Propunere de instrument financiar pentru inovare dedicat IMM-urilor: INOV-IMM

Federația pentru Inovare și Competitivitate Sustenabilă în IMM-uri (FICSIMM)

Cuprins

0. Necesitatea unui instrument financiar pentru inovare în IMM-uri 5

1. Principiile-cheie ale instrumentului 6

1.1. Accesibilitate 6

1.2. Stimularea inovării 6

1.3. Complementaritate 7

1.4. Partajarea riscurilor 7

1.5. Creșterea competitivității IMM-urilor 7

2. Structura instrumentului financiar 8

2.1. Fond revolving 8

2.2. Mecanisme de finanțare 8

2.3. Parteneri și implementare 9

3. Criterii de eligibilitate 9

3.1. Tipul IMM-urilor eligibile 9

3.2. Activitățile eligibile 9

3.3. Condiții financiare 12

4. Avantajele pentru IMM-uri 13

4.1. Acces rapid la finanțare 13

4.2. Sprijin pentru dezvoltarea tehnologiilor noi 13

4.3. Creșterea competitivității pe piața globală 13

4.4. Reducerea riscurilor financiare 13

5. Implementare și monitorizare 14

5.1. Implementare 14

5.2. Mecanisme de monitorizare 14

5.3. Raportare și ajustare 14

6. Etapizarea implementării instrumentului 15

6.1. Etapa de pregătire 15

6.2. Etapa-pilot 15

6.3. Etapa de extindere 16

6.4. Etapa de consolidare și dezvoltare 16

7. Fluxul de aplicare, evaluare și monitorizare a unui proiect 17

7.1. Informare și evaluare preliminară 17

7.2. Pregătirea planului de inovare 17

7.3. Depunerea cererii și verificarea eligibilității 17

7.4. Evaluarea și decizia de finanțare 18

7.5. Contractare și implementare 18

7.6. Raportare, monitorizare și închidere 18

8. Guvernanța instrumentului și rolul partenerilor 19

8.1. Banca de Investiții și Dezvoltare (BID) 19

8.2. Băncile comerciale partenere 19

8.3. Ministerul ..... (MFin / MEDAT?) 20

8.4. Consiliul consultativ 20

8.5. Universitățile, institutele de cercetare și partenerii de ecosistem 21

9. Riscuri și măsuri de atenuare 21

9.1. Cerere insuficientă sau proiecte insuficient pregătite 21

9.2. Reticența băncilor în finanțarea proiectelor de inovare 21

9.3. Eșecul tehnic sau comercial al inovației 22

9.4. Protecția insuficientă a proprietății intelectuale 22

9.5. Rata de nerambursare peste așteptări 22

9.6. Complexitate administrativă în creștere 22

10. Exemple ilustrative de proiecte finanțabile 23

10.1. Firmă de producție care dezvoltă un produs nou 23

10.2. Firmă din sectorul agroalimentar cu inovare de proces 23

10.3. Firmă de servicii IT care dezvoltă o soluție bazată pe inteligență artificială 24

10.4. Firmă din domeniul energiei regenerabile și al eficienței energetice 24

10.5. Start-up cu potențial de scalabilitate 25

11. Impactul așteptat și sistemul de indicatori 25

11.1. Indicatori de realizare 25

11.2. Indicatori de rezultat 26

11.3. Indicatori de impact 26

11.4. Utilizarea indicatorilor 27

12. Întrebări privind instrumentul 27

12.1. De ce un instrument bazat pe credite și garanții, și nu pe granturi? 27

12.2. Cum se diferențiază INOV-IMM de programele europene dedicate inovării? 28

12.3. Ce se întâmplă dacă inovația nu reușește? 28

12.4. Este instrumentul accesibil firmelor din sectoare tradiționale? 28

12.5. Cum sunt protejate informațiile despre proiectele depuse? 28

12.6. Care este rolul organizațiilor patronale? 29

Concluzii 29

Bune practici internaționale 31

1. Integrarea unui mecanism de sprijin pentru scalarea inovațiilor 31

2. Crearea unui mecanism de asistență tehnică și mentorat pentru IMM-uri 33

3. Crearea unui sistem de stimulente pentru IMM-urile care colaborează cu universități și institute de cercetare 35

4. Integrarea unui sistem de indicatori de performanță pentru IMM-urile beneficiare 37

5. Crearea unei componente de cooperare cu investitori privați și fonduri de venture capital 39

Ana-Maria Icatoiu
Digitally signed by Ana-Maria Icatoiu
Date: 2026.11.09 18:35:11 +02'00'

0. Necesitatea unui instrument financiar pentru inovare în IMM-uri

Într-un context economic global tot mai competitiv**, inovarea reprezintă un factor esențial pentru creșterea și sustenabilitatea IMM-urilor din România**. Cu toate acestea, **accesul limitat la finanțare** rămâne una dintre cele mai mari bariere pentru dezvoltarea de noi tehnologii, produse și servicii inovatoare. IMM-urile se confruntă frecvent cu **dificultăți în obținerea capitalului necesar pentru cercetare, dezvoltare și implementarea soluțiilor tehnologice**, în special în primele etape ale inovării, când riscurile sunt ridicate, iar resursele financiare sunt insuficiente. Băncile comerciale evaluează cu reticență proiectele de inovare, întrucât acestea **nu dispun de garanții clasice**, iar rezultatele sunt, prin natura lor, incerte. Fără sprijin adecvat, multe dintre aceste firme nu reușesc să își valorifice potențialul de inovare, rămânând dependente de tehnologii învechite și pierzând oportunități de creștere pe piețele internaționale, în timp ce **ideile valoroase rămân nevalorificate sau sunt preluate de competitori din alte state**. Aceste bariere se manifestă cu intensitate diferită în funcție de dimensiunea firmei, de sectorul de activitate și de regiune, **microîntreprinderile și firmele din afara marilor centre universitare fiind cele mai afectate**.

În prezent, majoritatea programelor de finanțare disponibile pentru IMM-uri sunt axate pe investiții clasice în infrastructură și echipamente, fără a acoperi în mod specific costurile asociate procesului de inovare, precum **cercetarea aplicată, prototiparea, testarea pe piață sau protecția proprietății intelectuale**. Deși există inițiative europene dedicate inovării, precum Horizon Europe sau EIC Accelerator, accesul la aceste fonduri este dificil pentru IMM-urile românești, din cauza criteriilor stricte, birocrației complexe și competiției ridicate la nivel european, în care firmele din statele cu ecosisteme de inovare mature au **un avantaj structural considerabil**. La nivel național, lipsesc instrumentele intermediare, care să pregătească firmele pentru competițiile europene și să finanțeze proiectele de inovare de dimensiuni medii.

În lipsa unui instrument financiar național flexibil, care să răspundă nevoilor specifice ale firmelor inovatoare, România riscă să piardă teren în fața economiilor mai avansate, unde sprijinul pentru inovare este considerat o prioritate strategică.

Instrumentul financiar INOV-IMM vine ca o soluție adaptată IMM-urilor românești, oferind finanțare accesibilă, rapidă și sustenabilă pentru dezvoltarea și comercializarea inovațiilor. Printr-un **mecanism bazat pe împrumuturi cu dobândă preferențială, leasing tehnologic și garanții de stat**, IMM-urile vor putea accesa resursele necesare pentru a dezvolta noi tehnologii, produse și modele

de afaceri. Spre deosebire de schemele de granturi, care depind de apeluri punctuale și de bugete limitate, instrumentul este conceput să fie **disponibil în mod continuu** și să **„recicleze" resursele** pe măsură ce finanțările sunt rambursate. Acest instrument va contribui direct la creșterea competitivității economiei românești, stimulând cercetarea aplicată, digitalizarea și tranziția către industrii cu valoare adăugată ridicată, și va **consolida legătura dintre IMM-uri, sistemul financiar și mediul de cercetare**. Instrumentul răspunde astfel unei nevoi semnalate constant de IMM-uri: **existența unei surse de finanțare predictibile, dedicate inovării, care să nu depindă de calendarul apelurilor de proiecte pe un program sau altul din fonduri europene**.

1. Principiile-cheie ale instrumentului

Acest instrument financiar este destinat IMM-urilor care vor să investească în **dezvoltarea de noi produse, servicii sau tehnologii**, asigurând sprijin financiar printr-un **mecanism fără granturi nerambursabile**, dar cu **finanțare flexibilă și stimulente pentru inovare**.

Principiile de mai jos descriu logica de funcționare a instrumentului și reprezintă **angajamentele pe care FICSIMM le propune partenerilor instituționali și financiari**, pornind de la premisa că **o inovație viabilă economic își poate susține propria finanțare** atunci când condițiile de creditare sunt adaptate ciclului său de dezvoltare.

1.1. Accesibilitate

- **Proces rapid și digitalizat** de aplicare (max. 30 de zile), cu **documentație simplificată** și termene de răspuns predictibile.
- **Criterii de eligibilitate flexibile**, favorizând IMM-urile inovatoare, inclusiv startup-uri, **indiferent de sectorul de activitate sau de regiunea în care își desfășoară activitatea**.
- **Sprijin pentru obținerea de brevete, dezvoltarea de prototipuri și testare pe piață**, etape care sunt rareori acoperite de instrumentele de finanțare existente.

1.2. Stimularea inovării

- Finanțare dedicată **dezvoltării de tehnologii noi**, digitalizării și brevetării, cu accent pe proiecte care au **un potențial clar de comercializare**.

- Focus pe **tehnologii sustenabile, tehnologii „net zero", automatizare, digitalizare, AI, IoT** etc., fără a exclude inovațiile de proces sau de model de afaceri din sectoarele tradiționale.
- IMM-urile vor avea posibilitatea de a **colabora cu universități și centre de cercetare**, beneficiind de **expertiza și infrastructura** acestora.

1.3. Complementaritate

- Se aliniază cu obiectivele **UE privind inovarea și competitivitatea** și poate pregăti IMM-urile pentru **accesarea ulterioară a programelor europene (atât cele cu finanțare direct de la Comisia Europeană, cât și cele de pe Cadrul Financiar Multianual 2028 - 2034)**.
- Completează inițiativele europene existente, dar elimină limitările impuse de programele cu finanțare europeană, în special **calendarul rigid al apelurilor și complexitatea procedurală**.
- Se bazează pe **finanțare public-privată**, implicând **Banca de Investiții și Dezvoltare (BID)** și **bănci comerciale**, ceea ce asigură **mobilizarea de capital privat** alături de resursele publice.

1.4. Partajarea riscurilor

- BID va garanta până la **80% din valoarea creditului**, **compensând lipsa garanțiilor clasice** specifică proiectelor de inovare.
- Crearea unui **fond de garantare** pentru a sprijini investițiile în inovare, reducând riscurile pentru bănci și **încurajându-le să finanțeze proiecte pe care altfel le-ar respinge**.
- **IMM-urile vor putea reinvesti economiile obținute din instrument în dezvoltarea lor ulterioară**, consolidând astfel efectul pe termen lung al investiției inițiale.

1.5. Creșterea competitivității IMM-urilor

- Sprijinirea inovării va permite IMM-urilor să **lanseze produse și/sau servicii noi**, să-și crească productivitatea și să se extindă pe noi piețe, inclusiv prin **integrarea în lanțuri valorice internaționale**.
- Instrumentul vizează **scăderea decalajului dintre România și alte state UE în ceea ce privește inovarea**, contribuind la **convergența economică reală**.
- Firmele beneficiare își vor crește **capacitatea de a atrage ulterior finanțare privată**, pe baza rezultatelor obținute.

2. Structura instrumentului financiar

Instrumentul va fi structurat sub forma unui **Fond de Finanțare pentru Inovare (FFI)**, **gestionat de BID și operat în parteneriat cu instituții financiare și fonduri de investiții**. Această arhitectură permite **separarea clară a rolurilor** între entitatea care administrează resursele și garanțiile și, respectiv, entitățile care acordă efectiv finanțarea, asigurând totodată **transparența utilizării fondurilor** și **o evaluare unitară a proiectelor de inovare**. Structura propusă poate fi pusă în aplicare **pe baza cadrului instituțional existent**, fără a fi necesară crearea unor entități noi, ceea ce reduce timpul și costurile de operaționalizare.

2.1. Fond revolving

- Alimentat din:
  - **BID și bănci comerciale** - capital inițial.
  - **Fonduri europene dedicate inovării** (Horizon Europe, EIC Accelerator), în măsura în care regulile programelor permit utilizarea lor prin instrumente financiare.
  - **Parteneriate cu investitori privați** și fonduri de venture capital, interesate de IMM-urile cu potențial de creștere.
- Modelul revolving permite **refinanțarea continuă**, asigurând **sustenabilitate financiară**: **sumele rambursate de beneficiari sunt reinvestite în noi proiecte de inovare**, astfel încât fondul își menține capacitatea de intervenție fără alocări bugetare repetate.

2.2. Mecanisme de finanțare

- **Împrumuturi cu dobândă preferențială** (max. 2,5%), destinate activităților de cercetare, dezvoltare și comercializare.
- **Leasing pentru echipamente și tehnologii inovatoare**, adaptat echipamentelor de laborator, de producție-pilot și de testare.
- **Perioadă de grație:** 1-2 ani, în funcție de durata dezvoltării inovației, pentru ca rambursarea să înceapă **după ce produsul sau serviciul nou generează venituri**.
- **Durata creditului:** 5-10 ani, în funcție de tipul investiției și de **ciclul de viață al tehnologiei finanțate**.
- **Subvenționarea parțială a dobânzii pentru primii 2-3 ani**, reducând presiunea asupra IMM-urilor în etapa cu cel mai ridicat risc.

2.3. Parteneri și implementare

- **BID** va administra fondul și garanțiile, asigurând **coordonarea generală a instrumentului**.
- **Băncile comerciale** vor oferi finanțarea IMM-urilor, utilizând **rețeaua teritorială existentă** și relația directă cu clienții.
- Se va dezvolta o **platformă unică de finanțare**, unde IMM-urile pot aplica și urmări procesul, de la depunerea cererii până la **raportarea rezultatelor proiectului**.
- **Universitățile și institutele de cercetare** vor putea fi implicate ca parteneri tehnici ai IMM-urilor beneficiare, iar **organizațiile patronale** precum și alte structuri asociative ale mediului privat pot contribui la informarea și pregătirea firmelor pentru accesarea instrumentului.

3. Criterii de eligibilitate

Criteriile de eligibilitate sunt concepute astfel încât **să deschidă instrumentul unui număr cât mai mare de IMM-uri inovatoare**, menținând în același timp **standardele prudențiale necesare** unui mecanism bazat pe credite și garanții. Accentul este pus pe **calitatea și viabilitatea proiectului de inovare**, nu pe criterii formale restrictive.

3.1. Tipul IMM-urilor eligibile

- IMM-uri inovatoare din **sectoarele tehnologic, manufacturier, auto, energie regenerabilă, sănătate, IT**, etc., **indiferent de dimensiune sau vechime**.
- IMM-uri care dezvoltă **produse brevetabile, soluții AI, IoT, automatizare** sau alte tehnologii cu **potențial de comercializare**.
- Startup-uri cu **potențial de scalabilitate**, evaluate pe baza **calității echipei și a planului de afaceri**, nu doar a istoricului financiar.

3.2. Activitățile eligibile

Instrumentul INOV-IMM finanțează **întregul parcurs al unui proiect de inovare, de la validarea ideii și cercetarea aplicată, la prototipare, testare, protecția proprietății intelectuale, pregătirea producției și lansarea pe piață**. Această abordare pornește de la constatarea că **multe inovații**

eșuează nu în faza de dezvoltare, ci în etapele intermediare, insuficient acoperite de instrumentele existente, precum testarea pe piață, certificarea sau industrializarea.

Categoriile de activități eligibile propuse de FICSIMM sunt prezentate mai jos; lista are caracter orientativ și va fi detaliată în cadrul procedural al instrumentului, cu **actualizare periodică** în funcție de evoluția tehnologică și de nevoile semnalate de IMM-uri.

a) Cercetare aplicată și dezvoltare experimentală:

- **Activități de cercetare aplicată** realizate de IMM, inclusiv costurile cu personalul de cercetare-dezvoltare alocat proiectului, pe durata acestuia.
- **Contracte de cercetare și servicii de dezvoltare** încheiate cu universități, institute de cercetare sau alte entități specializate, pentru validarea conceptului, studii de fezabilitate tehnică și dezvoltarea soluției.
- **Materiale, componente și consumabile** necesare activităților de dezvoltare experimentală.
- **Accesul la infrastructura de cercetare** (laboratoare, echipamente de testare, infrastructură de calcul) a universităților, institutelor sau centrelor de inovare, pe bază de contract.

b) Prototipare, testare și validare:

- **Dezvoltarea de prototipuri** (funcționale, demonstrative sau pre-serie), inclusiv proiectarea, materialele, fabricația și iterațiile succesive.
- **Testarea și validarea tehnică** a prototipului în laborator și în condiții reale de utilizare, inclusiv cu clienți-pilot.
- **Certificarea, omologarea și conformarea cu standardele aplicabile**, inclusiv testele impuse de reglementările sectoriale (de exemplu în domeniile sănătății, energiei, construcțiilor sau alimentar).
- **Testarea pe piață** a produsului sau serviciului nou, inclusiv studiile de piață și activitățile de validare comercială cu primii utilizatori.

c) Protecția proprietății intelectuale:

- **Cheltuielile de brevetare** (cercetare documentară, redactare, depunere, taxe) la nivel național, european și internațional.
- **Înregistrarea mărcilor, a desenelor și modelelor industriale** asociate inovației.

- **Consultanța specializată** în proprietate intelectuală, inclusiv strategia de protecție, analiza libertății de operare și gestionarea licențierii.
- **Achiziția sau licențierea de drepturi de proprietate intelectuală** necesare dezvoltării sau comercializării inovației.

d) Echipamente și tehnologii pentru inovare:

- **Echipamente de laborator, de testare și de prototipare**, achiziționate sau în leasing, necesare activităților de dezvoltare.
- **Echipamente de producție-pilot sau de serie** necesare industrializării inovației, inclusiv adaptarea liniilor de producție existente.
- **Tehnologii avansate** (inteligență artificială, robotică, automatizare, blockchain, IoT, fabricație aditivă) integrate în produsul, serviciul sau procesul nou.
- **Software, licențe și servicii cloud** utilizate în activitățile de dezvoltare, testare și lansare, pe durata proiectului.

e) Dezvoltarea de produse și servicii digitale:

- **Dezvoltarea de software, platforme și aplicații** care constituie inovația sau o parte esențială a acesteia, inclusiv serviciile externe de dezvoltare.
- **Dezvoltarea de soluții bazate pe inteligență artificială și analiza datelor**, inclusiv achiziția sau constituirea seturilor de date necesare.
- **Securitatea și conformitatea** produselor digitale dezvoltate, inclusiv testarea de securitate și conformarea cu cerințele legale privind protecția datelor.

f) Servicii de consultanță, mentorat și management al inovării:

- **Consultanța tehnică și de management al inovării**, inclusiv elaborarea planului de inovare, a strategiei de produs și a planului de comercializare.
- **Serviciile de design industrial și de experiență a utilizatorului**, pentru produsele și serviciile noi.
- **Managementul de proiect** pentru proiectele complexe, cu mai mulți parteneri sau mai multe etape.
- **Participarea la programe de mentorat, acceleratoare și rețele de inovare**, în măsura în care sunt corelate cu obiectivele proiectului.

g) Pregătirea comercializării și internaționalizarea:

- **Elaborarea strategiei de lansare și a materialelor de prezentare** a produsului sau serviciului nou.
- **Participarea la târguri, expoziții și misiuni economice** relevante pentru lansarea inovației, inclusiv pe piețe externe.
- **Adaptarea produsului la cerințele piețelor externe** (traduceri, certificări suplimentare, adaptări tehnice).
- **Pregătirea dosarului pentru atragerea de investitori**, inclusiv evaluarea companiei și consultanța aferentă, în vederea accesării componentei de co-investiție.

h) Formarea personalului și dezvoltarea competențelor:

- **Formarea angajaților** în tehnologiile și procesele noi introduse prin proiect.
- **Angajarea sau detașarea de cercetători și specialiști** pentru perioada proiectului, inclusiv în cadrul colaborărilor cu universitățile.
- **Dezvoltarea competențelor de management al inovării** la nivelul conducerii firmei.

i) Cheltuieli propuse ca neeligibile:

- **Cercetarea fundamentală fără perspectivă de aplicare economică** pe orizontul proiectului.
- **Achiziția de echipamente fără legătură cu proiectul de inovare** (echipamente de producție clasice pentru produse existente, vehicule, mobilier).
- **Costurile curente de funcționare** (chirii, utilități, salarii ale personalului neimplicat în proiect), cu excepția celor direct legate de proiect, în limitele stabilite prin cadrul procedural.
- **Refinanțarea unor investiții deja realizate** sau a unor datorii existente.
- **Cheltuielile cu taxe recuperabile**, în condițiile legislației fiscale aplicabile.

3.3. Condiții financiare

- IMM-urile trebuie să fie **fără datorii fiscale majore** și să demonstreze **capacitatea de a rambursa finanțarea** pe baza unor ipoteze realiste.
- Trebuie să prezinte **un plan detaliat de inovare**, care să demonstreze impactul economic, cu **obiective, etape, bugete și rezultate așteptate** clar definite.

4. Avantajele pentru IMM-uri

Comparativ cu sursele de finanțare disponibile în prezent, INOV-IMM oferă IMM-urilor **o combinație de rapiditate, cost redus și flexibilitate**, adaptată specificului proiectelor de inovare. Principalele avantaje sunt sintetizate mai jos.

4.1. Acces rapid la finanțare

Proces simplificat și **digitalizat**, cu **termene clare de răspuns** și documentație redusă la strictul necesar.

Perioadă de grație extinsă pentru a permite dezvoltarea inovării **înainte de începerea rambursării**.

4.2. Sprijin pentru dezvoltarea tehnologiilor noi

Finanțare dedicată **cercetării și inovării**, inclusiv pentru etapele intermediare, insuficient acoperite de alte instrumente.

Posibilitatea de **colaborare cu centre de cercetare**, pentru **validarea tehnică și științifică** a soluțiilor dezvoltate.

Acces la fonduri de venture capital, private equity și business angels, facilitat de validarea pe care o oferă finanțarea prin instrument.

4.3. Creșterea competitivității pe piața globală

IMM-urile își pot **lansa produse noi** și **intra pe piețe internaționale**, diversificându-și sursele de venit.

Îmbunătățirea **vizibilității internaționale** prin colaborări strategice și participarea la **rețele europene de inovare**.

Creșterea **valorii companiei** prin inovare și dezvoltare, inclusiv prin **activele de proprietate intelectuală** create.

4.4. Reducerea riscurilor financiare

Garanții de până la 80% din valoarea finanțării, care **compensează lipsa garanțiilor proprii**.

Dobândă preferențială și subvenționată pentru primii ani, ceea ce **reduce costul total al finanțării**.

Flexibilitate în rambursare, adaptată ciclului de dezvoltare al inovării și **fluxurilor de numerar ale firmei**.

5. Implementare și monitorizare

Succesul instrumentului depinde de **o implementare coordonată** între instituțiile publice și partenerii financiari, precum și de **un sistem de monitorizare care să permită corecții rapide** atunci când rezultatele nu corespund așteptărilor. Etapele și mecanismele propuse sunt prezentate în continuare.

5.1. Implementare

- **BID și băncile comerciale** vor gestiona fondurile și garanțiile, pe baza unui **cadru procedural comun**, care să asigure tratament egal pentru toate IMM-urile.
- Se va dezvolta o **platformă digitală** pentru IMM-uri, care va reduce **timpul și costurile administrative** ale aplicării și raportării.
- Va fi creat **un consiliu consultativ** format din **specialiști în inovare, finanțe și industrie**, pentru validarea proiectelor inovatoare și pentru **formularea de recomandări privind ajustarea instrumentului**.

5.2. Mecanisme de monitorizare

Evaluare **semestrială** a impactului inovării asupra pieței, pe baza datelor raportate de beneficiari.

Audit independent pentru utilizarea corectă a fondurilor și pentru **verificarea respectării criteriilor de eligibilitate**.

KPI-uri de performanță (număr de brevete, lansare de produse noi, impact asupra veniturilor), stabiliți **încă de la lansarea instrumentului**.

5.3. Raportare și ajustare

Raport **anual** către Ministerul ..... și partenerii implicați, cuprinzând **rezultatele obținute și dificultățile întâmpinate**.

Ajustări periodice ale condițiilor de finanțare, în funcție de progresul proiectelor finanțate și de **feedbackul primit de la beneficiari și bănci**.

Consultarea periodică a organizațiilor patronale relevante pentru IMM-uri, în vederea identificării timpurii a dificultăților de acces și a nevoilor emergente ale firmelor inovatoare.

6. Etapizarea implementării instrumentului

Pentru a asigura o lansare controlată și o ajustare pe baza rezultatelor reale, FICSIMM propune ca instrumentul INOV-IMM să fie implementat **în patru etape succesive**, fiecare cu obiective, livrabile și criterii de trecere la etapa următoare clar definite. Această abordare permite **testarea procedurilor la scară redusă înainte de extinderea națională**, limitează riscurile operaționale și oferă partenerilor financiari timp pentru a-și adapta propriile metodologii de evaluare la specificul proiectelor de inovare, care diferă substanțial de investițiile clasice.

6.1. Etapa de pregătire

- **Definirea cadrului juridic și instituțional** al instrumentului, inclusiv a acordului dintre BID și băncile comerciale participante, a regulilor fondului de garantare și a condițiilor standard de finanțare.
- **Consultarea organizațiilor patronale, a băncilor, a universităților și a institutelor de cercetare** cu privire la condițiile de finanțare, criteriile de eligibilitate și modul de evaluare a proiectelor de inovare.
- **Dezvoltarea platformei unice de finanțare**, cu testarea acesteia împreună cu un grup de IMM-uri inovatoare și de bănci, înainte de lansarea publică.
- **Stabilirea indicatorilor de performanță și a sistemului de raportare**, astfel încât datele să fie colectate uniform încă de la primul proiect finanțat.
- **Elaborarea metodologiei de evaluare a proiectelor de inovare**, care **să combine analiza financiară clasică cu evaluarea potențialului tehnologic și comercial al inovației**.

6.2. Etapa-pilot

- **Lansarea instrumentului într-un număr limitat de bănci partenere și într-un număr limitat de sectoare sau regiuni**, pentru a verifica funcționarea procedurilor în condiții reale.

- **Monitorizarea atentă a termenelor de procesare**, a ratei de aprobare a cererilor și a dificultăților întâmpinate de IMM-uri în pregătirea planurilor de inovare.
- **Evaluarea intermediară a etapei-pilot**, cu implicarea consiliului consultativ și a organizațiilor patronale, și **ajustarea condițiilor** înainte de extinderea la nivel național.
- **Comunicarea rezultatelor etapei-pilot** către mediul de afaceri și către comunitatea de cercetare, pentru a crea încredere și a pregăti cererea pentru etapa următoare.

6.3. Etapa de extindere

- **Deschiderea instrumentului către toate băncile comerciale interesate** care îndeplinesc condițiile de participare, și către IMM-urile inovatoare din toate sectoarele și regiunile țării.
- **Campanie națională de informare**, derulată în parteneriat cu organizațiile patronale, universitățile, institutele de cercetare și acceleratoarele de afaceri, cu accent pe **regiunile cu activitate de inovare redusă**.
- **Activarea componentelor complementare: programul de mentorat și asistență tehnică, stimulentele pentru colaborarea cu mediul academic și consultarea periodică a beneficiarilor**.
- **Creșterea capitalizării fondului**, pe măsură ce cererea confirmă dimensionarea inițială, inclusiv prin atragerea de investitori privați și fonduri de venture capital.

6.4. Etapa de consolidare și dezvoltare

- **Introducerea fazei a doua a instrumentului**, dedicată scalării și comercializării inovațiilor dezvoltate cu succes, pe modelul bunelor practici internaționale prezentate în acest document.
- **Dezvoltarea componentei de co-investiție public-privată**, prin care IMM-urile cu potențial ridicat de creștere pot atrage capital privat în condiții preferențiale.
- **Evaluarea de impact a instrumentului**, realizată de un evaluator independent, care să fundamenteze deciziile privind continuarea, extinderea sau reconfigurarea acestuia.
- **Integrarea instrumentului în cadrul mai larg al politicilor naționale de cercetare, inovare și sprijin pentru IMM-uri**, inclusiv corelarea cu programele europene dedicate inovării.

7. Fluxul de aplicare, evaluare și monitorizare a unui proiect

Un avantaj esențial al instrumentului INOV-IMM este **simplitatea și predictibilitatea parcursului pe care îl urmează un IMM**, de la momentul în care decide să investească într-un proiect de inovare până la finalizarea acestuia.

Fluxul propus mai jos este conceput astfel încât **fiecare etapă să aibă un responsabil clar și un termen orientativ**, iar IMM-ul să poată urmări în orice moment stadiul cererii sale prin platforma unică de finanțare:

7.1. Informare și evaluare preliminară

- IMM-ul accesează platforma instrumentului, unde găsește **condițiile de finanțare, criteriile de eligibilitate, lista documentelor necesare și exemple de proiecte de inovare**.
- Un **instrument de evaluare preliminară a proiectului de inovare**, disponibil pe platformă, ajută firma să își clarifice **stadiul de maturitate al ideii** (concept, prototip, produs validat) și tipul de finanțare potrivit.
- IMM-ul poate solicita, în această etapă, **o sesiune de consultanță inițială** prin programul de mentorat, pentru a-și clarifica nevoile tehnologice, de proprietate intelectuală și de piață.

7.2. Pregătirea planului de inovare

- IMM-ul elaborează **planul de inovare**, care descrie **problema sau oportunitatea abordată, soluția propusă, stadiul actual de dezvoltare, etapele următoare, bugetul, partenerii (inclusiv universități sau centre de cercetare, dacă este cazul) și rezultatele așteptate, exprimate prin indicatori măsurabili**.
- Planul include **o secțiune privind piața-țintă și strategia de comercializare**, întrucât **instrumentul finanțează inovații cu potențial de valorificare economică**, nu cercetare fără finalitate comercială.
- Platforma oferă **un model standardizat de plan**, care reduce efortul de pregătire și facilitează evaluarea comparabilă a proiectelor.

7.3. Depunerea cererii și verificarea eligibilității

- Cererea de finanțare, împreună cu planul de inovare și documentele financiare, se depune **exclusiv online**, prin platforma instrumentului.

- Banca parteneră selectată de IMM verifică **îndeplinirea criteriilor de eligibilitate** și **capacitatea de rambursare**, potrivit procedurilor proprii și cadrului comun stabilit cu BID.
- Eventualele clarificări sunt solicitate **o singură dată**, într-un termen stabilit, pentru a evita prelungirea nejustificată a procesului.

7.4. Evaluarea și decizia de finanțare

- Evaluarea proiectului urmărește **gradul de noutate al inovației, fezabilitatea tehnică, potențialul comercial, calitatea echipei și realismul planului**, pe lângă analiza financiară clasică.
- Pentru proiectele cu grad ridicat de noutate tehnologică, banca solicită **avizul consiliului consultativ**, care verifică fezabilitatea tehnică și relevanța inovației, protejând astfel atât IMM-ul, cât și banca de riscuri insuficient înțelese.
- Decizia de finanțare, inclusiv **condițiile concrete (sumă, dobândă, perioadă de grație, durată)**, este comunicată IMM-ului în termenul-țintă de maximum 30 de zile de la depunerea cererii complete.

7.5. Contractare și implementare

- După semnarea contractului de finanțare, BID emite **garanția aferentă**, iar banca pune la dispoziție fondurile, **în tranșe corelate cu etapele proiectului de inovare** (de exemplu: dezvoltare, prototipare, testare, lansare).
- IMM-ul implementează proiectul, beneficiind, dacă a optat pentru aceasta, de **sprijinul mentorului desemnat** și de **consultanță privind protecția proprietății intelectuale** pe toată durata proiectului.
- Având în vedere **caracterul inerent incert al proiectelor de inovare**, modificările justificate ale planului inițial pot fi aprobate **printr-o procedură simplificată**, fără reluarea întregului proces de evaluare.

7.6. Raportare, monitorizare și închidere

- IMM-ul raportează **semestrial**, prin platformă, stadiul proiectului și valorile indicatorilor stabiliți, printr-un formular simplu, care **nu necesită documentație suplimentară** față de evidențele curente ale firmei.

- La finalizarea proiectului, IMM-ul transmite **raportul final**, care documentează rezultatele obținute (prototip, brevet, produs lansat, venituri generate), iar banca și BID validează închiderea etapei de investiție.
- IMM-urile care demonstrează **rezultate peste obiectivele asumate** pot accesa, cu prioritate, **faza a doua a instrumentului**, dedicată scalării și comercializării, fără a relua integral procesul de evaluare.

8. Guvernanța instrumentului și rolul partenerilor

Buna funcționare a instrumentului INOV-IMM depinde de **o distribuție clară a responsabilităților** între instituțiile publice, partenerii financiari, mediul de cercetare și reprezentanții mediului de afaceri. FICSIMM propune un model de guvernanță **simplu, transparent și orientat către rezultate**, în care fiecare partener contribuie cu expertiza sa specifică, iar deciziile strategice sunt luate pe baza datelor colectate prin sistemul de monitorizare.

8.1. Banca de Investiții și Dezvoltare (BID)

- **Administrează Fondul de Finanțare pentru Inovare** și fondul de garantare, inclusiv gestionarea capitalului, a rambursărilor și a reinvestirii resurselor în logica revolving.
- **Stabilește, împreună cu partenerii, cadrul procedural comun**: condițiile standard de finanțare, criteriile de eligibilitate, metodologia de evaluare a proiectelor de inovare și indicatorii de performanță.
- **Selectează și acreditează băncile comerciale partenere**, pe baza unor criterii transparente, și monitorizează respectarea de către acestea a condițiilor instrumentului.
- **Elaborează raportul anual** al instrumentului și propune ajustările necesare, pe baza datelor de monitorizare și a consultărilor cu partenerii.

8.2. Băncile comerciale partenere

- **Acordă finanțările** către IMM-uri, în condițiile instrumentului, utilizând rețeaua teritorială, personalul și relația directă cu clienții.

- **Evaluează capacitatea de rambursare** și riscul de credit al fiecărui proiect, potrivit normelor proprii, în cadrul stabilit de comun acord cu BID, și solicită avizul consiliului consultativ pentru aspectele tehnice.
- **Colectează și transmit datele de monitorizare** prin platforma unică, asigurând astfel comparabilitatea informațiilor la nivelul întregului instrument.
- **Își dezvoltă competențele interne de evaluare a proiectelor de inovare**, inclusiv prin programe de formare organizate în cadrul instrumentului.

8.3. Ministerul ..... (MFin / MEDAT?)

- **Asigură corelarea instrumentului cu politicile naționale** pentru IMM-uri, cercetare și inovare și cu programele cu finanțare europeană, evitând suprapunerile și valorificând complementaritățile.
- **Primește raportul anual** și, împreună cu partenerii, **decide asupra ajustărilor strategice** ale instrumentului.
- **Sprijină promovarea instrumentului** în rândul IMM-urilor și facilitează dialogul cu instituțiile responsabile de politica de cercetare și cu autoritățile din domeniul proprietății intelectuale.

8.4. Consiliul consultativ

- Este format din **specialiști în inovare, finanțe și industrie**, desemnați de partenerii instrumentului, inclusiv **reprezentanți ai organizațiilor patronale, ai universităților și institutelor de cercetare și ai investitorilor**.
- **Validează, la solicitarea băncilor, fezabilitatea tehnică și relevanța proiectelor cu grad ridicat de noutate** și oferă orientări privind domeniile tehnologice care ar trebui încurajate prin instrument.
- **Analizează semestrial datele de monitorizare** și formulează recomandări privind ajustarea condițiilor de finanțare, a criteriilor de eligibilitate și a componentelor complementare.
- Funcționează pe baza unui **regulament transparent**, cu reguli clare privind **conflictul de interese și confidențialitatea** informațiilor despre proiectele evaluate, aspect esențial pentru protejarea inovațiilor IMM-urilor.

8.5. Universitățile, institutele de cercetare și partenerii de ecosistem

- **Universitățile și institutele de cercetare** pot fi parteneri tehnici ai IMM-urilor beneficiare, furnizând servicii de cercetare, testare, acces la infrastructură și personal specializat, în cadrul stimulentelor pentru colaborare propuse în acest document.
- **Acceleratoarele, hub-urile de inovare și organizațiile patronale**, între care FICSIMM, contribuie la **informarea și pregătirea firmelor** pentru accesarea instrumentului, la consultarea periodică a beneficiarilor și la identificarea timpurie a dificultăților de acces.
- **Investitorii privați și fondurile de venture capital** participă la componenta de co-investiție și pot oferi IMM-urilor beneficiare acces la expertiză în dezvoltarea afacerilor și la piețe externe.

9. Riscuri și măsuri de atenuare

Ca orice instrument financiar nou, INOV-IMM presupune o serie de riscuri, care pot fi **anticipate și gestionate printr-un design atent** și prin monitorizare continuă. Proiectele de inovare au, prin natura lor, **un grad de incertitudine mai ridicat** decât investițiile clasice, iar instrumentul trebuie să recunoască această realitate fără a renunța la disciplina financiară. FICSIMM consideră că identificarea deschisă a acestor riscuri, încă din faza de propunere, este **o condiție a credibilității instrumentului** în fața partenerilor financiari și a IMM-urilor.

9.1. Cerere insuficientă sau proiecte insuficient pregătite

- **Riscul:** IMM-urile inovatoare nu cunosc instrumentul, nu au încredere că pot accesa finanțarea sau depun proiecte insuficient maturizate, cu planuri de comercializare neclare.
- **Măsuri:** campanie de informare derulată prin organizațiile patronale, universități și acceleratoare; **instrumentul de evaluare preliminară** și **consultanța inițială**, care ajută firmele să își maturizeze proiectele înainte de depunere; **comunicarea transparentă a primelor rezultate**.

9.2. Reticența băncilor în finanțarea proiectelor de inovare

- **Riscul:** băncile tratează proiectele de inovare ca pe investiții cu grad foarte ridicat de risc, din cauza lipsei garanțiilor materiale și a dificultății de a evalua tehnologii noi, și aplică criterii mai restrictive decât cele ale instrumentului.

- **Măsuri: garanția de până la 80%** acordată de BID; **avizul tehnic al consiliului consultativ**, care reduce incertitudinea pentru bancă; **cadrul procedural comun** și **formarea personalului bancar** cu privire la specificul proiectelor de inovare; monitorizarea ratei de aprobare pe fiecare bancă parteneră.

9.3. Eșecul tehnic sau comercial al inovației

- **Riscul:** o parte dintre proiecte nu ajung la rezultatul tehnic urmărit sau produsul dezvoltat nu găsește piață, ceea ce afectează capacitatea de rambursare a IMM-ului.
- **Măsuri: finanțarea în tranșe corelate cu etapele proiectului**, care limitează expunerea în cazul eșecului timpuriu; **perioada de grație** și **posibilitatea reeșalonării**; **mentoratul comercial**, care crește șansele de valorificare; acceptarea explicită a unei **rate de eșec normale** în dimensionarea fondului de garantare.

9.4. Protecția insuficientă a proprietății intelectuale

- **Riscul:** IMM-urile nu își protejează adecvat inovațiile, pierzând avantajul competitiv în fața unor competitori mai mari, sau dezvăluie informații sensibile în procesul de evaluare.
- **Măsuri: eligibilitatea cheltuielilor de brevetare și protecție a proprietății intelectuale**; **consultanță specializată** în cadrul programului de mentorat; **reguli stricte de confidențialitate** pentru evaluatori și membrii consiliului consultativ.

9.5. Rata de nerambursare peste așteptări

- **Riscul:** proporția proiectelor eșuate depășește estimările, afectând sustenabilitatea fondului revolving și apetitul băncilor pentru instrument.
- **Măsuri: dimensionarea prudentă a fondului de garantare**, pe baza experienței instrumentelor similare din alte state; **diversificarea portofoliului** pe sectoare și tipuri de proiecte; monitorizarea semestrială, care permite **intervenția timpurie**; ajustarea periodică a condițiilor pe baza datelor reale.

9.6. Complexitate administrativă în creștere

- **Riscul:** în timp, procedurile se complică prin adăugarea de cerințe suplimentare, iar instrumentul pierde avantajul simplității care îl diferențiază de programele existente.

- **Măsuri: principiul „o singură dată”** pentru documentele solicitate; revizuirea periodică a procedurilor cu obiectivul explicit de simplificare; **consultarea beneficiarilor** cu privire la povara administrativă; raportarea bazată pe evidențele existente ale firmei.

10. Exemple ilustrative de proiecte finanțabile

Pentru a face mai concretă logica instrumentului, prezentăm mai jos **câteva exemple ilustrative** de proiecte de inovare care ar putea fi finanțate prin INOV-IMM. Exemplele sunt **ipotetice și au rol exclusiv orientativ**; ele nu se referă la firme reale și nu indică sume sau condiții concrete, care vor fi stabilite în cadrul procedural al instrumentului. Scopul lor este de a arăta **diversitatea situațiilor** în care instrumentul poate interveni și modul în care componentele sale (finanțare, garanție, mentorat, colaborare cu cercetarea, monitorizare) se completează reciproc.

10.1. Firmă de producție care dezvoltă un produs nou

- **Situația de pornire:** o firmă de dimensiune mijlocie din industria prelucrătoare a identificat o oportunitate de a dezvolta **un produs cu performanțe superioare celor existente pe piață**, dar nu dispune de resursele necesare pentru prototipare, testare și certificare.
- **Proiectul: dezvoltarea prototipului în colaborare cu un institut de cercetare, testarea și certificarea produsului, protejarea soluției tehnice prin brevet și pregătirea producției de serie.**
- **Rolul instrumentului: finanțare prin împrumut cu dobândă preferențială pentru activitățile de dezvoltare și leasing pentru echipamentele de testare, perioadă de grație corelată cu durata dezvoltării, condiții preferențiale pentru colaborarea cu institutul de cercetare, consultanță pentru brevetare.**
- **Rezultate urmărite:** lansarea produsului pe piață, **creșterea cifrei de afaceri și a marjei**, obținerea brevetului, accesul la clienți din afara țării.

10.2. Firmă din sectorul agroalimentar cu inovare de proces

- **Situația de pornire:** o firmă mică de procesare a produselor agroalimentare dorește să introducă **o tehnologie nouă de procesare**, care reduce pierderile și prelungește durata de valabilitate a produselor, dar tehnologia nu a fost încă adaptată la specificul materiei prime locale.

- **Proiectul: adaptarea și testarea tehnologiei în colaborare cu o universitate de profil, achiziția echipamentelor-pilot, validarea produselor obținute și dezvoltarea unei linii de produse noi.**
- **Rolul instrumentului: finanțare pentru echipamente și activități de testare, mentorat tehnic și comercial, sprijin pentru accesarea ulterioară a unor programe europene pentru extinderea capacității.**
- **Rezultate urmărite:** reducerea pierderilor de producție, lansarea unei linii de produse cu valoare adăugată mai mare, **acces la lanțuri de retail și la export**.

10.3. Firmă de servicii IT care dezvoltă o soluție bazată pe inteligență artificială

- **Situația de pornire:** o firmă de servicii IT, cu experiență în proiecte pentru clienți, dorește să își dezvolte **un produs propriu bazat pe inteligență artificială** pentru un sector specific, trecând de la servicii la produs, dar nu poate finanța dezvoltarea din activitatea curentă.
- **Proiectul: dezvoltarea produsului, testarea cu clienți-pilot, protejarea proprietății intelectuale și pregătirea lansării comerciale.**
- **Rolul instrumentului: finanțare pentru dezvoltare și testare, perioadă de grație până la lansarea comercială, mentorat pentru strategia de produs și de piață, acces la componenta de co-investiție pentru etapa de scalare.**
- **Rezultate urmărite:** lansarea produsului, **diversificarea veniturilor**, creșterea valorii companiei, atragerea de investitori privați pentru extindere.

10.4. Firmă din domeniul energiei regenerabile și al eficienței energetice

- **Situația de pornire:** o firmă care instalează sisteme de energie regenerabilă a dezvoltat **un concept de soluție integrată de gestionare a energiei** pentru clienții săi, dar are nevoie de resurse pentru a-l transforma într-un produs validat și certificat.
- **Proiectul: dezvoltarea și testarea soluției în condiții reale, certificarea conform standardelor aplicabile, formarea personalului și pregătirea comercializării.**
- **Rolul instrumentului: finanțare pentru dezvoltare, testare și certificare, leasing pentru echipamentele de testare, consultanță privind proprietatea intelectuală și standardele, mentorat pentru internaționalizare.**

- **Rezultate urmărite:** lansarea soluției pe piață, **creșterea veniturilor și a numărului de clienți**, contribuția la obiectivele de tranziție energetică, potențial de export.

10.5. Start-up cu potențial de scalabilitate

- **Situația de pornire:** o firmă tânără, înființată de o echipă cu competențe tehnice, a dezvoltat **un prototip validat de primii utilizatori**, dar nu dispune de istoricul financiar necesar pentru a accesa creditare clasică și nu a atras încă investitori.
- **Proiectul: finalizarea produsului, obținerea protecției proprietății intelectuale, lansarea comercială și extinderea echipei, urmată de pregătirea pentru atragerea de capital privat.**
- **Rolul instrumentului: finanțare acordată pe baza evaluării potențialului de creștere, a calității echipei și a planului de afaceri, mentorat în domeniul investițiilor, acces la mecanismul de co-investiție în faza de scalare.**
- **Rezultate urmărite:** creșterea veniturilor și a numărului de clienți, atragerea de capital privat, **crearea de locuri de muncă înalt calificate**, consolidarea firmei ca actor în ecosistemul românesc de inovare.

11. Impactul așteptat și sistemul de indicatori

Pentru a putea evalua obiectiv eficiența instrumentului și a fundamenta deciziile de ajustare, FICSIMM propune un **sistem de indicatori structurat pe trei niveluri**: indicatori de realizare (ce produce instrumentul), indicatori de rezultat (ce se schimbă la nivelul IMM-urilor beneficiare) și indicatori de impact (ce se schimbă la nivelul economiei). Valorile-țintă ale acestor indicatori vor fi stabilite **în etapa de pregătire**, pe baza dimensionării fondului și a datelor disponibile privind inovarea în IMM-urile din România, și vor fi **revizuite anual**.

11.1. Indicatori de realizare

- **Numărul de IMM-uri finanțate**, cu defalcare pe dimensiunea firmei, sector de activitate, regiune și stadiu de maturitate al proiectului (concept, prototip, produs validat).
- **Valoarea totală a finanțărilor acordate și a garanțiilor emise**, raportată la capitalizarea fondului, pentru a urmări gradul de utilizare a resurselor.

- **Durata medie de procesare a cererilor**, de la depunerea cererii complete la decizia de finanțare, comparată cu ținta de 30 de zile.
- **Numărul de proiecte derulate în colaborare cu universități sau institute de cercetare**, ca măsură a efectului stimulentelor pentru colaborare.
- **Numărul de IMM-uri care au beneficiat de mentorat, asistență tehnică sau consultanță privind proprietatea intelectuală**.

11.2. Indicatori de rezultat

- **Numărul de produse, servicii sau tehnologii noi lansate pe piață** de IMM-urile beneficiare, ca rezultat direct al proiectelor finanțate.
- **Numărul de cereri de brevet depuse și de brevete obținute**, la nivel național, european și internațional.
- **Creșterea cifrei de afaceri generată de produsele și serviciile noi**, conform raportărilor beneficiarilor.
- **Creșterea exporturilor** IMM-urilor beneficiare, ca măsură a competitivității internaționale a inovațiilor.
- **Numărul de locuri de muncă create**, cu accent pe posturile înalt calificate din activitățile de cercetare, dezvoltare și inovare.
- **Capitalul privat atras ulterior** de IMM-urile beneficiare (investitori, fonduri de venture capital), ca indicator al validării pe piață a proiectelor.
- **Rata de rambursare a finanțărilor**, ca indicator al calității proiectelor selectate și al sustenabilității fondului.

11.3. Indicatori de impact

- **Reducerea decalajului de inovare** dintre România și media europeană, urmărit prin indicatorii statistici utilizați la nivel european pentru evaluarea performanței în inovare.
- **Creșterea ponderii IMM-urilor inovatoare** în totalul IMM-urilor, în special în sectoarele cu valoare adăugată ridicată.
- **Contribuția IMM-urilor beneficiare la bugetul de stat**, prin creșterea veniturilor, a profiturilor și a numărului de locuri de muncă.
- **Intensificarea colaborării dintre mediul de afaceri și cel academic**, măsurată prin numărul și valoarea contractelor de cercetare încheiate de IMM-uri cu universități și institute.

- **Dezvoltarea pieței de capital de risc** din România, prin volumul co-investițiilor private mobilizate și prin numărul de IMM-uri care au atras investitori după finanțarea prin instrument.

11.4. Utilizarea indicatorilor

- Indicatorii de realizare sunt urmăriți **continuu**, prin platforma unică, și analizați semestrial de consiliul consultativ.
- Indicatorii de rezultat sunt colectați **semestrial** de la beneficiari, prin formulare simple, și sintetizați în raportul anual al instrumentului.
- Indicatorii de impact sunt evaluați **periodic**, prin evaluări independente, care compară evoluția IMM-urilor beneficiare cu cea a unor firme similare care nu au accesat instrumentul.
- Rezultatele agregate sunt **publicate**, cu respectarea confidențialității proiectelor individuale, pentru a asigura transparența instrumentului și pentru a informa deciziile viitoare de politică publică.

12. Întrebări privind instrumentul

Pentru a facilita înțelegerea propunerii de către toți partenerii, prezentăm mai jos răspunsurile la **cele mai frecvente întrebări** ridicate în discuțiile preliminare cu membrii FICSIMM, cu reprezentanți ai sistemului bancar, ai mediului academic și ai altor organizații ale mediului de afaceri.

12.1. De ce un instrument bazat pe credite și garanții, și nu pe granturi?

- Granturile depind de **bugete limitate și de apeluri punctuale**, generează competiție și birocrație ridicată, iar resursele sunt consumate o singură dată. Un instrument bazat pe **credite garantate și fond revolving** este disponibil continuu, mobilizează capital privat și **își regenerează resursele** prin rambursări.
- Totodată, logica de creditare **responsabilizează beneficiarii**, orientând finanțarea către inovații cu potențial comercial real, care își pot susține rambursarea din veniturile generate; granturile rămân complementare, pentru etapele de cercetare cu risc foarte ridicat.

12.2. Cum se diferențiază INOV-IMM de programele europene dedicate inovării?

- Prin **disponibilitate continuă**, **proceduri simplificate**, **termen de decizie de maximum 30 de zile**, **competiție mai redusă** și condiții adaptate IMM-urilor românești, inclusiv celor fără experiență în proiecte europene.
- INOV-IMM **nu înlocuiește** programele europene, ci le completează, putând finanța proiecte de dimensiuni medii, etape intermediare sau firme care se pregătesc să acceseze ulterior instrumentele europene.

12.3. Ce se întâmplă dacă inovația nu reușește?

- Finanțarea este un credit, astfel încât **obligația de rambursare se menține**; însă instrumentul prevede **finanțare în tranșe, perioadă de grație, eșalonare corelată cu etapele proiectului și posibilitatea reeșalonării** în situații justificate.
- **Monitorizarea semestrială și mentoratul** permit identificarea timpurie a dificultăților tehnice sau comerciale și reorientarea proiectului, înainte ca acestea să afecteze capacitatea de rambursare.

12.4. Este instrumentul accesibil firmelor din sectoare tradiționale?

- Da. Inovarea nu se limitează la sectoarele de înaltă tehnologie; **inovațiile de produs, de proces sau de model de afaceri** din sectoarele tradiționale (producție, agroalimentar, construcții, servicii) sunt eligibile, cu condiția să aibă **caracter de noutate și potențial de valorificare economică**.
- **Consultanța inițială și mentoratul** sunt concepute tocmai pentru a ajuta firmele fără experiență în inovare să își structureze proiectele.

12.5. Cum sunt protejate informațiile despre proiectele depuse?

- Toți cei implicați în evaluare (bănci, BID, membrii consiliului consultativ) sunt supuși unor **obligații stricte de confidențialitate**, iar accesul la documentele proiectului este limitat la persoanele direct implicate.
- IMM-urile sunt încurajate și sprijinite să își **protejeze proprietatea intelectuală înainte de dezvăluirea detaliilor tehnice**, iar cheltuielile aferente sunt eligibile pentru finanțare.

12.6. Care este rolul organizațiilor patronale?

- Organizațiile patronale, între care FICSIMM, contribuie la **informarea și pregătirea IMM-urilor**, la **consultarea periodică a beneficiarilor**, la identificarea dificultăților de acces și la **formularea de propuneri de ajustare**, în cadrul consiliului consultativ.
- Ele pot facilita, de asemenea, **parteneriatele între IMM-uri, universități, institute de cercetare, acceleratoare și investitori**, necesare componentelor complementare ale instrumentului.

Concluzii

Implementarea instrumentului financiar **INOV-IMM** reprezintă o **soluție strategică și sustenabilă pentru accelerarea inovării în sectorul IMM-urilor din România**. Într-un mediu economic global marcat de schimbări rapide și de o concurență tot mai acerbă, IMM-urile au nevoie de **acces la finanțare flexibilă pentru a putea dezvolta și implementa soluții inovatoare**, iar **instrumentele existente**, orientate în principal spre investiții clasice, **nu răspund suficient acestei nevoi**. Prin acest instrument, se oferă o **alternativă eficientă la granturile nerambursabile**, punând la dispoziție **mecanisme financiare adaptate nevoilor firmelor inovatoare**, cum ar fi împrumuturile cu dobândă preferențială, leasing-ul tehnologic și garanțiile de stat. Aceste măsuri nu doar că vor sprijini IMM-urile în procesul de inovare, dar vor contribui și la **crearea unui ecosistem economic bazat pe tehnologii avansate și digitalizare**, în care **finanțarea, cercetarea și antreprenoriatul funcționează împreună**. Efectele unui astfel de ecosistem se vor resimți progresiv, pe măsură ce **primele proiecte finanțate ajung pe piață** și demonstrează că inovarea poate fi finanțată sustenabil și în România.

Unul dintre cele mai importante beneficii ale **INOV-IMM** este faptul că **va stimula competitivitatea IMM-urilor pe piața europeană și internațională**. Finanțarea dezvoltării de produse și tehnologii noi va permite firmelor românești să își diversifice portofoliul, să își extindă prezența pe piețele externe și să își crească valoarea adăugată, **reducând dependența de activitățile cu marje scăzute**. În același timp, acest instrument va reduce decalajul dintre România și economiile dezvoltate în ceea ce privește gradul de inovare, oferind firmelor locale șansa de a concura cu succes într-un mediu economic globalizat. În plus, prin colaborarea cu centre de cercetare și universități, IMM-urile vor avea acces la know-how și resurse tehnologice de ultimă generație, consolidând astfel legătura dintre mediul academic și cel de afaceri și **valorificând mai bine rezultatele cercetării publice**, care în prezent ajung rareori pe piață.

Pe termen lung, **INOV-IMM** va contribui la **transformarea structurală a economiei românești, încurajând tranziția către industrii bazate pe cunoaștere, tehnologie și sustenabilitate**. În condițiile în care Uniunea Europeană pune un accent tot mai mare pe **inovare, digitalizare și neutralitate climatică**, România trebuie să adopte politici economice care să sprijine IMM-urile să devină actori activi ai acestei transformări, nu doar beneficiari pasivi ai tehnologiilor dezvoltate în alte state. Acest instrument va avea un **impact semnificativ** nu doar asupra firmelor beneficiare, ci și **asupra întregii economii, prin stimularea investițiilor în cercetare și dezvoltare, crearea de locuri de muncă în sectoarele de vârf și atragerea de capital străin interesat de ecosistemul inovator românesc**. Caracterul **revolving** al fondului asigură faptul că **resursele publice mobilizate inițial continuă să producă efecte**, finanțând noi generații de proiecte pe măsură ce primele împrumuturi sunt rambursate.

Prin urmare, **INOV-IMM** nu este doar o soluție punctuală pentru finanțarea inovării, ci un **mecanism strategic pentru creșterea economică și modernizarea IMM-urilor**. Adoptarea și implementarea acestui instrument vor asigura **un mediu favorabil dezvoltării ideilor noi, transformând România într-un hub regional al inovării**. Pentru ca acest obiectiv să fie atins, este esențială **colaborarea între sectorul public, instituțiile financiare și mediul de afaceri**, astfel încât finanțarea să fie direcționată eficient către proiecte cu impact real asupra economiei și societății. Etapizarea propusă în acest document, fluxul simplificat de aplicare, modelul de guvernanță bazat pe roluri clare și sistemul de indicatori pe trei niveluri sunt concepute astfel încât instrumentul **să poată fi lansat rapid, testat la scară redusă și dezvoltat progresiv**, pe măsură ce rezultatele confirmă dimensionarea și condițiile inițiale. Riscurile identificate sunt gestionabile prin măsurile propuse, iar exemplele ilustrative arată că instrumentul poate răspunde unor nevoi foarte diferite, de la firme de producție din sectoare tradiționale la start-up-uri tehnologice. FICSIMM își exprimă disponibilitatea de a contribui la **detalierea și operaționalizarea instrumentului**, alături de instituțiile responsabile și de partenerii din sistemul financiar, precum și de a **facilita dialogul cu IMM-urile inovatoare** pe care le reprezintă.

În plus, **INOV-IMM** va avea un **impact pozitiv direct asupra finanțelor publice, prin creșterea contribuțiilor nete ale IMM-urilor la bugetul de stat**. Prin sprijinirea inovării și a digitalizării, **IMM-urile își vor crește productivitatea, vor genera venituri mai mari și vor crea noi locuri de muncă, ceea ce va duce la o majorare a colectării de taxe și impozite**. Totodată, prin **structura sa bazată pe garanții și credite**, instrumentul are un **cost bugetar net redus** în raport cu schemele de granturi, întrucât resursele publice sunt angajate doar în măsura în care riscurile se materializează. Mai mult decât atât, **modernizarea și diversificarea activităților IMM-urilor vor atrage investiții suplimentare și vor**

stimula creșterea economică pe termen lung, asigurând astfel un flux constant de resurse financiare către bugetul național, fără a fi nevoie de subvenții nerambursabile din partea statului.

Bune practici internaționale

Experiența altor state arată că **finanțarea inovării este cu adevărat eficientă atunci când este însoțită de mecanisme complementare**: sprijin pentru scalare, mentorat și asistență tehnică, stimulente pentru colaborarea cu mediul academic, indicatori de performanță și co-investiție privată. Exemplele prezentate în continuare au fost selectate pentru **relevanța lor directă pentru contextul românesc** și pot fundamenta **o dezvoltare etapizată a instrumentului INOV-IMM**. Pentru fiecare direcție de acțiune sunt prezentate exemple din mai multe state, urmate de **propuneri concrete de adaptare la realitățile economiei românești** și la cadrul instituțional existent.

1. Integrarea unui mecanism de sprijin pentru scalarea inovațiilor

- În unele țări, IMM-urile inovatoare beneficiază nu doar de sprijin pentru dezvoltarea unui prototip, ci și de finanțare dedicată **scalării** acestuia către producția de masă sau extinderea pe noi piețe, pornind de la constatarea că **multe inovații eșuează nu în faza de dezvoltare, ci în cea de comercializare**.
- Un exemplu este programul **EIC Accelerator** din UE, care oferă finanțare combinată (grant + equity) pentru firmele care au deja un prototip funcțional și vor să îl lanseze la scară largă.
- Se poate introduce o **fază a doua a instrumentului INOV-IMM**, care să sprijine IMM-urile în implementarea și extinderea inovațiilor, **recompensând astfel rezultatele obținute în prima fază**. Această abordare etapizată permite și **o gestionare mai bună a riscului**, întrucât finanțarea suplimentară este acordată doar proiectelor care și-au dovedit viabilitatea.

1.a. Uniunea Europeană - „EIC Accelerator”:

Link: EIC Accelerator: https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/eic-accelerator_en

- **EIC Accelerator** (parte a **European Innovation Council**) este unul dintre cele mai eficiente programe de sprijin pentru IMM-urile inovatoare care au depășit faza de prototip și doresc să scaleze produsele la nivel european și global.
- Programul oferă **finanțare combinată**:

- **Granturi de până la 2,5 milioane EUR** pentru dezvoltarea și validarea pe piață.
- **Investiții equity de până la 15 milioane EUR** pentru scalarea și extinderea comercială.

- IMM-urile care au un prototip funcțional pot primi finanțare suplimentară pentru **industrializare, internaționalizare și atragerea de investitori privați**, iar **selecția riguroasă** a programului funcționează ca un semnal de calitate pentru investitori.

1.b. Statele Unite - „Small Business Innovation Research (SBIR)" și „Small Business Technology Transfer (STTR)":

Link: SBIR / STTR: https://www.sbir.gov/

- **SBIR și STTR** sunt programe guvernamentale care sprijină IMM-urile inovatoare în două faze, **legând sprijinul public de nevoile agențiilor federale**:
  - **Faza 1:** Finanțare pentru **dezvoltarea conceptului și realizarea prototipului**.
  - **Faza 2:** Finanțare pentru **scalare și comercializare**, cu sprijin suplimentar pentru obținerea de **contracte guvernamentale sau investiții private**.
- Programul oferă **împrumuturi fără dobândă și co-investiții din fonduri de venture capital** pentru IMM-urile care au trecut cu succes de prima etapă de inovare, **statul acționând ca prim client** pentru tehnologiile dezvoltate.

1.c. Israel - Programul pentru scale-up-uri al Innovation Authority:

Link: Israel Innovation Authority: https://innovationisrael.org.il/en/

- **Israel Innovation Authority** oferă IMM-urilor care au dezvoltat o tehnologie validată acces la finanțare pentru **scalarea producției și internaționalizarea afacerii**, în cadrul unei politici coerente de sprijin pentru întregul ciclu de inovare.
- Programul include:
  - **Subvenții pentru trecerea de la prototip la producție industrială**.
  - **Parteneriate cu investitori privați și fonduri de venture capital** pentru accelerarea creșterii.
  - **Sprijin pentru extinderea pe piețe internaționale**, inclusiv asistență în stabilirea de filiale în străinătate.
- Această abordare a contribuit la **menținerea în Israel a activităților de producție și dezvoltare** ale firmelor care, altfel, s-ar fi relocat după faza de prototip.

Cum se pot adapta aceste modele pentru România?

- Se poate introduce o **fază a doua a INOV-IMM**, similară cu **EIC Accelerator**, care să sprijine IMM-urile în industrializare și extindere comercială, **cu condiții preferențiale pentru firmele care au rambursat corect prima finanțare**.
- Se poate crea un **mecanism de co-investiție**, după modelul **SBIR**, unde statul oferă sprijin pentru scalare împreună cu investitori privați, inclusiv prin **utilizarea achizițiilor publice pentru inovare** ca instrument de validare a noilor tehnologii.
- Se poate implementa un **program de internaționalizare** inspirat de **Israel**, pentru a sprijini IMM-urile inovatoare să acceseze piețe externe, **în colaborare cu rețeaua de reprezentanțe economice ale României**.

2. Crearea unui mecanism de asistență tehnică și mentorat pentru IMM-uri

- IMM-urile inovatoare se confruntă nu doar cu lipsa finanțării, ci și cu **dificultăți în gestionarea procesului de inovare, comercializare și scalare**, care necesită competențe diferite de cele implicate în activitatea curentă a firmei.
- În unele țări, astfel de instrumente includ **mentorat și asistență tehnică** prin centre de inovare și acceleratoare de afaceri, astfel încât **finanțarea să fie însoțită de competențele necesare utilizării ei eficiente**.
- Se poate introduce un **program de mentorat** pentru IMM-urile care accesează INOV-IMM, oferindu-le acces la experți în tehnologie, marketing și investiții, **pe toată durata proiectului finanțat**. Un astfel de sprijin ar putea fi asigurat în parteneriat cu **acceleratoarele, hub-urile de inovare și organizațiile patronale** deja active în România.

2.a. Franța - „Bpifrance Le Hub" și „French Tech Tremplin":

Link: Bpifrance Le Hub: https://lehub.bpifrance.fr/ |
French Tech Tremplin: https://lafrenchtech.gouv.fr/en/programme/french-tech-tremplin/

- **Bpifrance Le Hub** este un program creat de **Banca Publică de Investiții a Franței (Bpifrance)**, care oferă **asistență tehnică și mentorat personalizat** IMM-urilor inovatoare, în completarea instrumentelor financiare ale băncii.
- IMM-urile acceptate în program beneficiază de:
    - **Mentorat din partea experților în tehnologie, finanțe și marketing**.
    - **Acces la investitori și fonduri de venture capital** pentru scalare.

- **Parteneriate cu companii mari și instituții de cercetare**.

- **French Tech Tremplin** este un program complementar, care ajută IMM-urile din domeniul tehnologic să acceseze rețele de mentorat și accelerare, cu accent pe **antreprenorii din medii subreprezentate**, inclusiv din regiuni mai puțin dezvoltate.

2.b. Germania - „EXIST Business Start-up Grant" și „Mittelstand 4.0":

Link: EXIST Start-up Grant: https://exist.de/en/programm/gruendungsstipendium/ |
Mittelstand-Digital (fostul Mittelstand 4.0):
https://www.bundeswirtschaftsministerium.de/Redaktion/EN/Dossier/Digitalisierung-neu/mittelstanddigitalisieren.html

- **EXIST Business Start-up Grant** este un program guvernamental care oferă **asistență tehnică și consultanță strategică** IMM-urilor inovatoare, cu accent pe **firmele care provin din mediul universitar și de cercetare**.
- IMM-urile beneficiază de:
  - **Sprijin pentru dezvoltarea unui plan de afaceri solid**.
  - **Mentorat din partea universităților și a hub-urilor de inovare**.
  - **Acces la programe de scalare și internaționalizare**.
- **Mittelstand 4.0** este un program dedicat digitalizării IMM-urilor, care oferă **asistență tehnică gratuită pentru adoptarea de tehnologii noi** și automatizare, prin **centre de competență regionale**, accesibile firmelor din toate zonele țării.

2.c. Suedia - Programul de mentorat al Vinnova:

Link: Vinnova – sprijin pentru IMM-uri: https://www.vinnova.se/en/m/small-and-medium-sized-corporations/

- **Vinnova**, agenția guvernamentală pentru inovare din Suedia, oferă IMM-urilor inovatoare **mentorat structurat și sprijin tehnologic**, integrat în programele sale de finanțare.
- IMM-urile beneficiază de:
  - **Acces la experți din industrie, investitori și specialiști în inovare**.
  - **Consultanță pentru brevetare, comercializare și parteneriate strategice**.
  - **Sprijin pentru internaționalizare și conectare la piețele globale**.
- Modelul suedez se remarcă prin **continuitatea sprijinului**, firmele fiind însoțite de la validarea ideii până la intrarea pe piețele externe.

Cum se pot adapta aceste modele pentru România?

- Crearea unui **program de mentorat INOV-IMM**, inspirat din **Bpifrance Le Hub**, oferind IMM-urilor acces la **experți în tehnologie, finanțe și piețe internaționale**, **înainte și pe parcursul implementării proiectului finanțat**.
- Integrarea unui **mecanism de asistență tehnică gratuită**, similar cu **Mittelstand 4.0**, pentru sprijinirea IMM-urilor în adoptarea tehnologiilor digitale, **în parteneriat cu organizațiile patronale și hub-urile de inovare existente**.
- Dezvoltarea unui **program de parteneriat între IMM-uri și universități**, după modelul **EXIST**, pentru a oferi sprijin în cercetare și dezvoltare și pentru a **încuraja crearea de firme inovatoare din mediul academic**.

3. Crearea unui sistem de stimulente pentru IMM-urile care colaborează cu universități și institute de cercetare

- În unele țări, IMM-urile care dezvoltă **proiecte de inovare în parteneriat cu universități** beneficiază de **condiții financiare mai avantajoase**, inclusiv rate de dobândă mai mici sau perioade de grație extinse.
- În altele, IMM-urile care colaborează cu centre de cercetare pentru dezvoltarea de tehnologii noi primesc **finanțare prioritară prin programele guvernamentale**, pornind de la premisa că **validarea științifică reduce riscul proiectului**.
- Se poate introduce un **bonus pentru IMM-urile care implementează proiecte împreună cu institute de cercetare sau universități**, stimulând astfel colaborarea dintre mediul academic și sectorul privat, **insuficient dezvoltată în România**.

3.a. Finlanda - Business Finland:

Link: Business Finland - finanțare pentru cercetare și dezvoltare: https://www.businessfinland.fi/en/services/funding/funding-services/research-and-development-funding/research-and-development-funding/

- **Business Finland**, agenția guvernamentală pentru inovare, sprijină IMM-urile care dezvoltă **parteneriate cu universități și institute de cercetare**, considerând aceste colaborări **un criteriu de calitate** al proiectelor.

- IMM-urile care colaborează cu **centre de cercetare și dezvoltare** primesc **finanțare prioritară**, ceea ce le permite:
  - **Acces la granturi și împrumuturi cu dobândă redusă**.
  - **Perioade de grație de până la 3 ani** pentru investițiile în tehnologii noi.
  - **Sprijin pentru brevetare și protecția proprietății intelectuale**.
- Proiectele care implică **mai multe IMM-uri și o universitate** primesc **un bonus de finanțare**, acoperind până la **50% din costurile de cercetare**, ceea ce încurajează **formarea de consorții** în jurul unor teme comune.

3.b. Germania - „ZIM - Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand”:

Link: ZIM: https://www.zim.de/ZIM/Navigation/DE/Meta/Englisch/englisch.html

- **ZIM (Programul Central de Inovare pentru IMM-uri)** oferă **finanțare nerambursabilă și credite cu dobândă redusă** pentru IMM-urile care colaborează cu institute de cercetare, fiind **deschis tuturor sectoarelor și tehnologiilor**.
- IMM-urile beneficiază de:
  - **Granturi de până la 55% din costurile proiectului** dacă lucrează împreună cu universități.
  - **Reduceri de taxe pentru cheltuielile de cercetare și dezvoltare**.
  - **Acces la rețele de transfer de tehnologie**, facilitând colaborarea dintre IMM-uri și mediul academic.
- În cadrul acestui program, IMM-urile sunt încurajate să dezvolte **consorții cu universități și centre de cercetare**, obținând astfel sprijin suplimentar, iar **procedura de aplicare este continuă**, fără apeluri cu termen limită.

3.c. Olanda - „MIT – Mkb-Innovatiestimulering Regio en Topsectoren”:

Link: MIT (RVO): https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/mit

- Acest program oferă **stimulente financiare IMM-urilor care dezvoltă proiecte de inovare în parteneriat cu universități și centre de cercetare**, în strânsă legătură cu **sectoarele prioritare ale economiei olandeze**.
- IMM-urile primesc:
  - **Granturi pentru cercetare aplicată**, acoperind până la **45% din costurile proiectului**.
  - **Acces la infrastructura de testare și prototipare** din universități.

- **Subvenții pentru angajarea de cercetători** în IMM-uri.

- Olanda încurajează IMM-urile să lucreze **în consorții de inovare**, obținând astfel finanțare extinsă și **acces la rezultate de cercetare pe care nu le-ar putea obține individual**.

Cum se pot adapta aceste modele pentru România?

- Crearea unui **mecanism de finanțare preferențială** pentru IMM-urile care colaborează cu universități, inspirat din **Business Finland**, de exemplu prin **reducerea suplimentară a dobânzii sau extinderea perioadei de grație** în cadrul INOV-IMM.
- Implementarea unui **sistem de granturi pentru inovare în parteneriat cu centre de cercetare**, similar cu **ZIM din Germania**, **complementar componentei de creditare** a instrumentului.
- Dezvoltarea unui **program de suport pentru IMM-uri care angajează cercetători**, după modelul **MIT din Olanda**, care ar contribui și la **valorificarea resurselor umane formate în sistemul public de cercetare**.

4. Integrarea unui sistem de indicatori de performanță pentru IMM-urile beneficiare

- Pentru a asigura un impact real, în multe țări IMM-urile care accesează astfel de finanțări trebuie să **raporteze periodic rezultatele** în ceea ce privește:
  - Numărul de **produse / tehnologii brevetate**;
  - Creșterea **cifrei de afaceri generată de inovații**;
  - Numărul de **noi locuri de muncă create**;
  - Creșterea **exporturilor** datorită produselor inovatoare.
- Prin utilizarea unui astfel de mecanism, IMM-urile care demonstrează performanțe ridicate pot accesa **runde suplimentare de finanțare**, iar **datele colectate permit evaluarea obiectivă a instrumentului**.
- Se poate introduce un **sistem de raportare anuală a performanței**, care să ofere IMM-urilor acces la finanțare suplimentară în funcție de rezultate, **cu un număr limitat de indicatori, pentru a nu împovăra administrativ firmele mici**.

4.a. UK - „Innovate UK Smart Grants”:

Link: Innovate UK Smart Grants: https://ukri.org/councils/innovate-uk/guidance-for-applicants/guidance-for-specific-funds/smart-innovation-funding-guidance

- Programul **Innovate UK Smart Grants** finanțează IMM-urile inovatoare, dar include și un sistem riguros de **monitorizare a performanței**, integrat în procedura de decontare.
- IMM-urile care accesează fondurile trebuie să raporteze anual:
  - **Numărul de produse / servicii / tehnologii dezvoltate și brevetate**.
  - **Impactul inovației asupra veniturilor firmei**.
  - **Crearea de locuri de muncă în sectoarele tehnologice**.
- IMM-urile care demonstrează creștere susținută pot accesa **runda a doua de finanțare** fără a trece printr-un nou proces de aplicare, ceea ce **reduce costurile administrative pentru ambele părți**.

4.b. Suedia - Vinnova:

Link: Vinnova – sprijin pentru IMM-uri: https://www.vinnova.se/en/m/small-and-medium-sized-corporations/

- **Vinnova**, agenția guvernamentală suedeză pentru inovare, implementează un sistem de **finanțare bazată pe performanță**, unde IMM-urile beneficiare trebuie să îndeplinească indicatori de succes pentru a primi finanțări suplimentare.
- Indicatorii măsurați includ:
  - **Creșterea exporturilor datorită produselor inovatoare**.
  - **Creșterea investițiilor private atrase**.
  - **Impactul tehnologic asupra industriei**.
- IMM-urile care depășesc obiectivele stabilite inițial pot obține **bonusuri financiare sau acces preferențial la noi fonduri**, iar **rezultatele agregate sunt publicate**, contribuind la transparența programului.

4.c. Canada - „Industrial Research Assistance Program (IRAP)”:

Link: NRC IRAP: https://nrc.canada.ca/en/support-technology-innovation/about-nrc-industrial-research-assistance-program

- Programul **IRAP**, gestionat de **National Research Council Canada**, oferă IMM-urilor sprijin financiar și tehnic, dar impune un sistem strict de **raportare a performanței**, prin **consilieri tehnologici dedicați** fiecărei firme.
- IMM-urile trebuie să monitorizeze și să raporteze:
  - **Numărul de locuri de muncă create prin inovare**.
  - **Evoluția vânzărilor generate de noile tehnologii**.
  - **Nivelul de colaborare cu universități și institute de cercetare**.
- IMM-urile cu rezultate bune primesc **acces direct la noi surse de finanțare**, fără un nou proces competitiv, pe baza **relației de lungă durată** construite cu consilierul programului.

Cum se pot adapta aceste modele pentru România?

- Crearea unui **sistem de raportare anuală a performanței**, inspirat din **Innovate UK**, pentru a măsura impactul inovării asupra cifrei de afaceri și exporturilor și pentru a **fundamenta raportul anual al instrumentului**.
- Implementarea unui **sistem de bonusuri financiare** pentru IMM-urile care depășesc obiectivele stabilite, similar modelului **Vinnova din Suedia**, de exemplu prin **reducerea dobânzii sau acces prioritar la faza a doua a instrumentului**.
- Introducerea unei **scheme de finanțare în etape**, unde IMM-urile cu rezultate dovedite pot primi **runde suplimentare de sprijin fără birocrație excesivă**, inspirat din **IRAP Canada**.

5. Crearea unei componente de cooperare cu investitori privați și fonduri de venture capital

- În unele țări, finanțările pentru inovare sunt completate de parteneriate cu **fonduri de investiții private**, care pot aduce capital suplimentar și pot facilita scalarea proiectelor, contribuind totodată cu **expertiză în dezvoltarea afacerilor**.
- Se poate introduce un **mecanism de co-investiție**, unde IMM-urile care demonstrează potențial ridicat de creștere pot atrage capital privat în condiții preferențiale, **reducând presiunea asupra fondurilor publice** și pregătind firmele pentru următoarele etape de dezvoltare.

5.a. Statele Unite - „Small Business Innovation Research (SBIR) & Small Business Technology Transfer (STTR)”:

Link: SBIR / STTR: https://www.sbir.gov/

- **SBIR & STTR** sunt programe guvernamentale care oferă **finanțare publică combinată cu acces la investitori privați**, fiind printre cele mai longevive instrumente de acest tip.
- IMM-urile primesc **fonduri publice pentru dezvoltarea tehnologiei**, dar sunt și conectate cu fonduri de **venture capital** și companii private interesate de tehnologii emergente.
- IMM-urile care trec cu succes de **faza de cercetare și prototip** pot atrage capital privat în condiții avantajoase, datorită garanției oferite de finanțarea publică inițială, care **validează calitatea tehnologiei** în fața investitorilor.

5.b. Israel - „Yozma” (venture capital):

Link: Yozma: https://yozma.com

- Programul **Yozma**, lansat de guvernul israelian, combină **finanțare publică și capital privat** pentru a sprijini IMM-urile inovatoare, fiind considerat **unul dintre cele mai reușite exemple de intervenție publică în piața de capital de risc**.
- IMM-urile cu **potențial ridicat de creștere** primesc sprijin inițial de la stat, dar sunt și conectate cu **fonduri de investiții private**, care co-finanțează proiectele în proporție de 50%-70%.
- Programul a contribuit la dezvoltarea sectorului tech israelian, transformând Israelul într-un **hub global pentru startup-uri și inovație**, iar **retragerea treptată a statului** după consolidarea pieței private este o lecție importantă privind rolul temporar al intervenției publice.

5.c. Germania - „High-Tech Gründerfonds (HTGF)”:

Link: High-Tech Gründerfonds: https://www.htgf.de/en/

- **HTGF** este un fond public-privat de capital de risc destinat IMM-urilor inovatoare din Germania, **unul dintre cei mai activi investitori în faza inițială din Europa**.
- Statul german, împreună cu **investitori privați și companii mari**, contribuie la fond pentru a sprijini **start-up-uri și IMM-uri în faza de scalare**, iar **implicarea companiilor mari** facilitează accesul firmelor finanțate la clienți și parteneri industriali.
- IMM-urile beneficiază de **investiții equity**, iar cele care își demonstrează viabilitatea pot accesa **runde suplimentare de investiții private**.

Cum se pot adapta aceste modele pentru România?

- Crearea unui **mecanism de co-investiție public-privat**, inspirat din **SBIR (SUA)**, unde statul finanțează dezvoltarea inițială, iar investitorii privați susțin scalarea, ceea ce ar **completa componenta de creditare a INOV-IMM cu o componentă de capital**.
- Implementarea unui **program de venture capital hibrid**, similar cu **Yozma (Israel)**, prin care IMM-urile inovatoare primesc **fonduri publice doar dacă atrag și capital privat**.
- Lansarea unui **fond public-privat de investiții pentru IMM-uri inovatoare**, după modelul **HTGF (Germania)**, care să atragă investitori privați în proiectele tehnologice românești, **valorificând experiența BID și a fondurilor de investiții deja active în România**.

Concluzie privind bunele practici:

- Modelele analizate converg către **câteva principii comune**: finanțarea este **etapizată și condiționată de rezultate**, este **însoțită de sprijin nefinanciar** (mentorat, asistență tehnică, acces la cercetare) și **mobilizează capital privat** alături de resursele publice.
- Pentru România, **INOV-IMM poate integra aceste elemente treptat**: **componenta de creditare garantată** într-o primă etapă, urmată de **mecanismele de scalare, de co-investiție și de stimulare a colaborării cu mediul academic**, pe măsură ce instrumentul își dovedește eficiența și capacitatea administrativă se consolidează.