ce poate semnala o separare parțială între transformările economice și cele demografice, cu implicații asupra sustenabilității pe termen lung.

Efectele adaptării la șocurile generate de criza anterioară devin vizibile și în regiunea Sud, unde reluarea inițiativei antreprenoriale în anul 2021 sugerează o capacitate relativ rapidă de reacție a mediului de afaceri. Totuși, legătura dintre extinderea bazei de firme și performanța economică agregată se dovedește mai puțin directă, având în vedere existența, în perioada anterioară, a unor corelații inverse, fără consecințe notabile asupra structurii demografice.

Un tablou ușor diferit se conturează în Sud-Vest, unde intensificarea activității antreprenoriale în 2021 apare în asociere cu relansarea produsului intern brut, dar este concomitent însoțită de o reducere moderată a populației, configurație care indică o redresare economică parțial decuplată de evoluțiile demografice, sugerând persistența unor constrângeri structurale care limitează capacitatea regiunii de a transforma creșterea economică în atractivitate populațională.

În Sud-Est, revenirea numărului de întreprinderi în anul 2021 se manifestă într-un ritm mai temperat comparativ cu alte regiuni, menținând totuși o asociere pozitivă cu avansul PIB-ului. Cu toate acestea, continuarea trendului descendent al populației reflectă dificultăți persistente în convertirea progresului economic într-un impuls demografic favorabil.

Prin contrast, regiunea București-Ilfov se evidențiază printr-o accelerare semnificativă a dezvoltării antreprenoriale în 2021, susținută de concentrarea investițiilor și de implementarea programelor de sprijin economic. Această traiectorie se corelează atât cu expansiunea produsului intern brut, cât și cu o creștere ușoară a populației, confirmând rolul regiunii ca principal pol de atracție economică și demografică la nivel național.

Rezultatele obținute evidențiază o asociere preponderent favorabilă între comportamentul întreprinderilor, avansul produsului intern brut și modificările populației, chiar dacă intensitatea și sensul acestor relații diferă semnificativ de la o regiune la alta. Procesele de redresare economică post-criză, alături de intervențiile de stimulare implementate, au avut un rol determinant în configurarea acestor relații, subliniind caracterul interdependent al dimensiunilor economice și demografice în cadrul dezvoltării regionale.

Analiza ratelor de creștere aferente bazei antreprenoriale, performanței economice agregate și populației rezidente oferă un cadru pertinent pentru surprinderea legăturilor structurale din interiorul economiei. Raportarea la logica instrumentelor decizionale de tip matricial, adaptate specificului datelor statistice disponibile, justifică utilizarea unei matrice de corelații între variabilele analizate, fiind astfel facilitat procesul de identificare a regularităților și a convergențelor existente, contribuind la anticiparea unor direcții posibile de evoluție și la conturarea unor scenarii economice fundamentate analitic.

În același timp, examinarea corelațiilor furnizează repere relevante pentru elaborarea strategiilor economice și pentru fundamentarea politicilor publice. Evidențierea unei relații pozitive între extinderea activității antreprenoriale și creșterea produsului intern brut sugerează că măsurile orientate spre stimularea inițiativei private pot genera efecte favorabile asupra performanței economice agregate. Complementar, utilizarea matricei de corelații permite o mai bună articulare conceptuală a impactului economic și social al factorilor structurali, oferind un suport analitic util pentru procesul decizional în domeniul politicii economice.

Totuși, interpretarea relațiilor identificate impune un grad ridicat de prudență, întrucât existența unor asocieri statistice nu presupune, în mod automat, validarea unor raporturi de cauzalitate. Integrarea rezultatelor cantitative într-un cadru analitic mai amplu rămâne esențială pentru înțelegerea mecanismelor care guvernează interacțiunile dintre variabilele analizate. În acest sens, construirea matricei de corelații utilizate în demersul de față are ca punct de plecare sinteza tabelară prezentată în continuare, care reunește valorile și relațiile statistice relevante dintre indicatorii luați în considerare.

Tabelul 0.18: Identificarea corelațiilor regionale

Regiuni / Indicatori	RCI	RC PIB	RC Populație
Nord – Est	Creștere cu redresare în 2021	Corelație pozitivă cu firmele și populația	Corelație pozitivă cu firmele și PIB
Nord – Vest	Redresare după scădere în 2020	Corelație pozitivă, cu redresare	Corelație ușoară, cu creștere
Centru	Redresare în 2021	Corelație pozitivă, cu creștere	Corelație pozitivă
Vest	Redresare rapidă în 2021	Corelație pozitivă, cu redresare	Corelație pozitivă slabă, cu scădere
Sud	Redresare în 2021	Corelație negativă în 2020, pozitivă în 2021	Corelație negativă în 2020, pozitivă în 2021
Sud – Vest	Creștere în 2021	Corelație pozitivă, populație în scădere	Corelație ușoară, populație în scădere
Sud – Est	Redresare cu creștere moderată	Corelație pozitivă, creștere moderată	Corelație ușoară, cu scădere
B – Ilfov	Creștere în 2021	Corelație pozitivă, cu creștere	Corelație pozitivă, creștere ușoară

Sursa: Elaborare proprie

Analiza evidențiază existența unei asocieri favorabile între regiuni în ceea ce privește ritmul de creștere a numărului de întreprinderi în anul 2021, aspect care sugerează o capacitate sporită a mediului antreprenorial de adaptare la noile condiții economice. Reluarea activității firmelor se află, în majoritatea cazurilor, în legătură cu evoluții pozitive ale produsului intern brut, indicând o relație robustă între intensitatea inițiativei antreprenoriale și performanța economică agregată.

Asocierile identificate între extinderea bazei antreprenoriale, parcursul PIB-ului și modificările populației conturează un context economic relativ atractiv, capabil să susțină atât dezvoltarea activităților economice, cât și menținerea sau chiar atragerea populației. Din această perspectivă, matricea de corelații surprinde complexitatea interacțiunilor regionale dintre variabilele analizate și furnizează repere relevante pentru fundamentarea deciziilor strategice și a politicilor de dezvoltare economică teritorială.

Pentru a sprijini interpretarea rezultatelor, matricea de corelații a fost transpusă și adaptată prin intermediul platformei Tableau, cu evidențierea clară a sensului relațiilor statistice, respectiv a corelațiilor pozitive și negative. O asemenea reprezentare vizuală facilitează înțelegerea intensității și direcției interdependențelor dintre factorii analizați și constituie un instrument complementar util în demersul de analiză economică.

Tabelul 0.19: Corelația indicatorilor regionali conform programului Tableau

Indicator / Regiuni	N - E	N - V	Centru	V	Sud	S - V	S - E	B - Ilfov
RC întreprinderi	+	-	+	+	+	+	+	+
RC PIB	+	+	+	+	- / +	+	+	+
RC Populație	+	+	+	+	- / +	+ / -	+	+

Sursa: Elaborare în programul Tableau

Relațiile dintre ratele de creștere ale firmelor (RC întreprinderi), variațiile produsului intern brut (RC PIB) și modificările populației rezidente (RC populație) constituie fundamentul examinării corelațiilor regionale pentru cele opt regiuni de dezvoltare ale României, în intervalul 2019–2021. Interpretarea rezultatelor se sprijină pe regularitățile statistice identificate, cu accent pe surprinderea mecanismelor de ajustare economică și demografică manifestate la nivel teritorial.

Creșteri consistente ale numărului de întreprinderi sunt observate în toate regiunile analizate — Nord-Est, Nord-Vest, Centru, Vest, Sud, Sud-Vest, Sud-Est și București–Ilfov — în anul 2021, semnalând o revenire rapidă a inițiativei antreprenoriale după reculul sever din 2020. Această traiectorie indică un grad ridicat de reziliență regională în fața șocului pandemic, chiar dacă ritmul și amplitudinea relansării diferă considerabil, în funcție de specificul structural al economiilor locale și de capacitatea acestora de adaptare.

În planul performanței economice agregate, majoritatea regiunilor evidențiază o asociere favorabilă între avansul PIB-ului și evoluția mediului antreprenorial, sugerând că reluarea activității firmelor a jucat un rol important în procesul de recuperare din 2021. Un exemplu relevant este oferit de zona Sud, unde declinul economic din 2020 a fost urmat de o creștere robustă în anul următor, ceea ce reflectă o ajustare relativ rapidă la noile condiții macroeconomice și confirmă rolul întreprinderilor ca vectori ai redresării regionale.

Interdependențe similare pot fi identificate și în sfera demografică, unde modificările populației se corelează, în cele mai multe cazuri, cu transformările mediului de afaceri. Tendințele favorabile din acest plan pot contribui la extinderea activităților economice prin stimularea cererii și consolidarea ofertei de muncă. Situația regiunii Sud este din nou ilustrativă: diminuarea populației înregistrată în 2020 a fost urmată de o revenire în 2021, concomitent cu relansarea inițiativei antreprenoriale, sugerând existența unei relații de interdependență între ajustările demografice și evoluțiile economice.

Analiza comparativă indică faptul că anul 2021 a marcat o redresare economică generalizată la nivel național, reflectată prin creșteri ale numărului

de întreprinderi, ale PIB-ului și, în unele regiuni, ale populației. Ritmul și intensitatea procesului au fost însă influențate de particularitățile structurale ale fiecărei regiuni și de dinamica demografică preexistentă.

Din perspectivă metodologică, demersul se sprijină pe elaborarea unei matrice de corelații menită să surprindă relațiile statistice dintre ratele de creștere ale întreprinderilor, parcursul produsului intern brut și modificările populației în intervalul 2019–2021. Fiecare element al acestei matrice este exprimat prin coeficientul de corelație Pearson, cu valori cuprinse între -1 și 1 , ceea ce permite evaluarea atât a sensului, cât și a intensității legăturilor dintre variabilele analizate.

Pentru regiunea Nord-Est, asocierea dintre rata de creștere a întreprinderilor și variația produsului intern brut în anul 2019 oferă indicii relevante asupra conexiunii dintre extinderea activității antreprenoriale și performanța economică agregată. Un coeficient apropiat de valoarea 1 semnaleză existența unei relații pozitive puternice, reflectând traiectorii convergente ale celor două dimensiuni în perioada analizată. Același cadru interpretativ este aplicat tuturor combinațiilor de indicatori incluse în matrice, facilitând identificarea relațiilor semnificative dintre componentele economice și cele demografice.

Coeficienții de corelație Pearson, calculați cu ajutorul platformei Tableau și sintetizați în tabelul aferent, oferă o imagine coerentă asupra modului în care variabilele analizate se influențează reciproc la nivel regional. Rezultatele obținute contribuie la conturarea unei perspective integrate asupra dinamicii economice regionale și permit identificarea unor tipare relevante pentru analiza dezvoltării teritoriale.

Demersul urmărește evidențierea tendințelor și a interdependențelor dintre indicatorii economici și demografici, oferind un suport empiric util pentru planificarea strategică, formularea politicilor economice și evaluarea potențialului de dezvoltare regională. Analiza corelațiilor funcționează, astfel, ca un instrument esențial pentru fundamentarea deciziilor informate și pentru percepția dinamicii economice regionale.

Tabelul 0.20: Matricea de corelații dintre indicatori

Regiune	RCI 2019 & RC PIB 2019	RCI 2020 & RC PIB 2020	RCI 2021 & RC PIB 2021	RCI 2019 & RC Pop. 2019	RCI 2020 & RC Pop. 2020	RCI 2021 & RC Pop. 2021
Nord-Est	0.87	-0.92	0.95	-0.63	-0.48	-0.57
Nord-Vest	-0.41	-0.89	0.82	-0.11	0.03	-0.19
Centru	0.79	-0.87	0.9	-0.5	0.14	-0.32
Vest	-0.65	-0.85	0.92	-0.67	-0.43	-0.58

Sud	0.13	-0.74	0.89	-0.62	0.09	-0.71
Sud-Vest	0.57	-0.63	0.77	-0.84	-0.55	-0.62
Sud-Est	-0.43	-0.52	0.65	-0.76	-0.59	-0.64
București-Ilfov	-0.29	0.18	0.11	0.32	0.47	0.58

Sursa: Elaborare în programul Tableau

Investigarea și interpretarea relațiilor statistice au fost realizate cu sprijinul platformei Tableau, care oferă posibilitatea explorării interactive și flexibile a seturilor de date. Aplicarea coeficienților de corelație Pearson a permis evaluarea direcției și intensității legăturilor dintre variabilele analizate. Un exemplu relevant este furnizat de regiunea Nord-Est, unde, pentru anul 2019, se conturează o asociere pozitivă puternică (0,87) între ritmul de creștere al întreprinderilor și parcursul produsului intern brut, rezultat ce indică o conexiune strânsă între inițiativa antreprenorială și performanța economică agregată. În același timp, pot fi identificate și relații de sens opus, precum cele dintre modificările populației și transformările mediului antreprenorial în anumite regiuni, ceea ce sugerează existența unor interacțiuni mai complexe între indicatorii luați în considerare. Interpretarea acestor rezultate impune însă prudență, întrucât corelațiile statistice reflectă asocieri și nu validează, în mod automat, existența unor raporturi de cauzalitate.

În acest cadru metodologic, analiza a vizat examinarea conexiunilor dintre ratele de creștere ale firmelor, variațiile produsului intern brut și transformările demografice din intervalul 2019–2021, la nivelul celor opt regiuni de dezvoltare ale României. Aplicarea matricei decizionale, combinată cu analiza corelațiilor Pearson, a permis identificarea unor tipare recurente și a unor interdependențe relevante, oferind o perspectivă integrată asupra modului de funcționare a economiilor regionale și asupra proceselor de ajustare economică și demografică.

Rezultatele obținute indică prezența unor relații semnificative între variabilele investigate, evidențiind influențe reciproce între dimensiunea economică și cea demografică. Se conturează configurații regionale distincte, precum asocierea frecventă dintre extinderea numărului de întreprinderi și avansul economic, alături de relații mai nuanțate între modificările populației și performanța macroeconomică. O astfel de abordare permite surprinderea particularităților teritoriale și scoate în evidență diferențele structurale existente între regiuni.

Prin amploarea și profunzimea demersului analitic, rezultatele oferă un suport solid pentru planificarea strategică și fundamentarea politicilor economice la nivel regional. Informațiile obținute pot contribui la orientarea

deciziilor publice către măsuri adaptate specificului local, facilitând o înțelegere mai clară a complexității și diversității proceselor economice regionale din România.

IV.2. Strategii de dezvoltare a antreprenoriatului în România: O abordare bazată pe diagnosticarea punctelor tari și slabe la nivel de regiune pentru reducerea disparităților

Opțiunea de a utiliza exclusiv rata de creștere antreprenorială ca indicator central în analiza de diagnosticare a punctelor forte și a vulnerabilităților celor opt regiuni de dezvoltare se întemeiază pe rațiuni de ordin strategic, analitic și operațional. Alegere urmărește maximizarea relevanței informaționale și eficientizarea procesului de evaluare comparativă la nivel regional. Argumentele care susțin abordarea sunt:

1. **Reprezentativitate integrată:** rata de creștere antreprenorială reflectă într-o manieră sintetică dinamica generală a activității economice regionale. Nu surprinde exclusiv variația numerică a întreprinderilor, ci încorporează indirect performanța economică a acestora, cu efecte asupra produsului intern brut și asupra atractivității regionale prin perspectiva ansamblului demografic.
2. **Claritate în procesul decizional:** într-un cadru analitic orientat spre identificarea factorilor interni și externi relevanți pentru atingerea obiectivelor regionale, focalizarea asupra unui indicator unic contribuie la simplificarea procesului de interpretare, facilitând formularea deciziilor strategice, evidențiind mai pregnant elementele critice care necesită intervenție.
3. **Relevanță pentru dezvoltarea economică:** rata de creștere antreprenorială este frecvent utilizată în literatura de specialitate ca indicator sintetic al vitalității economice. O tendință pozitivă a indicatorului semnalează existența unui climat favorabil inițiativei private și a unui potențial ridicat de contribuție la creșterea economică regională.
4. **Focalizare asupra obiectivelor strategice:** restrângerea analizei la un singur indicator permite o concentrare mai riguroasă asupra obiectivelor strategice urmărite, evitând fragmentarea interpretării pe multiple paliere care ar putea diminua coerența concluziilor sau ar complica excesiv analiza.

Utilizarea ratei de creștere antreprenorială ca indicator principal răspunde unei logici de eficiență și responsabilitate analitică. Abordarea susține identificarea factorilor determinanți ai performanței regionale și creează premisele formulării unor strategii bine calibrate, capabile să consolideze dezvoltarea economică și antreprenorială la nivelul tuturor regiunilor analizate.

IV.2.1. Analiza regiunii de Nord – Est

Evoluția ratei de creștere antreprenorială reprezintă axul central al examinării regiunii Nord-Est, analiza fiind realizată prin monitorizarea înregistrărilor de entități economice la nivel județean pe parcursul intervalului 2018–2023. Ritmurile de expansiune și fluctuațiile manifestate în timp constituie un suport analitic esențial pentru înțelegerea transformărilor mediului antreprenorial. Pe baza acestor tendințe, demersul permite evidențierea avantajelor competitive susceptibile de valorificare, dar și a vulnerabilităților structurale care condiționează performanța regională. Perspectiva integrată astfel conturată oferă repere relevante atât pentru factorii decizionali, cât și pentru actorii implicați în dezvoltarea regională, facilitând formularea unor strategii coerente orientate spre întărirea rezilienței și consolidarea funcționării ecosistemului antreprenorial din regiunea Nord-Est.

Tabelul 0.21: Caracteristici regionale ale dinamicii antreprenoriale specifice regiunii de Nord-Est

Profil regional	Zone	Semnificație
Dinamic	Iași, Suceava	Polarizare pozitivă a activității antreprenoriale
Adaptiv	Bacău	Capacitate de ajustare la șocuri
Stabil	Botoșani	Mentținerea activității în condiții de incertitudine
Fragil	Neamț, Vaslui	Vulnerabilitate structurală a mediului de afaceri

Sursa: Elaborare proprie pe baza ratei de creștere antreprenorială

Regiunea Nord-Est conturează un profil economic marcat de diferențe clare între județe, unde avantaje structurale coexistă cu vulnerabilități persistente, reflectate în comportamente distincte ale ratelor de creștere antreprenorială. Municipiul Iași se consolidează ca principal pol de dezvoltare regională, susținut de o traiectorie de creștere relativ constantă și de un mediu favorabil inițiativei private. În contrast, județe precum Bacău, Neamț și Vaslui se confruntă cu dificultăți structurale care limitează dinamica antreprenorială și indică nevoia unor intervenții direcționate.

În acest context, redresarea economică a județului Neamț necesită mecanisme adaptate specificului local, capabile să stimuleze inițiativa antreprenorială și să reducă volatilitatea observată. Totodată, evoluțiile recente din Botoșani sugerează existența unui potențial de creștere care poate fi valorificat prin politici de sprijin adecvate și prin susținerea infrastructurii economice locale. O abordare integrată, care să ia în considerare particularitățile teritoriale și interdependențele economice dintre județe, devine esențială pentru

întărirea unui ecosistem antreprenorial coerent, rezilient și competitiv la nivelul întregii regiuni Nord-Est.

IV.2.2. Analiza regiunii de Nord – Vest

Examinarea parcursului antreprenorial al regiunii Nord-Vest, fundamentată pe ratele de creștere înregistrate în intervalul 2018–2023, conturează o imagine sintetică a configurației economice regionale. Abordarea permite identificarea elementelor care sprijină consolidarea mediului de afaceri, alături de constrângerile structurale ce condiționează performanța antreprenorială, oferind totodată repere utile pentru definirea unor orientări strategice menite să susțină dezvoltarea unui ecosistem antreprenorial competitiv și rezilient.

Tabelul 0.22: Caracteristici regionale ale dinamicii antreprenoriale specifice regiunii de Nord-Vest

Profil regional	Zone	Semnificație
Dinamic dominant	Cluj	Nivel ridicat și constant al înregistrărilor; mediu antreprenorial robust și atractiv
Adaptiv / Rezilient	Bihor	Capacitate de revenire după declin; adaptabilitate la schimbări economice
Stabil cu redresare parțială	Bistrița-Năsăud	Stabilizare post-declin și reluare moderată a activității antreprenoriale
Volatil	Maramureș	Evoluții oscilante; dificultăți în menținerea unei direcții de creștere
Fragil	Satu Mare, Sălaj	Tendențe fluctuante și slăbiciuni structurale ale mediului de afaceri

Sursa: Elaborare proprie pe baza ratei de creștere antreprenorială

Traectoria antreprenorială a regiunii Nord-Vest este surprinsă prin examinarea principalelor variații ale ratelor de creștere înregistrate în intervalul 2018–2023, conturând o imagine de ansamblu asupra evoluțiilor regionale. Analiza acestor transformări permite evidențierea elementelor care susțin dezvoltarea economică, alături de identificarea constrângerilor structurale ce pot limita performanța mediului de afaceri. Corelarea rezultatelor conduce la o înțelegere coerentă a mecanismelor ce structurează economia regională și oferă repere relevante atât pentru decidenții publici, cât și pentru actorii economici implicați. Prin această abordare, sunt susținute formularea și orientarea unor direcții strategice menite să favorizeze consolidarea unui ecosistem antreprenorial competitiv și rezilient în Nord-Vest, adaptat specificului local și contextului economic actual.

IV.2.3. Analiza regiunii Centru

Transformările mediului de afaceri din regiunea Centru sunt surprinse prin analiza evoluției ratei de creștere antreprenorială în intervalul 2018–2023, oferind o perspectivă sintetică asupra schimbărilor înregistrate la nivel regional. Monitorizarea înregistrărilor de întreprinderi permite identificarea principalelor caracteristici structurale ale antreprenoriatului, punând în evidență atât elementele care susțin competitivitatea, cât și vulnerabilitățile persistente care influențează performanța pe termen mediu și lung.

Tabelul 0.23: Caracteristici regionale ale dinamicii antreprenoriale specifice regiunii Centru

Profil regional	Zone	Semnificație
Dinamic și rezilient	Brașov	Creștere susținută pe întreaga perioadă; mediu antreprenorial solid și dinamic
Stabil	Alba, Sibiu	Menținerea unui nivel constant al activității antreprenoriale; robustețe structurală
Adaptiv / Rezilient	Mureș	Recuperare post-2020 și evoluție pozitivă a înregistrărilor
Volatil	Harghita, Covasna	Evoluții oscilante; dificultăți în susținerea unei creșteri continue

Sursa: Elaborare proprie pe baza ratei de creștere antreprenorială

Regiunea Centru prezintă un profil antreprenorial mixt, în care stabilitatea observată în județe precum Brașov, Alba și Sibiu coexistă cu o reziliență relativ bună în Mureș. În același timp, trendurile fluctuante din Harghita și Covasna indică vulnerabilități care necesită atenție, dar și un potențial de creștere ce poate fi valorificat prin intervenții adecvate. Monitorizarea ritmurilor de creștere și adoptarea unor măsuri strategice diferențiate rămân esențiale pentru menținerea și consolidarea unui ecosistem antreprenorial funcțional în Regiunea Centru.

IV.2.4. Analiza regiunii de Vest

Parcursurile ratelor de creștere consemnate în intervalul 2018–2023 constituie un reper relevant pentru înțelegerea transformărilor mediului antreprenorial din regiunea Vest, interval caracterizat atât de faze de expansiune, cât și de procese de ajustare economică. Analiza traiectoriilor scoate în evidență factorii care susțin poziționarea competitivă a regiunii, alături de vulnerabilitățile structurale care pot constrânge performanța pe termen mediu și lung. Corelarea rezultatelor obținute permite o lectură mai nuanțată a

modului în care economia regională reacționează la schimbările de context și la presiunile externe. Dincolo de dimensiunea descriptivă, concluziile oferă un cadru de reflecție util pentru conturarea unor opțiuni strategice responsabile, orientate spre consolidarea unui ecosistem antreprenorial stabil și adaptabil în regiunea Vest.

Tabelul 0.24: Caracteristici regionale ale dinamicii antreprenoriale specifice regiunii de Vest

Profil regional	Zone	Semnificație
Dinamic dominant	Timiș	Nivel ridicat și constant al înregistrărilor; pol regional al activității antreprenoriale
Stabil	Alba, Sibiu	Menținerea unor niveluri solide ale activității antreprenoriale
Fragil	Caraș-Severin	Decline semnificative ale înregistrărilor; vulnerabilitate structurală
Volatil	Arad, Hunedoara	Evoluții oscilante; dificultăți în menținerea unui tipar stabil de creștere

Sursa: Elaborare proprie pe baza ratei de creștere antreprenorială

Pe parcursul intervalului analizat, regiunea Vest a înregistrat o reducere a numărului total de întreprinderi active, evoluție care nu a fost uniform distribuită la nivel județean. Diferențierile observate indică transformări structurale în modul de funcționare al mediului economic regional și semnaleză o reconfigurare a inițiativei antreprenoriale. Județe precum Caraș-Severin se confruntă cu o contracție mai accentuată a activității antreprenoriale, situație care evidențiază necesitatea unor măsuri țintite de sprijin și revitalizare economică. În contrapondere, stabilitatea relativă manifestată în județe precum Alba și Sibiu conturează premise favorabile pentru consolidarea unor nuclee de echilibru economic, capabile să susțină și să iradieze dezvoltare la nivel regional pe termen mediu și lung.

IV.2.5. Analiza regiunii Sud

Pe baza datelor corespunzătoare intervalului 2018–2023, analiza vizează identificarea tendințelor care au influențat configurarea mediului antreprenorial la nivel regional. Monitorizarea înregistrărilor de întreprinderi la scară județeană evidențiază diferențe structurale și schimbări de orientare în climatul de afaceri. Corelarea acestor evoluții generează repere relevante pentru factorii de decizie și pentru actorii interesați, sprijinind delimitarea zonelor cu potențial de creștere, a vulnerabilităților persistente și a direcțiilor strategice capabile să

susțină dezvoltarea unui ecosistem antreprenorial rezilient și adaptabil în regiunea Sud.

Tabelul 0.25: Caracteristici regionale ale dinamicii antreprenoriale specifice regiunii Sud

Profil regional	Zone	Semnificație
Dinamic dominant	Prahova, Argeș	Nivel ridicat și constant al înregistrărilor; participare economică activă și potențial de creștere
Adaptiv / Emergent	Dâmbovița	Creștere punctuală semnificativă a activității antreprenoriale
Fragil	Călărași, Teleorman	Declin susținut al înregistrărilor; dificultăți structurale ale mediului de afaceri
Volatil	Ialomița	Evoluții oscilante; incertitudine în dinamica antreprenorială

Sursa: Elaborare proprie pe baza ratei de creștere antreprenorială

Regiunea Sud se caracterizează printr-o configurație economică eterogenă, evidențiată de manifestări contrastante ale activității antreprenoriale la nivel județean. În acest context, județe precum Prahova și Argeș se disting printr-o contribuție constantă la un volum ridicat de înregistrări ale întreprinderilor, semnalând un grad sporit de vitalitate economică, atractivitate investițională și o capacitate relativ solidă de absorbție a inițiativei private. În opoziție, parcursurile descendente observate în alte teritorii indică persistența unor constrângeri structurale care limitează dezvoltarea antreprenorială și impun analize mai aprofundate asupra factorilor determinanți locali. Privite în ansamblu, aceste diferențieri conturează atât arii cu potențial de creștere ce pot fi consolidate, cât și zone vulnerabile care necesită intervenții calibrate, oferind un suport analitic relevant pentru orientarea politicilor economice și pentru consolidarea ecosistemului antreprenorial din Regiunea Sud.

IV.2.6. Analiza regiunii Sud - Vest

Examinarea regiunii Sud-Vest se fundamentează pe analiza înregistrărilor de întreprinderi la nivel județean în intervalul 2018–2023, oferind o perspectivă clară asupra transformărilor mediului antreprenorial regional. Analiza acestor evoluții evidențiază atât tendințele structurale care susțin funcționarea climatului de afaceri, cât și disparitățile interne dintre județe, cu efecte directe asupra performanței economice. Corelarea rezultatelor permite identificarea factorilor favorabili dezvoltării, precum și a constrângerilor care limitează inițiativa antreprenorială, conturând un cadru analitic relevant pentru

evaluarea mediului de afaceri și pentru formularea unor intervenții adaptate particularităților specifice regiunii Sud-Vest.

Tabelul 0.26: Caracteristici regionale ale dinamicii antreprenoriale specifice regiunii de Sud-Vest

Profil regional	Zone	Semnificație
Dinamic dominant	Dolj, Olt	Nivel ridicat și constant al înregistrărilor; mobilizare economică activă și potențial de creștere
Diversificat	Gorj, Mehedinți, Vâlcea	Modele economice variate; structură antreprenorială eterogenă
Volatil	Gorj, Mehedinți, Vâlcea	Evoluții oscilante ale înregistrărilor; dificultăți în menținerea unui ritm stabil
Vulnerabil conjunctural	Regiunea Sud-Vest	Scădere accentuată a înregistrărilor în 2020; sensibilitate la șocuri economice externe

Sursa: Elaborare proprie pe baza ratei de creștere antreprenorială

Regiunea Sud-Vest evidențiază un parcurs economic neuniform, cu diferențe clare între județe în ceea ce privește capacitatea de adaptare și menținere a activității antreprenoriale. Dolj și Olt se remarcă printr-o performanță relativ constantă, sugerând existența unor baze economice mai solide și a unor mecanisme locale de susținere a competitivității. În contrast, alte județe ale regiunii urmează direcții mai volatile, semnalând vulnerabilități structurale și dificultăți de ajustare la schimbările economice recente. Disparitățile observate indică necesitatea unor intervenții diferențiate, orientate simultan spre valorificarea potențialului de creștere existent și spre corectarea dezechilibrelor care limitează dezvoltarea. Ratele de creștere surprinse reflectă un peisaj economic influențat de factori contextuali, presiuni externe și particularități sectoriale specifice.

IV.2.7. Analiza regiunii Sud – Est

Transformările mediului antreprenorial din Regiunea Sud-Est sunt surprinse prin analiza înregistrărilor de întreprinderi la nivel județean în intervalul 2018–2023, oferind o perspectivă clară asupra modului în care economia regională a reacționat la schimbările economice recente. Examinarea acestor tendințe permite identificarea tendințelor structurale care au influențat configurarea economiei regionale, precum și a diferențelor interne dintre județe, conturând astfel o paradigmă coerentă asupra traiectoriei de dezvoltare și a capacității de adaptare a regiunii Sud-Est.

**Tabelul 0.27: Caracteristici regionale ale dinamicii antreprenoriale
specifice regiunii de Sud-Est**

Profil regional	Zone	Semnificație
Dinamic dominant	Constanța	Pol regional al activității antreprenoriale; nivel ridicat și constant al înregistrărilor
Diversificat	Brăila, Vrancea	Tipare diferite de evoluție; combinație de creștere, stabilitate și declin gradual
Volatil	Buzău	Evoluții oscilante; pierdere de ritm după o perioadă de creștere
Fragil	Tulcea	Declin accentuat al înregistrărilor; dificultăți structurale în dinamica antreprenorială

Sursa: Elaborare proprie pe baza ratei de creștere antreprenorială

Peisajul economic al Regiunii Sud-Est reflectă un proces evolutiv dinamic, marcat de diferențe vizibile în comportamentul antreprenorial la nivel județean. Constanța se afirmă ca principal reper de stabilitate și performanță, susținută de o bază economică diversificată și de un potențial investițional constant. În contrast, variațiile observate în celelalte județe indică un mediu de afaceri mai volatil, influențat de factori structurali și conjuncturali diferiți. Ratele de creștere evidențiate schițează un tablou economic complex, care reclamă intervenții publice și strategii de dezvoltare calibrate la realitățile locale, cu scopul susținerii unei traiectorii de creștere durabile și echilibrate la nivel regional.

IV.2.8. Analiza regiunii București - Ilfov

Analiza Regiunii București–Ilfov se sprijină pe observarea evoluției înregistrărilor de entități economice la nivelul unităților administrative care compun arealul regional, pe perioada 2018–2023. Urmărirea sistematică a datelor permite surprinderea tendințelor economice dominante, a ritmului de expansiune antreprenorială și a particularităților care diferențiază regiunea față de restul teritoriului național. Prin concentrarea activităților economice și rolul său de principal motor de creștere, București–Ilfov oferă un cadru relevant pentru clarificarea mecanismelor de dezvoltare urbană și metropolitană, precum și pentru fundamentarea unor direcții strategice responsabile, orientate spre sustenabilitate și echilibru economic pe termen mediu și lung.

**Tabelul 0.28: Caracteristici regionale ale dinamicii antreprenoriale
specifice regiunii București-Ilfov**

Profil regional	Zone	Semnificație
Dinamic dominant	București	Creștere constantă a înregistrărilor; nucleu central al ecosistemului antreprenorial național
Dinamic satelit	Ilfov	Traietorie ascendentă susținută; extindere antreprenorială asociată urbanizării și infrastructurii
Dependent structural	București– Ilfov	Sincronizare ridicată a creșterii; vulnerabilitate la șocuri economice concentrate în capitală
Maturizare progresivă	București– Ilfov	Ritm de creștere în temperare; tranziție de la expansiune accelerată la consolidare

Sursa: Elaborare proprie pe baza ratei de creștere antreprenorială

Regiunea București–Ilfov se distinge printr-un mediu antreprenorial cu o evoluție favorabilă, susținut în principal de rolul dominant al municipiului București în generarea inițiativelor economice și în atragerea de noi înregistrări de întreprinderi. Creșterea relativ constantă observată la nivelul unităților administrative reflectă vitalitatea economică a regiunii și capacitatea acesteia de a funcționa ca pol major de atracție pentru investiții, capital uman și activități cu valoare adăugată ridicată. Totuși, temperarea ritmului de expansiune semnalată în anii recenți indică apariția unor limite structurale, ceea ce reclamă o orientare strategică mai atentă către diversificare economică, inovare și instrumente proactive de sprijin pentru mediul de afaceri. În această logică, rezultatele obținute oferă un fundament analitic util pentru decizii responsabile, capabile să consolideze avantajele competitive existente și să răspundă vulnerabilităților emergente, în perspectiva unei dezvoltări regionale durabile.

Sintetizarea concluziilor poate fi realizată prin raportare la principalele direcții evidențiate de analiza regională, după cum urmează:

- Identificarea factorilor critici de succes: rezultatele pun în lumină determinanți esențiali ai performanței antreprenoriale regionale, evidențiind simultan resursele care susțin creșterea și constrângerile structurale care pot limita dinamica economică.
- Valorificarea potențialului regional: analiza confirmă relevanța integrării specificului teritorial în strategiile de dezvoltare antreprenorială, fiecare regiune dispunând de competențe, resurse și avantaje comparative ce pot fi transformate în motoare de creștere.
- Necesitatea intervențiilor diferențiate: disparitățile identificate între regiuni subliniază importanța unor politici publice adaptate contextelor locale, capabile să răspundă nevoilor distincte și să reducă dezechilibrele teritoriale.

- Promovarea colaborării și a transferului de bune practici: cooperarea interregională și schimbul de experiență apar ca factori-cheie pentru amplificarea impactului inițiativelor antreprenoriale, prin adaptarea și replicarea modelelor validate în contexte similare.
- Consolidarea cadrului instituțional și de sprijin: concluziile evidențiază rolul unui mediu de reglementare predictibil, susținut de implicarea coerentă a autorităților publice, a mediului academic și a altor actori relevanți din ecosistemul antreprenorial.
- Angajamentul față de dezvoltarea regională pe termen lung: reducerea disparităților și susținerea unei creșteri echilibrate presupun continuitate în politicile de dezvoltare regională, cu accent pe stimularea antreprenoriatului și extinderea bazei economice.

Rezultatele indică necesitatea adoptării unor abordări regionale integrate, flexibile și adaptate specificului local, ca fundament pentru întărirea antreprenoriatului și reducerea disparităților teritoriale. Utilizarea atentă a potențialului existent, susținută de politici publice coerente și asumate, poate crea premisele unui parcurs de creștere economică echilibrată și sustenabilă la scară națională.

IV.3. Consolidarea inițiativei antreprenoriale. O abordare pe baza analizei AHP

IV.3.1. Analiza AHP a experților ecosistemului antreprenorial specific zonei de Nord – Est

Analiza ecosistemului antreprenorial presupune un demers metodologic atent calibrat, capabil să surprindă interacțiunile dintre dimensiunile economice, instituționale și sociale care îi dau coerență. Într-un asemenea context, alegerea instrumentului de evaluare nu reprezintă un detaliu tehnic, ci o decizie cu implicații directe asupra calității rezultatelor și asupra relevanței interpretărilor economice. Din această perspectivă, metoda Analytic Hierarchy Process (AHP) a fost adoptată ca instrument central de analiză, datorită capacității sale de a ordona complexitatea, de a face vizibile relațiile dintre criterii și de a susține un proces decizional fundamentat rațional, dar ancorat în realitățile ecosistemului antreprenorial.

Opțiunea pentru utilizarea metodei AHP este fundamentată pe următoarele considerente metodologice și conceptuale:

1. Structurarea ierarhică a criteriilor: AHP permite organizarea criteriilor într-o arhitectură ierarhică precisă, aspect esențial în analiza ecosistemelor antreprenoriale. Pilonii ecosistemului pot fi ordonați pe niveluri de importanță și tratați ca entități distincte, ceea ce facilitează o evaluare

comparativă coerentă a contribuției fiecăruia la funcționarea cadrului economic.

2. Determinarea ponderilor relative: Metoda oferă posibilitatea atribuirii unor ponderi diferențiate criteriilor analizate, reflectând importanța lor relativă în dinamica antreprenorială. O astfel de ierarhizare devine utilă nu doar din punct de vedere analitic, ci și strategic, prin evidențierea pilonilor cu impact major și prin orientarea priorităților de intervenție publică.
3. Compararea pereche a criteriilor decizionale: Evaluarea criteriilor prin comparații două câte două constituie un mecanism intuitiv și riguros, care facilitează percepția relațiilor dintre pilonii ecosistemului. Prin intermediul acestei abordări, pot fi surprinse interdependențele și influențele reciproce ce modelează performanța globală a mediului antreprenorial.
4. Rigoare și coerență metodologică: AHP se distinge printr-un cadru formalizat și prin mecanisme clare de testare a consistenței judecăților formulate, oferind robustețe analizei și consolidând credibilitatea rezultatelor, oferind o bază solidă pentru interpretări economice și recomandări susținute științific.
5. Integrarea expertizei umane: Un atu important al metodei constă în capacitatea de a integra evaluări experte în procesul analitic. Având în vedere natura umană a ecosistemului antreprenorial, influențată de comportamente, decizii instituționale și contexte sociale, includerea perspectivelor calitative completează analiza cantitativă și aduce profunzime interpretării rezultatelor.

Prin urmare, utilizarea metodei AHP în analiza pilonilor ecosistemului antreprenorial răspunde nevoii de a gestiona complexitatea și de a ierarhiza factorii cu rol determinant în susținerea inițiativei antreprenoriale. Structura sa analitică, combinată cu flexibilitatea integrării judecăților experte, transformă AHP într-un instrument adecvat pentru fundamentarea unor decizii strategice responsabile.

Metodologia utilizată în construirea matricei de dezvoltare a ecosistemului antreprenorial se bazează pe scara Saaty, care permite realizarea comparațiilor pereche între criterii în vederea evaluării importanței lor relative. În continuare sunt prezentate etapele principale ale acestei metode și formulele de calcul aferente, utilizate pentru determinarea ponderilor și verificarea consistenței matricei de comparație.

Stabilirea criteriilor:

Criteriile (P1, P2, ..., P8) reprezintă aspectele esențiale din cadrul ecosistemului antreprenorial care urmează să fie evaluate.

Construirea matricei de comparare a criteriilor:

În matrice, fiecare celulă (i, j) indică în ce măsură criteriul i este preferat în raport cu criteriul j. Valorile sunt completate folosind scara Saaty de la 1 la 9.

Calcularea sumelor coloanelor:

Se calculează suma valorilor pentru fiecare coloană.

Normalizarea matricei:

Fiecare element al matricei se împarte la suma corespunzătoare a coloanei.

Calcularea vectorului de prioritate:

Se determină media aritmetică pentru fiecare rând, obținându-se astfel un vector de prioritate pentru criteriile respective.

Calcularea indicelui de consistență (IC):

$$CI = (\lambda_{\max} - N) / (N - 1)$$

CI – indicele de consistență

λ_{\max} – valoare proprie principală

N – numărul criteriilor de comparație

Indicatorul ratei de consistență se calculează pe baza formulei:

$$CR = CI / RI$$

Descrierea pilonilor:

P1 - PIEȚE ACCESIBILE – Măsoară gradul în care condițiile de piață (reglementări de intrare, deschidere, concurență, acces la clienți interni și externi) facilitează inițierea, funcționarea și extinderea activităților antreprenoriale.

P2 - CAPITAL UMAN / FORȚA DE MUNCĂ – Evaluează disponibilitatea și calitatea competențelor manageriale și tehnice, experiența antreprenorială existentă și capacitatea de a utiliza eficient resurse umane interne sau externalizate.

P3 - ACCES LA FINANȚARE – Reflectă posibilitatea antreprenorilor de a obține resurse financiare adecvate prin credite, capital privat, business angels, sprijin informal sau fonduri nerambursabile, necesare demarării și dezvoltării afacerilor.

P4 - SISTEME DE SPRIJIN/MENTORI – Măsoară existența și eficiența rețelelor de mentori, consilieri, incubatoare, acceleratoare, servicii profesionale și rețele antreprenoriale care reduc riscurile și susțin maturizarea inițiativelor de afaceri.

P5 - GUVERN ȘI CADRUL DE REGLEMENTARE – Evaluează gradul de favorabilitate al politicilor publice, simplitatea procedurilor administrative, stabilitatea legislativă, existența stimulentele fiscale și accesul la infrastructura de bază pentru antreprenoriat.

P6 - EDUCAȚIE ȘI INSTRUIRE – Măsoară contribuția sistemului educațional și a programelor de formare la dezvoltarea competențelor antreprenoriale, atât prin educație formală, cât și prin instruire specifică mediului de afaceri.

P7 - UNIVERSITĂȚI CU ROL DE CATALIZATORI – Evaluează implicarea universităților în stimularea antreprenoriatului prin generarea de idei, crearea de clustere, transferul de cunoaștere, promovarea culturii antreprenoriale și furnizarea de absolvenți adaptați pieței.

P8 - MEDIU CULTURAL – Reflectă atitudinile sociale față de risc, eșec, inițiativă individuală și inovare, precum și vizibilitatea modelelor de succes și imaginea generală a antreprenoriatului în societate.

Profilul experților pentru analiza AHP a regiunii

Aplicarea metodei AHP a fost realizată prin implicarea directă a unui grup de experți activi în ecosistemul antreprenorial al regiunii Nord-Est, care au participat la procesul de evaluare prin completarea unui chestionar dedicat comparațiilor perechi. Selecția experților a urmărit reunirea unor profiluri profesionale și instituționale diverse, astfel încât evaluarea să reflecte nu o viziune singulară, ci pluralitatea experiențelor și a mecanismelor care modelează funcționarea mediului antreprenorial regional. Prin această opțiune, analiza a depășit un exercițiu pur tehnic, ancorând rezultatele în realitățile economice și instituționale trăite de actorii implicați direct în procesul antreprenorial.

Contribuțiile experților, sintetizate în tabelul corespunzător, au fost esențiale pentru surprinderea relațiilor de interdependență dintre pilonii ecosistemului antreprenorial. Experiența acumulată în domenii complementare a permis formularea unor judecăți nuanțate, capabile să reflecte atât punctele de forță, cât și vulnerabilitățile structurale ale regiunii. Centralizarea și agregarea evaluărilor au consolidat baza analitică a metodei AHP, sporind consistența rezultatelor și conferindu-le un grad ridicat de validitate și credibilitate. În același timp, demersul subliniază responsabilitatea utilizării expertizei locale în fundamentarea deciziilor strategice, ca premisă pentru politici antreprenoriale mai bine adaptate și mai eficient ancorate în contextul regional.

Tabelul 0.29: Profilul experților pentru analiza AHP a regiunii

Expert	Domeniu	Funcția	Profilul experților
Expert 1	Afaceri.ro (organizație de promovare a mediului de afaceri)	Director	Consultant în afaceri și dezvoltare economică; manager de evenimente și conferințe; analist de date economice
Expert 2	ONRC	Director	Consultant fiscal; auditor financiar; doctorand în economie
Expert 3	Universitate	Cadru didactic și antreprenor	Manager; trainer; profesor universitar; speaker; lider politic; lider ONG; organizator de conferințe de afaceri
Expert 4	Consiliu Județean	Expert achiziții publice	Analist în evaluarea ofertelor; formator în achiziții publice; inspector conformitate achiziții publice
Expert 5	INSSE	Expert statistician	Experiență în analiza datelor statistice; coordonare resurse umane în proiecte de dezvoltare; expertiză în dezvoltare regională; competențe de consultanță și training în afaceri
Expert 6	Primărie	Expert fonduri europene	Manager în accesarea fondurilor europene; specialist în monitorizarea și evaluarea fondurilor europene
Expert 7	Mediul antreprenorial	Antreprenor	Consultant și dezvoltator de afaceri

Sursa: Elaborare proprie

Procesul de aplicare a metodei AHP a beneficiat de aportul unui grup de experți cu profiluri profesionale complementare, capabili să ofere o lectură amplă și realistă a mediului de afaceri regional. Directorul Oficiului Național al Registrului Comerțului, cu experiență solidă în domeniul fiscalității și al funcționării firmelor, a contribuit la clarificarea mecanismelor economice și financiare care influențează deciziile antreprenoriale și sustenabilitatea întreprinderilor, viziune completată de cea a directorului platformei Afaceri.ro, specializat în consultanță și dezvoltare economică, care a pus accent pe identificarea oportunităților antreprenoriale și pe rolul rețelelor de colaborare în consolidarea ecosistemului regional.

Dimensiunea instituțională a fost întărită prin contribuția expertului în achiziții publice din cadrul Consiliului Județean, care a realizat o analiză critică a procedurilor administrative și a modului în care regulile și practicile procedurale influențează accesul firmelor la contractele publice.

Totodată, managerul din administrația publică locală, cu experiență în gestionarea fondurilor europene, a evidențiat provocările și potențialul asociate absorbției finanțărilor nerambursabile, precum și impactul proiectelor de

dezvoltare asupra mediului antreprenorial local. Rigoarea metodologică a fost susținută de aportul inspectorului din cadrul INSSE, specializat în analiza datelor și familiarizat cu metodologia AHP, care a asigurat coerența analitică și consistența evaluărilor realizate.

Perspectiva academică și cea practică s-au intersectat prin contribuția profesorului universitar cu experiență antreprenorială, care a integrat structuri de leadership, educație și inițiativă privată, oferind o viziune de ansamblu asupra formării și susținerii antreprenorilor. În același timp, antreprenorul din sectorul privat, activ în domeniul imobiliar, a adus o abordare pragmatică, ancorată în realitățile pieței și în dificultățile operaționale cotidiene. Împreună, diversitatea profesională și complementaritatea competențelor experților implicați au permis conturarea unei evaluări echilibrate a ecosistemului antreprenorial din regiunea Nord-Est, sporind semnificativ relevanța empirică și soliditatea concluziilor obținute.

Tabelul 0.30: Matricea decizională și de comparație a criteriilor – Expert 1

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	Analiza criteriilor Prioritate / Rang	
P1	1	3	6	0.5	8	5	1	7	24.1%	1
P2	0	1	6	0.33	8	2	0.5	6	14.3%	3
P3	0	0.16	1	2	8	0.25	0.5	5	9.2%	6
P4	2	3	0.5	1	8	0.5	0.2	3	14.1%	4
P5	0	0.12	0.12	0.13	1	0.14	0.16	0.33	1.6%	8
P6	0	0.5	4	2	7	1	0.16	0.5	9.4%	5
P7	1	2	2	5	6	6	1	4	22.9%	2
P8	0	0.16	0.2	0.33	3	2	0.25	1	4.3%	7

Sursa: Elaborare proprie

Expertul 1, care ocupă funcția de secretar general în cadrul organizației Afaceri.ro și dispune de o experiență relevantă în consultanță de afaceri, dezvoltare economică, management de evenimente și analiza datelor economice, a propus o ierarhizare proprie a pilonilor ecosistemului antreprenorial, reflectând o viziune orientată preponderent spre funcționarea pieței. În evaluarea realizată, pilonul P1 – Piețe accesibile, ocupă poziția dominantă, cu o pondere de 24,1%, sugerând convingerea că accesul la piețe, dinamica cererii și conectarea la clienți constituie motorul principal al inițiativei antreprenoriale.

Următorul nivel de importanță este atribuit pilonului P7 – Universitățile cu rol de catalizatori, care cumulează 22,9% din ponderea totală, poziționare ce

subliniază rolul strategic al mediului universitar în generarea de idei antreprenoriale, în formarea capitalului uman și în facilitarea transferului de cunoaștere și inovare către mediul economic, sens în care universitățile sunt percepute nu doar ca furnizori de absolvenți, ci ca actori activi în dinamizarea ecosistemului antreprenorial.

Pilonii P2 – Capital uman / forța de muncă și P4 – Sisteme de sprijin și mentori sunt plasați pe pozițiile a treia și a patra, evidențiind importanța competențelor profesionale, a experienței antreprenoriale și a accesului la rețele de suport în asigurarea viabilității și continuității inițiativelor de afaceri. Ierarhizarea sugerează o viziune echilibrată, în care resursa umană calificată și sprijinul instituțional sau informal completează rolul piețelor și al mediului academic.

La polul inferior al ierarhiei se regăsesc pilonii P3 – Acces la finanțare și P8 – Mediu cultural, evaluați cu ponderi mai reduse, apreciere care indică o percepție conform căreia finanțarea și factorii culturali, deși relevanți, nu reprezintă elementele decisive în absența unor piețe funcționale și a unui ecosistem educațional activ. Evaluarea realizată de expert exprimă o perspectivă pragmatică asupra dezvoltării antreprenoriale, furnizând un reper relevant pentru agregarea preferințelor în aplicarea metodei AHP și pentru definirea priorităților strategice la nivel regional.

Tabelul 0.31: Matricea decizională și de comparație a criteriilor – Expert 2

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	Analiza criteriilor Prioritate / Rang	
P1	1	2	3	0.17	0.12	4	5	0.14	7.3%	5
P2	1	1	0.16	0.2	0.16	7	0.2	0.11	2.7%	7
P3	0	6	1	2	0.2	4	6	0.11	8.6%	4
P4	6	5	0.5	1	0.12	5	5	0.12	10.1%	3
P5	8	6	5	8	1	9	0.5	0.2	22.7%	2
P6	0	0.14	0.25	0.2	0.11	1	0.125	0.11	1.4%	8
P7	0	5	0.16	0.2	2	8	1	0.11	7.1%	6
P8	7	9	9	8	5	9	9	1	40.1%	1

Sursa: Elaborare proprie

Expertul 2, care ocupă funcția de director al Oficiului Național al Registrului Comerțului și dispune de o experiență solidă în consultanță fiscală și audit financiar, completată de o formare doctorală în domeniul economic, propune o ierarhizare a pilonilor ecosistemului antreprenorial centrată pe fundamentele culturale și instituționale ale activității economice. În evaluarea

formulată, pilonul P8 – Mediu cultural – se situează pe primul loc, cu o pondere de 40,1%, reflectând convingerea că normele sociale, atitudinea față de risc și eșec, precum și imaginea publică a antreprenoriatului influențează decisiv inițiativa economică și comportamentele antreprenoriale.

O poziție secundară este atribuită pilonului P5 – Guvern și cadrul de reglementare, care acumulează 22,7% din ponderea totală. Această plasare evidențiază rolul unui mediu instituțional stabil, coerent și predictibil în crearea condițiilor necesare pentru dezvoltarea afacerilor, subliniind importanța politicilor publice și a legislației favorabile mediului antreprenorial, unde cultura și cadrul normativ sunt percepute ca piloni de bază, capabili să susțină sau să inhibe funcționarea întregului ecosistem.

Pilonii P4 – Sisteme de sprijin și mentori, P3 – Acces la finanțare și P7 – Universități cu rol de catalizatori sunt plasați pe poziții intermediare, cu ponderi de 10,1%, 8,6% și 7,1%, ierarhizare ce sugerează recunoașterea importanței infrastructurii de suport, a resurselor financiare și a contribuției mediului universitar, însă într-o logică în care impactul lor este condiționat de existența unui mediu cultural și instituțional favorabil.

La nivelul inferior al preferințelor se regăsesc pilonii P1 – Piețe accesibile, P2 – Capital uman / forța de muncă și P6 – Educație și instruire, evaluați cu ponderi mai reduse, o distribuție care indică o percepție potrivit căreia accesul la piețe, competențele forței de muncă și formarea educațională, deși relevante, nu pot produce efecte consistente în absența unor valori culturale favorabile și a unui cadru normativ stabil.

Ierarhizarea propusă de expertul 2 reflectă o abordare structurală a dezvoltării antreprenoriale, în care cultura economică și instituțiile publice sunt considerate factori determinanți ai performanței ecosistemului, perspectivă ce aduce un contrast util față de evaluările orientate preponderent spre piață sau resurse, contribuind la diversificarea și îmbogățirea analizei comparative din cadrul metodei AHP.

Tabelul 0.32: Matricea decizională și de comparație a criteriilor – Expert 3

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	Analiza criteriilor Prioritate / Rang	
P1	1	2	1	3	6	0.25	0.5	0.16	9.3%	5
P2	1	1	0.2	2	1	0.33	1	0.12	5.0%	6
P3	1	5	1	5	7	0.5	5	0.5	18.3%	3
P4	0	0.5	0.2	1	1	0.2	0.5	0.2	3.4%	7
P5	0	1	0.14	1	1	0.16	0.25	0.14	3.0%	8
P6	4	3	2	5	6	1	4	2	26.5%	1

P7	2	1	0.2	2	4	0.25	1	1	9.7%	4
P8	6	8	2	5	7	0.5	1	1	24.7%	2

Sursa: Elaborare proprie

Expertul 3, profesor universitar cu experiență antreprenorială, implicare în organizarea de conferințe internaționale de afaceri și participare activă în sfera decizională publică, propune o ierarhizare a pilonilor ecosistemului antreprenorial ancorată preponderent în dimensiunea educațională și instituțională a dezvoltării economice. În evaluarea formulată, pilonul P6 – Educație și instruire – ocupă poziția prioritară, cu o pondere de 26,5%, reflectând convingerea că formarea capitalului uman reprezintă fundamentul pe termen lung al inițiativei antreprenoriale. Accentul plasat pe educație este în deplină concordanță cu parcursul profesional al expertului și cu o viziune orientată spre sustenabilitate și acumulare progresivă de competențe.

O importanță apropiată este atribuită pilonului P8 – Mediu cultural, care cumulează 24,7% din ponderea totală, reliefând rolul determinant al valorilor sociale, al normelor informale și al climatului de încredere în stimularea comportamentelor antreprenoriale, a inovării și a asumării riscului. Din perspectiva expertului, cultura nu reprezintă doar un fundal al activității economice, ci un factor activ care modelează deciziile și atitudinile antreprenorilor.

În continuarea ierarhiei se regăsește pilonul P3 – Acces la finanțare, cu o pondere de 18,3%, subliniind importanța resurselor financiare pentru transformarea ideilor în inițiative economice viabile, completată de plasarea pilonului P7 – Universități cu rol de catalizatori – pe poziția a patra, cu 9,7%, sugerând recunoașterea contribuției mediului universitar la transferul de cunoaștere, la generarea de idei antreprenoriale și la consolidarea legăturilor dintre educație, cercetare și mediul de afaceri.

Ierarhizarea propusă de expertul 3 conturează o abordare orientată spre dezvoltarea structurală a ecosistemului antreprenorial, în care educația, cultura și instituțiile academice sunt percepute ca piloni esențiali pentru formarea unui antreprenoriat matur, capabil să susțină creșterea economică și adaptarea la schimbări pe termen lung.

Tabelul 0.33: Matricea decizională și de comparație a criteriilor – Expert 4

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	Analiza croteriilor Prioritate / Rang	
P1	1	0.25	0.2	7	6	5	0.16	0.25	8.5%	5
P2	4	1	3	7	9	5	5	9	35.8%	1
P3	5	0.33	1	2	5	6	0.33	3	14.1%	3
P4	0	0.14	0.5	1	0.33	4	0.14	0.12	3.1%	7
P5	0	0.11	0.2	3	1	9	0.12	1	5.3%	6
P6	0	0.2	0.16	0.25	0.11	1	0.2	1	2.8%	8
P7	6	0.2	3	7	8	5	1	0.5	19.3%	2
P8	4	0.11	0.33	8	1	1	2	1	11.3%	4

Sursa: Elaborare proprie

Expertul 4, specialist în achiziții publice în cadrul unei instituții județene, formulează o ierarhizare a pilonilor ecosistemului antreprenorial centrată pe rolul decisiv al resurselor umane și al capacității instituționale de implementare. Rezultatele obținute prin aplicarea matricei decizionale indică pilonul P2 – Capital uman / forța de muncă – ca element prioritar, cu o pondere de 35,8%, reflectând convingerea că nivelul competențelor, experiența profesională și disponibilitatea forței de muncă reprezintă fundamentul funcționării eficiente a mediului antreprenorial.

Pe pozițiile următoare se situează pilonul P7 – Universități cu rol de catalizatori și pilonul P1 – Piețe accesibile, cu ponderi de 19,3% și, respectiv, 8,5%. Ierarhizarea sugerează o percepție clară asupra importanței cooperării cu mediul universitar, atât în ceea ce privește formarea competențelor necesare pieței, cât și stimularea inovării, alături de existența unor piețe funcționale care să permită valorificarea inițiativelor antreprenoriale. Din perspectiva expertului, legătura dintre resursa umană calificată, mediul academic și accesul la piețe creează premisele unui ecosistem antreprenorial performant. În schimb, pilonii P4 – Sisteme de sprijin și mentori – și P6 – Educație și instruire – sunt plasați pe poziții inferioare, cu ponderi mai reduse, indicând o evaluare secundară a rolului pe care îl dețin în raport cu factorii considerați structurali. Această opțiune evidențiază o abordare pragmatică, orientată spre funcționarea imediată a pieței muncii și capacitatea instituțională de susținere a activităților economice, în detrimentul mecanismelor de suport pe termen lung. Perspectiva expertului conturează o viziune în care performanța antreprenorială este condiționată în primul rând de calitatea capitalului uman și de capacitatea sistemelor instituționale de a-l integra eficient în economie.

Tabelul 0.34: Matricea decizională și de comparație a criteriilor – Expert 5

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	Analiza criteriilor Prioritate / Rang	
1	1	0.2	2	0.13	1	0.2	3	0.14	4.1%	5
2	5	1	5	5	8	3	7	5	34.2%	1
3	1	0.2	1	0.33	1	0.33	1	0.14	3.5%	6
4	8	0.2	3	1	5	6	4	4	24.5%	2
5	1	0.12	1	0.2	1	0.12	1	0.25	2.9%	7
6	5	0.33	3	0.17	8	1	6	4	16.5%	3
7	0	0.14	1	0.25	1	0.16	1	0.25	2.9%	8
8	7	0.2	7	0.25	4	0.25	4	1	11.4%	4

Sursa: Elaborare proprie

Expertul 5, cu experiență îndelungată în cadrul Institutului Național de Statistică și Studii Economice, formulează o ierarhizare a pilonilor ecosistemului antreprenorial ancorată într-o viziune analitică, orientată spre factorii structurali ai performanței economice. În evaluarea realizată, pilonul P2 – Capital uman / forța de muncă – ocupă poziția dominantă, cu o pondere de 34,2%, subliniind rolul esențial al competențelor, calificării și adaptabilității resurselor umane în susținerea inițiativei antreprenoriale și a competitivității economice.

Următoarele poziții în ierarhie sunt atribuite pilonului P4 – Sisteme de sprijin și mentori – și pilonului P6 – Educație și instruire –, cu ponderi de 24,5% și, respectiv, 16,5%. Distribuția evidențiază recunoașterea rolului esențial pe care infrastructurile de sprijin și procesele de formare continuă îl au în dezvoltarea și menținerea capacității antreprenoriale.

Din perspectiva expertului, accesul la mentorat, servicii specializate și programe educaționale relevante creează condițiile necesare pentru maturizarea inițiativelor antreprenoriale și pentru creșterea rezilienței în fața schimbărilor economice. Evaluarea indică o viziune coerentă, în care capitalul uman reprezintă nucleul ecosistemului antreprenorial, iar sistemele de sprijin și educația funcționează ca mecanisme complementare, indispensabile pentru transformarea potențialului economic în rezultate sustenabile.

Tabelul 0.35: Matricea decizională și de comparație a criteriilor – Expert 6

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	Analiza criteriilor Prioritate / Rang	
P1	1	0.25	0.2	0.25	0.2	0.16	1	0.25	3.1%	8
P2	4	1	8	0.5	3	0.5	2	2	18.1%	2
P3	5	0.12	1	5	0.25	0.16	0.2	1	7.7%	7
P4	4	2	0.2	1	3	0.16	0.33	0.33	10.0%	5
P5	5	0.33	4	0.33	1	0.5	0.33	5	13.0%	3
P6	6	2	6	6	2	1	4	3	26.0%	1
P7	1	0.5	5	3	3	0.25	1	0.5	12.3%	4
P8	4	0.5	1	3	0.2	0.33	2	1	9.8%	6

Sursa: Elaborare proprie

Expertul 6, cu experiență directă în gestionarea fondurilor europene la nivelul administrației publice locale, formulează o ierarhizare a pilonilor ecosistemului antreprenorial centrată pe dezvoltarea competențelor. În evaluarea sa, pilonul P6 – Educație și formare profesională – ocupă poziția principală, cu o pondere de 26,0%, ceea ce exprimă convingerea că investiția în cunoaștere, calificare și învățare continuă reprezintă fundamentul inițiativei antreprenoriale viabile.

Pe următoarele poziții se regăsesc pilonul P2 – Capital uman / forța de muncă – și pilonul P5 – Guvern și cadrul de reglementare –, cu ponderi de 18,1% și 13,0%, sugerând o viziune coerentă, în care educația generează competențe, capitalul uman valorifică aceste competențe în activități economice concrete, iar cadrul instituțional creează condițiile necesare pentru funcționarea eficientă a mediului de afaceri.

Rezultatele indică o abordare pragmatică și orientată spre sustenabilitate, în care politicile de formare profesională, calitatea resurselor umane și predictibilitatea instituțională sunt privite ca dimensiuni interdependente. Practic, consolidarea antreprenoriatului presupune nu doar acces la finanțare sau piețe, ci și un efort constant de investiție în oameni și în capacitatea administrației de a sprijini inițiativele economice pe termen lung.

Tabelul 0.36: Matricea decizională și de comparație a criteriilor – Expert 7

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	Analiza criteriilor Prioritate / Rang	
1	1	0.33	0.5	0.2	0.16	0.33	0.12	0.33	2.4%	8
2	3	1	3	5	0.16	6	4	6	29.5%	1

3	2	0.33	1	1	0.33	0.33	0.12	1	3.7%	7
4	5	0.2	1	1	1	0.16	0.12	0.33	4.5%	6
5	6	6	3	1	1	1	0.25	1	15.6%	3
6	3	0.16	3	6	1	1	0.33	8	12.9%	4
7	8	0.25	8	8	4	3	1	6	26.1%	2
8	3	0.16	1	3	1	0.12	0.16	1	5.4%	5

Sursa: Elaborare proprie

Expertul 7, cu experiență consolidată în domeniul dezvoltării imobiliare, plasează în centrul evaluării pilonul P2 – Capital uman / forța de muncă, subliniind rolul decisiv al competențelor profesionale în susținerea creșterii și scalării inițiativelor antreprenoriale. O astfel de poziționare reflectă convingerea că performanța economică și reziliența afacerilor depind, în mod direct, de calitatea resurselor umane disponibile și de capacitatea de a răspunde cerințelor pieței. Pilonul P7 – Universitățile ca factori catalizatori – ocupă un loc prioritar, semnalând importanța acordată colaborării cu mediul academic. Universitățile sunt percepute drept surse esențiale de inovare, generare de idei și transfer de cunoaștere, cu un rol activ în formarea competențelor necesare dezvoltării antreprenoriale și în alimentarea ecosistemului de afaceri cu capital intelectual relevant.

Tabelul 0.37. Matricea consolidată a pilonilor ecosistemului antreprenorial pe baza răspunsurilor experților

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	Vectorul normalizat	Rang
P1	1	2/3	1	1/2	1	5/6	3/4	1/3	8.68%	7
P2	11/2	1	15/6	13/7	13/4	21/7	13/5	15/7	19.10%	1
P3	1	1/2	1	15/6	11/4	2/3	3/4	3/4	10.75%	5
P4	2	5/7	5/9	1	11/4	6/7	1/2	1/2	9.83%	6
P5	1	4/7	4/5	4/5	1	3/4	2/7	1/2	7.95%	8
P6	11/5	1/2	11/2	11/6	11/3	1	3/4	12/5	12.51%	4
P7	11/3	5/8	11/3	18/9	31/3	11/3	1	7/9	15.26%	3
P8	3	4/7	11/3	21/5	18/9	5/7	12/7	1	15.92%	2

Sursa: Elaborare proprie

Rezultatele obținute în urma agregării evaluărilor experților, transpuse în ponderi de importanță prin metoda AHP, conturează o ierarhie clară a factorilor care susțin sau condiționează performanța ecosistemului antreprenorial. În prim-plan se situează capitalul uman (P2), cu o pondere de 19,10%, confirmând faptul că nivelul competențelor, calificarea profesională și capacitatea de adaptare a forței de muncă reprezintă fundamentul oricărui

demers antreprenorial viabil. Dincolo de infrastructură sau politici, oamenii rămân motorul principal al inovării și al creșterii economice.

Imediat următoare, mediul cultural (P8) și universitățile ca factori catalizatori (P7) înregistrează ponderi identice, de 15,92%, ceea ce indică o convergență interesantă între dimensiunea valorilor sociale și rolul mediului academic. Atitudinea față de risc, inițiativă și eșec, alături de capacitatea universităților de a genera cunoaștere, competențe și transfer tehnologic, se conturează drept piloni esențiali pentru stabilitatea și dinamismul antreprenorial. Relația dintre cultură, educație superioară și mediul de afaceri apare, astfel, ca un nucleu strategic al dezvoltării ecosistemului.

Educația și formarea profesională (P6), cu o pondere de 12,51%, întăresc rezultatele, sugerând că un sistem educațional conectat la cerințele economiei reale rămâne indispensabil pentru susținerea inițiativelor antreprenoriale emergente. În completare, accesul la finanțare (P3 – 10,75%) și existența sistemelor de sprijin și mentorat (P4 – 9,83%) confirmă rolul lor de factori facilitatori, capabili să transforme ideile și competențele în afaceri funcționale și sustenabile.

În contrast, piețele accesibile (P1) înregistrează o pondere mai redusă, de 8,68%, iar guvernul și cadrul de reglementare (P5) ocupă ultima poziție în ierarhie. Această poziționare nu neagă importanța pilonilor, ci sugerează că, din perspectiva experților, impactul lor asupra performanței antreprenoriale este mai degrabă mediat și condiționat de calitatea factorilor umani, culturali și educaționali.

Structura rezultată indică faptul că vitalitatea ecosistemului antreprenorial este strâns legată de investiția în oameni, de interacțiunea dintre mediul academic și cel economic, precum și de funcționarea unor mecanisme eficiente de finanțare și mentorat. Antreprenoriatul apare, astfel, nu doar ca un rezultat al politicilor publice sau al accesului la piețe, ci ca expresie a unui capital uman bine format, susținut de valori favorabile inițiativei și de instituții educaționale active.

Compararea rezultatelor obținute prin analiza AHP cu cele derivate din metoda mediilor ponderate (Tabelul III.20) evidențiază diferențe relevante de ierarhizare, confirmând sensibilitatea concluziilor la instrumentul metodologic utilizat. Capitalul uman rămâne lider în ambele abordări, însă importanța sa relativă este mai accentuată în analiza AHP. În schimb, piețele accesibile, percepute ca foarte relevante în analiza mediilor, coboară semnificativ în clasamentul AHP, iar guvernul și cadrul de reglementare ocupă poziții inferioare în ambele metode, cu variații de intensitate.

Discrepanțele subliniază necesitatea unei lecturi prudente și integrate a rezultatelor. Nicio metodă nu oferă, singură, o imagine exhaustivă a realității antreprenoriale. De aceea, formularea strategiilor și a politicilor publice ar trebui să se bazeze pe convergența mai multor perspective analitice, asumând complexitatea ecosistemului și responsabilitatea de a construi intervenții care să răspundă nu doar indicatorilor cantitativi, ci și dimensiunilor umane și instituționale care dau sens dezvoltării antreprenoriale pe termen lung.

IV.3.2. Cadrul conceptual al politicilor de dezvoltare antreprenorială

Compararea rezultatelor obținute prin cele două metode de analiză oferă o imagine mai clară asupra punctelor forte și a limitărilor ecosistemului antreprenorial. Dincolo de diferențele de ierarhizare, analiza evidențiază un set comun de priorități care poate orienta deciziile viitoare și ajută la înțelegerea domeniilor unde intervențiile pot produce efecte reale.

Pe baza rezultatelor, pot fi formulate direcții de acțiune concrete, susținute de date, menite să întărească funcționarea mediului antreprenorial și să reducă vulnerabilitățile identificate. Cadrul conceptual rezultat integrează aceste priorități într-o viziune coerentă de politici publice, cu accent pe aplicabilitate și sustenabilitate. În același timp, analiza transmite un mesaj clar către decidenți: cercetarea nu trebuie să rămână la nivel teoretic, ci să fie valorificată prin măsuri responsabile, adaptate realităților economice și capabile să sprijine dezvoltarea antreprenoriatului pe termen mediu și lung.

Tabelul 0.38: Cadrul conceptual al politicilor de dezvoltare antreprenorială

Pilonul	Cadrul politicii de dezvoltare	Metode de aplicare
Pilonul I – Piețe accesibile	Promovarea accesului pe piață	Dezvoltarea parteneriatelor zonale pentru a facilita accesul pe piață.
		Aplicarea strategiilor de marketing și promovarea gradului de conștientizare a serviciilor și produselor disponibile.
		Furnizarea de sprijin pentru antreprenori în identificarea oportunităților de dezvoltare a pieței.
Pilonul II – Capital uman / forță de muncă	Stimularea capitalului uman și a forței de muncă	Elaborarea programelor educaționale și de formare profesională adaptate la nevoile specifice ale regiunii.
		Dezvoltarea de parteneriate între sectorul privat și instituțiile de învățământ în scopul asigurării relevanței competențelor.
		Punerea în aplicare a inițiativelor de mentorat și de consiliere pentru dezvoltarea antreprenorilor locali.
Pilonul III – Finanțare	Strategii de finanțare diversificate	Dezvoltarea de fonduri de investiții regionale pentru a sprijini inițiativele cu caracter economic local.
		Stabilirea de parteneriate între instituții financiare, administrația locală și sectorul privat.

		Implementarea unor instrumente financiare inovatoare pentru accesul antreprenorilor la finanțare.
Pilonul IV – Sisteme de sprijin / mentori	Susținerea sistemelor de sprijin și mentorat	Dezvoltarea rețelelor de mentori și consultanți specializați la nivel local.
		Crearea de hub-uri sau centre de inovare care să ofere sprijin antreprenorilor.
		Punerea în aplicare a unor programe de mentorat și de consiliere în parteneriat cu instituții de învățământ și organizații private.
		Dezvoltarea mecanismelor eficiente de comunicare între sectorul privat și autoritățile regionale.
Pilonul V – Guvern și cadru de reglementare	Armonizarea cu cadrele de reglementare guvernamentale și regionale	Participarea în mod activ a reprezentanților mediului de afaceri la procesul de elaborare a politicilor regionale.
		Implementarea programelor de formare pentru antreprenori în ceea ce privește cerințele legislative și reglementările regionale.
		Dezvoltarea parteneriatelor între universități, școli profesionale și mediul antreprenorial.
Pilonul VI – Educație și formare	Promovarea educației și a formării profesionale	Crearea programelor de burse și facilitarea accesului la educație pentru grupurile defavorizate.
		Implementarea programelor de formare continuă pentru a adapta forța de muncă la schimbările tehnologice.
		Susținerea cercetării și inovării în cadrul universităților.
Pilonul VII – Universități cu rol de catalizatori	Colaborarea strânsă cu universitățile ca factori de dezvoltare regională	Implementarea proiectelor comune între universități și întreprinderi locale.
		Facilitarea transferului de cunoștințe și tehnologii între mediul universitar și mediul privat.
		Susținerea evenimentelor culturale și a proiectelor care contribuie la dezvoltarea comunității.
Pilonul VIII – Mediu cultural	Promovarea unui mediu cultural favorabil	Dezvoltarea de programe educaționale care promovează incluziunea și diversitatea culturală.
		Crearea inițiativelor de conștientizare a importanței culturii în stimularea inovării și a creativității.

Sursa: Elaborare proprie

IV.3.3. Metoda ADKAR de monitorizare a politicilor de dezvoltare antreprenorială

Implementarea coerentă a politicilor de dezvoltare propuse impune adoptarea unei perspective integrate, orientate spre valorificarea interdependențelor identificate prin analiza AHP și analiza utilității, unde eficacitatea intervențiilor depinde în mod direct de nivelul de coordonare dintre actorii centrali ai ecosistemului antreprenorial, sectorul public, mediul privat, instituțiile academice și comunitatea locală, a căror acțiune convergentă are capacitatea de a produce efecte cumulative și de a susține performanța economică regională.

Pentru ca această coordonare să se materializeze într-un proces de implementare coerent și ușor de urmărit, a fost necesară identificarea unui cadru metodologic dedicat gestionării schimbării. În acest sens, modelul ADKAR a fost selectat ca instrument operațional, fiind recunoscut în literatura de specialitate

pentru capacitatea de a ghida procesele de schimbare în contexte organizaționale și economice complexe. Structurarea intervențiilor în etape distincte, care pornesc de la conștientizare și asumare și avansează către dezvoltarea competențelor și stabilizarea schimbării, conturează un parcurs coerent și operațional pentru aplicarea eficientă a politicilor publice.

Adaptat specificului dezvoltării ecosistemului antreprenorial, modelul ADKAR permite transformarea rezultatelor analitice în acțiuni concrete, facilitând alinierea dintre obiectivele strategice, actorii implicați și instrumentele de intervenție. În acest mod, soluția propusă susține tranziția către un model de creștere economică durabilă și competitivă, fundamentat pe cooperare, capacitate instituțională și responsabilitate strategică.

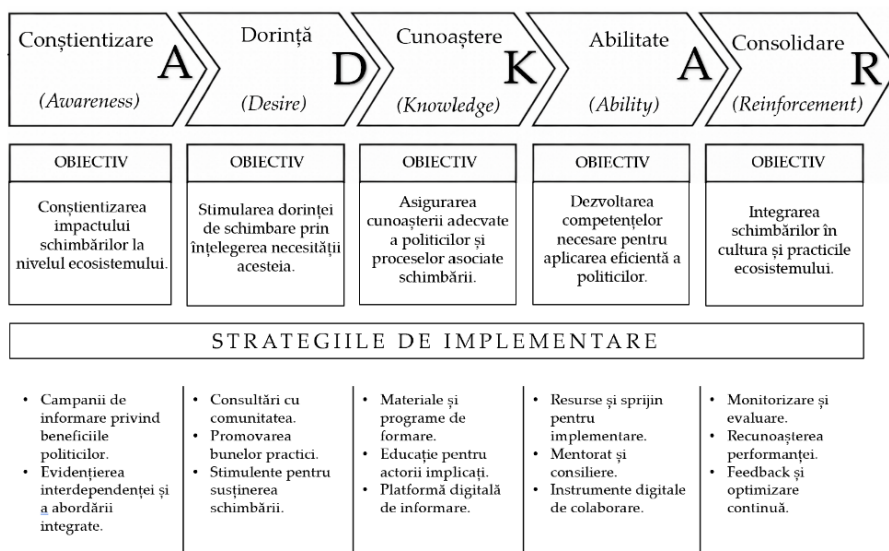


Figura 0.1: Metoda ADKAR de monitorizare a politicilor de dezvoltare antreprenorială

Sursa: Elaborare proprie în Canva

Adaptarea modelului ADKAR la politicile de dezvoltare ale ecosistemului antreprenorial urmărește construirea unui parcurs de implementare clar și logic, în care măsurile propuse să fie înțelese în profunzime, asumate în mod real și aplicate eficient la nivel instituțional, organizațional și individual. Analiza evidențiază faptul că performanța politicilor publice nu este determinată exclusiv de formularea lor conceptuală, ci mai ales de capacitatea actorilor implicați de a le integra în practici curente și în mecanisme decizionale funcționale.

Eficiența demersului depinde de abordarea riguroasă și coerentă a fiecărei etape din structura ADKAR, întrucât fiecare componentă joacă un rol

specific în procesul de internalizare a schimbării. Conștientizarea creează cadrul necesar înțelegerii nevoii de intervenție, asumarea facilitează implicarea activă a actorilor relevanți, iar acumularea de cunoștințe și dezvoltarea capacităților asigură trecerea de la intenție la acțiune. Consolidarea schimbării, ca etapă finală, devine esențială pentru stabilizarea rezultatelor și pentru prevenirea revenirii la practici anterioare.

O abordare secvențială, construită pe logica ADKAR, permite transformarea politicilor de dezvoltare antreprenorială din simple inițiative normative în procese operaționale cu impact real. În același timp, o asemenea arhitectură de intervenție sprijină durabilitatea măsurilor adoptate prin integrarea lor în mecanismele curente de funcționare ale ecosistemului antreprenorial, favorizând asumarea responsabilității, coerența instituțională și continuitatea acțiunilor pe termen lung.

Concluziile capitolului

Rezultatele cercetării oferă o lectură coerentă asupra modului în care inițiativa antreprenorială, tendințele economice și transformările demografice se condiționează reciproc în spațiul regional românesc. Analiza integrată a acestor dimensiuni evidențiază traiectorii de dezvoltare distincte, caracterizate prin ritmuri inegale de adaptare și capacități diferite de valorificare a resurselor locale. În acest sens, diferențele regionale observate nu pot fi reduse la simple variații conjuncturale, ci reflectă structuri economice și instituționale care reacționează diferit la presiunile și oportunitățile de dezvoltare. Datele empirice confirmă faptul că performanța antreprenorială nu poate fi interpretată în afara contextului în care se manifestă. Evoluția întreprinderilor se află într-o relație strânsă cu dinamica produsului intern brut și cu modificările populației, evidențiind caracterul interdependent al proceselor de dezvoltare regională. Antreprenoriatul acționează ca vector al creșterii economice, însă capacitatea sa de propagare este influențată decisiv de atractivitatea teritorială, structura pieței muncii și robustețea cadrului instituțional de susținere a inițiativei private.

Pornind de la aceste aspecte, analiza de diagnostic a permis delimitarea mai precisă a regiunilor cu potențial ridicat de dezvoltare și a celor confruntate cu vulnerabilități structurale persistente. Disparitățile identificate indică nu doar niveluri diferite de performanță, ci mai ales tipologii distincte de nevoi și constrângeri. În acest sens, concluziile depășesc dimensiunea descriptivă și susțin necesitatea unor intervenții adaptate, capabile să valorifice avantajele competitive locale și, simultan, să atenueze blocajele din procesul de dezvoltare a inițiativei antreprenoriale.

Un plus de profunzime este adus prin utilizarea metodelor multicriteriale, care clarifică rolul relativ al pilonilor ecosistemului antreprenorial. Ierarhizarea obținută evidențiază importanța capitalului uman, contribuția universităților ca vectori ai inovării și influența mediului cultural asupra comportamentelor economice. Rezultatele arată că dezvoltarea antreprenorială nu poate fi redusă la indicatori economici clasici, fiind modelată de competențe, norme sociale, rețele instituționale și procese educaționale aflate într-o relație de interdependență continuă.

Recunoașterea acestei complexități conduce, în mod firesc, către necesitatea unui mecanism coerent de transpunere a concluziilor analitice în politici publice funcționale. Integrarea modelului ADKAR în arhitectura propunerilor de dezvoltare antreprenorială oferă o punte între dimensiunea strategică și cea operațională, sprijinind asumarea schimbării, dezvoltarea capacităților necesare și consolidarea rezultatelor pe termen mediu și lung. Logica secvențială a modelului favorizează nu doar implementarea eficientă a măsurilor propuse, ci și ancorarea lor durabilă în practicile instituționale și economice.

Demersul analitic reușește să articuleze într-un ansamblu unitar analiza empirică, instrumentele decizionale multicriteriale și modelele consacrate de management al schimbării. Concluziile formulate oferă astfel o înțelegere nuanțată a mecanismelor care modelează performanța antreprenorială regională și creează premisele unor politici publice responsabile, sensibile la specificul teritorial. Asumarea acestor rezultate implică mai mult decât validare academică: presupune transformarea cunoașterii în acțiune, ca exercițiu de responsabilitate față de dezvoltarea economică echilibrată și față de viitorul regiunilor României.

Concluzii, contribuții personale, limitări și direcții viitoare de cercetare

Lucrarea a urmărit explorarea relației dintre antreprenoriat și dezvoltarea economică printr-o abordare integrată, adaptată particularităților structurale și instituționale ale economiei românești. Analiza nu s-a limitat la identificarea efectelor economice imediate ale inițiativei antreprenoriale, ci a vizat înțelegerea mecanismelor prin care antreprenoriatul influențează procesele de transformare economică pe termen mediu și lung. Prin combinarea perspectivelor teoretice cu investigația empirică, cercetarea a construit un cadru analitic capabil să surprindă complexitatea fenomenului antreprenorial într-un context economic aflat într-o dinamică accentuată.

Pe acest fundament, concluziile formulate oferă o imagine coerentă asupra stadiului actual al antreprenoriatului din România, evidențind simultan

limitele sistemice și oportunitățile emergente. Analiza relevă tensiunea permanentă dintre potențialul antreprenorial existent și capacitatea redusă a unor mecanisme instituționale de a-l valorifica eficient, cadru în care demersul avansează soluții cu caracter adaptativ, fundamentate teoretic și susținute empiric, menite să întărească funcționarea ecosistemului antreprenorial și să îl racordeze la exigențele unei economii moderne, deschise și competitive.

Un element central al cercetării îl constituie analiza procesului antreprenorial din perspectiva identificării oportunităților economice și a rolului inovării ca factor de diferențiere competitivă. Rezultatele evidențiază existența unor conexiuni structurale între inițiativa antreprenorială și procesul de creștere economică, subliniind rolul esențial al unui mediu propice inovării, capabil să stimuleze inițiativa privată și să valorifice eficient capitalul uman și tehnologic. În consecință, concluziile indică necesitatea unor politici publice coerente, orientate spre facilitarea accesului la resurse, încurajarea creativității economice și crearea premiselor unei dezvoltări durabile și incluzive.

Pentru a ancora aceste constatări într-un context comparativ mai larg, cercetarea a analizat modele consacrate de dezvoltare economică din spațiul asiatic, european și nord-american. Abordarea comparativă evidențiază diversitatea soluțiilor instituționale și funcționale adoptate la nivel internațional, reliefând atât avantajele competitive, cât și vulnerabilitățile inerente fiecărei paradigme. Dincolo de dimensiunea descriptivă, analiza oferă repere relevante pentru adaptarea unor direcții strategice compatibile cu specificul economiei românești, fundamentând recomandări orientate spre dezvoltarea capacității de inovare și susținerea unei traiectorii de creștere economică sustenabilă.

Perspectiva macroeconomică a fost completată printr-o analiză regională detaliată a ecosistemului antreprenorial din România. Investigarea pilonilor structurali și a constrângerilor teritoriale a evidențiat diferențe semnificative între regiuni, confirmând caracterul eterogen al dezvoltării economice.

Utilizarea unor instrumente analitice precum analiza de diagnostic și metoda AHP a permis nu doar identificarea factorilor critici, ci și formularea unor direcții de intervenție calibrate pe specificul local. Concluziile depășesc astfel simpla cartografiere a problemelor, orientând analiza spre soluții aplicative, cu potențial real de consolidare a mediului antreprenorial regional.

În același registru analitic, examinarea corelată a ratei de creștere a întreprinderilor, a produsului intern brut și a evoluțiilor demografice a oferit o perspectivă clară asupra interdependențelor economice interne. Corelațiile identificate confirmă faptul că parcursul antreprenorial nu poate fi disociat de performanța economică generală și de transformările populației, în timp ce

rezultatele obținute susțin necesitatea formulării unor politici de dezvoltare regională diferențiate, orientate spre reducerea dezechilibrelor teritoriale și promovarea unei creșteri economice echilibrate, capabile să integreze atât dimensiunea economică, cât și cea socială.

Analiza de diagnostic, centrată pe dinamica ratei de creștere antreprenorială, a permis evidențierea factorilor care condiționează performanța economică și conturarea unor direcții realiste de intervenție. Abordarea strategică adaptivă rezultată se bazează pe identificarea oportunităților emergente și pe gestionarea coerentă a constrângerilor structurale, oferind un cadru solid pentru prioritizarea măsurilor de politică economică. Prin urmare, cercetarea nu se limitează la semnalarea disfuncționalităților, ci propune o ierarhizare argumentată a ariilor de intervenție, cu relevanță practică pentru procesul decizional.

Un aport metodologic distinct îl reprezintă aplicarea metodei AHP asupra pilonilor ecosistemului antreprenorial din regiunea Nord-Est. Cuantificarea importanței relative a fiecărui factor a facilitat o înțelegere mai nuanțată a mecanismelor interne ale ecosistemului și a sprijinit orientarea politicilor regionale către componentele cu impact strategic major, unde rezultatele nu rămân la nivel conceptual, ci fundamentează direcții de acțiune concrete, favorizând adaptarea continuă a mediului antreprenorial la schimbările economice și instituționale.

Pentru a asigura coerența internă a demersului, cercetarea a integrat o schemă de corelații menită să evidențieze legătura dintre ipotezele formulate, obiectivele asumate și arhitectura conceptuală a studiului, opțiune metodologică ce consolidează consistența analitică și face transparent parcursul logic al cercetării. Reprezentarea schematică facilitează înțelegerea relațiilor dintre componentele studiului și subliniază rigoarea metodologică adoptată, contribuind la validarea rezultatelor obținute.

Structurarea cercetării pe capitole reflectă un parcurs analitic progresiv. Analiza relației dintre antreprenoriat și dezvoltarea economică în context global a oferit cadrul teoretic necesar pentru formularea ipotezelor fundamentale, ulterior testate și validate prin analize comparative și abordări multidisciplinare, în timp ce consolidarea relațiilor structurale dintre antreprenoriat și dezvoltarea economică a facilitat integrarea dimensiunilor tehnologice, instituționale și socio-culturale într-o viziune coerentă și unitară.

Analiza dedicată contextului românesc a confirmat influența stabilității pilonilor ecosistemului antreprenorial asupra dinamicii dezvoltării economice, evidențiind atât existența unor politici dedicate, cât și limitele acestora în susținerea coerentă a inițiativei antreprenoriale. Etapa finală a cercetării a fost

orientată spre formularea unor politici adaptative, calibrate pe specificul socio-economic național și regional, cu scopul de a stimula factorii favorabili dezvoltării și de a diminua constrângerile structurale.

Prin integrarea analizei literaturii de specialitate, evaluarea comparativă a modelelor internaționale, investigarea ecosistemului antreprenorial românesc și formularea unor politici adaptate contextului actual, cercetarea construiește un argument coerent și bine fundamentat. Demersul depășește nivelul descriptiv și oferă o construcție analitică în măsură să susțină concluzii relevante atât din punct de vedere științific, cât și practic.

Demersul de cercetare își asumă în mod deliberat misiunea de a transpune rezultatele academice în repere concrete pentru acțiunea publică, iar propunerile formulate urmăresc stimularea inovării, facilitarea accesului antreprenorilor la resurse esențiale și configurarea unui ecosistem antreprenorial capabil să sprijine o dezvoltare economică durabilă, echilibrată și incluzivă.

Din această perspectivă, cercetarea nu se încheie odată cu formularea concluziilor, ci deschide un spațiu de responsabilitate și continuitate, invitând la reflecție, dialog și acțiune în sprijinul viitorului economic al României.

Contribuții personale

În demersul de cercetare am optat pentru o analiză extinsă a antreprenoriatului, realizată printr-o lectură critică, ancorată în transformările economice și sociale care au modelat economia contemporană. Analiza pornește de la o delimitare conceptuală riguroasă între antreprenor și antreprenoriat, urmărind evoluția gândirii economice de la contribuțiile lui R. Cantillon până la interpretările formulate de J. Burnham. Consolidarea cadrului teoretic reflectă o opțiune metodologică asumată, orientată spre evidențierea unui aspect frecvent marginalizat în literatura economică: rolul antreprenorului ca actor activ al creșterii și dezvoltării economice. Acest rol a fost adesea subestimat, în special în cadrele analitice neoclasice, unde accentul a fost plasat asupra echilibrelor abstracte, în detrimentul inițiativei individuale și al capacității de a genera schimbare economică reală.

Pe baza fundamentului conceptual construit, contribuția personală avansează către o abordare interdisciplinară, care integrează perspective din sociologie, psihologie și științe politice, cu scopul de a surprinde complexitatea fenomenului antreprenorial dincolo de dimensiunea strict economică.

O asemenea deschidere permite înțelegerea antreprenoriatului ca proces social, influențat de comportamente, norme, instituții și contexte culturale specifice. Prin această poziționare, cercetarea propune nu doar o clarificare

conceptuală, ci și un apel explicit la responsabilitate academică și decizională, întrucât recunoașterea rolului antreprenorial devine esențială pentru formularea politicilor de dezvoltare și pentru asumarea unei creșteri economice sustenabile, construite în jurul oamenilor și al capacității lor de a iniția schimbare.

Perspectiva teoretică este susținută prin examinarea tendințelor antreprenoriatului policentric în economia globală, dezvoltată în capitolul al doilea al cercetării. Opțiunea pentru conceptul de policentrism reflectă o alegere analitică deliberată, prin care antreprenoriatul este tratat ca proces dependent de contexte economice, instituționale și culturale distincte, și nu ca fenomen uniform. Abordarea comparativă a principalelor modele economice contemporane evidențiază modul în care structura ecosistemelor antreprenoriale influențează performanța economică, capacitatea de adaptare și dinamica dezvoltării la nivel internațional.

Pornind de la poziționarea globală, contribuția personală constă în examinarea comparativă a ecosistemelor antreprenoriale din America de Nord, Asia și Europa, cu accent pe identificarea factorilor determinanți care modelează traiectoriile de creștere, competitivitatea economică și capacitatea de adaptare a economiilor. Din perspectivă metodologică, demersul îmbină analiza descriptivă cu interpretarea explicativă și dimensiunea aplicativă, depășind limitele unei abordări strict teoretice. Delimitarea ecosistemelor regionale și evidențierea particularităților structurale permit formularea unor concluzii cu relevanță practică, utile atât pentru decidenții publici, cât și pentru actorii economici implicați direct în procesele antreprenoriale. Prin această abordare, cercetarea formulează un apel la responsabilitate în proiectarea politicilor economice, subliniind necesitatea adaptării strategiilor de dezvoltare la realitățile regionale și la potențialul antreprenorial local.

Aceeași logică analitică este aplicată și în capitolul al treilea, dedicat evaluării ecosistemului antreprenorial din România, integrat deliberat în contextul economiilor emergente, unde poziționarea depășește o lectură descriptivă și oferă o evaluare structurată a modului în care antreprenoriatul influențează traiectoria dezvoltării economice naționale. Analiza este construită în jurul pilonilor ecosistemului antreprenorial, cadru ales pentru a evidenția coerent atât avantajele structurale existente, cât și vulnerabilitățile care continuă să limiteze valorificarea potențialului antreprenorial.

Structura teoretică și metodologică elaborată orientează analiza către examinarea corelațiilor dintre activitățile antreprenoriale și indicatorii dezvoltării economice, relație susținută de rezultatele cercetării empirice realizate. Abordarea nu conduce doar la validarea legăturii dintre

antreprenoriat și performanța economică, ci facilitează și identificarea unor direcții de intervenție relevante. Un aport distinct îl reprezintă aducerea în prim-plan a antreprenoriatului feminin, analizat ca resursă economică insuficient valorificată, cu un potențial semnificativ de contribuție la dinamizarea economiei și la reducerea dezechilibrelor structurale persistente.

Constatările obținute au permis extinderea analizei către evaluarea modului în care antreprenoriatul influențează competitivitatea economică și evoluția productivității, evidențiind capacitatea acestuia de a genera valoare adăugată și de a susține procese de transformare structurală în economie. Utilizarea combinată a metodelor descriptive, explicative și aplicative conturează o imagine nuanțată asupra peisajului antreprenorial românesc, în care performanțele sunt analizate în paralel cu limitările structurale. Pe baza rezultatelor obținute, cercetarea formulează un apel ferm la responsabilitate în fundamentarea politicilor publice, subliniind necesitatea unor intervenții strategice mai bine calibrate, capabile să transforme inițiativa antreprenorială într-un vector real al dezvoltării economice sustenabile. Dimensiunea aplicativă a cercetării este consolidată în capitolul final al tezei, dedicat formulării unor strategii de dezvoltare antreprenorială adaptate specificului economiei românești, cu accent pe reducerea disparităților regionale. Etapa de sinteză integrează rezultatele analizelor anterioare într-un cadru strategic coerent, orientat către politici publice capabile să corecteze dezechilibrele teritoriale persistente și să valorifice mai eficient resursele locale.

Valoarea adăugată a acestei etape constă în articularea unor strategii fundamentate empiric, construite prin corelarea riguroasă a instrumentelor analitice utilizate pe parcursul cercetării. Printr-o abordare integrată, sunt propuse politici de dezvoltare antreprenorială bazate pe dovezi, capabile să reflecte structura economiei românești și să ofere soluții diferențiate, calibrate în funcție de particularitățile regionale. Dincolo de dimensiunea analitică, demersul formulează un apel clar la responsabilitate decizională, subliniind necesitatea asumării unor strategii de dezvoltare care să transforme antreprenoriatul într-un mecanism autentic de coeziune economică și creștere sustenabilă la nivel național.

Prin orientarea integrativă și caracterul aplicativ, cercetarea depășește sfera contribuțiilor teoretice și oferă repere operaționale utile pentru conturarea unui ecosistem antreprenorial rezilient, incluziv și echitabil. Perspectiva propusă susține astfel o viziune asupra dezvoltării economice care nu se sprijină exclusiv pe indicatori cantitativi, ci valorizează responsabilitatea față de oameni, competențe și capacitatea acestora de a crea valoare durabilă în timp.

Limitările cercetării

Cercetarea, ancorată în domeniul economiei, s-a confruntat cu o serie de limitări inerente, atât de natură teoretică, cât și empirică, specifice demersurilor științifice din aria analizată. Economia, ca disciplină cu o evoluție îndelungată, fundamentată pe analiza interacțiunilor umane încă din formele incipiente ale organizării sociale, pune la dispoziție un volum considerabil de cunoștințe relevante pentru obiectivele urmărite. Totuși, amploarea corpusului teoretic disponibil a generat dificultăți în procesul de selecție și sistematizare a literaturii, impunând o triere riguroasă a informațiilor, demers care a introdus, în mod inevitabil, un anumit grad de subiectivitate, atât în alegerea surselor utilizate, cât și în interpretarea acestora, în vederea susținerii coerente a obiectivelor de cercetare.

O limitare suplimentară a demersului analitic a fost determinată de indisponibilitatea unor serii statistice complete, în special în ceea ce privește dinamica produsului intern brut la nivel regional pentru perioada analizată, prin faptul că absența informațiilor aferente anilor 2022–2023 a restrâns posibilitatea realizării unei analize aprofundate asupra evoluțiilor regionale din România. Această constrângere a influențat evaluarea comparativă a ratelor de creștere ale întreprinderilor, a performanței economice și a modificărilor demografice pe un orizont temporal extins. În consecință, capacitatea de a surprinde tendințe recente și procese de ajustare structurală, relevante pentru stadiul actual al dezvoltării regionale, a fost limitată.

În paralel, cercetarea a fost condiționată de absența unor studii anterioare realizate la nivel național privind pilonii ecosistemului antreprenorial din România. Lipsa unor contribuții de referință a îngreunat realizarea comparațiilor longitudinale și a restrâns posibilitatea analizei comparative a pilonilor în dinamică temporală. Lacuna existentă în literatura de specialitate a generat un deficit de repere analitice, limitând conturarea unei perspective ample asupra transformărilor și influențelor care au modelat mediul antreprenorial românesc în ultimii ani.

În consecință, înțelegerea funcționării ecosistemului antreprenorial la nivel național rămâne parțial conturată, evidențiind necesitatea unor investigații viitoare menite să consolideze și să aprofundeze cadrul analitic propus.

Direcții viitoare de cercetare

Pentru a asigura continuitatea, profunzimea și relevanța demersului științific inițiat, se impune formularea unor direcții viitoare de cercetare menite să extindă și să rafineze rezultatele obținute. Identificarea acestor direcții contribuie atât la consolidarea fundamentului teoretic și metodologic elaborat,

cât și la orientarea cercetărilor viitoare către domenii emergente ale antreprenoriatului, cu potențial ridicat de impact asupra dezvoltării economice. În acest sens, continuitatea cercetării nu trebuie interpretată ca o simplă prelungire a temelor abordate, ci ca o evoluție a arhitecturii analitice și o adaptare constantă la dinamica economică și instituțională aflată într-un proces continuu de transformare.

O direcție relevantă de cercetare vizează evaluarea sustenabilității ecosistemelor antreprenoriale, prin dezvoltarea unor indicatori cantitativi și calitativi capabili să surprindă nu doar performanța economică, ci și dimensiunile sociale, instituționale și de mediu asociate antreprenoriatului. O astfel de abordare ar permite analiza capacității ecosistemelor antreprenoriale de a susține creșterea economică pe termen lung, fără amplificarea dezechilibrelor sociale sau regionale, în timp ce corelarea perspectivei cu modelele globale de dezvoltare economică ar oferi un cadru comparativ relevant, facilitând identificarea bunelor practici și a mecanismelor prin care sustenabilitatea antreprenorială poate fi consolidată în economii emergente, precum România.

O a doua direcție relevantă de cercetare vizează extinderea analizei antreprenoriatului feminin, abordat ca segment distinct al ecosistemului antreprenorial național. Utilizarea unei analize de tip PESTEL ar permite investigarea sistematică a factorilor externi care influențează participarea femeilor la activitatea antreprenorială, evidențiind atât constrângerile structurale, cât și oportunitățile specifice domeniului. Extinderea analizei către dimensiuni precum accesul la finanțare, rolul educației, politicile de sprijin și normele socio-culturale ar contribui la fundamentarea unor politici publice mai bine calibrate, capabile să reducă disparitățile de gen și să valorifice potențialul economic al antreprenoriatului feminin în contextul piețelor emergente.

O direcție suplimentară de cercetare, cu relevanță strategică, vizează analiza disparităților regionale și a factorilor critici care condiționează dezvoltarea antreprenoriatului la nivelul regiunilor din România. Integrarea unor metode cantitative avansate, precum modelele econometrice spațiale sau analizele multicriteriale, ar permite surprinderea influențelor locale ale infrastructurii, capitalului uman, politicilor publice și cadrului instituțional asupra evoluției antreprenoriatului. O cercetare construită pe asemenea baze ar facilita o înțelegere mai nuanțată a modului în care particularitățile regionale pot amplifica sau inhiba inițiativa antreprenorială, oferind un fundament solid pentru elaborarea unor politici de dezvoltare diferențiate, adaptate specificului teritorial.

În completarea direcțiilor conturate anterior, se evidențiază oportunitatea extinderii analizei către dimensiunea digitalizării și a inovării tehnologice în ecosistemele antreprenoriale, având în vedere rolul tot mai pronunțat al acestora în remodelarea proceselor economice, a modelelor de afaceri și a mecanismelor de creare a valorii. Investigarea impactului transformării digitale asupra modelelor de afaceri, accesului la piețe și competitivității întreprinderilor poate genera perspective relevante privind capacitatea antreprenoriatului românesc de a răspunde provocărilor economiei globale contemporane. Corelarea proceselor de digitalizare cu politicile educaționale și cu dezvoltarea competențelor antreprenoriale deschide, totodată, noi direcții de cercetare cu implicații practice semnificative, atât pentru mediul economic, cât și pentru factorii decizionali.

Direcțiile viitoare de cercetare propuse extind cadrul analitic al demersului doctoral și contribuie la conturarea unei agende de cercetare coerente, orientate spre soluții aplicabile. Prin consolidarea temelor abordate, cercetările ulterioare pot sprijini formularea unor politici publice mai eficiente și mai bine adaptate realităților economice și sociale ale României, aducând un aport substanțial la înțelegerea mecanismelor antreprenoriale și la promovarea unei dezvoltări economice sustenabile, incluzive și echilibrate.

Bibliografie

Cărți

1. Adamson, W. L., & Amato, J. A. (Eds.). (2017). *The Great Divide: Social Inequality in U.S. Society*. Routledge, disponibil la: <https://www.routledge.com/Social-Inequality-and-Social-Stratification-in-US-Society/Doob/p/book/9780205792412>, accesat: 14.06.2022.
2. Aghion, P., & Howitt P. (2009). *The economics of growth*. MIT Press, disponibil la: <http://digamo.free.fr/aghionh9.pdf>, accesat: 05.04.2021.
3. *Carta Albă a IMM-urilor din România 2020*. Ediția nr. 18, Editura Pro Universitaria, accesat: 21.09.2023.
4. Casson, Mark Christopher (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship, disponibil la: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496173>, accesat: 11.02.2022.
5. Chell, E. (2008). *The entrepreneurial personality: A social construction*. New York, NY: Routledge, Edition: 2nd Publisher: Routledge, disponibil la: <https://doi.org/10.4324/9780203938638>, accesat: 03.12.2021.
6. Dore, R. (1973). *British Factory, Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations*. University of California Press, disponibil la: <https://www.ucpress.edu/book/9780520024953/british-factory-japanese-factory>, accesat: 17.05.2023.
7. Drucker, P. F. (1986). *Innovation and Entrepreneurship*. Perennial Library. (1st ed.). United States: Harper & Row, disponibil la: <http://dspace.vnbrims.org:13000/jspui/bitstream/123456789/4729/1/Innovation%20and%20Entrepreneurship.pdf>, accesat: 28.08.2022.
8. Drucker, P.F. (1967). *The Effective Executive*. Harper & Row Publishers, New York, disponibil la: <https://dtleadership.my/wp-content/uploads/2019/05/Drucker-2006-The-Effective-Executive-The-Definitive-Guide-to-Getting-the-Right-Things-Done.pdf>, accesat: 09.01.2021.
9. Esping-Andersen, G. (1999). *Social Foundations of Postindustrial Economies*, Oxford University Press, Oxford, disponibil la: <https://doi.org/10.1093/0198742002.001.0001>, accesat: 12.10.2023.
10. Frohlich, N., Oppenheimer, J. A., & Young, O. R. (1971). *Political leadership and collective goods*. Princeton, NJ: Princeton University Press, Published: Apr 19, 2016, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/Political_Leadership_and_Collective_Good.html?id=NLF9BgAAQBAJ&redir_esc=y, accesat: 07.03.2022.
11. Gergen, Kenneth J., & Gergen, Mary (2003). *Social Construction: A Reader*. SAGE, disponibil la: <https://philpapers.org/rec/GERSCA>, accesat: 26.04.2021.
12. Goldstein, E. (2008). *The Theory and Practice of Oligarchical Collectivism*, disponibil la: <https://www.goodreads.com/book/show/8534527-the-theory-and-practice-of-oligarchical-collectivism>, accesat: 18.07.2023.
13. Hayek, F. A. (1960). *The Constitution of Liberty*. University of Chicago Press, disponibil la: <https://iea.org.uk/sites/default/files/publications/files/Hayek%27s%20Constitution%20of%20Liberty.pdf>, accesat: 03.11.2022.
14. Hayek, F. A. (1973). *Law, legislation and liberty: A new statement of the liberal principles of justice and political economy*, Vol. 1 Rules and Order first published 1973, Reprinted 1993, 1998 by Routledge 11 New Fetter Lane, London EC4P, disponibil la:

- <https://libsa.files.wordpress.com/2015/01/hayek-law-legislation-and-liberty.pdf>, accesat: 15.02.2021.
15. James E. Dougherty, & Robert Pfaltzgraff Jr. (1990). *Contending Theories of International Relations*. Third Edition (New York: Harper & Row, 1990), 81, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/Contending_Theories_of_International_Rel.html?id=da645z2zBY0C&redir_esc=y, accesat: 21.05.2022.
 16. Kirzner, I. M. (1979). *Perception, opportunity, and profit: Studies in the theory of entrepreneurship*. University of Chicago Press, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/Perception_Opportunity_and_Profit.html?id=DSGgOgAACAAJ&redir_esc=y, accesat: 10.08.2023.
 17. Kirzner, Israel M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*, University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship, disponibil la: <https://ssrn.com/abstract=1496174>, accesat: 04.12.2021.
 18. Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx, disponibil la: <https://oll.libertyfund.org/titles/knight-risk-uncertainty-and-profit>, accesat: 13.03.2022.
 19. Lee, K. Y. (1997). *From Third World to First: The Singapore Story: 1965-2000*, HarperCollins, disponibil la: https://www.intuganda.org/wp-content/uploads/kanzu_intug/class24/From-Third-World-to-First-World-The-Singapore-Story-1965-2000-Lee-Kwan-Yew.pdf, accesat: 19.09.2023.
 20. Lipsey, R. G., Carlaw, K. I., & Bekar, C. T. (2005). *Economic transformations: General purpose technologies and long-term economic growth*, Oxford University Press, disponibil la: <https://doi.org/10.1093/oso/9780199285648.001.0001>, accesat: 02.06.2021.
 21. Lundvall, B. Å. (2010). *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*, Anthem Press, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/National_Systems_of_Innovation.html?id=iDXGwacw-4oC&redir_esc=y, accesat: 25.10.2022.
 22. Mirza, H. (1986). *Multinationals and the growth of the Singapore economy*, disponibil la: <https://www.semanticscholar.org/paper/Multinationals-and-the-growth-of-the-Singapore-Mirza/b2b918f638bc215f90fec4599dd0089665aee765>, accesat: 30.01.2023.
 23. Mises, L. von. (1949). *Human action: A treatise on economics*. Yale University Press, disponibil la: https://cdn.mises.org/Human%20Action_3.pdf, accesat: 08.07.2021.
 24. Mises, L. von. (1966). *Theory and history: An interpretation of social and economic evolution*, Ludwig von Mises Institute, disponibil la: <https://www.goodreads.com/book/show/2714609-theory-and-history>, accesat: 17.11.2023.
 25. North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/Institutions_Institutional_Change_and_Ec.html?id=oFnWbTqgNPYC&redir_esc=y, accesat: 29.04.2022.
 26. Mankiw, N. G. (2014). *Principles of economics*. Cengage Learning, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/Principles_of_Economics.html?id=c76FCwAAOBAJ&redir_esc=y, accesat: 06.12.2021.
 27. Marx, K. (1867). *Capital: A Critique of Political Economy*, Vol. 1, translated by Moore, S., & Aveling, E., Progress Publishers, disponibil la: <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1867-c1/>, accesat: 22.03.2023.

28. Marx, K., & Engels, F. (1848). *The Communist Manifesto*. Translated by Moore, S. Penguin Classics, disponibil la: <https://www.bard.edu/library/arendt/pdfs/Marx-CommunistManifesto.pdf>, accesat: 11.08.2022.
29. Menger, C. (2007). *Principles of Economics* ([1871] 2007), Ludwig von Mises Institute, disponibil la: <https://mises.org/library/book/principles-economics>, accesat: 04.05.2021.
30. Nelson, R. R., & Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA: Harvard University Press, disponibil la: https://inctpped.ie.ufrj.br/spiderweb/pdf_2/Dosi_1_An_evolutionary-theory_of_economic_change.pdf, accesat: 27.09.2023.
31. Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1995). *The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*, Oxford University Press, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/The_Knowledge_creating_Company.html?id=B-qxrPaU1-MC&redir_esc=y, accesat: 16.02.2022.
32. Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/j.ct7s7wm>, accesat: 03.10.2021.
33. Ostrom, E. (2007). *Institutional rational choice: An assessment of the Institutional Analysis and Development Framework*, disponibil la: <https://doi.org/10.4324/9780367274689-2>, accesat: 24.06.2023.
34. Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*, Free Press, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/The_Competitive_Advantage_of_Nations.html?id=OU7dugEACAAJ&redir_esc=y, accesat: 13.01.2022.
35. Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York, USA, the Free Press, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/Competitive_Advantage.html?id=9C-5AAAAIAAJ&redir_esc=y, accesat: 07.07.2021.
36. Robert, W. Cox, & Timothy, J. Sinclair (1996). *Approaches to world order*, Cambridge, U.K., Cambridge University Press, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/Approaches_to_World_Order.html?id=Ywxc6ThpYLEC&redir_esc=y, accesat: 28.11.2023.
37. Stern, A., & Kravitz, L. (2016). *Raising the floor: how a universal basic income can renew our economy and rebuild the American dream* (first edition.), Public Affairs, disponibil la: https://primo.lib.umn.edu/permalink/01UMN_INST/36ksnm/alma9974756695601701, accesat: 19.04.2022.
38. Stiglitz, J. E. (2012). *The price of inequality: How today's divided society endangers our future*, W. W. Norton & Company, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/The_Price_of_Inequality.html?id=qIzQAgAAQBAJ&redir_esc=y, accesat: 02.09.2023.
39. Walras, L. (1874). *Elements of pure economics* [Éléments d'économie politique pure], translated by Jaffé, W., Routledge, disponibil la: <https://www.routledge.com/Elements-of-Pure-Economics/Walras/p/book/9780415607315>, accesat: 14.03.2021.

Articole științifice

1. Abrahimovitz, M. (1986). *Catching-up: forging ahead and failing behind*, Journal of Economic History, 46(1), pp. 385–406, disponibil la: <https://www.jstor.org/stable/2122171>, accesat: 18.05.2022.
2. Acemoglu, D. (2002). *Directed technical change*, The Review of Economic Studies, 69(4), pp. 781–809, disponibil la: <https://www.jstor.org/stable/1556722>, accesat: 09.11.2021.

3. Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Business, Vol. 29, No. 2 (August 2012), pp. 168–170, disponibil la: <https://www.jstor.org/stable/43184876>, accesat: 12.03.2023.
4. Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). *The colonial origins of comparative development: An empirical investigation*, *American Economic Review*, 91(5), pp. 1369–1401, disponibil la: <https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1369>, accesat: 27.07.2022.
5. Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2005). *Institutions as a fundamental cause of long-run growth*, in Aghion, P., & Durlauf, S. N. (Eds.), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier, Vol. 1A, pp. 385–472, disponibil la: <https://econpapers.repec.org/bookchap/eeegrochp/1-06.htm>, accesat: 06.02.2021.
6. Achi, A., & Achi, F. C. (2020). *Mutual Aid Economy: Exploring the Locally Generated Venture Capital Approach in Igbo Business Industrial Clusters*, *Indigenous African Enterprise*, disponibil la: <https://doi.org/10.1108/s1877-636120200000026012>, accesat: 21.09.2023.
7. Acs, Z. J. (2010). *Entrepreneurship and economic development: Theory, evidence and policy*, in *Handbook of Entrepreneurship Research*, Springer, pp. 557–594, disponibil la: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2314802>, accesat: 14.06.2022.
8. Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2017). *The knowledge spillover theory of entrepreneurship*, *Small Business Economics*, 49(4), pp. 757–774, disponibil la: <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9918-4>, accesat: 04.12.2021.
9. Acs, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2017). *National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications*, *Research Policy*, 46(4), pp. 724–739, disponibil la: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2008160>, accesat: 30.01.2023.
10. Adams, D., Adams, K., Ullah, S., & Ullah, F. (2019). *Globalisation, governance, accountability and the natural resource 'curse': Implications for socio-economic growth of oil-rich developing countries*, *Resources Policy*, 61, pp. 128–140, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2019.02.009>, accesat: 16.04.2021.
11. Aeeni, Z., Motavaseli, M., Sakhdari, K., & Saeedikiya, M. (2019). *Extending the potential of Baumol's entrepreneurial allocation theory: Toward the entrepreneur-institution nexus*, *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 11(3), pp. 416–435, disponibil la: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JEEE-07-2018-0067/full/html>, accesat: 25.10.2022.
12. Aiginger, K. (2004). *The Economic Agenda: A View from Europe*, *Review of International Economics*, 12(2), pp. 187–206, disponibil la: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2004.00442.x>, accesat: 11.02.2023.
13. Aiginger, K. (2005). *Towards a New European Model of the Reformed Welfare State: An Alternative to the United States Model*, *Economic Survey of Europe*, United Nations, New York and Geneva, No. 1, disponibil la: <https://www.econstor.eu/handle/10419/128806>, accesat: 09.01.2021.
14. Alexa, M. (2014). *Business model evaluation – a conceptual approach*, *Review of Economic and Business Studies*, Alexandru Ioan Cuza University, Faculty of Economics and Business Administration, (14), pp. 245–260, disponibil la: <http://rebs.feaa.uaic.ro/articles/pdfs/221.pdf>, accesat: 07.03.2022.
15. Anderson, E., & Johnson, D. (2020). *Entrepreneurial Leadership: Practical Frameworks for Addressing Entrepreneurship Challenges in Large Organizations*, *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 25(1), pp. 1–20, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.jik.2022.100255>, accesat: 28.08.2022.

16. Aoki, M. (1990). *Toward an Economic Model of the Japanese Firm*, *Journal of Economic Literature*, 28(1), pp. 1–27, disponibil la: <https://doi.org/10.1257/jel.28.1.1>, accesat: 17.05.2023.
17. Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2004). *Entrepreneurship and regional growth: An evolutionary interpretation*, *Journal of Evolutionary Economics*, 14(5), pp. 605–616, disponibil la: <https://doi.org/10.1007/s00191-004-0228-6>, accesat: 03.12.2021.
18. Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2004). *Entrepreneurship capital and economic performance*, *Regional Studies*, 38(8), pp. 949–959, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/0034340042000280956>, accesat: 19.09.2023.
19. Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2000). *Capitalism and democracy in the 21st century: From the managed to the entrepreneurial economy*, *Journal of Evolutionary Economics*, 10(1–2), pp. 17–34, disponibil la: <https://link.springer.com/article/10.1007/s001910050003>, accesat: 06.02.2021.
20. Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2001). *What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies*, *Industrial and Corporate Change*, 10(1), pp. 267–315, disponibil la: <https://doi.org/10.1093/icc/10.1.267>, accesat: 21.09.2023.
21. Audretsch, D. B., Belitski, M., Caiazza, R., & Phan, P. (2023). *Collaboration strategies and SME innovation performance*, *Journal of Business Research*, 57, pp. 1629–1659, disponibil la: <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00561-x>, accesat: 18.05.2022.
22. Backer, L. C. (2016). *The emerging normative structures of transnational law: non-state enterprises in polycentric asymmetric global orders*, *BYU Journal of Public Law*, 31(1), disponibil la: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/byujpl31&div=5>, accesat: 27.07.2022.
23. Baumgartner, D., Pütz, M., & Seidl, I. (2013). *What kind of entrepreneurship drives regional development in European non-core regions? A literature review on empirical entrepreneurship research*, *European Planning Studies*, 21(8), pp. 1095–1127, disponibil la: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09654313.2012.722937>, accesat: 14.06.2022.
24. Belitski, M., Grigore, A., & Bratu, A. (2021). *Political entrepreneurship: entrepreneurship ecosystem perspective*, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17, pp. 1973–2004, disponibil la: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11365-021-00750-w>, accesat: 25.10.2022.
25. Bender, S., & Fish, A. (2000). *The transfer of knowledge and the retention of expertise: the continuing need for global assignments*, *Journal of Knowledge Management*, 4(2), pp. 125–137, disponibil la: <https://doi.org/10.1108/13673270010372251>, accesat: 29.04.2022.
26. Blackledge, P. (2013). *Reflections on the Marxist theory of history*, disponibil la: <https://www.torrossa.com/it/resources/an/5245807>, accesat: 07.07.2021.
27. Boasson, E. L., & Tatham, M. (2023). *Climate policy: from complexity to consensus*, *Journal of European Public Policy*, 30(3), pp. 401–424, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/13501763.2022.2150272>, accesat: 11.08.2022.
28. Boldureanu, G., Ionescu, A. M., Bercu, A. M., Bedrule-Grigoruță, M. V., & Boldureanu, D. (2020). *Entrepreneurship education through successful entrepreneurial models in higher education institutions*, *Sustainability*, 12(3), 1267, disponibil la: <https://doi.org/10.3390/su12031267>, accesat: 02.09.2023.
29. Boscoianu, M., & Ceocea, C. (2021). *Innovative Strategies for Co-Financing Smart-Cities Projects In Emerging Markets*, *INTED2021 Proceedings*, pp. 9941–9945, disponibil la: <https://doi.org/10.21125/inted.2021.2070>, accesat: 27.09.2023.

30. Boutillier, S., & Uzunidis, D. (2014). *The theory of the entrepreneur: from heroic to socialised entrepreneurship*, Journal of Innovation Economics & Management, (2), pp. 9–40, disponibil la: <https://www.cairn.info/revue-journal-of-innovation-economics-2014-2-page-9.htm>, accesat: 16.02.2022.
31. Brandt, L., Ma, D., & Rawski, T. G. (2014). *From Divergence to Convergence: Reevaluating the History Behind China's Economic Boom*, Journal of Economic Literature, 52(1), pp. 45–123, disponibil la: <https://www.jstor.org/stable/24433858>, accesat: 13.01.2022.
32. Bratianu, C., Prelicean, G., & Bejinaru, R. (2020). *Exploring the latent variables which support SMEs to become learning organizations*, Management & Marketing, Challenges for the Knowledge Society, 15(2), pp. 154–171, disponibil la: <https://doi.org/10.2478/mmcks-2020-0010>, accesat: 03.10.2021.
33. Brockhaus, R. H. (1980). *Risk Taking Propensity of Entrepreneurs*, The Academy of Management Journal, 23(3), pp. 509–520, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/255515>, accesat: 24.06.2023.
34. Bruton, G. D., Khavul, S., Siegel, D. S., & Wright, M. (2010). *New financial alternatives in seeding entrepreneurship: Microfinance, crowdfunding, and peer-to-peer innovations*, Entrepreneurship Theory and Practice, 34(1), pp. 9–26, disponibil la: <https://doi.org/10.1111/etap.12143>, accesat: 19.04.2022.
35. Burnham, J. (1940). *Letter of Resignation of James Burnham from the Workers Party*, In Defense of Marxism, Fourth International, 1(3), pp. 105–108, disponibil la: <https://www.marxists.org/history/etol/writers/burnham/1940/05/resignation.htm>, accesat: 05.02.2021.
36. Cantele, S., Moggi, S., & Campedelli, B. (2020). *Spreading sustainability innovation through the co-evolution of sustainable business models and partnerships*, Sustainability, 12(3), 1190, disponibil la: <https://doi.org/10.3390/su12031190>, accesat: 02.06.2021.
37. Cantillon, R., & Murphy, A. E. (2015). *Essay on the Nature of Trade in General*, Liberty Fund, disponibil la: <https://muse.jhu.edu/pub/226/monograph/book/41671>, accesat: 14.03.2021.
38. Carayannis, E. G., Samara, E. T., & Bakouros, Y. L. (2015). *Innovation and entrepreneurship, Innovation, Technology, and Knowledge Management*, Cham, Springer International Publishing, disponibil la: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-11242-8>, accesat: 28.11.2023.
39. Carland, J. W., Hoy, F., Boulton, W. R., & Carland, J. A. C. (1984). *Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization*, Academy of Management Review, 9(2), pp. 354–359, disponibil la: <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=745969>, accesat: 10.08.2023.
40. Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2003). *The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth*, in: Acs, Z. J., Audretsch, D. B. (eds.), Handbook of Entrepreneurship Research, Springer, Boston, MA, disponibil la: https://doi.org/10.1007/0-387-24519-7_17, accesat: 12.10.2023.
41. Casson, M. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*, The Economic Journal, 93(372), pp. 931–932, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/2232766>, accesat: 06.12.2021.
42. Casson, M. (2005). *Entrepreneurship: Theory, networks, history*, Edward Elgar Publishing, pp. 1223–1242, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/00076791.2013.867330>, accesat: 17.05.2023.
43. Castells, M. (2010). *The Rise of the Network Society: The Information Age. Economy, Society, and Culture, Volume I (2nd ed.)*, Wiley-Blackwell, disponibil la: <https://doi.org/10.30935/cedtech/6177>, accesat: 03.12.2021.

44. Cera, G., Mlouk, A., Cera, E., & Shumeli, A. (2020). *The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Intention. A Quasi-Experimental Research Design*, *Journal of Competitiveness*, 12(1), pp. 39–56, disponibil la: <https://doi.org/10.7441/joc.2020.01.03>, accesat: 30.01.2023.
45. Chang, H.-J. (1994). *The Political Economy of Industrial Policy in Korea*, *Cambridge Journal of Economics*, 18(2), pp. 131–157, disponibil la: <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035214>, accesat: 18.05.2022.
46. Chang, H.-J., & Rowley, C. (2004). *The role of industrial policy in economic transformation: Lessons from Asia*, *Oxford Development Studies*, 32(3), pp. 365–384, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/1360081042000281809>, accesat: 09.11.2021.
47. Chașovschi, C. E., Nastase, C., Popescu, M., Scutariu, A. L., & Condratov, I. A. (2021). *Human resources training needs in the small and medium enterprises from cross-border area Romania-Ukraine-Republic of Moldova*, *Sustainability*, 13(4), 2150, disponibil la: <https://doi.org/10.3390/su13042150>, accesat: 21.09.2023.
48. Chașovschi, C., Bordeianu, O., & Clipa, D. (2014). *Entrepreneurial culture in transition economies. The case of Romania and Republic of Moldova*, *Procedia Economics and Finance*, 15, pp. 1507–1514, disponibil la: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00618-2](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00618-2), accesat: 14.06.2022.
49. Cheang, B. (2022). *What can industrial policy do? Evidence from Singapore*, *The Review of Austrian Economics*, pp. 1–34, disponibil la: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11138-022-00589-6>, accesat: 19.11.2021.
50. Chen, C. M., & Chen, Y. S. (2013). *Chinese Confucianism and the Eastern Asia Economic Community: A Confucian perspective on regional economic integration*, *Asian Economic Papers*, 12(1), pp. 50–69, disponibil la: <https://doi.org/10.24193/tras.63E.4>, accesat: 27.06.2023.
51. Chen, M.-J. (2004). *Inside Chinese Business: A Guide for Managers Worldwide*, Harvard Business School Press, disponibil la: <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=1418985>, accesat: 14.02.2021.
52. Cheng, P. (2020). *The Establishment and Empirical Study of Venture Model for Industrial Entrepreneurship*, 13th International Conference on Intelligent Computation Technology and Automation (ICICTA), pp. 740–743, disponibil la: <https://doi.org/10.1109/ICICTA51737.2020.00161>, accesat: 05.09.2022.
53. Cherukara, Joseph, & Manalel, James. (2011). *Evolution of Entrepreneurship theories through different schools of thought*, The Ninth Biennial Conference on Entrepreneurship at EDI, Ahmedabad, February 16–18, 2011, disponibil la: <http://hdl.handle.net/123456789/352>, accesat: 22.03.2023.
54. Chiu, S. W. K., & Tang, E. C. H. (2007). *Economic Development in Pacific Asia: The Role of Hong Kong*. Routledge, disponibil la: https://doi.org/10.1057/9780230523661_6, accesat: 11.07.2021.
55. Chow, H. (2010). *Asian Tigers' Choices: An Overview*. ADBI Working Paper 238. Tokyo: Asian Development Bank Institute, disponibil la: <http://www.adbi.org/workingpaper/2010/>, accesat: 03.12.2022.
56. Chytilová, J., & Mejstřík, M. (2007). *European Social Models and Growth: Where are the Eastern European countries heading?*, IES Working Paper 24/2007, IES FSV, Charles University, disponibil la: <https://core.ac.uk/download/pdf/7134196.pdf>, accesat: 16.01.2021.

57. Coad, A., Daunfeldt, S. O., Hözl, W., Johansson, D., & Nightingale, P. (2014). *High-growth firms: Introduction to the special section*, *Industrial and Corporate Change*, 23(1), pp. 91–112, disponibil la: <https://doi.org/10.1093/icc/dtt052>, accesat: 29.10.2023.
58. Coase, R. H. (1937). *The Nature of the Firm*, *Economica*, 4, pp. 386–405, disponibil la: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>, accesat: 07.05.2022.
59. Cohen, B., Nelson, R. R., & Walsh, J. P. (2000). *Protecting Their Intellectual Assets: Appropriability Conditions and Why U.S. Manufacturing Firms Patent (or Not)*, National Bureau of Economic Research Working Paper 7552, pp. 346–375, disponibil la: <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/7552.html>, accesat: 18.08.2021.
60. Cohen, S., Fehder, D. C., Hochberg, Y. V., & Murray, F. (2019). *The design of startup accelerators*, *Research Policy*, 48(7), pp. 1781–1797, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.04.003>, accesat: 24.04.2023.
61. Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990). *Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation*, *Administrative Science Quarterly*, 35(1), pp. 128–152, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/2393553>, accesat: 13.12.2022.
62. Cooman, F. (2022). *Imprinting the economy: The structural power of venture capital*, *Environment and Planning A: Economy and Space*, ISSN 1472-3409, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/0308518X221136559>, accesat: 02.06.2021.
63. Cope, J. (2005). *Toward a dynamic learning perspective of entrepreneurship*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), pp. 373–397, disponibil la: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00090.x>, accesat: 26.09.2023.
64. Courtney, H., Kirkland, J., & Viguerie, P. (1997). *Strategy under uncertainty*, *Harvard Business Review*, 75(6), pp. 67–79, disponibil la: <https://heller.brandeis.edu/executive-education/pdfs/Strategy-Under-Certain.pdf>, accesat: 09.03.2021.
65. Croitoru, A., & Schumpeter, J. A. 1934 (2008). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, translated from German by Redvers Opie, New Brunswick (U.S.A.) and London (U.K.), Transaction Publishers (2012), *Journal of Comparative Research in Anthropology and Sociology*, 3(2), disponibil la: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4499769>, accesat: 15.10.2022.
66. Damanpour, F. (1991). *Organizational Innovation: A Meta-Analysis of Effects of Determinants and Moderators*, *The Academy of Management Journal*, 34(3), pp. 555–590, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/256406>, accesat: 28.01.2023.
67. Davenport, T. H., & Ronanki, R. (2018). *Artificial intelligence for the real world*, *Harvard Business Review*, 96(1), pp. 108–116, disponibil la: <https://www.bizjournals.com/boston/news/2018/01/09/hbr-artificial-intelligence-for-the-real-world.html>, accesat: 17.07.2021.
68. Davidsson, P. (2015). *Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization*, *Journal of Business Venturing*, 30(5), pp. 674–695, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.01.002>, accesat: 06.11.2022.
69. Davis, R. (2020). *The Role of Leadership in Entrepreneurship: Key Traits and Skills*, *Journal of Business and Management*, 18(2), pp. 43–59, disponibil la: https://www.researchgate.net/publication/366918753_The_Role_of_Entrepreneurial_Leadership_on_MSMEs'_Effectiveness_A_Systematic_Literature_Review, accesat: 12.05.2023.
70. de La Grandville, O. (2007). *The 1956 contribution to economic growth theory by Robert Solow: a major landmark and some of its undiscovered riches*, *Oxford Review of Economic Policy*, 23(1), pp. 15–24, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/23606794>, accesat: 21.02.2021.

71. de Vries, G., Arfelt, L., Drees, D., Godemann, M., Hamilton, C., Jessen-Thiesen, B., Ihsan Kaya, A., Kruse, H., Mensah, E., & Woltjer, P. J. (2021). *The Economic Transformation Database (ETD): content, sources, and methods*, Wider Technical Note, No. 2, UNU-WIDER, disponibil la: <https://doi.org/10.35188/UNU-WIDER/WTN/2021-2>, accesat: 04.08.2022.
72. Debusscher, P. (2023). *The EU Gender Equality Strategy 2020–2025: the beginning of a new season?*, in *Social Policy in the European Union: State of Play 2022: Policymaking in a Permacrisis*, pp. 91–110, ETUI; OSE, disponibil la: <https://biblio.ugent.be/publication/01GR6G9Y8966AHCIWXA7H1XMK4>, accesat: 30.12.2023.
73. Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2014). *The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism*, *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), pp. 3–24, disponibil la: <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.3>, accesat: 08.04.2021.
74. Dees, J. G. (2001). *The meaning of social entrepreneurship* [Working Paper No. 01-03], Duke University, The Fuqua School of Business, disponibil la: <https://www.unitedwaydanecounty.org/wp-content/uploads/The-Meaning-of-Social-Entrepreneurship.pdf>, accesat: 19.11.2022.
75. Dent, C. (2001). *Singapore's Foreign Economic Policy: The Pursuit of Economic Security*, *Contemporary Southeast Asia*, 23, pp. 1–23, disponibil la: <https://doi.org/10.1355/CS23-1A>, accesat: 27.06.2023.
76. DeTienne, D. R., Dyer, G. W., Hoopes, D. G., & Harris, S. G. (2017). *Entrepreneurial Orientation and Institutional Change*, *Journal of Business Venturing*, 32(2), pp. 130–142, disponibil la: <https://doi.org/10.17512/pjms.2019.20.1.37>, accesat: 14.02.2021.
77. Dijlas, M. (1977). *The New Class: An Analysis of the Communist System*, Harvest/HBJ Book, disponibil la: https://digitalcommons.liberty.edu/gov_fac_pubs/276, accesat: 05.09.2022.
78. Doe, J. (2022). *Communication Processes and Economic Decision-Making: A Quantitative Analysis*, *Journal of Economic Studies*, 45(3), pp. 201–220, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/15575330.2022.2155675>, accesat: 22.03.2023.
79. Dominique Foray (2006). *The Economics of Knowledge*, MIT Press Books, The MIT Press, edition 1, volume 1, number 0262562235, disponibil la: <https://ideas.repec.org/b/mtp/titles/0262562235.html>, accesat: 11.07.2021.
80. Drucker, P. F. (1993). *Post-capitalist society*, Routledge, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/Post-capitalist-Society.html?id=IYVBmM5z69cC&redir_esc=y, accesat: 03.12.2022.
81. Dunn, Craig P., & Burton, Brian K. (2006). *Friedman's "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits": A Critique for the Classroom*, *Management*, 7, disponibil la: https://cedar.wvu.edu/mgmt_facpubs/7, accesat: 16.01.2021.
82. Eichengreen, B. (1997). *Transatlantic Economic Relations at the End of the Twentieth Century*, *Amerikastudien / American Studies*, 42(1), pp. 45–63, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/41157237>, accesat: 29.10.2023.
83. Eliasson, G. (1988). *MOSES (Model of the Swedish Economic System): A Presentation of the Swedish Micro-to-Macro Econometric Model (No. 197)*, IUI Working Paper, disponibil la: <https://www.econstor.eu/handle/10419/94814>, accesat: 07.05.2022.
84. Eliasson, G. (1992). *The Theory of the Firm and the Theory of Economic Growth: An essay on the economics of institutions, competition and the capacity of the political system to cope with unexpected change*, IUI Working Paper, No. 349, The Research Institute of Industrial Economics (IUI), Stockholm, disponibil la: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/94802/1/wp349.pdf>, accesat: 18.08.2021.

85. Elsner, W., & Schwardt, H. (2016). *The (dis-) embedded firm. Complex structure and dynamics in inter-firm relations: adding institutionalisation as a Veblenian dimension to the Coase-Williamson approach*, International Journal of Economics and Business Research, 11(4), pp. 317–335, disponibil la: <https://doi.org/10.1504/IJEBR.2016.077021>, accesat: 24.04.2023.
86. Estrin, S., Mickiewicz, T., & Stephan, U. (2016). *Entrepreneurship, social capital, and institutions: Social and commercial entrepreneurship across nations*, Entrepreneurship Theory and Practice, 40(3), pp. 437–457, disponibil la: <https://doi.org/10.1111/etap.12019>, accesat: 13.12.2022.
87. Fisher, G., Kotha, S., & Lahiri, A. (2016). *Changing with the times: An integrated view of identity, legitimacy, and new venture life cycles*, Academy of Management Review, 41(3), pp. 383–409, disponibil la: <https://doi.org/10.5465/amr.2013.0496>, accesat: 15.10.2022.
88. Frankel, Jeffrey A., & David H. Romer (1999). *Does Trade Cause Growth?*, American Economic Review, 89(3), pp. 379–399, disponibil la: <https://doi.org/10.1257/aer.89.3.379>, accesat: 28.01.2023.
89. Freear, J., Sohl, J. E., & Wetzal, W. E. (1995). *Angels: personal investors in the venture capital market*, Entrepreneurship & Regional Development, 7(1), pp. 85–94, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/08985629500000005>, accesat: 17.07.2021.
90. Freeman, A. (2020). *Network-based Approaches to Entrepreneurship*, Journal of Economic Perspectives, 34(3), pp. 169–190, disponibil la: [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00081-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00081-2), accesat: 06.11.2022.
91. Freitag, A., Burkart, H., Fleming, C. S., & Regan, S. D. (2021). *Creating a quantitative, ecosystem-service-based index of nature in the highly urbanized and arid Los Angeles County*, Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science, 49, pp. 304–320, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/23998083211003884>, accesat: 12.05.2023.
92. Friedman, M. (1970). *The social responsibility of business is to increase its profits*, The New York Times Magazine, disponibil la: <https://www.nytimes.com/1970/09/13/archives/a-friedman-doctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html>, accesat: 21.02.2021.
93. Furdui, A., Lupu-Dima, L., & Edelhauser, E. (2021). *Implications of Entrepreneurial Intentions of Romanian Secondary Education Students over the Romanian Business Market Development*, Processes, 9(4), 665, disponibil la: <https://doi.org/10.3390/pr9040665>, accesat: 04.08.2022.
94. Ganguly, A. (2020). *Three Essays on Globalization of Trade and Structures of Economic Growth and (Under) Development: Comparative Analysis of Advanced and Emerging Nations*, Doctoral dissertation, Colorado State University, disponibil la: <https://www.proquest.com/openview/00ccadb5a6c5b29e5e177db25d81b23c/1?pq-origsite=gscholar&cbl=51922&diss=y>, accesat: 30.12.2023.
95. Gartner, W. B. (1985). *A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation*, The Academy of Management Review, 10(4), 696–706, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/258039>, accesat: 09.03.2021.
96. Georgescu, I., Kinnunen, J., & Androniceanu, A. M. (2022). *Empirical evidence on circular economy and economic development in Europe: a panel approach*, Journal of Business Economics and Management, 23(1), 199–217, disponibil la: <https://doi.org/10.3846/jbem.2022.16050>, accesat: 21.11.2023.
97. Gereffi, G., & Martínez, M. A. (2005). *Mexico's Economic Transformation Under NAFTA*, in Crandall, R., Paz, G., & Roett, R. (Eds.), *Mexico's Democracy at Work: Political and Economic Dynamics* (pp. 119–150), Boulder, CO, Lynne Rienner Publishers, disponibil la: <https://scholars.duke.edu/publication/1018689>, accesat: 04.05.2022.

98. Ghertman, M. (2003). *Oliver Williamson and the theory of transaction costs*, French Management Journal, 1(142), 69–75, disponibil la: <https://doi.org/10.1007/s13162-019-00151-x>, accesat: 14.02.2021.
99. Glawe, L., & Wagner, H. (2021). *South Korea's Catching-Up Process*, in *The Economic Rise of East Asia: Development Paths of Japan, South Korea, and China*, pp. 67–142, disponibil la: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-87128-4_3, accesat: 12.10.2023.
100. Godin, B. (2006). *The Knowledge-Based Economy: Conceptual Framework or Buzzword?*, The Journal of Technology Transfer, 31(1), 17–30, disponibil la: <https://doi.org/10.1007/s10961-005-5010-x>, accesat: 30.01.2022.
101. Goldin, C., & Mitchell, J. (2017). *The New Life Cycle of Women's Employment: Disappearing Humps, Sagging Middles, Expanding Tops*, The Journal of Economic Perspectives, 31(1), 161–182, disponibil la: <https://www.jstor.org/stable/44133955>, accesat: 08.07.2021.
102. Gouldner, A. W. (1979). *The Future of Intellectuals and the Rise of the New Class: A Frame of Reference, Theses, Conjectures, Arguments, and an Historical Perspective on the Role of Intellectuals and Intelligentsia in the International Class Contest of the Modern Era*, Macmillan, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/The_Future_of_Intellectuals_and_the_Rise.html?id=rqrAQgAACAAJ&redir_esc=y, accesat: 03.12.2022.
103. Greenman, A. (2013). *Everyday entrepreneurial action and cultural embeddedness: an institutional logics perspective*, Entrepreneurship & Regional Development, 25(7–8), 631–653, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/08985626.2013.829873>, accesat: 19.09.2023.
104. Gries, T., & Naudé, W. (2010). *Entrepreneurship and structural economic transformation*, Small Business Economics, 34, 13–29, disponibil la: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-009-9192-8>, accesat: 05.02.2021.
105. Griliches, Z. (1992). *The Search for R&D Spillovers*, The Scandinavian Journal of Economics, 94, S29–S47, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/3440244>, accesat: 24.06.2023.
106. Gullström, C., Bergman, O., & McCormick, K. (2021). *Stockholm: Developing a citizen engagement laboratory for a local climate goal and the sharing economy*, in Ninomiya, I., Wang, H., & Gussen, B. (Eds.), *Sharing Cities*, pp. 113–117, Springer, disponibil la: https://doi.org/10.1007/978-981-15-8037-6_28, accesat: 28.01.2022.
107. Gürlük, S. (2009). *Economic growth, industrial pollution and human development in the Mediterranean Region*, Ecological Economics, 68(8–9), 2327–2335, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2009.01.020>, accesat: 11.04.2021.
108. Hall, P. A., & Soskice, D. (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford, disponibil la: <https://doi.org/10.1093/0199247757.001.0001>, accesat: 17.05.2023.
109. Halmaj, P. (2023). *Sustainable Growth, Growth Potential. Tendencies of Potential Growth in the European Union*, Public Finance Quarterly, Pénzügyi Szemle, 69(1), 46–63, disponibil la: https://doi.org/10.35551/PFO_2023_1_3, accesat: 06.12.2021.
110. Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2013). *Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young*, The Review of Economics and Statistics, 95(2), 347–361, disponibil la: https://doi.org/10.1162/REST_a_00288, accesat: 22.03.2023.
111. Hamdan, A. M., Khamis, R., Al Hawaj, A. A., & Barone, E. (2019). *The mediation role of public governance in the relationship between entrepreneurship and economic growth*, International Journal of Managerial Finance, 16(3), 316–333, disponibil la: <https://doi.org/10.1108/IJMF-04-2018-0111>, accesat: 09.01.2021.

112. Hannan, M. T., & Freeman, J. (1984). *Structural Inertia and Organizational Change*, *American Sociological Review*, 49, 149–164, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/2095567>, accesat: 13.03.2022.
113. Harper, D. A. (2008). *Towards a theory of entrepreneurial teams*, *Journal of Business Venturing*, 23(6), 613–626, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.01.002>, accesat: 27.09.2023.
114. Hassard, J., Hogan, J., & Rowlinson, M. (2001). *From labor process theory to critical management studies*, *Administrative Theory & Praxis*, 23(3), 339–362, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/10841806.2001.11643531>, accesat: 16.02.2022.
115. Hayek, F. A. (1949). *The meaning of competition*, in *Individualism and Economic Order*, pp. 92–106, University of Chicago Press, disponibil la: <https://link.springer.com/book/10.1057/9781137354365>, accesat: 13.01.2022.
116. Hayek, F. A. (2006). *The use of knowledge in society*, in Hayek, F. A., *Individualism and Economic Order* (pp. 77–91), University of Chicago Press, disponibil la: <https://www.econlib.org/library/Essays/hykKnw.html>, accesat: 04.05.2021.
117. Heikkila, T. (2004). *Institutional Boundaries and Common-Pool Resource Management: A Comparative Analysis of Water Management Programs in California*, *Journal of Policy Analysis and Management*, 23(1), 97–117, disponibil la: <https://www.jstor.org/stable/3326193>, accesat: 10.08.2023.
118. Henley, A. (2017). *Does religion influence entrepreneurial behaviour?*, *International Small Business Journal*, 35(5), 597–617, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/0266242616656748>, accesat: 12.10.2023.
119. Hisrich, R., Langan-Fox, J., & Grant, S. (2007). *Entrepreneurship research and practice: a call to action for psychology*, *American Psychologist*, 62(6), 575–589, disponibil la: <https://doi.org/10.1037/0003-066X.62.6.575>, accesat: 06.02.2021.
120. Hitt, M. A., Ireland, R. D., Sirmon, D. G., & Trahms, C. A. (2011). *Strategic entrepreneurship: creating value for individuals, organizations, and society*, *Academy of Management Perspectives*, 25(2), 57–75, disponibil la: <https://doi.org/10.5465/amp.25.2.57>, accesat: 30.01.2023.
121. Hofstede, G. (1983). *The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories*, *Journal of International Business Studies*, 14, 75–89, disponibil la: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490867>, accesat: 11.07.2021.
122. Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*, 2nd ed., Sage, Thousand Oaks, CA, disponibil la: <https://doi.org/10.4135/9781452238773>, accesat: 07.05.2022.
123. Hoselitz, B. F. (1952). *Sociological aspects of economic growth*, *The Economic History Review*, 5(1), 1–17, disponibil la: https://books.google.ro/books/about/Sociological_Aspects_of_Economic_Growth.html?id=CW9JAAAAMAAJ&redir_esc=y, accesat: 28.11.2023.
124. Hosseinzadeh, M., Foroushani, M. S., & Sadraei, R. (2022). *Dynamic performance development of entrepreneurial ecosystem in the agricultural sector*, *British Food Journal*, 124(7), 2361–2395, disponibil la: <https://doi.org/10.1108/BFJ-08-2021-0909>, accesat: 17.06.2022.
125. Hovenkamp, H. (2011). *Coasean markets*, *European Journal of Law and Economics*, 31, 63–90, disponibil la: <https://doi.org/10.1007/s10657-009-9123-0>, accesat: 09.03.2021.
126. Huang, G. (2021). *The impacts of cultural policy on gaming entrepreneurs in Shanghai: an entrepreneurial ecosystem approach*, *Cultural Trends*, 31, 311–331, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/09548963.2021.1978815>, accesat: 21.11.2023.

127. Iacobuta, A. O., Mursa, G. C., Mihai, C., Cautisanu, C., & Cismas, L. M. (2019). *Institutions and Sustainable Development: A Cross-Country Analysis*, Transformations in Business & Economics, 18, disponibil la: <https://openurl.ebsco.com/EPDB%3Agcd%3A4%3A18390436/detailv2?sid=ebsco%3Aplink%3AAscholar&id=ebsco%3Agcd%3A139939903&cr=c>, accesat: 14.02.2021.
128. Iacobuță, A. O., & Pohoata, I. (2015). *Analysis of the state failure in several postcommunist countries from the perspective of institutional quality and path dependence*, Transformations in Business & Economics, 14, 313–328, disponibil la: <https://etalpykla.lituanistika.lt/object/LT-LDB-0001:J.04-2015~1582643259597/J.04-2015~1582643259597.pdf>, accesat: 04.05.2022.
129. Iacobuță, A. O., Asandului, L., & Cautisanu, C. (2020). *Assessment of Economic Growth in Romania, is it a Sustainable One?*, European Journal of Sustainable Development, 9(3), 513, disponibil la: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2020.v9n3p513>, accesat: 30.01.2022.
130. Ireland, R. D., & Webb, J. W. (2007). *Strategic entrepreneurship: Creating competitive advantage through streams of innovation*, Business Horizons, 50(1), 49–59, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2006.06.002>, accesat: 08.07.2021.
131. Isenberg, D. (2010). *How to start an entrepreneurial revolution*, Harvard Business Review, 88(6), 40–50, disponibil la: <https://hbr.org/2010/06/the-big-idea-how-to-start-an-entrepreneurial-revolution>, accesat: 03.12.2022.
132. Isenberg, D. J. (2011). *The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship*, The Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, disponibil la: <https://scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=2787987>, accesat: 19.09.2023.
133. Jayawardena, N. I., Todorova, N., Li, B., & Su, J. (2020). *Volatility forecasting using related markets information for the Tokyo stock exchange*, Economic Modelling, 90, 143–158, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2020.05.008>, accesat: 24.06.2023.
134. Johnson, C. (1982). *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*, Stanford University Press, disponibil la: <https://search.worldcat.org/title/miti-and-the-japanese-miracle-the-growth-of-industrial-policy-1925-1975/oclc/47009584>, accesat: 28.01.2022.
135. Jones, P., Beynon-Davies, P., & Muir, E. (2003). *E-business barriers to growth within the SME sector*, Journal of Systems and Information Technology, 7(1/2), 1–25, disponibil la: <https://doi.org/10.1108/13287260380000771>, accesat: 11.04.2021.
136. Jones, P., Maas, G., Kraus, S., & Lloyd-Reason, L. (2021). *An exploration of the role and contribution of entrepreneurship centres in UK higher education institutions*, Journal of Small Business and Enterprise Development, 28(2), 205–228, disponibil la: <https://doi.org/10.1108/JSBED-08-2018-0244>, accesat: 17.05.2023.
137. Jones, P., Pickernell, D., Fisher, R., & Netana, C. (2017). *A tale of two universities: graduates perceived value of entrepreneurship education*, Education + Training, 59(7–8), 689–705, disponibil la: <https://doi.org/10.1108/ET-06-2017-0079>, accesat: 13.03.2022.
138. Jones, P., Ratten, V., Klapper, R., & Fayolle, A. (2019). *Entrepreneurial identity and context: Current trends and an agenda for future research*, The International Journal of Entrepreneurship and Innovation, 20(1), 3–7, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/1465750319825745>, accesat: 27.09.2023.
139. Jones, P., Simmons, G., Packham, G., Beynon-Davies, P., & Pickernell, D. (2014). *An exploration of the attitudes and strategic responses of sole-proprietor micro-enterprises in adopting information and communication technology*, International Small Business Journal,

- 32(3), 285–306, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/0266242612461802>, accesat: 16.02.2022.
140. Kaltwasser, C. R. (2014). *The responses of populism to Dahl's democratic dilemmas*, *Political Studies*, 62(3), 470–487, disponibil la: <https://doi.org/10.1111/1467-9248.12038>, accesat: 10.08.2023.
141. Kano, L., Tsang, E. W. K., & Yeung, H. W. C. (2020). *Global value chains: A review of the multi-disciplinary literature*, *Journal of International Business Studies*, 51(4), 577–622, disponibil la: <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00304-2>, accesat: 06.12.2021.
142. Kaplan, A., & Haenlein, M. (2019). *Siri, Siri, in My Hand: Who's the Fairest in the Land? On the Interpretations, Illustrations, and Implications of Artificial Intelligence*, *Business Horizons*, 62, 15–25, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2018.08.004>, accesat: 22.03.2023.
143. Kerr, S. P., Kerr, W. R., & Xu, T. (2018). *Personality traits of entrepreneurs: A review of recent literature*, *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 14(3), 279–356, disponibil la: <https://doi.org/10.1561/03000000080>, accesat: 12.03.2022.
144. Kets de Vries, M. F. R. (1977). *The entrepreneurial personality: A person at the crossroads*, *Journal of Management Studies*, 14(1), 34–57, disponibil la: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1977.tb00616.x>, accesat: 04.05.2021.
145. Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, *Economica*, 3(10), 115–132, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/2549064>, accesat: 08.02.2020.
146. Kihlstrom, R., & Laffont, J. J. (1979). *A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion*, *Journal of Political Economy*, 87(4), 719–748, disponibil la: <https://doi.org/10.1086/260790>, accesat: 03.09.2020.
147. Kim, H., Choi, M., Jeon, B., & Kim, H. (2016). *A Study on the Big Data Business Model for the Entrepreneurial Ecosystem of the Creative Economy*, disponibil la: https://doi.org/10.1007/978-981-10-0068-3_24, accesat: 19.04.2022.
148. Kim, Y. (2019). *Going Beyond Aid: Development Cooperation for Structural Transformation*, *International Relations of the Asia-Pacific*, 19(1), 180–183, disponibil la: <https://doi.org/10.1093/irap/lcy030>, accesat: 21.06.2022.
149. Kimura, O. (2008). *Local Government's Outsourcing of Administrative Services and Emerging Entrepreneurship by Housewives: A case study of Minami-Osawa district in Tama New Town, Tokyo*, *Japanese Journal of Human Geography*, 60, 301–322, disponibil la: https://doi.org/10.4200/jjhg.60.4_301, accesat: 13.11.2021.
150. Kirkpatrick, J. (1983). *Theory and History in Marketing*, *Managerial and Decision Economics*, 4(1), 44–49, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/2487143>, accesat: 28.02.2020.
151. Kirzner, I. M. (1997). *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*, *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60–85, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/2729693>, accesat: 05.05.2021.
152. Klein, S. B., Vasconcelos, M. C., Lima, R. D., & Dufloth, S. C. (2021). *Contributions from entrepreneurial universities to the regional innovation ecosystem of Boston*, *Revista Gestão & Tecnologia*, disponibil la: <https://doi.org/10.20397/2177-6652/2021.v21i1.2021>, accesat: 11.10.2023.
153. Knight, F. H. (1923). *Ethics and the Economic Interpretation*, *The Quarterly Journal of Economics*, 37(3), 431–461, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/1884053>, accesat: 06.01.2020.

154. Kowalski, A. M. (2020). *Towards an Asian Model of Clusters and Cluster Policy: The Super Cluster Strategy*, *Journal of Competitiveness*, 12(4), 74–90, disponibil la: <https://doi.org/10.7441/joc.2020.04.05>, accesat: 22.08.2022.
155. Krugman, P. (1991). *Increasing Returns and Economic Geography*, *Journal of Political Economy*, 99(3), 483–499, disponibil la: <https://doi.org/10.1086/261763>, accesat: 17.03.2021.
156. Kuebart, A. (2022). *Open creative labs as functional infrastructure for entrepreneurial ecosystems: Using sequence analysis to explore tempo-spatial trajectories of startups in Berlin*, *Research Policy*, 51(9), disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2021.104444>, accesat: 02.04.2023.
157. Lall, S. (1992). *Technological capabilities and industrialization*, *World Development*, 20(2), 165–186, disponibil la: [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(92\)90097-F](https://doi.org/10.1016/0305-750X(92)90097-F), accesat: 10.02.2021.
158. Landauer, C., & Haupt, G. (1972). *Socialism and the Great War: The Collapse of the Second International*, Oxford University Press, disponibil la: <https://doi.org/10.1086/ahr/81.2.379>, accesat: 14.09.2020.
159. Landmann, O. (2018). *Understanding Economic Growth: On the work of Paul M. Romer and William D. Nordhaus, Nobel Laureates 2018*, *ORDO*, 69(1), 425–434, disponibil la: <https://doi.org/10.1515/ordo-2019-0021>, accesat: 30.03.2022.
160. Laubacher, R. J., Malone, T. W., & MIT Scenario Working Group (1997). *Two scenarios for 21st century organizations: shifting networks of small firms or all-encompassing virtual countries*, disponibil la: <http://ccs.mit.edu/21c/21CWP001.html>, accesat: 18.07.2021.
161. Lauer, K. B., Smith, A., Blomberg, N., Sitjà, X. P., Talbot-Cooper, C., Rothe, H., & Conde, D. S. (2021). *Open data: A driving force for innovation in the life sciences*, *F1000Research*, 10, 828, disponibil la: <https://doi.org/10.7490/f1000research.1118745.1>, accesat: 05.05.2023.
162. Lauer, J. (2022). *The declining appeal of mega-events in entrepreneurial cities: From Los Angeles 1984 to Los Angeles 2028*, *Environment and Planning C: Politics and Space*, 40, 1203–1218, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/23996544211066101>, accesat: 01.02.2024.
163. Law, A., Carrasco, L. R., Richards, D. R., Shaikh, S. F. E. A., Tan, C. L. Y., & Nghiem, L. T. P. (2022). *Leave no one behind: A case of ecosystem service supply equity in Singapore*, *Ambio*, 51(10), 2118–2136, disponibil la: <https://doi.org/10.1007/s13280-022-01735-x>, accesat: 11.11.2023.
164. Lazo, J. K. (2002). *Economic valuation of ecosystem services: discussion and application*, *Drug and Chemical Toxicology*, 25(4), 349–374, disponibil la: <https://doi.org/10.1081/DCT-120014788>, accesat: 04.04.2020.
165. Le, T. H., Nguyen, C. P., & Bui, M. T. (2023). *Is Entrepreneurship the Key to Achieving Environmental Sustainability? A Data-Driven Analysis from the Asia-Pacific Region*, *Sustainability*, 15(19), 14523, disponibil la: <https://doi.org/10.3390/su151914523>, accesat: 02.02.2024.
166. Lee, J. W. (1996). *Government intervention and macroeconomic performance in Korea*, *Journal of Development Economics*, 49(1), 161–194, disponibil la: <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/5060.html>, accesat: 13.05.2020.
167. Lemert, C., & Piccone, P. (1982). *Gouldner's Theoretical Method and Reflexive Sociology*, *Theory and Society*, 11(6), 733–757, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/657188>, accesat: 06.06.2021.
168. Lepoutre, J., Justo, R., Terjesen, S., & Bosma, N. (2013). *Designing a global standardized methodology for measuring social entrepreneurship activity: the Global Entrepreneurship Monitor social entrepreneurship study*, *Small Business Economics*, 40(3), 693–714, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/23360619>, accesat: 27.09.2022.

169. Leuffen, D., Rittberger, B., & Schimmelfennig, F. (2015). *The European Union as a System of Differentiated Integration*, *Journal of European Public Policy*, 22(6), 764–782, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/13501763.2015.1020835>, accesat: 21.10.2023.
170. Lewis, V. L., & Churchill, N. C. (1983). *The Five Stages of Small Business Growth*, disponibil la: <https://ssrn.com/abstract=1504517>, accesat: 02.02.2021.
171. Li, M., & Zhang, L. (2020). *Entrepreneurial urban governance and talent policy: the case of Shanghai, China*, *Population and Development Studies*, 4, 25–44, disponibil la: <https://doi.org/10.1007/s42379-020-00048-4>, accesat: 10.10.2022.
172. Lichtenstein, B. B., Dooley, K. J., & Lumpkin, G. T. (2006). *Measuring emergence in the dynamics of new venture creation*, *Journal of Business Venturing*, 21(2), 153–175, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.04.002>, accesat: 15.03.2021.
173. Lim, L. L. (2015). *Fifty Years of Development in the Singapore Economy: An Introductory Review*, *The Singapore Economic Review*, 60, 1502002, disponibil la: <https://doi.org/10.1142/S0217590815020026>, accesat: 12.02.2023.
174. Lin, C., Díaz, V. G., & Morente-Molina, J. A. (2023). *Introduction to the Special Issue of Recent Advances in Computational Linguistics for Asian Languages*, *ACM Transactions on Asian and Low-Resource Language Information Processing*, 22, 1–5, disponibil la: <https://doi.org/10.1145/3588316>, accesat: 03.03.2024.
175. Liodakis, G. (2005). *The new stage of capitalist development and the prospects of globalization*, *Science & Society*, 69(3), 341–366, disponibil la: <https://doi.org/10.1521/siso.69.3.341.66525>, accesat: 11.06.2021.
176. Loader, C. (2001). *Puritans and Jews: Weber, Sombart and the Transvaluators of Modern Society*, *The Canadian Journal of Sociology*, 26(4), 635–653, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/3341495>, accesat: 04.04.2020.
177. Lucas, R. E. (1978). *On the Size Distribution of Business Firms*, *The Bell Journal of Economics*, 9(2), 508–523, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/3003596>, accesat: 02.02.2020.
178. Lucas, R. E. (1988). *On the mechanics of economic development*, *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3–42, disponibil la: [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7), accesat: 18.01.2021.
179. Lupan, M. (2011). *The evolution of the globalization and its impact on the investment process*, *USV Annals of Economics and Public Administration*, 10(3), 180–188, disponibil la: <https://ideas.repec.org/a/scm/ausvfe/v10y2010ispecialp180-188.html>, accesat: 19.09.2022.
180. Lupan, M., & Prelipcean, G. (2009). *Contemporary globalization – confrontations of ideas*, *Annals of the Faculty of Economics*, 2(1), 393–399, disponibil la: https://econpapers.repec.org/article/orajournal/v_3a2_3ay_3a2009_3ai_3a1_3ap_3a393-399.htm, accesat: 19.09.2022.
181. Lutz, M. A. (1990). *An Essay on the Nature and Significance of Social Economics*, in Lutz, M. A. (ed.) *Social Economics: Retrospect and Prospect*, disponibil la: https://doi.org/10.1007/978-94-009-2498-7_13, accesat: 16.06.2021.
182. Madsen, K. (2007). *Flexicurity: A New Perspective on Labour Markets and Welfare States in Europe*, *Tilburg Law Review*, 14(1–2), 57–79, disponibil la: <https://doi.org/10.1163/221125907X00056>, accesat: 21.04.2022.
183. Mair, J., & Martí, I. (2006). *Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight*, *Journal of World Business*, 41(1), 36–44, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.002>, accesat: 10.03.2021.

184. March, J. G., & Olsen, J. P. (1984). *The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life*, *The American Political Science Review*, 78(3), 734–749, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/1961840>, accesat: 12.02.2020.
185. Marginson, S., & Yang, L. (2022). *Individual and collective outcomes of higher education: A comparison of Anglo-American and Chinese approaches*, *Globalisation, Societies and Education*, 20(1), 1–31, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/14767724.2021.1932436>, accesat: 08.05.2023.
186. Marshall, A. (1919). *Industry and Trade: A Study of Industrial Technique and Business Organization and of Their Influences on the Condition of Various Classes and Nations*, Macmillan, disponibil la: <https://www.scirp.org/reference/ReferencesPapers?ReferenceID=1336854>, accesat: 03.02.2020.
187. Martin, D., Romero, I., & Wegner, D. (2019). *Individual, Organizational, and Institutional Determinants of Formal and Informal Inter-Firm Cooperation in SMEs*, *Journal of Small Business Management*, 57(4), 1698–1711, disponibil la: <https://doi.org/10.1111/jsbm.12445>, accesat: 12.11.2023.
188. Mason, C., & Stark, M. (2004). *What do investors look for in a business plan?*, *International Small Business Journal*, 22(3), 227–248, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/0266242604042377>, accesat: 05.05.2021.
189. McCaffrey, M., & Salerno, J. T. (2011). *A theory of political entrepreneurship*, *Modern Economy*, 2, 552–560, disponibil la: <https://doi.org/10.4236/me.2011.24061>, accesat: 09.09.2022.
190. McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*, Princeton, NJ, D. Van Nostrand Company, disponibil la: <https://doi.org/10.1037/14359-000>, accesat: 11.01.2020.
191. Meckstroth, T. W. (2000). *Marx and the logic of social theory: The capitalist state*, *Science & Society*, disponibil la: <https://www.jstor.org/stable/40403825>, accesat: 14.02.2021.
192. Mintrom, M. (2013). *Policy entrepreneurs and controversial science: governing human embryonic stem cell research*, *Journal of European Public Policy*, 20(3), pp. 442–457, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/13501763.2012.761514>, accesat: 14.06.2022.
193. Miroudot, S. (2020). *Covid-19 and trade policy: Why turning inward won't work*, in Baldwin, R. E., & Evenett, S. J. (Eds.), London: CEPR Press, pp. 117–130, disponibil la: https://cepr.org/system/files/publication-files/60044-covid_19_and_trade_policy_why_turning_inward_won_t_work.pdf, accesat: 05.03.2021.
194. Mok, W. K., Tan, Y. X., & Chen, W. N. (2020). *Technology innovations for food security in Singapore: A case study of future food systems for an increasingly natural resource-scarce world*, *Trends in Food Science & Technology*, 102, 155–168, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.tifs.2020.06.013>, accesat: 21.11.2023.
195. Molla, A., & Licker, P. S. (2005). *eCommerce Adoption in Developing Countries: A Model and Instrument*, *Information & Management*, 42, 877–899, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.im.2004.09.002>, accesat: 11.02.2022.
196. Nastase, C. E., Butnariu, A. R., & Lucaci, A. (2019). *Assessment of entrepreneurship and innovation in newcoming Romanian entrepreneurial universities*, in *Proceedings of the International Conference on Business Excellence*, 13(1), pp. 969–982, disponibil la: <https://doi.org/10.2478/picbe-2019-0085>, accesat: 17.05.2023.
197. Nelson, R. R. (2008). *Economic development from the perspective of evolutionary economic theory*, *Oxford Development Studies*, 36(1), 9–21, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/13600810701848037>, accesat: 28.08.2022.

198. Neu, J. (1980). *One Hundred Fifth Critical Bibliography of the History of Science and Its Cultural Influences*, *Isis*, 71(5), 5–295, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/230492>, accesat: 09.01.2021.
199. Nonaka, I., & von Krogh, G. (2009). *Tacit Knowledge and Knowledge Conversion: Controversy and Advancement in Organizational Knowledge Creation Theory*, *Organization Science*, 20(3), 635–652, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/25614679>, accesat: 12.10.2023.
200. O'Brien, P. K. (1997). *Intercontinental Trade and the Development of the Third World since the Industrial Revolution*, *Journal of World History*, 8(1), 75–133, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/20078696>, accesat: 07.03.2022.
201. O'Connor, A. (2013). *A conceptual framework for entrepreneurship education policy: Meeting government and economic purposes*, *Journal of Business Venturing*, 28(4), 546–563, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.07.003>, accesat: 26.04.2021.
202. Ostermann, C. M., Nascimento, L. S., & Zen, A. C. (2021). *Business Model Innovation for Circular Economy in Fashion Industry: A Startups' Perspective*, disponibil la: <https://doi.org/10.3389/frsus.2021.766614>, accesat: 18.07.2023.
203. Penco, L., Ivaldi, E., & Ciacci, A. (2021). *Entrepreneurial ecosystem and well-being in European smart cities: a comparative perspective*, *The TQM Journal*, 33(7), pp. 318–350, disponibil la: <https://doi.org/10.1108/TQM-04-2021-0097>, accesat: 15.02.2021.
204. Peng, M. W. (2003). *Institutional Transitions and Strategic Choices*, *The Academy of Management Review*, 28(2), 275–296, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/30040713>, accesat: 21.05.2022.
205. Perroux, F. (1965). Note on the notion of the entrepreneur, *Applied Economy*, 18(2), 377–384, disponibil la: <https://doi.org/10.3406/ecoap.1955.2522>, accesat: 10.08.2023.
206. Pittaway, L. (2016). *Philosophies in entrepreneurship: a focus on economic theories*, in *Theories of Local Economic Development* (pp. 235–258), Routledge, disponibil la: <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9781315236315-25/>, accesat: 24.06.2023.
207. Pohoată, I., Clipa, R. I., & Iacobuță, A. O. (2013). *The local culture-entrepreneurship relation in the equation of agglomeration economies*, *Revista de Cercetare și Intervenție Socială*, 43, 24, disponibil la: <https://www.cceol.com/search/article-detail?id=165936>, accesat: 19.04.2022.
208. Porter, M. E. (2000). *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, *Economic Development Quarterly*, 14(1), 15–34, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/089124240001400105>, accesat: 02.09.2023.
209. Porter, M. E. (2003). *The Economic Performance of Regions*, *Regional Studies*, 37(6–7), 549–578, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/0034340032000108688>, accesat: 04.05.2021.
210. Prelipcean, G., & Bejinaru, R. (2016). *Universities as learning organizations in the knowledge economy*, *Management Dynamics in the Knowledge Economy*, 4(4), 469–492, disponibil la: <https://www.managementdynamics.ro/index.php/journal/article/view/191>, accesat: 27.09.2023.
211. Prelipcean, G., & Boscoianu, M. (2008). *Venture capital strategies for Innovative SME's*, *Analele Universității din Oradea*, 526, disponibil la: <https://core.ac.uk/download/pdf/6257622.pdf#page=528>, accesat: 16.02.2022.
212. Prelipcean, G., & Boscoianu, M. (2014). *A hybrid framework for SME financing based on the mix between governmental support and the use of a specialized investment fund in the actual context of a slow recovery after crises and turbulences*, *Procedia Economics and Finance*, 15, 738–745, disponibil la: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00445-6](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00445-6), accesat: 13.01.2022.

213. Prelipcean, G., & Boscoianu, M. (2020). *Risk analysis of a hedge fund oriented on sustainable and responsible investments for emerging markets*, *Amfiteatru Economic*, 22(55), 653–667, disponibil la: <https://doi.org/10.24818/EA/2020/55/653>, accesat: 06.12.2021.
214. Prelipcean, G., & Ungureanu, A. (2023). *Entrepreneurship in Emerging Economies: The Role of Innovation and Institutions*, *Entrepreneurship - New Insights*, disponibil la: <https://doi.org/10.5772/intechopen.109893>, accesat: 14.03.2021.
215. Prelipcean, G., Boscoianu, M., Lupan, M., & Nastase, C. E. (2014). *Innovative Financing Solutions Based on Venture Capital and Private Equity to Support the Development of Entrepreneurship in Romania*, *Transformations in Business & Economics*, 13, disponibil la: <https://openurl.ebsco.com/EPDB%3Agcd%3A9%3A18389929/detailv2?sid=ebsco%3Aplik%3Ascholar&id=ebsco%3Agcd%3A100377140&crl=c>, accesat: 28.11.2023.
216. Puaschunder, Julia M. (2019). *Big Data, Algorithms and Health Data*, disponibil la: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3474126>, accesat: 18.05.2022.
217. Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*, Touchstone Books/Simon & Schuster, disponibil la: <https://doi.org/10.1145/358916.361990>, accesat: 09.11.2021.
218. Radice, H. (2008). *The Developmental State under Global Neoliberalism*, *Third World Quarterly*, 29(6), 1153–1174, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/20455100>, accesat: 21.09.2023.
219. Randle, S. (2021). *Ecosystem Duties, Green Infrastructure, and Environmental Injustice in Los Angeles*, *American Anthropologist*, disponibil la: <https://doi.org/10.1111/aman.13650>, accesat: 30.01.2023.
220. Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., & Chin, N. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003*, *Small Business Economics*, 24(3), 205–231, disponibil la: <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>, accesat: 08.07.2021.
221. Riha, T. J. F. (1992). *Towards a New Economic Order in the Countries of Central and Eastern Europe*, *International Journal of Social Economics*, 19(7/8/9), 172–194, disponibil la: <https://doi.org/10.1108/EUM0000000000495>, accesat: 11.07.2021.
222. Ritschl, A. (2005). *The pity of peace: Germany's economy at war, 1914–1918 and beyond*, in Broadberry, S., & Harrison, M. (Eds.), *The Economics of World War I*, pp. 41–76, Cambridge, Cambridge University Press, disponibil la: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511497339.003>, accesat: 03.12.2022.
223. Robert, W. Cox (1981). *Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory*, *Millennium: Journal of International Studies*, 10(2), pp. 128, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/03058298810100020501>, accesat: 19.09.2023.
224. Rodrik, D. (2016). *Premature deindustrialization*, *Journal of Economic Growth*, 21(1), 1–33, disponibil la: <https://doi.org/10.1007/s10887-015-9122-3>, accesat: 05.02.2021.
225. Roja, A. (2015). *Technology Entrepreneurial Ecosystems and Entrepreneurship in the West Region of Romania*, *Studia Universitatis Vasile Goldis Arad, Seria Științe Economice*, 25(1), disponibil la: <https://doi.org/10.1515/sues-2015-0004>, accesat: 24.06.2023.
226. Romer, P. M. (1990). *Endogenous Technological Change*, *Journal of Political Economy*, 98(5), S71–S102, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/2937632>, accesat: 13.03.2022.
227. Rotter, J. B. (1966). *Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement*, *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1–28, disponibil la: <https://doi.org/10.1037/h0092976>, accesat: 27.09.2023.
228. Roy, A. D. (1951). *Some Thoughts on the Distribution of Earnings*, *Oxford Economic Papers*, 3(2), 135–146, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/2662082>, accesat: 16.02.2022.

229. Ruef, M., & Lounsbury, M. (2007). *Introduction: The Sociology of Entrepreneurship*, in *The Sociology of Entrepreneurship* (Research in the Sociology of Organizations, Vol. 25), Emerald Group Publishing Limited, Leeds, pp. 1–29, disponibil la: [https://doi.org/10.1016/S0733-558X\(06\)25001-8](https://doi.org/10.1016/S0733-558X(06)25001-8), accesat: 13.01.2022.
230. Sachs, J. D., & Warner, A. (1995). *Economic Reform and the Process of Global Integration*, Brookings Papers on Economic Activity, 1, 1–95, disponibil la: <http://dx.doi.org/10.2307/2534573>, accesat: 06.12.2021.
231. Sachs, J. D., & Warner, A. M. (1995). *Natural resource abundance and economic growth*, No. w5398, National Bureau of Economic Research, disponibil la: <http://www.nber.org/papers/w5398>, accesat: 22.03.2023.
232. Said, Zahr (2019). *Craft Beer and the Rising Tide Effect: An Empirical Study of Sharing and Collaboration Among Seattle's Craft Breweries*, 23 Lewis & Clark Law Review, 355–423, disponibil la: <https://ssrn.com/abstract=3383742>, accesat: 09.01.2021.
233. Sapir, Andre (2005). *Globalisation and the Reform of European Social Models*, Bruegel Policy Brief, Issue 2005/01, disponibil la: https://aei.pitt.edu/8336/1/PB200501_SocialModels.pdf, accesat: 12.10.2023.
234. Sarasvathy, S. D. (2008). *Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, disponibil la: <https://doi.org/10.4337/9781848440197>, accesat: 07.03.2022.
235. Satoko, Yasuda (2016). *Mobility and Academic Entrepreneurship: An Empirical Analysis of Japanese Scientists*, in David Audretsch, Erik Lehmann, Michele Meoli, & Silvio Vismara (eds.), *University Evolution, Entrepreneurial Activity and Regional Competitiveness*, pp. 27–47, disponibil la: https://doi.org/10.1007/978-3-319-17713-7_2, accesat: 26.04.2021.
236. Saull, R. (2012). *Rethinking Hegemony: Uneven Development, Historical Blocs, and the World Economic Crisis*, *International Studies Quarterly*, 56(2), 323–338, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/23256784>, accesat: 18.07.2023.
237. Schmiegelow, M. (1991). *The Asian Newly Industrialized Economies: A Universal Model of Action*, *Civilisations*, 40(1), disponibil la: <https://doi.org/10.4000/civilisations.1682>, accesat: 03.11.2022.
238. Schneider, B., Heyd, T., & Mengden, F. V. (2019). *The sociolinguistic economy of Berlin: cosmopolitan perspectives on language, diversity and social space*, *The Sociolinguistic Economy of Berlin*, disponibil la: <https://doi.org/10.1515/9781501508103-001>, accesat: 15.02.2021.
239. Shen, C., & Zhao, X. (2023). *How does income inequality affects economic growth at different income levels?*, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 36(1), 864–884, disponibil la: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1331677X.2022.2080742>, accesat: 21.05.2022.
240. Sileryte, R., Sabbe, A., Bouzas, V., Meister, K., Wandl, A., & van Timmeren, A. (2022). *European Waste Statistics data for a Circular Economy Monitor: Opportunities and limitations from the Amsterdam Metropolitan Region*, *Journal of Cleaner Production*, 358, 131767, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.131767>, accesat: 14.06.2022.
241. Smith, P. B., Peterson, M. F., & Schwartz, S. H. (2002). *Cultural values, sources of guidance, and their relevance to managerial behavior: A 47-nation study*. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 33(2), 188–208, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/0022022102033002005>, accesat: 09.04.2022.
242. Smith, W. K., Besharov, M. L., Wessels, A. K., & Chertok, M. (2012). *A paradoxical leadership model for social entrepreneurs: Challenges, leadership skills, and pedagogical tools for*

- managing social and commercial demands*, Academy of Management Learning & Education, 11(3), 463–478, disponibil la: <https://doi.org/10.5465/amle.2011.0021>, accesat: 05.03.2021.
243. Solow, R. M. (1956). *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, The Quarterly Journal of Economics, 70, 65–94, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/1884513>, accesat: 21.11.2023.
244. Sombart, W. (2001). *The Jews and Modern Capitalism (First published 1911)*, translated by Epstein, M., Batoche Books, Kitchener, disponibil la: <https://doi.org/10.4324/9781315132822>, accesat: 11.02.2022.
245. Spash, C. L. (2021). 'The economy' as if people mattered: revisiting critiques of economic growth in a time of crisis, *Globalizations*, 18(7), 1087–1104, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/14747731.2020.1761612>, accesat: 03.12.2021.
246. Spigel, B. (2017). *The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems*, Entrepreneurship Theory and Practice, 41(1), 49–72, disponibil la: <https://doi.org/10.1111/etap.12167>, accesat: 17.05.2023.
247. Stanfield, J. R., & Wrenn, M. (2005). *John Kenneth Galbraith and Original Institutional Economics*, Journal of Post Keynesian Economics, 28(1), 25–45, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/4538958>, accesat: 28.08.2022.
248. Stenholm, P., Acs, Z. J., & Wuebker, R. (2010). *Exploring Country-Level Institutional Arrangements on the Rate and Type of Entrepreneurial Activity*, GMU School of Public Policy Research Paper No. 2010-18, disponibil la: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1639433>, accesat: 09.01.2021.
249. Stone, C. N. (2017). *Trends in the study of urban politics: A paradigmatic view*, Urban Affairs Review, 53(1), 3–39, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/1078087416674328>, accesat: 12.10.2023.
250. Šverko Grdić, Z., Krstinić Nižić, M., & Rudan, E. (2020). *Circular Economy Concept in the Context of Economic Development in EU Countries*, Sustainability, disponibil la: <https://doi.org/10.3390/su12073060>, accesat: 26.04.2021.
251. Szelenyi, I., & Martin, B. (1988). The three waves of new class theories, *Theory and Society*, 645–667, disponibil la: <https://www.jstor.org/stable/657634>, accesat: 18.07.2023.
252. Teece, D. J. (2007). *Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance*, Strategic Management Journal, 28(13), 1319–1350, disponibil la: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/smj.640>, accesat: 03.11.2022.
253. Thanawala, K. (1994). *Schumpeter's "Theory of Economic Development" and Development Economics*, Review of Social Economy, 52(4), 353–363, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/29769751>, accesat: 15.02.2021.
254. The Economist (2021). *Beijing's crackdown on big tech is a boon for Chinese venture capitalists*, disponibil la: <https://www.economist.com/the-world-ahead/2021/11/08/xi-jinpings-crackdown-on-chinese-tech-firms-will-continue>, accesat: 21.05.2022.
255. Thomassen, M. L., Williams Middleton, K., Ramsgaard, M. B., Neergaard, H., & Warren, L. (2020). *Conceptualizing context in entrepreneurship education: a literature review*, International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 26(5), 863–886, disponibil la: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJEBR-04-2018-0258/full/html>, accesat: 02.09.2023.
256. Thompson, T. A., Purdy, J. M., & Ventresca, M. J. (2018). *How entrepreneurial ecosystems take form: Evidence from social impact initiatives in Seattle*, Strategic Entrepreneurship Journal, 12, 96–116, disponibil la: <https://doi.org/10.1002/sej.1285>, accesat: 04.05.2021.

257. Thornton, P. H. (1999). *The Sociology of Entrepreneurship*, Annual Review of Sociology, 25, 19–46, disponibil la: <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.25.1.19>, accesat: 27.09.2023.
258. Ungureanu, A. (2023). Entrepreneurship development strategies: Pillars for stimulating entrepreneurial activity. *Annals of the "Ștefan cel Mare" University of Suceava. Fascicle of the Faculty of Economics and Public Administration*, disponibil la: <https://www.annals.faea.usv.ro/index.php/annals/article/view/1403>, accesat: 21.11.2023.
259. Ungureanu, A. V. (2020, August). *The transition from industry 4.0 to industry 5.0. The 4Cs of the global economic change*. In 16th Economic International Conference NCOE 4.0 2020 (pp. 70–81). Editura Lumen, Asociația Lumen, disponibil la: <https://www.ceeol.com/search/chapter-detail?id=971682>, accesat: 16.02.2022.
260. Ungureanu, A., & Ciloci, R. (2022). The entrepreneurship osmosis in relation to economic growth's conceptual framework. *Annals of the "Ștefan cel Mare" University of Suceava. Fascicle of the Faculty of Economics and Public Administration*, 22(2), 44–53, disponibil la: https://ibn.idsi.md/vizualizare_articol/222025, accesat: 13.07.2021.
261. Van der Pijl, K. (2004). *Two faces of the transnational cadre under neo-liberalism*, Journal of International Relations and Development, 7, 177–207, disponibil la: <https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jird.1800012>, accesat: 13.01.2022.
262. Vasile, V. (2012). *Crisis impact on employment and mobility model of the Romanian university graduates*, Procedia Economics and Finance, 3, 315–324, disponibil la: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00158-X](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00158-X), accesat: 06.12.2021.
263. Vasile, V., & Anghel, I. (2015). *The educational level as a risk factor for youth exclusion from the labour market*, Procedia Economics and Finance, 22, 64–71, disponibil la: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00227-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00227-0), accesat: 22.03.2023.
264. Vasile, V., & Liviu, V. (2011). *Youth labour market, mobility, career development, incomes, challenges and opportunities*, Annals of Faculty of Economics, 1(special), 251–263, disponibil la: <https://ideas.repec.org/a/ora/journal/v1y2011ispecialp251-263.html>, accesat: 09.01.2021.
265. Vasile, V., Prelipcean, G., & Șandru, D. M. (2009). *Improving vocational competencies among graduates and youths: A chance for the future*, Strategy and Policy Studies (SPOS) No. 4/2009, disponibil la: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/74698/1/623006588.pdf>, accesat: 12.10.2023.
266. Vasiliev, V. (2021). *Leveling the American model of economic development in the context of globalization, Russia and America in the 21st Century*, 3, pp. 5–34, disponibil la: <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-1730-7.ch001>, accesat: 07.03.2022.
267. Wagner, R. (1966). *Pressure groups and political entrepreneurs: A review article*, Public Choice, 1(1), pp. 161–170, disponibil la: <https://doi.org/10.1007/BF01718992>, accesat: 26.04.2021.
268. Wan, W. (2022). *SPAC Regulation in Singapore and Hong Kong: Designing a Regulatory Framework for New SPAC Markets*, NUS Law Working Paper No. 2022/017, NUS EW Barker Centre for Law & Business Working Paper 22/01, disponibil la: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4247370>, accesat: 18.07.2023.
269. Wang, M., & Gibb, J. (2020). *Uncovering opportunity: expert vs. novice entrepreneurs' use of intuitive and analytical decision-making*, in Handbook of Intuition Research as Practice, Edward Elgar Publishing, disponibil la: <https://doi.org/10.4337/9781788979757.00012>, accesat: 03.11.2022.
270. Warnecke, T., & Balzac-Arroyo, J. (2023). *Community, capabilities, and the social entrepreneurship ecosystem*, Community Development, 54(3), 359–381, disponibil la: <https://doi.org/10.1080/15575330.2022.2155675>, accesat: 15.02.2021.

271. Weaver, R. K. (1986). *The politics of blame avoidance*, Journal of Public Policy, 6(4), 371–398, disponibil la: <https://doi.org/10.1017/S0143814X00004219>, accesat: 21.05.2022.
272. Weber, M. (1905). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Vol. 1, translated by Parsons, T., Unwin Hyman Limited, disponibil la: <https://gpde.direito.ufmg.br/wp-content/uploads/2019/03/MAX-WEBER.pdf>, accesat: 12.02.2020.
273. Webster, J. K. (1998). *The Political Economy of James Burnham: An Alternate Approach to Realism*, American University, ProQuest Dissertations Publishing, 1393161, disponibil la: <https://www.proquest.com/openview/6fead81fc8ef79656cd8ff69d943ca24/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>, accesat: 21.05.2022.
274. Wei, Y. (2022). *Regional governments and opportunity entrepreneurship in underdeveloped institutional environments: An entrepreneurial ecosystem perspective*, Research Policy, disponibil la: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2021.104380>, accesat: 03.11.2022.
275. Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). *Linking entrepreneurship and economic growth*, Small Business Economics, 13, 27–56, disponibil la: <https://doi.org/10.1023/A:1008063200484>, accesat: 16.02.2022.
276. Wennekers, S., van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2010). *The relationship between entrepreneurship and economic development: Is it U-shaped?*, Foundations and Trends® in Entrepreneurship, 6(3), 167–237, disponibil la: <https://doi.org/10.1561/03000000023>, accesat: 27.09.2023.
277. Westlund, H., & Bolton, R. (2003). *Local social capital and entrepreneurship*. Small Business Economics, 21(2), 77–113, disponibil la: <https://doi.org/10.1023/A:1008063200484>, accesat: 17.06.2022.
278. Williamson, O. E. (1979). *Transaction-cost economics: The governance of contractual relations*, The Journal of Law and Economics, 22(2), 233–261, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/725118>, accesat: 05.05.2021.
279. Williamson, O. E. (1988). *The Logic of Economic Organization*, Journal of Law, Economics, & Organization, 4(1), 65–93, Oxford University Press, disponibil la: <http://www.jstor.org/stable/765015>, accesat: 13.01.2022.
280. Williamson, O. E. (1990). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Free Press, disponibil la: https://www.academia.edu/23167663/r_i_the_economic_institutions_of_capitalism_firms_markets_relational_contracting, accesat: 06.12.2021.
281. Wong, C. K. (1994). *The Transformation of Chinese Patriliney and Its Social-Historical Context*, The Journal of Asian Studies, 53(4), 1095–1118, disponibil la: <https://doi.org/10.2307/2058949>, accesat: 22.03.2023.
282. Woolridge, A. (2009, March 14). *Global heroes: A special report on entrepreneurship*, The Economist, 1–19, disponibil la: <https://www.economist.com/sites/default/files/special-reports-pdfs/13217481.pdf>, accesat: 09.01.2021.
283. Yoshioka-Kobayashi, T. (2019). *Institutional Factors for Academic Entrepreneurship in Publicly owned Universities in Japan: Transition from a Conservative Anti-industry University Collaboration Culture to a Leading Entrepreneurial University*, Science, Technology and Society, 24(3), 423–445, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/0971721819873180>, accesat: 07.03.2022.
284. Zahid, G., Nasir, H., & Ahmad, M. H. (2022). *Asian Tiger's economic progression and Influence of Sectoral FDI*, Pakistan Journal of Humanities and Social Sciences, 10(3), 1006–1014, disponibil la: <https://doi.org/10.52131/pjhss.2022.1003.0264>, accesat: 18.07.2023.
285. Zbiral, R., Princen, S., & Smekal, H. (2023). *Differentiation through flexibility in implementation: Strategic and substantive uses of discretion in EU directives*, European Union

Politics, 24(1), 102–120, disponibil la: <https://doi.org/10.1177/14651165221126072>, accesat: 03.11.2022.

Rapoarte și studii

1. European Commission (2019). *Annual Report on European SMEs 2018/2019: Research and Development and Innovation by SMEs*, Luxembourg, disponibil la: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/cadb8188-35b4-11ea-ba6e-01aa75ed71a1/language-en>, accesat: 12.02.2022.
2. European Commission (2019). *Employment and Social Developments in Europe 2019*, disponibil la: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/747fefa1-d085-11e9-b4bf-01aa75ed71a1/language-en/format-pdf/source-247639732>, accesat: 02.06.2021.
3. European Parliament (2006). *The European social model: Modernising it while keeping it sustainable*. European Parliament, Directorate-General for Internal Policies, Policy Department A: Economic and Scientific Policy, disponibil la: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2006/375315/IPOL-CULTNT\(2006\)375315_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/note/join/2006/375315/IPOL-CULTNT(2006)375315_EN.pdf), accesat: 26.09.2023.
4. European Parliament (2016). *European Social Model: Official data confirm significant divergences within EU*, European Parliamentary Research Service, disponibil la: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/627131/EPRS_STU\(2018\)627131_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/627131/EPRS_STU(2018)627131_EN.pdf), accesat: 09.03.2021.
5. German Chambers of Industry and Commerce – DIHK (2020). *Effects of the Coronavirus on the German Economy: DIHK Quick Survey March 2020*, disponibil la: https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2020/IW-Report_2020_Business-Ethics-Corona.pdf, accesat: 05.03.2021.
6. Grasten, M., & Haakonsson, S. (2023). *A New Model for Global Science and Innovation Infrastructure? The Construction of Huairou Science City*, Innovation Centre Denmark, disponibil la: https://research-api.cbs.dk/ws/portalfiles/portal/93940226/grasten_et_al_report_a_new_model_for_global_science_and_innovation_infrastructure_publishersversion.pdf, accesat: 27.09.2023.
7. INS – Institutul Național de Statistică (2020). *Evaluarea impactului COVID-19 asupra mediului economic în lunile martie și aprilie 2020*, Comunicat de Presă Nr. 104/aprilie 2020, disponibil la: https://insse.ro/cms/sites/default/files/cercetare_impactul_covid-19_asupra_mediului_economic.pdf, accesat: 16.02.2022.
8. Manyika, J., Chui, M., & Miremadi, M. (2016). *Digital Globalization: The New Era of Global Flows*, McKinsey Global Institute, disponibil la: <https://www.mckinsey.com/-/media/mckinsey/business%20functions/mckinsey%20digital/our%20insights/digital%20globalization%20the%20new%20era%20of%20global%20flows/mgi-digital-globalization-full-report.ashx>, accesat: 03.11.2022.
9. Manyika, J., Chui, M., Brown, B., Bughin, J., Dobbs, R., Roxburgh, C., & Byers, A. H. (2017). *Big Data: The Next Frontier for Innovation, Competition, and Productivity*, McKinsey Global Institute, disponibil la: https://www.mckinsey.com/-/media/mckinsey/business%20functions/mckinsey%20digital/our%20insights/big%20data%20the%20next%20frontier%20for%20innovation/mgi_big_data_exec_summary.pdf, accesat: 04.05.2021.
10. Mason, C., & Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth-Oriented Entrepreneurship*, OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers No. 2013/6, disponibil la: <https://www.oecd.org/cfe/leed/Entrepreneurial-ecosystems.pdf>, accesat: 02.09.2023.

11. OECD (2015). *OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2015*, OECD Publishing, disponibil la: <https://www.oecd.org/mcm/documents/OECD-Innovation-Strategy-2015-CMIN2015-7.pdf>, accesat: 21.05.2022.
12. OECD (2020). *Business Dynamics and Productivity*, disponibil la: https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/business-dynamics-and-productivity_2e2f4eea-en, accesat: 09.01.2021.
13. OECD (2020). *Tackling Coronavirus (COVID-19): Contributing to a Global Effort – SME Policy Responses*, Paris, disponibil la: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/coronavirus-covid-19-sme-policy-responses-04440101/>, accesat: 07.03.2022.
14. Official Journal of the European Union (2020). *Communication from the Commission – Amendment to the Temporary Framework for State Aid Measures to Support the Economy in the Current COVID-19 Outbreak*, disponibil la: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021XC0201\(01\)&from=IT](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021XC0201(01)&from=IT), accesat: 26.04.2021.
15. Ozguzel, C., Veneri, P., & Ahrend, R. (2020). *Potential for Remote Working Across Different Places*, disponibil la: <https://cepr.org/voxeu/columns/potential-remote-working-across-different-places>, accesat: 18.07.2023.
16. Sapir, A., Aghion, P., Bertola, G., Hellwig, M., Pisani-Ferry, J., Rosati, D., Viñals, J., & Wallace, H. (2004). *An Agenda for a Growing Europe: The Sapir Report*, Oxford University Press, Oxford, disponibil la: <https://doi.org/10.1093/0199271488.001.0001>, accesat: 03.11.2022.
17. Silicon Valley Index (2022). *Joint Venture Silicon Valley*, disponibil la: <https://jointventure.org/publications/silicon-valley-index>, accesat: 12.10.2023.
18. UNCTAD (2019). *Digital Economy Report 2019: Value Creation and Capture – Implications for Developing Countries*, disponibil la: https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf, accesat: 06.12.2021.
19. UNCTAD (2019). *World Investment Report 2019: Special Economic Zones*, disponibil la: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_en.pdf, accesat: 22.03.2023.
20. UNCTAD (2020). *Impact of the COVID-19 Pandemic on Global FDI and Global Value Chains: Updated Analysis*, Geneva, disponibil la: <https://unctad.org/press-material/impact-covid-19-pandemic-global-fdi-and-global-value-chains-updated-analysis>, accesat: 17.05.2022.
21. UNCTAD (2020). *Negative Effects on 72% of Companies: Responses to the CNA Questionnaire*, disponibil la: <https://www.cna.it/effetti-negativi-sul-72-delle-imprese-6-327-risposte-al-questionario-cna/>, accesat: 07.03.2022.
22. World Bank (2020). *Doing Business 2020*, disponibil la: <https://archive.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>, accesat: 03.11.2022.
23. World Bank (2020). *The Changing Nature of Work*, disponibil la: <https://www.worldbank.org/en/topic/jobsanddevelopment/brief/the-changing-nature-of-work>, accesat: 04.05.2021.
24. World Bank (2020). *World Development Indicators 2020*, disponibil la: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, accesat: 02.09.2023.
25. World Economic Forum (2016). *The Future of Jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*, disponibil la: <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2016>, accesat: 27.09.2023.

Podcast-uri și conferințe online

1. Isenberg, D. (2010). The Big Idea: How to Start an Entrepreneurial Revolution, disponibil la: https://www.youtube.com/watch?v=gQDcRNR_sQ0, accesat: 12.02.2022.
2. Kreiss, C. (2019). Why Our Economic System Is Not Sustainable, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=MU0TfOwxOIE>, accesat: 05.03.2021.
3. Singh, A. (2018). Economics: An Art or a Science?, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=hgjlfmMcTyQ>, accesat: 04.05.2021.
4. Felber, C. (2018). What if the Common Good Was the Goal of the Economy?, disponibil la: https://www.youtube.com/watch?v=dsO-b0_r-5Y, accesat: 17.05.2022.
5. Quah, D. (2016). Economics, Democracy, and the New World Order, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=CTRTF85ozZM>, accesat: 09.01.2021.
6. Raworth, K. (2018). A Healthy Economy Should Be Designed to Thrive, Not Grow, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=Rhcrbcg8HBw>, accesat: 03.11.2022.
7. Neuwirth, R. (2012). The Power of the Informal Economy, disponibil la: https://www.youtube.com/watch?v=ONM4JupBz_E, accesat: 16.02.2022.
8. Wilkinson, R. (2011). How Economic Inequality Harms Societies, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=cZ7LzE3u7Bw>, accesat: 07.03.2022.
9. Lohan, C. (2017). The Circular Economy: A Simple Explanation, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=cbm1MCTobVc>, accesat: 21.05.2022.
10. Castor, E. (2014). Creating Opportunity Through the Sharing Economy, disponibil la: https://www.youtube.com/watch?v=I_hzH5imb_E, accesat: 26.04.2021.
11. Warburg, B. (2016). How the Blockchain Will Radically Transform the Economy, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=RplnSVTzvnU>, accesat: 03.11.2022.
12. Thaler, R. (2017). Misbehaving: The Making of Behavioral Economics, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=42qbHeFxdzE>, accesat: 27.09.2023.
13. Ariely, D. (2012). Predictably Irrational: Basic Human Motivations, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=wfcro5iM5vw>, accesat: 12.10.2023.
14. Kraus, M. (2016). Behavioral Economics: How to Make It Work for Us, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=bTDBel-mtDg>, accesat: 18.07.2023.
15. Peters, K. (2019). Applying Behavioral Economics to Real-World Challenges, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=0rLb0pGZzOw>, accesat: 22.03.2023.
16. Chifoi, C. (2020). Mentalitatea și Viziunea unui Antreprenor – Podcast cu Cristian Chifoi, disponibil la: https://www.youtube.com/watch?v=ISDl_g_8bsM, accesat: 06.12.2021.
17. Dan, M. (2021). O conversație despre economie. Surprinzător de optimist, Vast and Curious Podcast, disponibil la: <https://podtail.se/podcast/vast-and-curious-cu-andreea-ro%C8%99ca/marius-dan-o-conversa-ie-despre-economie-surprinz-/>, accesat: 03.11.2022.
18. Romer, P. (2017). The Economics of Innovation – Innoscape Talk #2, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=zyMa2y9dzBo>, accesat: 04.05.2021.
19. Goldin, C. (2023). Prize in Economic Sciences 2023: Official Interview, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=3uT6bxoBKS8>, accesat: 27.09.2023.
20. Duflo, E., & Banerjee, A. (2019). MIT Economists Esther Duflo and Abhijit Banerjee Win Nobel Prize – Press Conference, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=YBGrYxWbyhg>, accesat: 02.09.2023.
21. Piketty, T., Krugman, P., & Stiglitz, J. (2014). The Genius of Economics, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=Si4iyvJDa7c>, accesat: 16.02.2022.
22. Shiller, R. J. (2017). Narrative Economics, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=b8l6wLSPnYY>, accesat: 17.05.2022.

Kahneman, D. (2011). Thinking, Fast and Slow – Talks at Google, disponibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=CjVQIdIrDJ0>, accesat: 09.01.2021.

Webografie

1. <https://startupgenome.com/report/gser2022>, accesat: 14.06.2022.
2. <https://thegedi.org/whence-entrepreneurship-ecosystem-policy/>, accesat: 05.03.2021.
3. <https://insights.som.yale.edu/insights/what-is-ecological-economics>, accesat: 21.11.2023.
4. https://media.nesta.org.uk/documents/the_impact_and_effectiveness_of_entrepreneurs_hip.pdf, accesat: 11.02.2022.
5. <https://www.tenentrepreneurs.org/entrepreneurship-policy>, accesat: 03.12.2021.
6. <https://unctad.org/en/Pages/aboutus.aspx>, accesat: 17.05.2023.
7. https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gds2012d2_en.pdf, accesat: 28.08.2022.
8. <https://www.enpg.ro/romania-the-macroeconomic-impact-of-the-covid-19-crisis/>, accesat: 07.03.2022.
9. <https://www.romania-insider.com/startup-entrepreneurs-more-grants-state>, accesat: 26.04.2021.
10. <https://www.pwc.ro/en/romania-crisis-centre/crisis-response/government-emergency-ordinance-no-42-2020-amending-and-suppleme.html>, accesat: 18.07.2023.
11. <https://voxeu.org/article/challenges-and-opportunities-start-ups-time-covid-19>, accesat: 03.11.2022.
12. https://www.academia.edu/948793/Choosing_a_Methodology_for_Entrepreneurial_Research_A_Case_for_Qualitative_Research_in_the_Study_of_Entrepreneurial_Success_Factors, accesat: 15.02.2021.
13. https://www.sociostudies.org/almanac/articles/long-wave_economic/, accesat: 21.05.2022.
14. <http://www.psed.isr.umich.edu/psed/home>, accesat: 04.09.2023.
15. <https://www.entrepreneur.com/article/283616>, accesat: 13.01.2022.
16. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Structural_business_statistics_overview, accesat: 06.12.2021.
17. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ip108_en.pdf, accesat: 22.03.2023.
18. <https://www.broadbandcommission.org/workinggroups/Pages/Digital-Entrepreneurship.aspx>, accesat: 08.04.2021.
19. <https://www.gemconsortium.org/report>, accesat: 19.11.2022.
20. <http://resources.library.leeds.ac.uk/final-chapter/dissertations/lubs/3345example1.pdf>, accesat: 27.06.2023.
21. <https://static.sys.kth.se/itm/wp/cesis/cesiswp338.pdf>, accesat: 14.02.2021.
22. <https://journals.lib.unb.ca/index.php/jcim/article/view/5666/10661>, accesat: 05.09.2022.
23. http://cpi.stanford.edu/media/pdf/Reference%20Media/Sachs%20and%20Warner_1995_Development%20Economics.pdf, accesat: 22.03.2023.
24. <https://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+REPORT+A6-2006-0238+0+DOC+PDF+V0//EN>, accesat: 11.07.2021.
25. <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-indices-indicators-2018>, accesat: 03.12.2022.
26. <https://courses.lumenlearning.com/suny-internationalbusiness/chapter/reading-capitalism-in-the-us/>, accesat: 16.01.2021.
27. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-540-70818-6_14, accesat: 29.10.2023.

28. <http://www.insightweb.it/web/content/european-and-us-social-models-compared>, accesat: 07.05.2022.
29. <https://reports.weforum.org/entrepreneurial-ecosystems-around-the-globe-and-early-stage-company-growth-dynamics/section-2-entrepreneurial-ecosystems-similarities-and-differences-around-the-globe/#read>, accesat: 18.08.2021.
30. http://www3.weforum.org/docs/WEF_II_EntrepreneurialEcosystemsEarlyStageCompany_Report_2014.pdf, accesat: 24.04.2023.
31. <https://www.usnews.com/news/best-countries/entrepreneurship-rankings>, accesat: 13.12.2022.
32. <https://www.usnews.com/news/best-countries/germany>, accesat: 02.06.2021.
33. <https://www.oecd.org/cfe/leed/Entrepreneurial-ecosystems.pdf>, accesat: 26.09.2023.
34. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/long-term-capitalism/rethinking-the-future-of-american-capitalism>, accesat: 09.03.2021.
35. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/dp132_en.pdf, accesat: 15.10.2022.
36. <http://www.cdep.ro/pdfs/strategie.pdf>, accesat: 28.01.2023.
37. <https://www.idrc.ca/sites/default/files/sp/Documents%20EN/gem-asean-regional-report-2014-2015.pdf>, accesat: 17.07.2021.
38. <https://www.genglobal.org/gec-plus/changing-face-entrepreneurship-asean>, accesat: 06.11.2022.
39. <https://core.ac.uk/download/pdf/18509821.pdf>, accesat: 12.05.2023.
40. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212567114001117>, accesat: 21.02.2021.
41. https://www.researchgate.net/publication/232895846_Entrepreneurship_and_economic_growth_Evidence_from_emerging_and_developed_countries, accesat: 04.08.2022.
42. <https://wol.iza.org/uploads/articles/8/pdfs/entrepreneurs-and-their-impact-on-jobs-and-economic-growth.pdf?v=1>, accesat: 30.12.2023.
43. <https://www.forbes.ro/revista/0093-cele-mai-bune-orase-pentru-afaceri>, accesat: 12.11.2021
44. <https://www.forbes.ro/articles/cele-mai-bune-orase-pentru-afaceri-118990>, accesat: 03.06.2023
45. <https://www.forbes.ro/articles/cele-mai-bune-zone-pentru-afaceri-2021-212702>, accesat: 25.08.2022
46. <https://cesran.org/economic-development-models-and-capitalism.html>, accesat: 19.05.2021
47. <https://www.abacademies.org/articles/macro-economic-effects-of-entrepreneurship-evidences-from-factor-efficiency-and-innovation-driven-countries-7924.html>, accesat: 07.09.2023
48. <https://www.entrepreneur.com/article/283616>, accesat: 15.02.2022
49. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Structural_business_statistics_overview, accesat: 09.12.2021
50. <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/pdfscache/1557.pdf>, accesat: 18.03.2023
51. <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/pdfscache/1163.pdf>, accesat: 22.06.2022
52. <https://www.omnex.com/webmedia/documents/innovation-technology-entrepreneurship.pdf>, accesat: 11.10.2021
53. http://ec.europa.eu/enterprise/csr/index_en.html, accesat: 02.02.2023

54. <https://www.gemconsortium.org/report/50012>, accesat: 14.07.2022
55. https://www.mae.ro/sites/default/files/file/Europa2021/Strategia_Europa_2020.pdf, accesat: 20.01.2021
56. https://www.researchgate.net/publication/49583954_Think_Small_First_Un_principiu_european_pentru_sprrijinirea_mediului_de_afaceri_din_Romania, accesat: 27.04.2023
57. http://www.amfiteatru-economic.ro/temp/Articol_2382.pdf, accesat: 04.12.2022
58. <https://academic.oup.com/qje/article-abstract/108/3/551/1881767>, accesat: 29.08.2021
59. <https://www.encyclopedia.com/social-sciences/applied-and-social-sciences-magazines/o-ring-theory>, accesat: 10.03.2022
60. <http://www.economicshelp.org/macroeconomics/economic-growth/benefits-growth.html>, accesat: 21.11.2023
61. http://www.aeaweb.org/gradstudents/Education_Issues.php, accesat: 16.06.2022
62. http://www.uuoidata.org/course/sns/sns10001/sns10001_course_material.pdf, accesat: 08.05.2021
63. <http://www.econ.yale.edu/~granis/papers/cp0546.pdf>, accesat: 30.07.2023
64. <https://wire19.com/category/businesswire/>, accesat: 11.03.2022
65. <https://www.fintechfutures.com/us/subject/fintech/>, accesat: 06.09.2021
66. <https://law.stanford.edu/stanford-technology-law-review-stlr/>, accesat: 23.04.2023
67. <https://www.inc.com/martin-zwilling/why-silicon-valley-is-the-only-place-to-start-a-company.html>, accesat: 14.01.2022
68. <https://startupgenome.com/article/global-startup-ecosystem-ranking-2022-top-30-plus-runners-up>, accesat: 02.10.2023
69. <https://media.londonandpartners.com/news/london-retains-crown-as-europes-leading-hub-for-tech-investment>, accesat: 05.03.2021
70. <https://www.beaurost.com/blog/newest-unicorn-companies-uk/>, accesat: 18.08.2022
71. <https://www.statista.com/statistics/1086196/edtech-investment-in-the-uk/>, accesat: 21.06.2023
72. <https://news.motability.co.uk/places/the-best-accessible-markets-in-the-uk/>, accesat: 12.12.2021
73. <https://www.london.gov.uk/coronavirus/mayors-resilience-fund-supporting-innovation-resilience>, accesat: 09.02.2023
74. https://circulareconomy.europa.eu/platform/sites/default/files/17037circulaireconomie_en.pdf, accesat: 24.05.2022
75. <https://data-en-maatschappij.ai/en/policy-monitor/nederland-amsterdam-agenda-ai-amsterdamse-intelligentie>, accesat: 15.04.2021
76. <https://www.jecomposites.com/news/france-2030-investment-plan-the-french-government-presents-its-strategy-for-industrial-and-deep-tech-start-ups/>, accesat: 07.11.2023
77. <https://www.cnrs.fr/en/france-2030-french-government-invests-eu41-million-large-scale-research-programme-unlock-secrets>, accesat: 20.03.2022
78. <https://institutdelafinancedurable.com/en/>, accesat: 26.09.2021
79. <https://fintechnews.ch/fintechgermany/8-fast-growing-fintech-startups-from-berlin-to-watch/49391/>, accesat: 13.01.2023
80. <https://jsbs.scholasticahq.com/article/29480-fostering-entrepreneurial-ecosystems-and-the-choice-of-location-for-new-companies-in-rural-areas-the-case-of-germany>, accesat: 03.07.2022
81. <https://startupgenome.com/article/europe-insights-rankings-and-ecosystem-pages>, accesat: 19.05.2021

82. <https://www.euromonitor.com/article/beijing-winter-olympics-2022-a-global-stage-to-showcase-tech-innovation>, accesat: 27.10.2023
83. https://www.diffen.com/difference/Economic_Development_vs_Economic_Growth, accesat: 14.02.2022
84. <https://www.entrepreneur.com/leadership/a-look-back-at-womens-entrepreneurship-over-the-last-35/447171>, accesat: 06.08.2021
85. <https://www.gemconsortium.org/reports/womens-entrepreneurship>, accesat: 22.04.2023
86. <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.324.749&rep=rep1&type=pdf>, accesat: 30.09.2022
87. <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-018-0012-x>, accesat: 11.12.2023
88. <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2Fs10961-018-9690-4.pdf>, accesat: 02.05.2022
89. <https://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/itgg.2006.1.1.97>, accesat: 25.03.2021
90. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/06/basics.htm>, accesat: 04.09.2023
91. <http://antoniosandu.info/wp-content/uploads/2012/06/Sandu-Antonio-Metode-de-cercetare.pdf>, accesat: 16.10.2022
92. https://entreprenorskapsforum.se/wp-content/uploads/2013/03/WP_02.pdf, accesat: 28.01.2021
93. https://investinfrance.fr/wp-content/uploads/2017/08/FR-2030_Dossier_Presse_A4-v07-BAT-EN.pdf, accesat: 18.06.2023
94. <https://bubbleenterprises.co.uk/wp-content/uploads/2018/12/Entrepreneurship-Innovation-Technology-A-Guide-to-Core-Models-Tools-Chapter-1.pdf>, accesat: 07.02.2022
95. <https://niti.gov.in/sites/default/files/2019-01/NationalStrategy-for-AI-Discussion-Paper.pdf>, accesat: 31.10.2021
96. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/APJIE-07-2019-0059/full/html>, accesat: 09.08.2023
97. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-07-09/china-s-venture-capital-boom-shows-signs-of-turning-into-a-bust>, accesat: 12.04.2022
98. <https://www.euronews.com/2020/04/24/what-challenges-are-entrepreneurs-faced-with-during-the-covid-19-pandemic>, accesat: 05.01.2021
99. <https://doc-research.org/2020/09/varieties-capitalism-rethinking-east-asian-model/>, accesat: 20.07.2023
100. <https://home.barclays/news/2021/09/The-Accelerator-was-a-game-changer-for-us/>, accesat: 13.03.2022
101. <https://techcrunch.com/2021/09/23/north-americas-startup-scene-is-booming-outside-of-silicon-valley/>, accesat: 08.06.2021
102. <https://www.economist.com/leaders/2023/06/15/the-crackdown-on-foreign-firms-will-deter-global-business-and-undermine-chinas-own-interests>, accesat: 24.11.2023
103. https://saylordotorg.github.io/text_international-business/s15-03-business-entrepreneurship-acro.html, accesat: 01.09.2022