# Evaluating Organizational Performance: A Diagnostic Analysis at One IT SRL

Alexandra Maria Man

TECHNICAL UNIVERSITY OF CLUJ-NAPOCA

Faculty of Sciences

Programme of study: Business economics

E-mail: manalexandra772@gmail.com

Coordinator: Lect. univ. dr. Izabela Pop

TECHNICAL UNIVERSITY OF CLUJ-NAPOCA

Faculty of Sciences

Department of Economics and Physics

E-mail: pop.izabela@econ.utcluj.ro

**Abstract**

This paper presents a diagnostic analysis of an IT company, aiming to evaluate its current performance and development prospects. By analysing both internal and external environments using tools such as SWOT and financial indicators, the study identifies key factors affecting the company’s performance. The findings reveal a strong capacity for innovation, along with vulnerabilities in resource management. The conclusions highlight the need for strategic decisions focused on advanced digitalization and expansion into new market segments.

**Keywords:** Diagnostic analysis, IT company, SWOT, Innovation, Strategic development.



## Introducere

În ultimii ani, sectorul tehnologiei informației a cunoscut o expansiune semnificativă în România, contribuind substanțial la creșterea economică și la modernizarea mediului de afaceri. Într-o economie din ce în ce mai digitalizată, firmele IT trebuie să adopte strategii adaptative pentru a face față concurenței și ritmului rapid al inovațiilor tehnologice [3].

Analiza diagnostic este un instrument fundamental în procesul de evaluare a performanței organizaționale, permițând identificarea aspectelor critice ce influențează funcționarea eficientă a unei firme [4]. Această metodă oferă o imagine clară asupra stării interne a organizației, completată de o analiză a mediului extern, prin aplicarea unor tehnici precum SWOT, analiza PEST sau studiul indicatorilor economico-financiari [1].

În domeniul IT, unde inovația și competitivitatea sunt esențiale, aplicarea unei analize diagnostic riguroase contribuie la fundamentarea deciziilor strategice, îmbunătățirea proceselor interne și alinierea la cerințele pieței globale [2]. Mai mult, adaptabilitatea și capacitatea de transformare digitală sunt factori determinanți în menținerea unei poziții sustenabile pe piață.

În acest context, lucrarea de față își propune să realizeze o analiză diagnostic a unei firme din domeniul IT, prin evaluarea structurii organizaționale, a performanțelor financiare și a poziționării strategice. În final, sunt formulate recomandări privind consolidarea avantajului competitiv și creșterea sustenabilă a companiei.

## Revizuirea literaturii de specialitate

Analiza diagnostic reprezintă un instrument esențial pentru înțelegerea în profunzime a funcționării unei organizații, fiind utilizată atât în evaluarea performanței, cât și în formularea strategiilor de dezvoltare. Potrivit lui Popa [4], analiza diagnostic are rolul de a identifica punctele tari și slabe ale unei firme, dar și riscurile și oportunitățile din mediul extern, oferind astfel baza pentru luarea deciziilor manageriale.

În literatura de specialitate românească, Nicolescu și Verboncu [3] definesc diagnosticul organizațional ca un proces sistematic de colectare și interpretare a datelor privind structura, procesele, resursele și rezultatele întreprinderii. Aceștia subliniază că analiza diagnostic nu trebuie realizată izolat, ci corelată cu evaluarea mediului concurențial și a tendințelor economice din sectorul în care firma activează.

În contextul firmelor de IT, analiza diagnostic capătă o relevanță crescută, având în vedere dinamismul tehnologic și presiunea inovării continue. Ionescu [2] evidențiază faptul că întreprinderile din acest domeniu trebuie să își fundamenteze strategiile pe o înțelegere clară a propriilor capacități interne (know-how, capital uman, infrastructură digitală), dar și pe cerințele și evoluțiile pieței. În plus, autorul menționează că analiza SWOT, împreună cu analiza financiară și cea a resurselor umane, sunt componente-cheie în conturarea unui diagnostic complet al firmei.

Conform lui Gîrleanu [1], un diagnostic eficient presupune integrarea unor metode cantitative și calitative, care să ofere o imagine holistică asupra activității organizației. Astfel, în cazul firmelor IT, accentul trebuie pus nu doar pe performanțele financiare, ci și pe capacitatea de inovare, flexibilitatea organizațională și cultura digitală.

## Metodologia de cercetare

**1. Scopul și obiectivele cercetării**

Scopul acestei cercetări este de a realiza o analiză diagnostic detaliată a firmei One It SRL din domeniul tehnologiei informației, pentru a identifica punctele forte, punctele slabe, oportunitățile și amenințările care influențează performanța organizațională. Prin evaluarea mediului intern și extern, precum și a indicatorilor economico-financiari, cercetarea urmărește să ofere o bază solidă pentru formularea unor strategii eficiente de dezvoltare și consolidare a poziției pe piața IT. De asemenea, studiul vizează recomandarea unor măsuri practice ce pot contribui la optimizarea proceselor și creșterea competitivității firmei.

**Obiectivele specifice** ale cercetării sunt:

* **Analizarea mediului intern al firmei** prin identificarea resurselor, competențelor și proceselor cheie care influențează performanța organizațională.
* **Evaluarea mediului extern** pentru a identifica oportunitățile și amenințările din piața IT, inclusiv tendințele tehnologice și concurența.
* **Aplicarea analizei SWOT** pentru a evidenția punctele forte și slabe ale firmei în raport cu mediul extern.
* **Realizarea analizei financiare** prin studierea indicatorilor de rentabilitate, lichiditate și solvabilitate pentru a evalua sănătatea economică a firmei.
* **Formularea de recomandări strategice** care să contribuie la îmbunătățirea performanței, creșterea competitivității și dezvoltarea durabilă a firmei în domeniul IT.

**2. Metodele și instrumentele utilizate**

Pentru atingerea obiectivelor asumate s-a recurs în prima etapă la diagnosticul mediului intern al companiei, în cadrul căruia au fost întocmite o serie de sub-diagnostice, după cum urmează: diagnosticul economico-financiar, diagnosticul tehnic și de producție, diagnosticul comercial și diagnosticul resurselor umane. Ulterior, în cea de-a doua etapă s-a realizat diagnosticul mediului extern care a vizat analiza companiei în raport cu diverse forțe și factori de influență din cadrul pieței.

Principalele rezultate și concluzii ale cercetării sunt prezentate în secțiunile următoare.

## Rezultatele cercetării

**1. Diagnosticul economico-financiar**

În vederea realizării diagnosticului economico-financiar al firmei s-a recurs la analiza datelor din bilanț și din contul de profit și pierdere pe ultimii șase ani.

Figura 1. Evoluția Veniturilor totale și Cheltuielilor totale în perioada 2018-2023

Sursă proprie

În ultimi trei ani firma a înregistrat o creștere semnificativă, din punct de vedere al veniturilor totale și a cheltuielilor totale, conform figurii 1. Se poate observa că în anul 2019 s-au înregistrat venituri totale mai mici față de 2018, ceea ce înseamnă că firma a pierdut venituri din cauza vânzărilor care au scăzut sau din cauza acoperirii cheltuielilor totale pe care le avea, deoarece se poate observa că și acestea au scăzut cu 927.156 lei în anul 2019. De asemenea, în anul 2023 s-au înregistrat cele mai mari venituri din ultimii 6 ani, din cauză că firma a devenit cunoscută pe piață pentru serviciile de calitate pe care le prestează clienților, astfel cheltuielile totale au crescut și acestea datorită faptului că firma a angajat mai mulți salariați, dar și cheltuielile cu întreținerea sau cumpărarea de aparatură nouă au condus la creșterea cheltuielilor.

Figura 2. Evoluția datoriilor în perioada 2018-2023

Sursă proprie

În decursul a celor 6 ani, datoriile firmei s-au modificat semnificativ, crescând în fiecare an. După cum se poate observa în figura 2., în anii 2018 și 2019 avem cele mai mici datorii realizate, respectiv, 8% și 7%, ceea ce înseamnă ca firma nu avea împrumuturi foarte mari contractate de la bănci sau alte datorii față de furnizori. În anul 2022 și 2023 se pot observa cele mai mari datorii, datorită faptului că firma și-a dezvoltat afacerea, ceea ce a generat cheltuieli totale tot mai mari care nu au putut fii acoperite în totalitate din veniturile realizate, iar astfel firma a recurs la împrumuturi și diferite alte datorii pentru a-și putea îmbunătății afacerea și pentru a putea crește pe piață. Din graficile 2 și 3 se poate observa că, cheltuielile au crescut în același ritm cu datoriile și veniturile, rezultând faptul că pe parcursul evoluției firma a înregistrat profit, chiar dacă avea și datorii mari.

Figura 3. Evoluția cifrei de afaceri în perioada 2018-2023

Sursă proprie

Se observă o tendință generală de creștere a cifrei de afacere pe parcursul a celor șase ani. Cifra de afaceri crește treptat de la 7.335.207 lei în 2018 la 11.296.648 lei în 2023, ceea ce sugerează o îmbunătățire continuă a performanței financiare a companiei sau a sectorului respectiv. În 2019, cifra de afaceri a scăzut la 6.261.437 lei, fiind cea mai mică sumă înregistrată din perioada analizată. Această scădere ar putea fi cauzată de factori economici externi, probleme interne sau alte circumstanțe care au afectat vânzările în acel an. Începând cu 2020, cifra de afaceri începe să crească semnificativ, ajugând la 9.416.633 lei în 2020 și continuând să crească în anii următori. Această recuperare rapidă arată o adapatre eficientă a companiei la posibile provocări și o relansare a vânzărilor.

Figura 4. Evoluția activelor imobilizate în perioada 2018-2023

Sursă proprie

La început, firma a avut active imobilizate foarte puține, datorită faptului că era nou intrată pe piață și nu a avut bani suficienți pentru a putea investii în firmă. Pe parcursul a celor șase ani se poate observa o creștere semnificativă datorită investițiilor făcute pentru dezvoltarea afacerii prin cumpărarea de aparatură nouă, deschiderea de magazine în mai multe zone și angajarea de personal. În ultimii trei ani se poate observa cele mai mari active imobilizate achiziționate. În anul 2022 avem cea mai mare sumă de active imobilizate de 1.447.263 lei, iar în anul 2023 a scăzut la 1.436.604 lei, datorită amortizării activelor imobilizate și scoaterea din uz a acestora.

Figura 5. Creșterea profitului net în perioada 2018-2023

Sursă proprie

După cum se poate observa în figura 5, profitul înregistrat de firmă are o tendință de creștere la început, iar spre final o tendință de descreștere. În anul 2018 profitul este mai mare decât în anul 2019 cu 120.007 lei, ceea ce pentru firmă înseamnă că aceasta nu a avut vânzări mari după cum reiese și din figura 3 unde cifra de afaceri este mai mică în anul 2019. În următorii doi ani se observă o evoluție semnificativă a profitului, ceea ce pentru firmă reprezintă o revenire pe piață, care se datorează și perioadei COVID, unde fiecare persoană care lucra de acasă dorea să aibă acces la internet și tehnologie. În anul 2022 și 2023 se observă o scădere masivă a profitului, din cauza că pe piață au apărut noi concurenți care ofereau servicii și produse mai accesibile ca preț sau de-o calitate mai mare, dar și datorită faptului că perioada COVID a trecut, iar oamenii și-au reluat activitatea obișnuită.

**2. Diagnosticul tehnic și de producție**

Figura 6. Viteza de rotație a stocurilor în perioada 2018-2023

Sursă proprie

Tabelul 1 Evoluția cifrei de afaceri și a stocurilor

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Anul | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Cifra de afaceri | 7335207 | 6261437 | 9416633 | 8740719 | 9978105 | 11296648 |
| Stocuri | 92636 | 182390 | 415710 | 1261985 | 1533526 | 1604162 |

Sursă proprie

Viteza de rotație= CA/stocuri

Viteza de rotație 2018= 7.335.207/92.636= 79.18

Viteza de rotație 2019= 6.261.437/182.390= 34.33

Viteza de rotație 2020= 9.416.633/415.710= 22.65

Viteza de rotație 2021= 8.740.719/1.261.985= 6.93

Viteza de rotație 2022= 9.978.105/1.533.526= 6.51

Viteza de rotație 2023= 11.296.648/1.604.162= 7.04

Din figura 6, se poate observa că în anul 2018 avem cea mai mică viteză de rotație a stocurilor, care ne indică faptul că firma în primul an nu a înregistrat un profit mare, datorită faptului că materiile prime, mărfurile nu au fost vândute, acestea rămânând în stoc din cauză că firma era nou intrată pe piață și nu avea clienții fideli acesteia. În ultimi 3 ani se poate observa o tendință de descreștere a stocurilor, acestea având o viteză de rotație mai mare, rezultând faptul că firma a înregistrat profit în anii respectivi prin vânzarea stocurilor care nu au mai stat în depozit.

Figura 7. Randamentul activelor totale pe perioada 2018-2023

 Sursă proprie

Tabelul 2 Evoluția activelor și a profitului brut

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Anul | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Active imobilizate | 6.065 | 6.768 | 63.231 | 1.423.706 | 1.447.263 | 1.436.604 |
| Active circulante | 1.614.660 | 14.57.200 | 2.478.015 | 3.733.273 | 4.125.716 | 4.084.045 |
| Cheltuieli în avans | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOTAL ACTIVE | 1.620.725 | 1.463.968 | 2.541.246 | 5.156.979 | 5.572.979 | 5.520.649 |
| Profit brut | 266.614 | 124.918 | 659.658 | 1.045.106 | 457.109 | 470.753 |

Randament active totale=profit brut/total active

Randament active totale 2018= 266.614/1.620.725 x 100 = 17%

Randament active totale 2019= 124.918/1.463.968 x 100 = 9%

Randament active totale 2020= 659.658/2.541.246 x 100 = 30%

Randament active totale 2021= 1.045.106/5.156.979 x 100 = 20%

Randament active totale 2022= 457.109/5.572.979 x 100 = 8%

Randament active totale 2023= 470.753/5.520.649 x 100 = 9%

După cum se poate observa din figura 7., randamentul activelor totale în anul 2020 este cel mai mare (30%), indicând faptul că managementul companiei folosește bine resursele disponibile pentru a maximiza profiturile. În anii 2022 și 2023 randamentul este unul mic (8% și 9%), ceea ce sugerează că firma nu a reușit sa utilizeze eficient activele în vânzarea produselor sau prestarea serviciilor, generând un profit mai mic pentru firmă. Din această cauză, firma are de suferit pentru că nu știe să utilizeze eficient resursele pentru a atrage clienți noi și pentru a rămâne competitivă pe piață.

**3. Diagnosticul comercial**

Figura 8. Cota de piață pentru anul 2023

Sursă proprie

Tabelul 3 Cifra de afaceri în anul 2023 a principalelor firme concurente

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Firma** | **One it** | **Alex it** | **SelecStoft** | **MultiNet** | **Total** |
| **Cifra de afaceri** | 11.296.648 | 580.617 | 4.132.671 | 6.887.800 | 22.897.736 |

Prin serviciile și produsele pe care le oferă pe piața It în anul 2023, firma One it a devenit lider pe piața cu o pondere de 49%, aproape jumate din piață este ocupată de aceasta, arătând faptul că este profesionistă în domeniul It, aceasta având angajați profesioniști și tehnici de promovare a serviciilor și produselor bine organizate de aceasta. Aceasta este urmată de MultiNet care are o pondere de 30% și care nu este de desconsiderat datorită procentului mare pe care la obținut prin serviciile de calitate, dar și datorită personalului calificat angajat. Cu o pondere de 3% este firma Alex it, care este codașă pe această piață, datorită produselor și serviciilor de proastă calitate sau datorită zone de amplasare din Baia Mare.

Figura 9. Evoluția creanțelor în anii 2018-2023

 Sursă proprie

În anul 2021 s-au înregistrat cele mai mari creanțe de 1.258.432 lei, datorită produselor sau serviciilor oferite pe credit de către firmă cliențiilor, indicând o cerere mare și o expansiune a afacerii. Firma și-a extins operațiunile pe noi piețe și acordă termene de plată mai flexibile, creșterea creanțelor poate fi un pas strategic pentru a atrage și fideliza noi clienți. Creșterea creanțelor poate arăta că firma este dispusă să acorde încredere clienților săi prin vânzări de credite, ceea ce poate consolida relatiile comerciale. În anul 2022 se observă o ușoară scădere a creanțelor, datorită faptului că aceasta își încurajează clienții de-a plăti cash și nu în rate, astfel firma îți scade riscul de pierdere prin creditele acordate clienților.

Figura 10. Analiza recenziilor în anul 2023

Sursă proprie

Privind figura de mai în sus, putem înțelege că clienții au păreri foarte bune față de firma One it, datorită faptului că aceasta își respectă clienții, înțelegând preferințele și nevoile acestora, adaptându-se și perfecționându-se în fiecare zi pentru a putea rămâne in preferințele oamenilor. Cumpărătorii vor avea mai multă încredere în produsele și serviciile care sunt bine evaluate de alții cumpărători. O afacere cu recenzii pozitive va atrage mai multe persoane interesate, deoarece oamenii au tendința de a alege ceea ce este deja apreciat. Recenziile online ajută la optimizarea pentru motoarele de căutare, aducând site-ul mai sus în rezultatele căutărilor. Recenziile pozitive ajută firma să învețe despre punctele sale forte prin sugestii.

**4. Diagnosticul resurselor umane**

Figura 11. Evoluția numărului mediu de angajați în perioada 2018-2023

Sursă proprie

Din figura de mai în sus, se poate observa că numărul de salariați în primi doi ani este constat și relativ ridicat, în jur de 9 angajați. În 2020 se observă o scădere semnificativă, numărul mediu coborând la aproximativ 5 angajați. Acest an coincide cu începutul pandemiei de COVID-19, ceea ce ar putea fi o cauză. În 2021 numărul mediu de angajați rămâne redus, la un nivel similar cu cel din 2020, indicând o perioadă de stagnare. În anul 2020 are loc o ușoară creștere, ajugând la aproximativ 7 angajați, ceea ce sugerează o posibilă revenire. Numărul mediu de angajați scade în 2023 din nou, situându-se în jurul valorii de 4 angajați, marcând o reducere comparativ cu 2022. Reducerea din 2020 poate fi legată de pandemia COVID-19, care a determinat multe firme să reducă personalul. Oscilațiile din anii următori sugerează că firma ar putea trece printr-o perioadă de adaptare la condițiile economice sau schimbările în strategia de angajare. Scăderea din 2023 poate semnala dificultăți financiare, restructurări interne sau o încredere de reducere a costurilor. Nivelul scăzut de angajați se poate datora și faptului că, firma și-a deschis magazin online fără a mai avea nevoie de un nivel ridicat de personal.

Figura 12. Nivelul productivității muncii

Sursă proprie

Tabelul 4 Evoluția cifrei de afaceri în raport cu numărul de salariați

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Anul | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Cifra de afaceri | 7.335.207 | 6.261.437 | 9.416.633 | 8.740.719 | 9.978.105 | 11.296.648 |
| Număr de salariați | 9 | 9 | 5 | 5 | 6 | 4 |
| Total | 815.023 | 69.571,22 | 1.883.326,6 | 1.748.143,8 | 1.663.017,5 | 2.824.162 |

Nivelul productivității muncii = CA/nr. salariați

Nivelul productivității muncii 2018= 7.335.207/9= 815.023

Nivelul productivității muncii 2019= 6.261.437/9= 695.715,22

Nivelul productivității muncii 2020= 9.416.633/5= 1.883.326,6

Nivelul productivității muncii 2021= 8.740.719/5= 1.748.143,8

Nivelul productivității muncii 2022= 9.978.105/6= 1.663.017,5

Nivelul productivității muncii 2023= 11.296.648/4= 2.824.162

### Observăm o creștere semnificativă a productivității muncii în fiecare an, ceea ce indică faptul că, în ciuda scăderii numărului de angajați observată în graficul anterior, productivitatea pe angajat a crescut. Aceasta poate sugera o îmbunătățire a eficienței operaționale sau utilizarea unor tehnologii care permite fiecărui angajat să producă mai mult. Creșterea productivității ar putea fi rezultatul optimizării resurselor și al automatizării. În multe cazuri, când numărul de angajați scade, companiile sunt nevoite să crească eficiența pentru a menține sau chiar crește producția totală. Dacă firma a redus numărul de angajați, dar productivitatea a crescut, este posibil să fi investit în tehnologii noi sau să fi implementat procese mai eficiente.

**5. Diagnosticul mediului general**

***5.1. Factorii economici***

Pentru a analiza factori economici ai firmei One IT din Baia Mare, ar trebui să luăm în considerare atât contextul economic local și național, cât și particularitățile pieței IT și tehnologice în care activează. Acești factori pot influența performanța, deciziile strategice și perspectivele de creștere ale companiei. Creșterea economică a României și a județului Maramureș influențează pozitiv companiile din IT, inclusiv One IT. O economie în creștere pentru produse și servicii IT, atât în sectorul privat, cât și în cel public.

Fiind o firmă de IT, One IT depinde de personal calificat. În orașele mai mici, cum este Baia Mare, există o provocare legată de retenția și atragerea talentului în domeniul IT, mai ales în contextul în care mulți tineri sunt atrași de marile orașe sau de oportunitățile din străinătate. Costurile cu forța de muncă sunt un factor economic important. Salariile în IT sunt de obicei mai mari decât media pe economie, ceea ce poate afecta marjele de profit dacă piața este foarte competitivă. În ultimi ani, cererea pentru digitalizare a crescut semnificativ, mai ales după pandemie. Companiile misi și mijlocii și instituțiile publice caută soluții de digitalizare, ceea ce poate crea oportunități pentru One IT de a vinde echipamente și servicii.

 One-IT investește în soluții de digitalizare care includ infrastructură de rețea, cloud, securitate cibernetică, soluții de backup și arhivare. Aceste oferte sunt adaptate cerințelor actuale ale companiilor care doresc să îmbunătățească productivitatea și să eficientizeze operațiunile prin tehnologie modernă.

 ***5.2. Factorii politici și legislativi***

Factorii politici sunt esențiali pentru înțelegerea mediului în care operează *One-IT* din Baia Mare, o companie care activează în sectorul IT, livrând echipamente și servicii pentru companii și instituții. Acești factori includ legislația, politicile guvernamentale, reglementările de securitate, precum și influența diverselor inițiative naționale și europene privind digitalizarea și tehnologia.

 În România, companiile din domeniul tehnologiei trebuie să respecte o serie de reglementări specifice privind protecția datelor și securitatea informațiilor, în conformitate cu GDPR (Regulamentul General privind Protecția Datelor al UE). *One-IT* trebuie să implementeze măsuri stricte de protecție a datelor pentru a proteja informațiile clienților săi și pentru a respecta cerințele legale.

Totodată, România implementează Directive Europene privind securitatea cibernetică, ceea ce implică cerințe stricte pentru securizarea rețelelor și a sistemelor IT. Aceste cerințe influențează cererea pentru soluții de securitate și poate încuraja *One-IT* să ofere astfel de soluții de protecție și monitorizare pentru clienți.

De asemenea, fondurile europene și naționale alocate pentru digitalizare reprezintă oportunități care pot fi valorificate pentru dezvoltarea firmei. În contextul Planului Național de Redresare și Reziliență (PNRR) și a altor fonduri europene, guvernul României încurajează digitalizarea companiilor și a instituțiilor publice. Aceste inițiative pot crea oportunități directe pentru *One-IT*, în măsura în care companiile și instituțiile locale vor avea acces la fonduri pentru achiziția de echipamente IT și soluții software.

Programele de sprijinire a IMM-urilor prin subvenții pentru digitalizare oferă firmelor ca *One-IT* posibilitatea de a atrage clienți noi din sectorul IMM-urilor, care ar putea beneficia de finanțare pentru modernizarea infrastructurii IT.

În ceea ce privește politicile fiscale, inclusiv nivelul TVA și impozitele pe profit, acestea afectează costurile și profitabilitatea *One-IT*. Cu toate acestea, facilitățile fiscale acordate sectorului IT pentru salarii pot facilita angajarea de specialiști IT, întrucât aceste reduceri de taxe pentru venituri salariale stimulează retenția și atragerea de talente.

România are reglementări stricte privind condițiile de muncă, orele de lucru și salariile minime, iar în sectorul IT, competiția pentru angajați calificați este intensă. Politicile guvernamentale privind forța de muncă influențează structura de costuri și modul în care *One-IT* atrage și reține talentele.

Scutirile de impozit pe venit pentru programatori și alți angajați IT reprezintă un factor pozitiv pentru *One-IT*, întrucât permit companiei să ofere beneficii competitive și să atragă talente în ciuda concurenței ridicate din sector.

Stabilitatea politică a României influențează încrederea în investițiile pe termen lung, iar pentru *One-IT* stabilitatea asigură o predictibilitate în ceea ce privește reglementările și politicile guvernamentale.

Birocrația poate reprezenta un obstacol pentru firmele din IT care vor să acceseze fonduri europene sau să implementeze noi soluții tehnologice. În plus, orice nivel de corupție în administrația publică poate îngreuna procesele administrative și investițiile, afectând indirect activitatea *One-IT* în cazul în care depinde de colaborări cu instituții publice.

 ***5.3. Factorii tehnologici***

În cazul firmei *One-IT* din Baia Mare, un furnizor important de soluții IT, factorii tehnologici joacă un rol esențial în menținerea competitivității și în atragerea clienților din diverse sectoare. Acești factori tehnologici includ adaptarea la noile tehnologii, investiția în infrastructură IT și capacitatea de a integra soluții avansate pentru a răspunde cerințelor pieței și nevoilor clienților.

####  **5.3.1. Adoptarea de Tehnologii de Ultimă Generație**

*One-IT* este influențată de evoluția rapidă a tehnologiilor IT, fiind necesar să ofere clienților soluții bazate pe cele mai noi inovații. Acest lucru poate include echipamente hardware moderne (servere, stații de lucru, echipamente de rețea) și soluții software actualizate pentru eficiență și securitate.

Compania trebuie să fie la curent cu cele mai recente soluții de virtualizare, cloud computing, IoT (Internet of Things) și automatizare pentru a răspunde nevoilor diversificate ale companiilor și instituțiilor.

####  **5.3.2. Integrarea Soluțiilor de Securitate Cibernetică**

 Un factor tehnologic esențial pentru One-IT este securitatea cibernetică, având în vedere vulnerabilitățile din mediul digital actual. Firma oferă soluții de securitate informatică, inclusiv firewall-uri, antivirus, protecție împotriva atacurilor cibernetice și soluții de backup.

 Este esențial ca One-IT să investească în soluții de protecție împotriva amenințărilor avansate și să ofere produse actualizate, având în vedere frecvența atacurilor cibernetice și riscurile de securitate pentru companii și instituții.

#### **5.3.3. Automatizarea și Soluțiile de Inteligență Artificială (AI)**

Deși poate fi un domeniu mai nou, AI și automatizarea au un impact tot mai mare asupra soluțiilor IT. One-IT poate integra soluții de inteligență artificială pentru optimizarea proceselor, reducerea timpilor de lucru, creșterea eficienței operaționale, automatizarea monitorizării și detectarea automată a amenințărilor.

Soluțiile bazate pe AI, precum asistenții virtuali pentru suport tehnic sau sisteme de management predictiv al rețelelor și echipamentelor, sunt tot mai cerute și ar putea reprezenta o direcție de viitor pentru firmă.

#### **5.3.4. Suport și Mentenanță Tehnologică Avansată**

Pentru a rămâne competitivă, *One-IT* investește în tehnologii care permit monitorizarea și mentenanța la distanță a echipamentelor și sistemelor clientului. Instrumentele avansate de monitorizare proactivă permit echipei tehnice să identifice rapid problemele și să le rezolve înainte ca acestea să afecteze activitatea clientului.

Automatizarea proceselor de mentenanță și actualizarea periodică a sistemelor clientului pot asigura un serviciu de suport de înaltă calitate și o reducere a timpilor de nefuncționare.

#### **5.3.5. Capacitatea de Scalare și Flexibilitatea Tehnologică**

One-IT trebuie să ofere soluții care să permită creșterea și scalarea tehnologiei în funcție de evoluția clienților săi. De exemplu, soluțiile de server și stocare pot fi gândite astfel încât să fie extinse pe măsură ce afacerile clienților cresc.

Flexibilitatea în proiectarea și configurarea soluțiilor este esențială, deoarece clienții vor dori, adesea, să adapteze soluțiile existente la noile cerințe fără a face investiții masive în noi echipamente.

## Discuții

Diagnosticul mediului intern și extern reprezintă un pas fundamental în procesul de evaluare a performanței și formulare a strategiilor pentru o firmă din domeniul IT. Mediul intern reflectă resursele și competențele proprii, care pot constitui avantaje competitive durabile dacă sunt gestionate eficient. De exemplu, un capital uman bine pregătit și o cultură organizațională orientată spre inovație sunt factori esențiali în succesul firmelor IT, care operează într-un domeniu caracterizat prin ritm rapid al schimbărilor tehnologice.

Totuși, identificarea punctelor slabe, cum ar fi lipsa unor tehnologii moderne sau deficiențe în managementul proiectelor, este la fel de importantă, deoarece acestea pot deveni bariere în calea dezvoltării și adaptării firmei la cerințele pieței. În acest context, autoevaluarea internă permite managementului să ia măsuri proactive pentru remedierea deficiențelor și consolidarea punctelor forte.

Pe de altă parte, mediul extern impune numeroase provocări și oferă oportunități. De exemplu, creșterea cererii pentru servicii de cloud computing și inteligență artificială reprezintă un potențial de extindere a portofoliului, însă intensificarea concurenței, atât locală, cât și internațională, impune o vigilență permanentă și capacitatea de adaptare rapidă. Analiza atentă a factorilor politici, economici, sociali și tehnologici (PEST) ajută firma să anticipeze schimbările și să se poziționeze strategic.

## Concluzii și recomandări

Analiza diagnostic a companiei One IT SRL evidențiază o organizație bine consolidată pe piața locală și națională a serviciilor IT, cu o experiență de peste două decenii în furnizarea de soluții integrate și tehnologii inovatoare. Firma dispune de un portofoliu vast de clienți și parteneriate strategice cu lideri internaționali, ceea ce îi conferă un avantaj competitiv important în fața concurenței. De asemenea, certificările ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 și ISO 27001:2013 atestă angajamentul firmei față de calitatea serviciilor, protecția mediului și securitatea informațiilor, elemente critice în domeniul IT.

Punctele forte identificate în cadrul diagnosticării mediului intern includ o echipă bine pregătită, cu expertiză tehnică solidă, o cultură organizațională orientată spre inovație și satisfacția clienților, precum și o infrastructură tehnologică performantă. Aceste aspecte permit companiei să răspundă prompt cerințelor pieței și să dezvolte soluții adaptate nevoilor diverse ale clienților, de la servicii de mentenanță IT până la implementări complexe de realitate augmentată și digitalizare.

Pe de altă parte, analiza mediului extern relevă o piață IT extrem de dinamică și competitivă, cu schimbări tehnologice rapide și presiuni crescute din partea jucătorilor locali și internaționali. De asemenea, schimbările legislative și reglementările în domeniul protecției datelor și securității cibernetice impun firmei o adaptabilitate constantă. Acești factori reprezintă atât oportunități, cât și provocări. Creșterea cererii pentru soluții cloud, automatizare și inteligență artificială oferă perspective importante de dezvoltare, însă necesită investiții constante în cercetare, dezvoltare și training.

În ceea ce privește aspectele care pot limita creșterea firmei, s-a constatat necesitatea unei modernizări continue a infrastructurii IT pentru a susține dezvoltarea de soluții complexe și scalabile. De asemenea, optimizarea proceselor interne și implementarea unor sisteme eficiente de management al proiectelor pot contribui la creșterea productivității și reducerea timpilor de livrare. Este esențială și consolidarea competențelor angajaților prin programe de training și dezvoltare profesională continuă, pentru a menține competitivitatea echipei într-un domeniu aflat într-o permanentă schimbare.

Având în vedere aceste concluzii, recomandările pentru One IT SRL includ:

1. **Investiții susținute în infrastructură și tehnologii emergente**: Compania trebuie să prioritizeze achiziția și implementarea tehnologiilor noi, cum ar fi soluțiile bazate pe inteligență artificială, big data și cloud computing, pentru a răspunde cerințelor pieței și a asigura scalabilitatea serviciilor.
2. **Dezvoltarea capitalului uman**: Formarea continuă a angajaților prin cursuri specializate, workshop-uri și certificări profesionale este vitală pentru menținerea unui nivel înalt de competență tehnică și managerială.
3. **Optimizarea proceselor interne**: Implementarea unor metodologii moderne de management al proiectelor (de exemplu Agile, Scrum) și automatizarea unor procese administrative pot crește eficiența și calitatea serviciilor oferite.
4. **Monitorizarea continuă a mediului extern**: Urmărirea atentă a tendințelor tehnologice, evoluțiilor legislative și mișcărilor concurenței va permite firmei să anticipeze schimbările și să adapteze strategiile în timp util.
5. **Consolidarea relațiilor cu clienții și extinderea pe piețele externe**: Dezvoltarea unor servicii personalizate, implementarea unui sistem performant de suport și relații cu clienții și explorarea oportunităților de extindere internațională sunt esențiale pentru creșterea sustenabilă.
6. **Menținerea și extinderea certificărilor de calitate și securitate**: Continuarea angajamentului pentru respectarea standardelor ISO și implementarea celor mai bune practici în domeniul securității informațiilor vor întări încrederea partenerilor și clienților.

Prin adoptarea acestor recomandări, One IT SRL va putea nu doar să mențină poziția de lider regional și național, ci și să se impună ca un jucător relevant pe piața internațională, prin soluții IT inovatoare, servicii de calitate și o echipă profesională bine pregătită.

În concluzie, succesul viitor al companiei depinde de capacitatea sa de a integra analiza internă cu cea externă într-un proces continuu de adaptare și inovare, orientat spre satisfacția clienților și excelență operațională.

## Bibliografie

|  |  |
| --- | --- |
|  | [1] Gîrleanu, S. (2011). Analiza diagnostic a întreprinderii. București: Editura Universitară.[2] Ionescu, G. (2016). *Managementul strategic în firmele IT din România*. Cluj-Napoca: Editura Risoprint.[3] Nicolescu, O., & Verboncu, I. (2008). *Managementul organizației*. București: Editura Economică.[4] Popa, I. (2005). *Diagnosticul global al firmei*. București: Editura Economică[5] <https://www.one-it.ro/> |