

ORGANIZAȚIA INTERNAȚIONALĂ A MUNCII

**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETARE ȘTIINȚIFICĂ ÎN
DOMENIUL MUNCII ȘI PROTECȚIEI SOCIALE**

**Factori de succes ai ocupării pe cont propriu în rândul șomerilor
În România
- experiențe trecute și perspective de viitor -**

Coordonator de proiect: Lect. Univ. Dr. Cătălin Ghinăraru

Autori:

**Dr. Cătălin Ghinăraru
Cristina Mocanu**

BUCUREȘTI, ROMÂNIA

2005

Traducerea în limba română:

Cristina Mocanu, cercetător științific, Institutul Național de Cercetare Științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale

Silvia Popescu, asistent cercetare, Institutul Național de Cercetare Științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale

Cuprins

1. INTRODUCERE.....	4
1.1. Considerații generale.....	4
1.2. Metodologia cercetării	18
2. SECTORUL MICRO-ÎNTRERINDERILOR ÎN ROMÂNIA.....	23
3. CARACTERISTICILE INDUSTRIEI DE MICRO-FINANȚARE.....	28
IMPACTUL ACTIVITĂȚILOR DE MICRO-FINANȚARE ASUPA CREĂRII DE NOI LOCURI DE MUNCĂ ȘI ȘOMAJULUI	
3.1. Cadrul general.....	28
3.2. Cadrul legal.....	30
3.3. Servicii non-financiare.....	31
3.4. Profilul clienților	
Caracteristici ale afacerilor.....	31
3.5. Percepția impactului micro-finanțării asupra șomajului și creării de noi locuri de muncă	33
3.6. Perspective de viitor ale activităților de micro-finanțare	34
4. OBSTACOLE ȘI FACTORI FAVORIZANȚI ÎN DEZVOLTAREA ACTIVITĂȚILOR DE MICRO-FINANȚARE.....	36
5. CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI	41
LISTA PROGRAMELOR DE FINANȚARE PENTRU IMM-URI.....	50
BIBLIOGRAFIE.....	57
Anexa 1 Furnizori de micro-finanțare în România.....	58

1. INTRODUCERE

1.1. Considerații generale

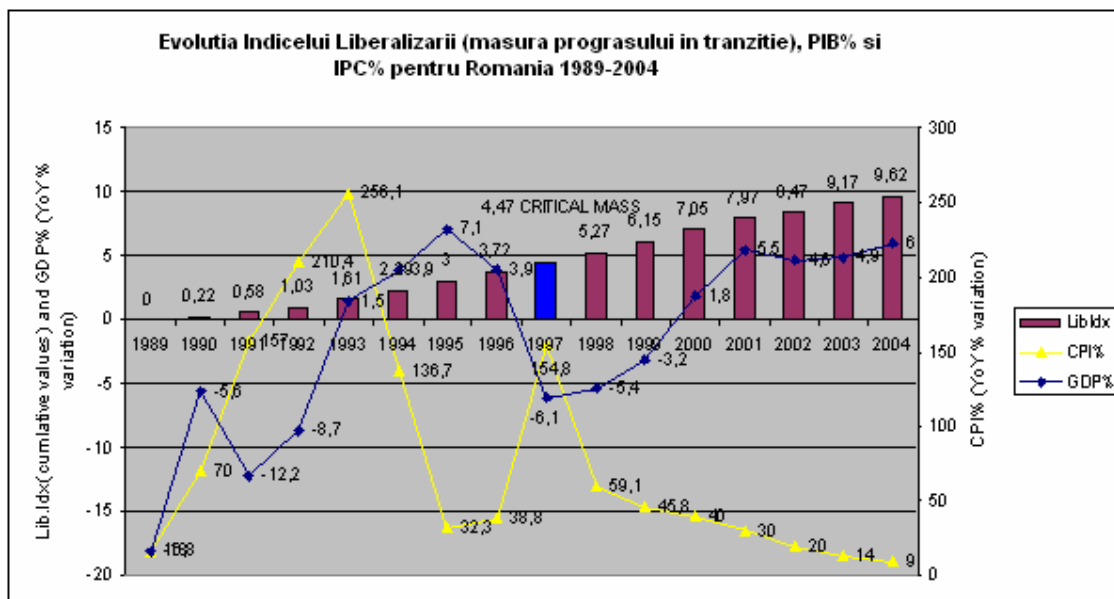
Tranziția României de la economia planificată la economia de piață a durat o perioadă destul de lungă, deoarece reformele de fond fie au fost mult întârziate, fie au fost implementate doar pe jumătate.

Acest fapt a avut drept consecință apariția a două perioade de recesiune ale tranziției, una la începutul, iar cealaltă la sfârșitul anilor '90. Această abordare de tip „stop and go” a făcut ca așa-numita „masă critică” a tranziției să fie dificil de atins, „indicele liberalizării”, măsura tradițională a progresului în tranziție, atingând valoarea critică de 4,5 puncte (din 10 posibile pe o scară cumulativă, unde valoarea 10 reprezintă în mod convențional „sfârșitul perioadei de tranziție”)¹ abia în 1997-1998. Polonia, Ungaria sau Republica Cehă, prin

¹ Indicele Liberalizării a fost pentru prima dată calculat de experții Băncii Mondiale: De Mello, Denizer și Gelb și reprezintă o măsură sintetică a progresului în tranziția „de la plan la piață”. În esență acesta are trei componente, liberalizarea prețurilor, liberalizarea comerțului exterior și al schimburilor și liberalizarea și privatizarea sectorului financiar bancar. Componenta centrală este cea a liberalizării prețurilor, ca informație principală în economie, capabilă să aloce resursele în acord cu nevoile pieței (ofertă și cerere). De aceea, cu cât liberalizarea prețurilor se realizează mai rapid și mai complet, cu atât economia este mai orientată către piață, resursele fiind alocate în mai mare măsură în acord cu legea fundamentală a cererii și ofertei, mai degrabă decât sub comandă administrativă sau politică. Scala indicelui liberalizării este cuprinsă între 0 și 1, dar cumulează scorurile anuale, creând în final o așa-numită „scală cumulativă”, cuprinsă între 0 și 10. Evidențele empirice culese de cei trei cercetători sus-menționați privitoare la toate economiile în tranziție din Centrul și Estul Europei și din fosta Uniune Sovietică au arătat că, pentru ca o economie să-și reia creșterea după șocul inițial al colapsului economiei planificate central și să înceapă culegerea primelor beneficii ale pieței, trebuie să atingă valoarea de „4-4.5” pe scala cumulativă a Indicelui Liberalizării. Această valoare este numită convențional, în economia politică a tranziției, „masa critică a economiei în tranziție”. Deci, după cum argumentează cei trei cercetători, sub această valoare reformele sunt insuficiente pentru a duce la beneficii tangibile. Deasupra acestei valori, reformele încep să producă beneficii reale, tangibile, incluzând beneficii care sunt simțite chiar de populație. Dacă reformele sunt întrerupte înainte de atingerea valorii sus-menționate, atunci țara respectivă și economia ei sunt „prinse în cursă” între plan și piață, confruntându-se cu toate efectele negative atât ale economiei de piață, cât și ale economiei planificate central, fără să beneficieze de nici unul din avantajele acestora (bineînțeles presupunând că există anumite beneficii „reale” ale economiei planificate). Reluarea reformelor după o asemenea întrerupere, după cum o arată dovezile empirice, generează o a doua și chiar mai dureroasă recesiune economică de tranziție, dar dacă în final masa critică este atinsă, atunci economia își va relua trendul de creștere și va recupera într-un final. Dacă reformele nu sunt reluate, atunci țara se prăbușește sau poate chiar să intre într-un proces de disoluție graduală. În cel mai rău caz este posibil chiar să revină la un regim de tip autoritar. Tranziția caracterizată prin întreruperea și reluarea procesului de reformă este numită și tranziție de tip „stop and go” și este specifică României și Bulgariei, dar anumite caracteristici ale sale pot fi găsite de asemeni și în alte părți ale regiunii. Valorile indicelui au fost calculate de către cei trei cercetători numai până în anul 1997. Din acel punct, Dr. C. Ghinăraru,

comparație cu țara noastră, au atins această valoare în numai 4 - 6 ani, în schimb Bulgaria, Slovacia sau Statele Baltice au avut performanțe similare cu cele ale României. Ca rezultat al restructurărilor masive și al liberalizării totale a prețurilor, scăderea productivității a atins punctul maxim la sfârșitul anilor '90, perioada 1997 – 1999 fiind cea mai rea în ceea ce privește declinul economic, dar și un punct de cotitură în evoluția economiei românești, din punctul de vedere al reformelor de piață. Într-adevăr, așa cum cea mai mare parte a măsurilor esențiale ale reformei macro-economice fuseseră implementate, din acel moment, forțele pieței au început să își facă simțită prezența în economie și procesul de reformă a început să își arate primele beneficii tangibile, începând din anul 2000.

Grafic 1



LibIdx = Indicele Liberalizării
 CPI = Indicele prețurilor de consum
 GDP = Produsul Intern Brut (PIB)

Sursa: Institutul Național de Statistică și calculele autorului – Dr.C.Ghinăraru, pentru Indicele Liberalizării – serie calculată pentru Banca Mondială de De Mello, Denizer și Gelb până în anul 1997 și completată de Dr.C.Ghinăraru pentru România până în 2004.

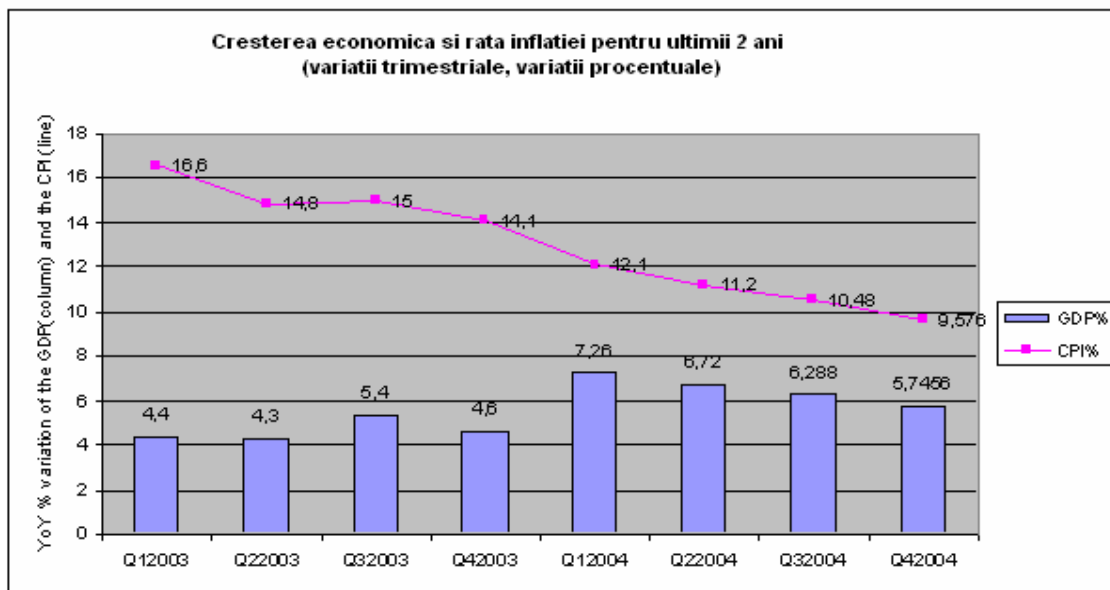
Astfel, creșterea economică și-a reluat cursul, mai ales că variațiile prețurilor și-au pierdut caracterul abrupt și neregulat care o caracterizaseră în cea mai mare parte a anilor '90. Între timp, datorită forței de muncă ieftine și proximității geografice de piețele UE, și în ciuda unei anumite încetineli a creșterii economice din vestul Europei, exporturile de bunuri cu valoare adăugată scăzută – în special textile, piele, dar și oțel – au început să alimenteze

autorul acestui studiu, utilizând regresiiile mai multor variabile explicative, a calculat valorile pentru România.

creșterea economică. În plus, în ultimii doi ani, cererea internă, care fusese redusă o perioadă îndelungată de timp datorită inflației ridicate, perioadelor insuficient de lungi de creștere economică, ca și datorită stagnării valorii reale a salariilor, exprimate în valută (USD), a început în cele din urmă să crească.

Miezul procesului de stabilizare macro-economică a stat în eforturile continue care au avut ca țintă îmblânzirea inflației crescute persistente. În urma liberalizării aproape complete a prețurilor, la începutul anului 1997, când inflația și-a atins cel de-al doilea nivel record pentru perioada de tranziție, de 160%, a început o perioadă de continuă și susținută scădere a fluctuațiilor de prețuri. De la un procent de 40% în decembrie 2000, comparativ cu decembrie 1999, rata inflației a pierdut aproximativ 10 puncte procentuale în fiecare an, scăzând la 30% în decembrie 2001, 20% în decembrie 2002, 14,5% în decembrie 2003 și ajungând la 9,5% în decembrie 2004, comparativ cu decembrie 2003. Banca Națională a fost în mare parte responsabilă pentru această evoluție, căci încă din a doua parte a anilor '90, decidenții Băncii Mondiale au apelat la o ofertă restrictivă de masă monetară, ca o modalitate de a aduce inflația la valori mai ușor de mânuit. În orice caz aceasta a dus în același timp la o masivă „sterilizare” atât a economiei reale, cât și a sectorului financiar. Accesul la credite a fost restrictiv, atât pentru persoanele juridice, cât și pentru cele fizice, deoarece creditele neperformante au stat la originea unei serii de falimente și a unor costisitoare asanări ale datoriilor bancare de către stat în prima jumătate a anilor '90. În consecință au fost implementate reguli stricte și în timp ce practic întregul sector bancar a fost privatizat, începutul decadei a marcat o consolidare, care a coincis cu o creștere marcantă a investițiilor străine directe (I.S.D.) în economia românească.

Grafic 2



GDP% = PIB%; CPI% = ICP%

Sursa: Institutul Național de Statistică și estimările autorului – Dr. C. Ghinăraru

Rata inflației este o măsură larg acceptată a stabilității economice. Relativa stabilitate a acesteia în România, după o perioadă caracterizată prin instabilitate accentuată a prețurilor, și deci printr-un mediu economic imprevizibil, a avut o contribuție semnificativă în atragerea investitorilor în economia românească. Ca rezultat al acestor evenimente favorabile, economia a crescut cu 5,1% în 2001, 4,5% în 2002, 4,9% în 2003 și se așteaptă o creștere de 6,5- 7% în 2004.

Previziunile făcute de autorul acestui studiu, utilizând rata inflației ca variabilă ancoră, arată că, dacă variația procentuală anuală a Indicelui Prețurilor de Consum (IPC) până în decembrie 2004 va atinge valorile țintă de 9.3-9.5%, atunci estimările asupra creșterii medii anuale a PIB-ului cu 6.5% în 2004 față de 2003 vor fi confirmate. Ca urmare, se vor pune bazele unei noi scăderi a inflației pentru anul viitor, ceea ce înseamnă că economia poate adăuga un estimat 8% în 2005, față de 2004.²

Regimul cursului de schimb, care utiliza USD-ul ca monedă ancoră, și-a schimbat orientarea către EURO în luna martie a acestui an (2004), ca expresie a avansării procesului de integrare a țării noastre în structurile UE (eveniment planificat pentru 1 ianuarie 2007) și pe termen mai lung către integrarea în zona EURO, prognozată pentru 2010 – 2012.

Pentru a asigura competitivitatea produselor românești pe piața UE – principala piață de export, moneda națională, LEUL românesc, a fost constant, dar gradual depreciată față de EURO, în același timp menținându-se aproximativ pe aceeași poziție față de USD, chiar cu o ușoară apreciere față de „bancnota verde” de-a lungul anului trecut. Această depreciere controlată a avut un rol important în menținerea competitivității produselor românești, în ciuda valorii lor adăugate scăzute, și a unui climat marcat de creștere economică lentă și cerere scăzută de consum în Europa de Vest. Între timp, a protejat împotriva unei creșteri nedorite a prețurilor acestor produse la export, datorită unui nivel al inflației exprimat printr-un număr cu două cifre, precum și datorită unei creșteri a salariului minim pe economie, care a depășit succesiv „suma productivității și inflației”³. Cum situația în ceea ce privește inflația s-a îmbunătățit, Banca

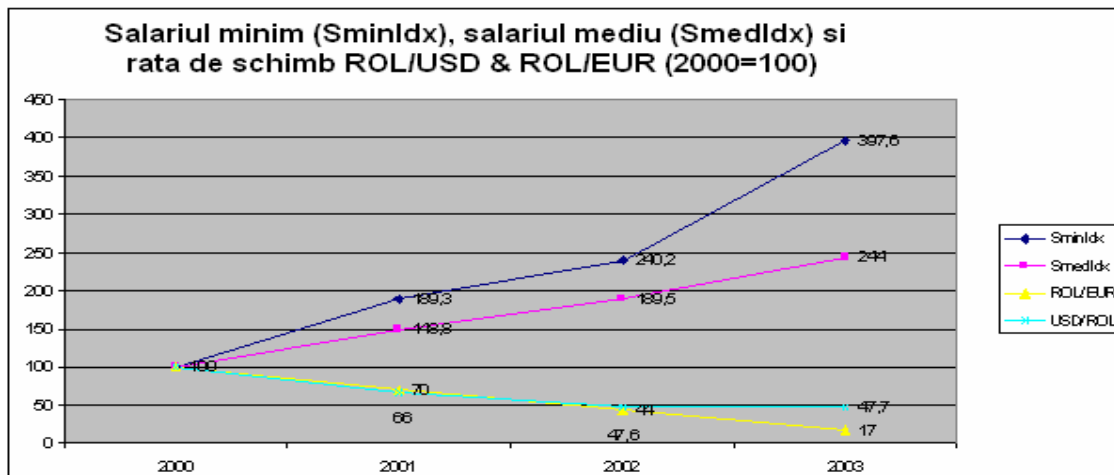
² De fapt, la sfârșitul anului 2004, creșterea economică înregistrată față de decembrie 2003 a fost mai mare de 8%. Cei mai mulți analiști, inclusiv autorul acestui studiu, cred că cel puțin 1-1.5 puncte procentuale au fost adăugate de stimulul artificial indus în cererea agregată la sfârșitul anului 2004, prin „măsurile sociale” de ultim moment adoptate de guvernul A. Năstase.

³ „Suma productivității și inflației” este un prag convențional, rezultând din adunarea „mecanică” a ratei inflației (variație procentuală a Indicelui Prețurilor de Consum - IPC) și a indicelui productivității muncii (de obicei exprimat ca PIB/lucrător). Aceasta servește ca reper pe baza căruia este realizată evaluarea creșterilor salariale. Este utilizată în general pentru a evalua sustenabilitatea creșterilor salariului minim, considerate a fi impuneri administrative asupra mecanismelor pieței și deci menite să afecteze funcționarea competitivă a pieței în general și a pieței muncii în particular. Atunci când creșterea salariului minim este sub acest prag, în general, se consideră că această creștere este economic sustenabilă și nu va genera presiuni inflaționiste. Dacă, din contră, creșterea salariului minim este mai mare decât „suma productivității și inflației” atunci se consideră că această creștere este dăunătoare din punct de vedere economic și că, mai devreme sau mai târziu, va genera presiuni

Națională a permis într-un final o ușoară apreciere a monedei naționale, situație influențată favorabil și de o creștere a influxului de valută pe piața internă. Din acest influx se estimează că aproximativ 3 bilioane de EURO (echivalentul a aproape 5% din PIB-ul țării) provin de la cei 1.5-2.0 milioane de români care lucrează în afara granițelor țării (echivalentul a aproximativ 12% din total populație ocupată). Cu inflația aflată pe un trend descrescător și încadrându-se în nivelul țintă de 9%, Banca Națională a decis toamna trecută să renunțe la intervențiile sale obișnuite de pe piața de capital și, astfel, moneda națională s-a apreciat atât față de EURO, cât și față de USD. Această mișcare ascendentă a continuat și probabil va fi o caracteristică a anului 2005 și a următorilor doi sau trei ani. Denominarea monedei naționale, care este prevăzută pentru mijlocul anului 2005, doar va alimenta acest trend.

De fapt, pe baza măsurii neconvenționale, dar utile, a indicelui Big Mac, s-a ajuns la ideea că moneda națională este subevaluată cu aproximativ 25%, la rata actuală „oficială” de schimb, ceea ce lasă loc suficient pentru apreciere față de USD, o mișcare care ar ajuta foarte mult economia românească pe piețele de energie, mai ales în condițiile în care prețul petrolului nerafinat a crescut foarte mult.

Grafic 3



Sursa: Calculele autorului acestui raport – Dr.C.Ghinăraru, pe baza datelor de la Banca Națională a României și de la Institutul Național de Statistică

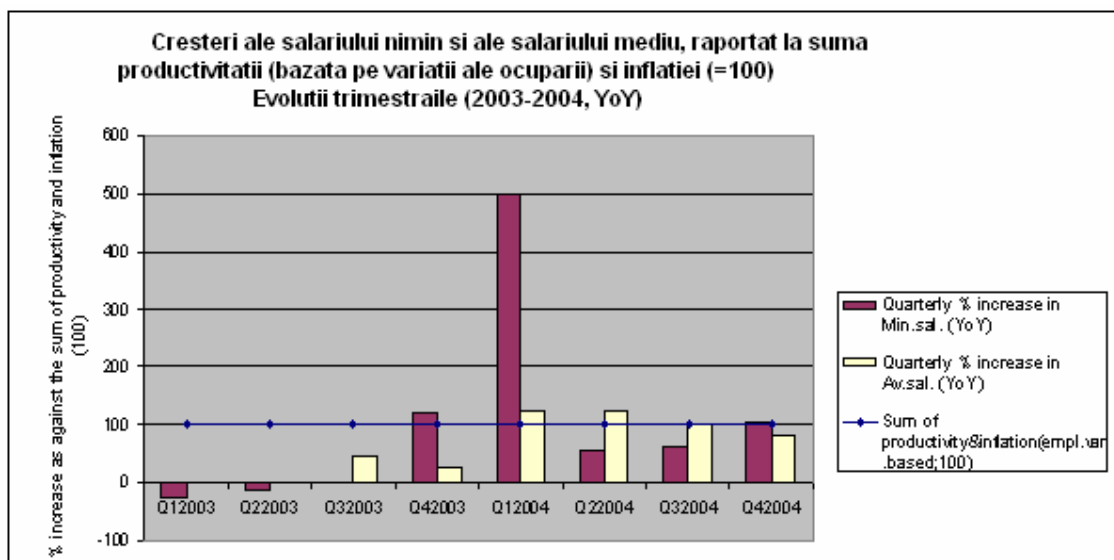
inflaționiste. De asemeni se consideră că, în acest al doilea caz, creșterea poate să contribuie de asemenea și la sporirea șomajului, deoarece angajatorii, în special cei din industriile cu valoare adăugată scăzută, nu vor fi capabili să facă față situației în care nivelul salariului minim (care se aplică unei părți largi din forța de muncă angajată de ei) excede productivitatea, și astfel vor începe să concedieze salariați. Totuși această din urmă supoziție nu a fost dovedită întotdeauna, informațiile de natură empirică, fiind, de cele mai multe ori, contradictorii.

Cu cât economia este mai dependentă de industriile cu valoare adăugată scăzută, cu atât este mai probabil ca salariul minim, valoarea sa nominală în monedă națională, valoarea sa nominală exprimată în valută de rezervă internațională, proporția din salariul mediu și creșterile sale periodice să aibă o influență mai puternică asupra pieței muncii și asupra dezvoltării economice.

În ciuda creșterii economice puternice care a marcat ultimii patru sau cinci ani și care arată cu claritate că perioada de tranziție practic s-a terminat și că economia a devenit cu adevărat o „piață emergentă”⁴, fapt recunoscut de Comisia U.E. în ultimul său Raport de Progres (care a recunoscut în sfârșit România ca „economie de piață funcțională”), productivitatea nu a înregistrat creșteri semnificative. Acest lucru stă mărturie a faptului că economia țării este copleșitor de mult bazată pe sectoarele care folosesc intensiv factorul muncă, mai degrabă decât pe sectoarele care folosesc intensiv factorul capital, implicându-se mai degrabă în realizarea de produse cu valoare adăugată mică, al căror avantaj competitiv principal este prețul. De aceea, creșterea salariilor a fost de asemeni lentă. Totuși, cum Guvernul actual s-a angajat într-o politică mai orientată spre social decât cea a predecesorilor săi din perioada 1997 – 2000, salariul minim pe economie, care în anul 2000 reprezenta 25% din salariul mediu, a fost crescut succesiv până când a atins, la începutul anului 2004, odată cu ultima creștere, 34% din salariul mediu. Aceste creșteri succesive care au fost întotdeauna mai mari decât așa numita „sumă a productivității și inflației” au exercitat presiuni puternice asupra monedei naționale, care și-a pierdut cea mai mare parte a valorii față de EURO exact atunci când salariul minim a suferit creșterile sale succesive hotărâte administrativ. Între timp, salariul mediu a crescut în același ritm cu „suma productivității și inflației”. Trebuie evidențiat faptul că în timp ce creșterea productivității a fost lentă, salariul mediu a beneficiat într-un fel de creșterile succesive ale salariului minim, acestea ridicându-i valoarea întrucâtva mai sus decât ar fi fost în alte condiții.

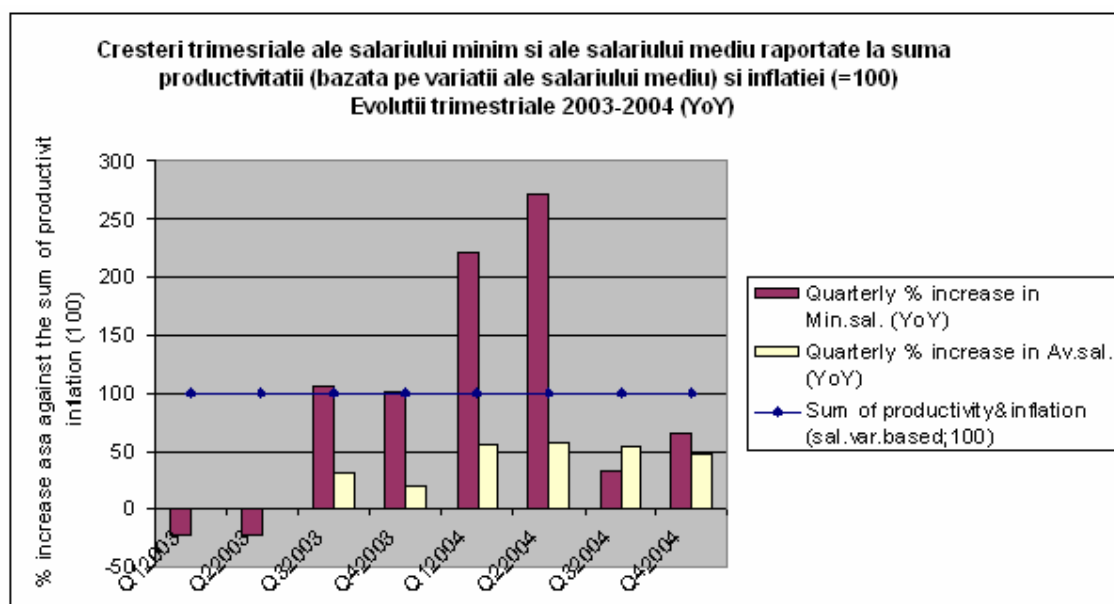
⁴Termenul de „piață emergentă” este un termen creat de economiști și analiști ai pieței muncii și utilizat frecvent acum în toate publicațiile economice pentru a desemna o economie națională aflată la începuturile dezvoltării sale capitaliste. Asta înseamnă că mecanismele pieței, deși în general în ordine, nu au adâncimea și rezistența caracteristice mecanismelor unei „economii de piață mature” (etichetă utilizată pentru a desemna economiile S.U.A., Canada, Japonia, Australia și Europa de Vest) și deci sunt predispuse către șocuri. Asemenea piețe sunt nesigure pentru investitori. O asemenea etichetă nu este utilizată numai pentru economiile care au trecut prin tranziția de la „economia planificată la economia piață” (economiiile din centrul și sud-estul Europei, țările din Balcanii de Vest și Mongolia), dar și pentru țările care au fost practic întotdeauna în „Vest” (e.g.: Turcia, Brazilia, Mexic), dar care sunt considerate ca având o economie de piață incomplet dezvoltată, cu sectoare largi de „producție în gospodărie pentru propriul consum final (de subsistență)”, cu economii subterane bine reprezentate, precum și cu o implicare a statului în economia „formală” care depășește cu mult nivelul din America de Nord și din Vestul Europei. Termenul este de asemeni utilizat în legătură cu piețele de capital care sunt foarte instabile și riscante pentru investitori. Chiar și în prezent această etichetă are anumite inconsistențe, căci acoperă în mod frecvent și economii ca cele din Coreea de Sud, Hong-Kong, Taiwan și altele, care pot fi considerate „mature”. De asemeni termenul acoperă economia Chinei și, mai recent, cea a Vietnamului.

Grafic 4



Quarterly % increase in Min.sal. = Cresteri procentuale trimestriale ale salariului minim
 Quarterly % increase in Av.sal. = Cresteri procentuale trimestriale ale salariului mediu
 Sum of productivity&inflation (empl.var.based;100) = Suma productivitatii si inflatiei (bazata pe variatii ale ocuparii;100)
 Sursa: Calculele autorului acestui raport – Dr.C.Ghinăraru, pe baza datelor de la Institutul Național de Statistică

Grafic 5

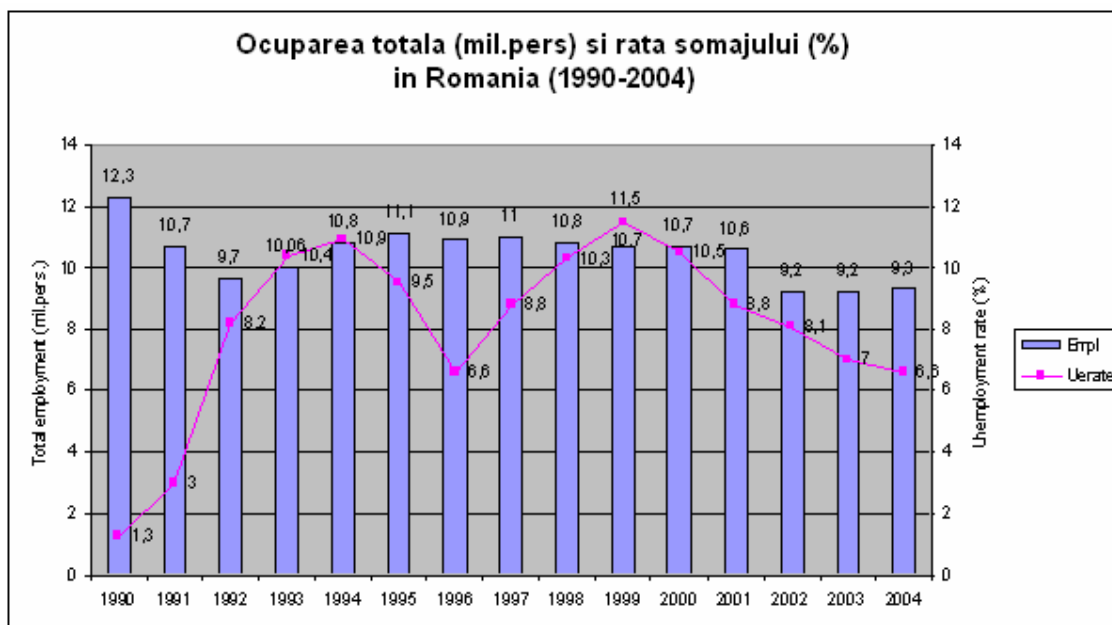


Quarterly % increase in Min.sal. = Cresteri procentuale trimestriale ale salariului minim
 Quarterly % increase in Av.sal. = Cresteri procentuale trimestriale ale salariului mediu
 Sum of productivity&inflation (sal.var.based;100) = Suma productivitatii si inflatiei (bazata pe variatii ale salariului;100)
 Sursa: Calculele autorului acestui raport – Dr.C.Ghinăraru, pe baza datelor de la Institutul Național de Statistică

Ocuparea a înregistrat un declin puternic la sfârșitul anilor '90, deoarece mase importante de lucrători industriali au fost disponibilizate. Ulterior, în ultima etapă a procesului de privatizare și restructurare, fluxul de lucrători

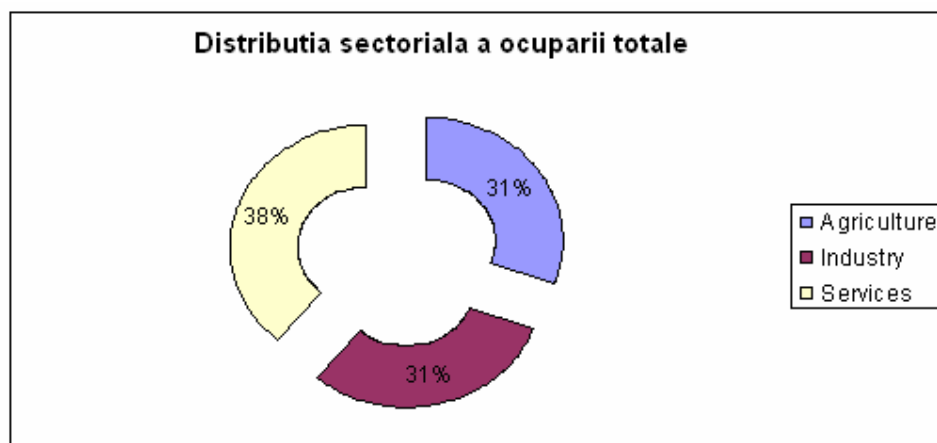
disponibilizați s-a diminuat în mod constant, deși niște concedieri în masă pot să apară în urma privatizării utilităților publice. În consecință, rata șomajului a atins de asemenea un vârf pe la mijlocul anilor '90, diminuându-se apoi către valori care acum reprezintă numai 50% din rata medie a șomajului pentru noile state membre ale Uniunii Europene. Practic, la un procent în jur de 6.6%, rata actuală a șomajului este aproape de minimum înregistrat în perioada de tranziție, la mijlocul anilor '90. Acest declin puternic al ratei șomajului într-un moment când se înregistrează o puternică creștere economică, dar o creștere a productivității muncii destul de lentă, se datorează în mică măsură creării nete de locuri de muncă. Acest nivel al șomajului neobișnuit de redus pentru o țară central europeană se datorează în cea mai mare măsură agriculturii, care, din momentul restituirii proprietăților la începutul anilor '90, a fost dominată de ferme familiale de dimensiuni foarte reduse. Aceste unități productive, deși caracterizate de productivitate foarte scăzută, au reușit să protejeze piața muncii de rate ale șomajului exagerat de mari, ca cele înregistrate în țări ca Polonia, Slovacia, sau vecina noastră Bulgaria, acestea confruntându-se uneori cu rate ale șomajului cuprinse între 15 și 19 %. De aceea, este corect să spunem că fermele de dimensiuni mici au absorbit șocul restructurării industriale, atât în termeni de ocupare, cât și prin acoperirea unei părți importante a cererii, în special în ceea ce privește materia primă pentru hrană, prin producția pentru consum final propriu. De asemeni, din neglijență, prin inabilitatea lor de a depozita produse sau de a utiliza metode moderne de marketing și de a se folosi de diferitele oportunități care apar pe piață, acest tip de producție a reușit să scadă prețurile pentru alimente în trimestrele doi și trei ale anului – „sezonul de vârf” – și, de aceea, a jucat un rol important în eforturile de a diminua inflația. Trebuie să se aibă în vedere că acest rol este jucat de o agricultură, ale cărei structuri actuale de producție ar putea să nu fie capabile să facă față „presiunii competitive” a pieței U.E., dar care a reușit să diminueze costurile sociale ale tranziției. Mai mult decât atât, prin menținerea sub control a cererii a contribuit la stabilizarea globală, la nivel macro, a economiei. Merită să fie luat în seamă faptul că, în timp ce creșterea economică a continuat pe parcursul ultimilor ani, iar migrația forței de muncă a devenit o opțiune din ce în ce mai la îndemână pentru forța de muncă, ocuparea în agricultură a înregistrat un declin lent, dar sigur, scăzând de la valorile cele mai mari de 42-45%, înregistrate în perioada 1999-2000 la aproximativ 31-32%. Și această cotă este de așteptat să scadă în anii ce vor urma, evoluția sa ulterioară depinzând în mare măsură de ritmul creșterii economice. Astfel putem spune că, cu cât ritmul de creștere economică este mai mare, cu atât va fi mai mare scăderea cotei ocupării în agricultură în ocuparea totală. Se așteaptă ca aceasta să coboare până în 2014 în jurul valorii de 21-23% din ocuparea totală, în măsura în care creșterea economică va merge într-un ritm asemănător cu cel din ultimii patru ani.

Grafic 6



Empl = Ocuparea totala; Uerate = rata somajului
Sursa: Institutul Național de Statistică

Grafic 7

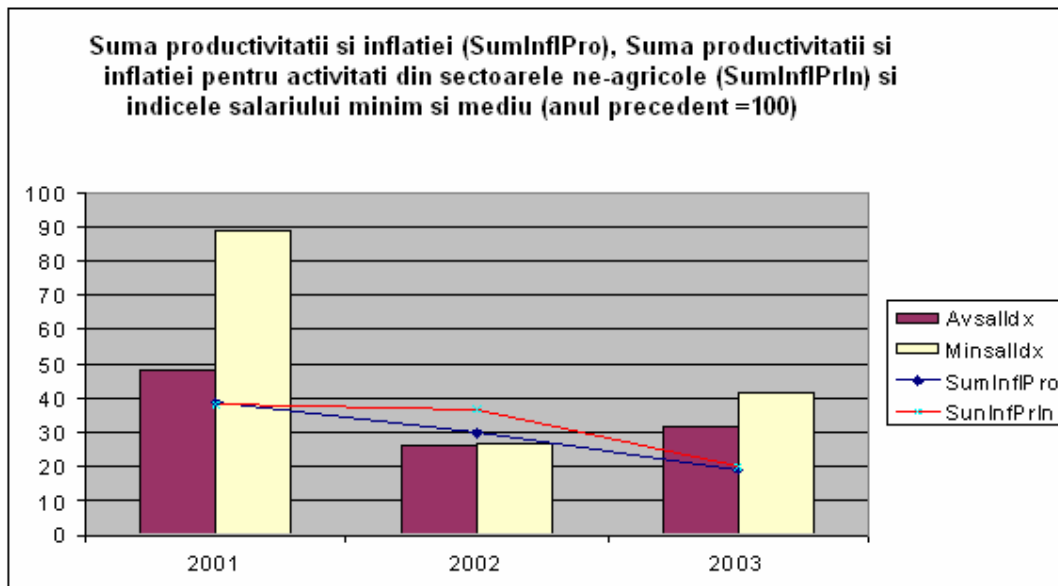


Agriculture = Agricultura; Indutry = Industrie; Services = Servicii
Sursa: Institutul Național de Statistică

Paradoxal sau nu, ocuparea a scăzut în ultimii patru ani în același ritm cu rata șomajului. În timp ce scăderea ratei șomajului este cu siguranță binevenită, numărul tot mai redus de persoane ocupate, ca și scăderea ratei ocupării, sunt desigur fenomene nedorite. Acest paradox se explică prin faptul că, în timp ce creșterea economică a fost reluată după anul 2000, guvernul a încercat probabil mult prea devreme să înceapă redistribuirea unei părți din beneficiile sale către cei mai nevoiași dintre salariați/angajați pentru a preveni „sărăcia în ocupare”, care era o caracteristică a anilor '90. Deci, așa cum am subliniat mai devreme în acest capitol, salariul minim a fost crescut mult prea repede și foarte probabil și

mult prea mult sau cel puțin nu proporționat cu destul de modestele câștiguri în ceea ce privește productivitatea. În consecință, pentru majoritatea angajatorilor a fost extrem de dificil să facă față în același timp atât creșterii forțate a salariilor pentru cea mai mare parte a lucrătorilor lor, cât și nivelului ridicat al impozitării muncii. Toate acestea au inhibat orice evoluție real pozitivă a ocupării. O dovadă în plus a acestui fapt este reprezentată de evoluția ratei de schimb valutar, care a fost în scădere pe parcursul primilor doi ani de „însănătoșire” economică, în ciuda creșterii exporturilor și a unui flux în creștere al investițiilor străine directe. Asta înseamnă practic că moneda națională a susținut povara unei forțe de muncă care, deși ieftină în comparație cu alte țări omoloage central europene (în afară de Bulgaria), a generat costuri ce i-au depășit câștigurile productive. Practic, Banca Națională a fost forțată să devalorizeze moneda națională mai mult decât era necesar pentru a menține competitivitatea produselor românești, permițând totodată pe plan intern să se dezvolte o politică socială din ce în ce mai binevoitoare. Din nefericire, în toamna anului 2004 a avut loc o accentuare a acestei tendințe „sociale”, ceea ce a dus la o creștere economică record de 8%, datorată unei stimulări nesănătoase a cererii indusă de măsuri cu caracter electoral.

Grafic 8



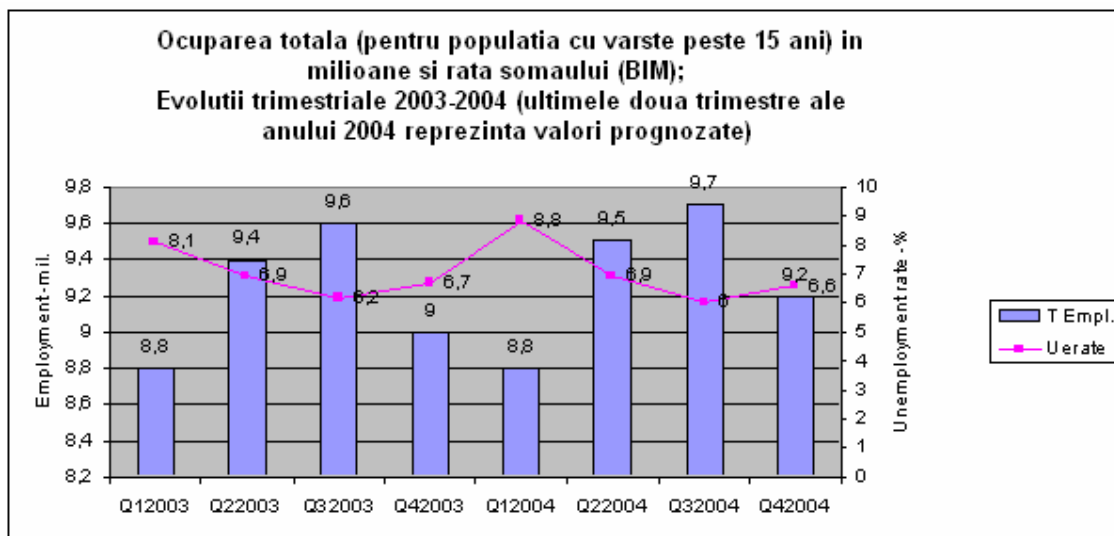
Sursa: Institutul Național de Statistică și calculele autorului, Dr.C.Ghinăru

Pe măsură ce tendințele în ocupare au devenit din ce în ce mai dezamăgitoare, iar paradoxul scăderii concomitente atât a ocupării, cât și a șomajului a ridicat mai multe semne de întrebare asupra viabilității politicilor pieței muncii, guvernul a inițiat un program de reducere graduală a poverii impozitului pe salarii, care a pierdut din 2002 în 2003 trei puncte procentuale, scăzând de la 48%, procent calculat pe baza salariului mediu brut, la 45%. O altă

scădere a avut loc între 2003 și 2004, impozitul pe salariul mediu brut coborând la 43%. Totuși se pare că există loc pentru alte reduceri, majoritatea experților susținând că impozitarea muncii ar trebui să coboare undeva sub 40%, pentru a scoate la suprafață într-o anumită măsură munca la negru și pentru a relansa în mod semnificativ generarea netă de locuri de muncă.

Între timp, cota populației inactive în vârstă de muncă a crescut puternic. Parte a acestei creșteri ar putea să fi fost cauzată de politicile generoase de pensionare anticipată din anii '90, care au încercat să protejeze împotriva șomajul masiv. Este de asemeni clar că cel puțin o parte a acestei populații oficial inactive este practic activă și ocupată în economia subterană. Acest lucru este accentuat și mai mult de faptul că foarte mulți tineri (15-25) apar de asemeni ca inactivi, fără să fie implicați în nici un proces educațional oficial. Aceasta alimentează supoziția că o mare parte din ei au ales calea emigrării pentru a lucra în afara țării, din moment ce piața internă a muncii nu reușește să le ofere un loc de muncă, o carieră și oportunități de a câștiga un venit care să corespundă așteptărilor și nevoilor lor.

Grafic 9



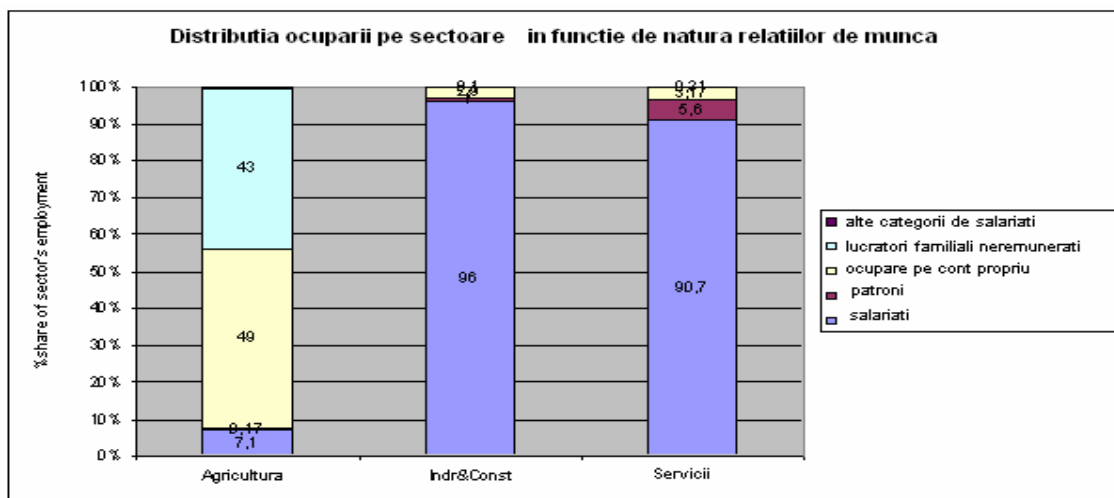
T Empl = Ocuparea totala; Uerate = rata somajului
Sursa: Institutul Național de Statistică

Astfel este clar că două rezervoare supraîncărcate de forță de muncă au apărut, ambele ca efect al tranziției prelungite și ca efect al politicilor sociale, care au încercat o redistribuire exagerată a veniturilor – exagerată ținând cont de posibilitățile încă limitate ale economiei românești. Aceste rezervoare sunt reprezentate de ocuparea în agricultură și de populația inactivă în vârstă de muncă, ce alimentează economia subterană și migrația pentru muncă în afara granițelor țării. Această rezervă de locuri de muncă ar trebui să scadă salariile și să acționeze ca o piedică pentru creșteri salariale suplimentare.

Totuși, pentru că România beneficiază de condiții naturale favorabile, care permit o agricultură extensivă, practică în gospodării mici familiale cu producție pentru consum final propriu, largi segmente de populație sunt protejate împotriva „forțelor pieței”, putând să refuze acele locuri de muncă care oferă o creștere incrementală a veniturilor în comparație cu cea generată de producția gospodărească, în combinație fie cu diferite prestații sociale, fie cu venituri provenite din activități desfășurate în economia subterană. Pe de altă parte, apropierea de U.E. și posibilitatea nouă de mișcare liberă a persoanelor în Spațiul Schengen au adăugat noi oportunități pentru angajare, mult mai atractive – cel puțin în termeni de venituri – decât orice ofertă de pe piața internă a muncii. Această posibilitate a fost exploatată nu doar pe căi legale, unde autoritățile de stat au depus eforturi considerabile, dar și pe căi informale, care par să fie mai profitabile, chiar dacă riscante. Aceste oportunități de ocupare noi și mult mai recompensante și-au unit efectele cu cele de „amortizare”, oferite în termeni de susținere pe baza micilor ferme familiale, și deci au menținut o presiune constantă asupra cererii de muncă, salariile crescând exces comparativ cu câștigurile de productivitate. Sindicatele au capitalizat acești factori și au exercitat presiuni constante pentru încă o mărire a salariului minim, pentru ca nivelul său să ajungă la echivalentul a 100 EURO, ceea ce ar însemna nici mai mult nici mai puțin decât aproape 50% din salariul mediu. Această presiune a fost exercitată chiar și în cursul anului 2003, când efectul negativ asupra creșterii ocupării în plan intern, datorat creșterilor repetate ale salariului minim a devenit evident. În prima parte a anului 2004 guvernul a reușit să reziste presiunilor sindicale, dar mai târziu a cedat, prin diferite concesiuni făcute pentru anumite categorii de angajați, în special din serviciile publice și din educație.

Aceasta arată că, în ciuda aparențelor, puterea de cumpărare în termeni reali a gospodăriilor românești a crescut și de aceea și apetitul pentru credite a trebuit să crească.

Grafic 10

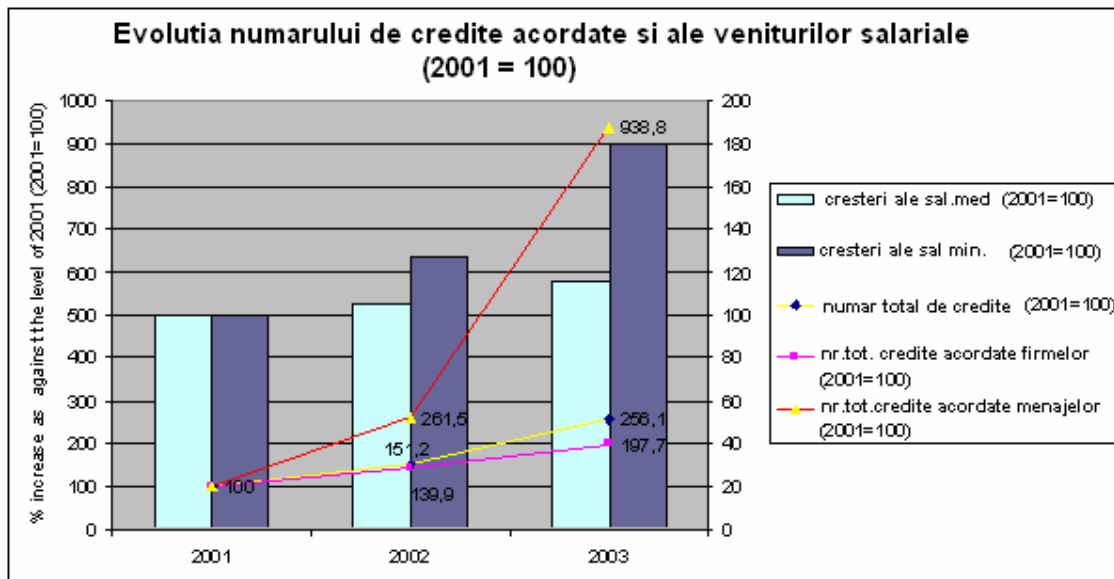


Sursa: Institutul Național de Statistică și calculele autorului, Dr.C.Ghinăraru

La începutul anilor `90, dezvoltarea pieței creditelor a fost destul de lentă. Dacă în prima jumătate a anilor `90 cea mai mare bancă deținută de către stat a fost afectată de credite neperformante, adesea acordate pe baza unor criterii dubioase și în mare parte inaccesibile atât persoanelor fizice, cât și firmelor mici, această situație a început să se schimbe după consolidarea și privatizarea generală care au urmat crizei din acest sector din perioada 1997 -1999. Cum majoritatea băncilor au devenit private și regulile au devenit mai stricte, primii ani ai „însănătoșirii economiei” fiind caracterizați, așa cum deja am menționat, de o politică restrictivă a creditelor, care s-a bazat pe rate ale dobânzilor „real- pozitive”, sau altfel spus deasupra ratei inflației. Cu o inflație încă de două cifre și deși în mod normal devalorizarea ar fi trebuit să facă creditele atractive în cazul în care rata dobânzilor ar fi fost mai mică, creditele erau considerate costisitoare. În timp ce rata dobânzilor era mai mică pentru creditele în valută, deprecierea monedei naționale, semnificativă în primii doi ani de creștere economică, a făcut ca principalele împrumuturi de acest tip să pară costisitoare.

Cum presiunile inflaționiste au început să scadă și regulile prudențiale au fost apărute cu fermitate, și cum un flux stabil de valută și-a făcut intrarea pe piață, ratele la dobânzi, deși încă pozitive în termeni reali, au început să fie mai atractive pentru persoanele care apelau la împrumuturi. În același timp, și băncile au început să-și diversifice operațiile și să își îndrepte atenția din ce în ce mai mult către familii și către firmele mici ca posibili clienți, și ,deci, să-și dezvolte sectorul de „vânzări cu amănuntul”.

Grafic 11

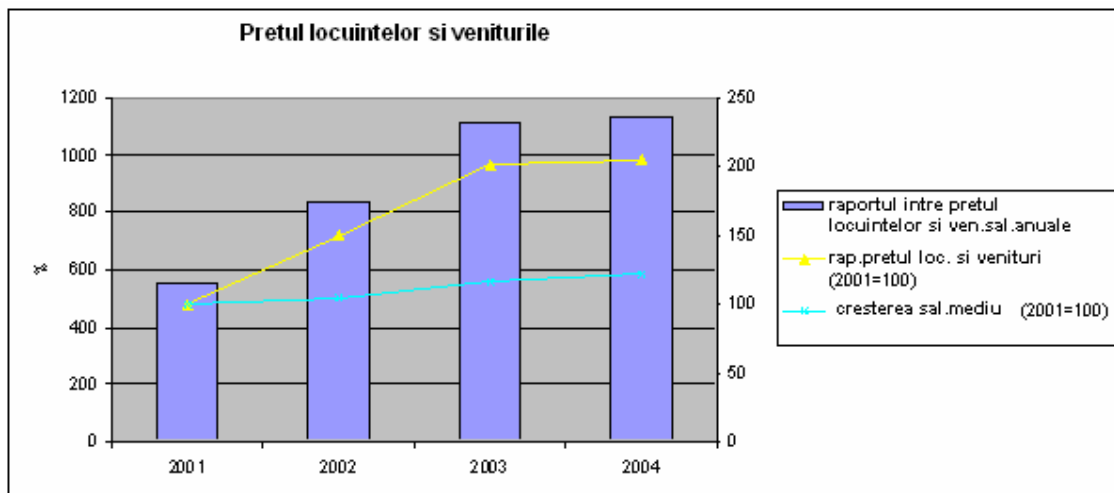


Sursa: Banca Națională a României și calculele autorului, Dr.C.Ghinăaru

În consecință creditele ipotecare și de consum au intrat puternic pe piață, în special în ultimii doi ani. Aceasta a forțat Banca Națională să intervină la sfârșitul anului 2003, îngrijorată că ar putea fi primejduită greu atinsa stabilitate

macro-economică. Presiunile din partea patronatelor, care vedeau în mișcarea Băncii Naționale o încercare de a ține sub control noua dezvoltare și creștere sau intensificat. Cum fundamentele economiei, atât în termeni de variații ale prețurilor, cât și de creștere a producției păreau să fie mai puternice decât se crezuse anterior, Banca a optat pentru întărirea regulilor prudențiale prin înființarea Biroului Român de Credit, cu obligația de a menține o istorie a creditelor pentru persoanele care apelează la împrumuturi. Această opțiune a prevalat asupra unei mișcări directe, țintită, de control a cererii de pe piața creditelor. În plus, la începutul primăverii anului 2004, având previziuni favorabile privind creșterea economică, însăși Banca Națională a micșorat rata de referință a dobânzii pentru a încuraja băncile comerciale să micșoreze la rândul lor ratele la dobânzi pentru împrumuturi comerciale.

Grafic 12



Sursa: Banca Națională a României și calculele autorului, Dr.C.Ghinărașu

Ca rezultat al acestor evoluții, valoarea totală a creditelor acordate este în prezent la 256% față de anul 2001, în timp ce creditele acordate pentru firme private sunt superioare în procent de 97% față de 2001. Totuși, cel mai uimitor eveniment este legat de dezvoltarea creditelor familiale, aici incluzându-se și credite pentru microîntreprinderi tratate ca și gospodării de către bănci, unde creditele acordate per total sunt superioare cu 938.8% față de nivelul din 2001.

Această expansiune a creditelor poate fi legată și de apariția pe piața românească a marilor retail-eri care încurajează cumpărarea de bunuri imobiliare gospodărești pe credit, dar se datorează foarte mult și apetitului crescut pentru investiții în bunuri imobiliare. Percepția unor mai bune perspective economice, ca și disponibilitatea crescută a creditelor într-un climat caracterizat prin creștere puternică, printr-un nivel al inflației care este suficient de scăzut pentru a asigura predictibilitate, dar destul de ridicat pentru a oferi persoanelor care apelează la împrumuturi anumite beneficii prin depreciere, a alimentat un fel de boom al proprietății, vizibil mai ales în zonele urbane. Raportul dintre prețurile caselor și

veniturile salariale, o modalitate tradițională de măsurare a trend-urilor de pe piața imobiliară are astăzi o valoare tulburătoare de 1100%. Valoarea sa curentă este de 200% față de nivelul anului 2001, în timp ce veniturile salariale sunt, în cel mai bun caz, atunci când sunt exprimate în EURO, doar cu 20% mai mari, dacă sunt raportate la cele din același an de bază 2001. Acest boom imobiliar arată pe de-o parte că piața este încă una emergentă, căci investițiile tind să se supra-concentreze în sectorul bunurilor imobiliare, dar pe de altă parte arată și că această crescută disponibilitate a creditelor a determinat multe gospodării și micro-întreprinderi să investească în bunul de care aveau cea mai mare nevoie, adică în imobiliare. Cumpărătorii acționează pornind de la premisa unei creșteri mari și continue a prețurilor, datorată creșterii economice și apropierii de momentul integrării în Uniunea Europeană, ceea ce face ca anumite speculații să nu poată fi excluse.

Totuși, trebuie subliniat că recente evenimente favorabile nu afectează caracterul dual al economiei⁵, divizată între un segment bogat și dinamic, relativ îngust, concentrat în marile aglomerări urbane, în special în București, și un segment mult mai mare, caracterizat prin venituri scăzute, de subzistență, localizat în zonele rurale. Către acest din urmă segment micro-finanțarea ar trebui să-și direcționeze eforturile, căci va rămâne la scară largă neabordat de către sectorul bancar, pentru câțiva ani de acum înainte.

1.2. Metodologia cercetării

Așa cum au arătat diferite studii și rapoarte⁶, au existat serioase slăbiciuni în cadrul legal și în mediul de afaceri care au afectat dezvoltarea de noi afaceri sau a celor deja existente în anii '90. Cadrul legal incoerent și nepredictibil a constituit una din principalele surse de obstacole pentru dezvoltarea de noi afaceri, în special de tipul micro-întreprinderilor. Impozitarea și cadrul

⁵ De obicei economiile au un așa-numit „caracter dual”, cu repercusiuni nu tocmai pozitive asupra dezvoltării lor viitoare; dar populația este și ea afectată căci o linie de diviziune este trasată între cei care lucrează și trăiesc într-un segment al economiei bogat, opulent și orientat către piață și cei care muncesc și trăiesc în segmentul de subzistență al economiei. Aspectul, sau mai bine zis apariția unei astfel de trăsături, este o caracteristică a acelor piețe emergente care au fost mereu, cel puțin în termeni de aliniament politic, parte a lumii vestice, dar care datorită evenimentelor istorice nu au reușit să creeze economii de piață cu adevărat mature (e.g.: Turcia, Brazilia, Mexic, Argentina, Pakistan, etc.), deși trebuie avut în vedere faptul că aceasta nu are nimic de-a face cu așa-numita „opresiune colonială”, indiferent cât de mult ar dori unele din elitele conducătoare ale acestor țări să sugereze aceasta, într-un moment sau altul, ci mai degrabă cu dezvoltarea internă. În economiile care au trecut prin tranziția de la „plan la piață”, apare în acele economii care au ales așa-numita abordare „STOP and GO” și servește ca un memento trist și dureros al costurilor implicate de întârzierea în realizarea reformelor orientate către piață.

⁶ - Evaluarea comună a priorităților de ocupare a forței de muncă în România, 2002
- OECD „Economic Assessment - Romania”, iunie 2002

administrativ, „caracterizate de un număr ridicat de declarații lunare”⁷ către diferite instituții, raportarea frecventă către acestea a aceluiași informații, ca urmare a „lipsei de coordonare și comunicare”⁸ între respectivele instituții, corupția și dificultățile de a accesa sursele de finanțare pentru înființarea de noi afaceri constituie alte obstacole semnificative.

Primii pași în încurajarea dezvoltării sectorului IMM-uri sunt făcuți începând cu anul 2000 și constau în: înființarea de centre de formare, sectorul IMM-uri devine o prioritate la nivelul politicilor guvernamentale, sunt adoptate măsuri ce vizează relaxarea fiscală. Politicile destinate acestui sector s-au centrat pe oferirea de împrumuturi nerambursabile sau subvenționate⁹.

Noul Guvern și-a început activitatea în decembrie 2004 cu introducerea unei măsuri mai degrabă nepopulară la nivelul micro-întreprinderilor: impozitul pe profit pentru acestea a crescut de la 1.5% la 3.0%.

Procesul de restructurare industrială precum și numărul crescând de muncitori disponibilizați, dezvoltarea insuficientă și neregulată a sectorului servicii și migrația muncitorilor disponibilizați către agricultură – în cea mai mare parte de subzistență – au determinat autoritățile să dezvolte măsuri de luptă împotriva șomajului și sărăciei. În cadrul noilor măsuri active ce sunt promovate, antreprenoriatul se constituie într-una din cele mai importante alternative.

Guvernul României, prin Parteneriatul de Aderare, și-a asumat obligațiile de a crește competitivitatea sectorului IMM-uri, de a definitiva procesul de restructurare industrială, de a încuraja crearea de noi întreprinderi, de a contribui la dezvoltarea „culturii antreprenoriale” și de a îmbunătăți mediul de afaceri. Aceste obiective au fost incluse în *Planul Național de Dezvoltare (PND)*. Prin PND se concretizează politica promovată prin Strategia de Dezvoltare Economică pe Termen Mediu a României (pe perioada 2004-2006) și acordă a atenția specială, în cadrul politicilor de restructurare, creării și dezvoltării de IMM-uri. Principalele acțiuni pentru realizarea acestor priorități se vor axa pe: îmbunătățirea mediului de afaceri, facilitarea accesului la surse de finanțare și asigurarea de servicii pentru IMM-uri și viitori antreprenori. Obiectivele pe termen mediu sunt: crearea de 760.000 noi locuri de muncă, creșterea contribuției sectorului IMM la formarea PIB la nivele comparabile cu celelalte țări candidate și creșterea exporturilor realizate de IMM-uri într-un ritm anual de 10%.

Ca parte a politicilor de susținere a dezvoltării sectorului IMM, în 2001 a fost înființat Ministerul pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie, ulterior acesta devenind *Agencia Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie*.

⁷ Evaluarea comună a priorităților de ocupare a forței de muncă în România, 2002

⁸ idem 7

⁹ Graham Perett, Report on the Current State of Microfinance in Romania, and Proposed Work Plan, mai 2003.

Obiectivele Agenției Naționale pentru IMM-uri și Cooperatie sunt:

- dezvoltarea de politici și strategii vizând sectorul IMM în România,
- introducerea unor noi reglementări legislative privind sectorul IMM și îmbunătățirea celor deja existente,
- crearea, consolidarea și monitorizarea programelor pentru IMM-uri,
- asigurarea de asistență tehnică și servicii,
- îmbunătățirea accesului IMM-urilor la surse de finanțare,
- consolidarea colaborării internaționale cu sectoarele IMM ale altor țări,
- armonizarea politicilor din România privind sectorul IMM și cele din Uniunea Europeană (UE).

Un alt document care subliniază importanța sectorului IMM este *Planul Național de Acțiune pentru Ocupare*, în cadrul Liniei Directoare 2: „*Crearea de locuri de muncă și spiritul antreprenorial*”. Obiectivele politicilor guvernamentale privind sectorul IMM care au fost stipulate în acest document, precum și în *Strategia Guvernamentală pentru Susținerea Dezvoltării Întreprinderilor Mici și Mijlocii (în perioada 2004-2008)* sunt:

- crearea unui mediu de afaceri favorabil înființării și dezvoltării IMM,
- dezvoltarea capacităților competitive ale IMM,
- îmbunătățirea accesului IMM la surse de finanțare,
- îmbunătățirea accesului IMM pe piețele externe,
- promovarea culturii antreprenoriale și întărirea performanțelor manageriale.

Studiul de față este unul explorativ, iar obiectivele sale sunt:

- identificarea rolului diferitelor instituții/furnizori de finanțare,
- identificarea caracteristicilor industriei de micro-finanțare și percepția privind impactul micro-finanțării asupra șomajului și creării de locuri de muncă,
- identificarea obstacolelor și factorilor favorizanți în dezvoltarea ONG-urilor furnizoare de micro-finanțare,
- schițarea profilului beneficiarilor de micro-credite,
- identificarea obstacolelor în finanțarea șomerilor.

Definirea conceptelor cheie

Micro-finanțare = furnizarea de împrumuturi, depozite și alte servicii financiare de bază acelor categorii care în mod normal nu au acces la serviciile oferite de sistemul bancar. S-a dovedit a fi un instrument foarte eficace în acțiunile de reducere a sărăciei, care oferă beneficiarilor posibilitatea să-și construiască proprietăți, să-și crească veniturile și să-și reducă vulnerabilitatea la stresul de natură economică.

Furnizor de micro-finanțare = furnizorii de servicii de micro-finanțare pot fi organizații sprijinite de anumiți finanțatori; organizații non-guvernamentale

non-profit (ONG-uri); cooperative; organizații de dezvoltare comunitară cum ar fi grupurile de sprijin reciproc și uniunile de credit; băncile de stat și băncile comerciale; companiile de asigurări și companiile de card-uri de credit; servicii de transfer electronic; oficii poștale; etc. ONG-urile și alte instituții financiare non-bancare au fost primele care au elaborat metodologii viabile de creditare pentru cei săraci, deserving astfel un număr foarte mare de clienți.¹⁰

Micro-credit / micro-împrumut = împrumut, cu sau fără dobândă, acordat la cererea solicitanților, cu valoare nominală de până la 25.000 EUR și cu o perioadă de rambursare de maximum 60 de luni, cu sau fără perioadă de grație. Poate fi destinat dezvoltării de activități, afaceri, proiecte, susținerii proiectelor de dezvoltare economică sau comunitară, a inițiativelor comunităților locale sau programelor sociale de îmbunătățire a standardului de viață al comunităților locale.¹¹

Metodologia a constat într-un chestionar destinat instituțiilor și ONG-urilor de desfășurare activități de micro-finanțare și realizarea de interviuri cu respondenți cheie din rândul furnizorilor de micro-finanțare.

Chestionarul destinat ONG-urilor ce desfășoară activități de micro-finanțare a urmărit următoarele teme:

- profilul clienților: numărul, sexul, etnia, activitatea economică desfășurată, distribuția regională, statutul ocupațional, nivelul de educație, mediul de rezidență;
- valoarea medie a creditelor acordate și perioada medie de rambursarea a acestora;
- principalele obstacole pe care le-au întâmpinat organizațiile de micro-finanțare în dezvoltarea activităților lor;
- principalii factori favorizanți în dezvoltarea activităților de micro-finanțare;
- accesul șomerilor la micro-credite;

¹⁰ CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), website: www.cgap.org

¹¹ Această definiție a micro-creditului este cea din actualul proiect de Lege privind societățile de micro-finanțare aflat în dezbatere la diferite agenții și ministere. De asemenea, definițiile pentru „micro-finanțare” și „furnizor de micro-finanțare” din mai-sus-numitul proiect de lege sunt, după cum urmează:

- *micro-finanțarea* denumește activitățile de acordare de micro-împrumuturi către beneficiari, potrivit termenilor și condițiilor negociate cu solicitanții; creditele sunt împrumutate de la / asigurate de instituții financiare sau alte organizații donatoare sau din resurse financiare publice, potrivit reglementărilor legale în vigoare;
- *furnizorul de micro-finanțare* este o persoană juridică constituită cu scopul de a acorda micro-credite beneficiarilor, dar care nu poate desfășura activități de atragere de depozite sau alte fonduri rambursabile din surse publice.

- profilul clienților din rândul șomerilor: numărul, sexul, mediul de rezidență, nivelul de educație, activitatea economică creditată, constituie șomerii un grup țintă specific?
- valoarea medie a creditelor acordate șomerilor;
- gradul de rambursare a creditelor acordate șomerilor;
- obstacole întâmpinate în creditarea șomerilor;
- percepția asupra impactului micro-finanțării;
- perspectivele activităților de micro-finanțare, factorii favorizanți ai dezvoltării acestora.

Ghidul pentru interviurile în profunzime au urmărit următoarele teme:

- importanța programelor de micro-creditare și de stimulare a antreprenoriatului;
- cadrul legal;
- obiectivele programelor de micro-finanțare;
- numărul de beneficiari și evoluția acestuia;
- tipul creditelor, existența unor programe de micro-creditare pentru grupuri țintă specifice;
- obstacole și factori favorizanți ai activităților de micro-finanțare;
- strategii de promovare a programelor;
- condiții pentru creditare;
- accesul categoriilor dezavantajate la micro-finanțare;
- accesul șomerilor și a muncitorilor disponibilizați la micro-finanțare; este înființarea unei afaceri mai riscantă în cazul șomerilor?
- credite pentru start-up, suport financiar și non-financiar;
- împrumuturi nerambursate, factori care determină eșecul și falimentul afacerilor;
- colaborare instituțională, parteneriat public-privat;
- eficacitatea/eficiența activităților de micro-finanțare, perspective de viitor;
- măsuri și direcții posibile de îmbunătățire.

Chestionarul a fost aplicat prin internet tuturor ONG-urilor care desfășoară activități de micro-finanțare și care sunt membre ale Coaliției pentru Micro-finanțare, înființată în iulie 2003 în România și numărând 15 astfel de ONG-uri. Doar 8 chestionare s-au întors completate. În aceeași perioadă de timp, au fost realizate 6 interviuri cu respondenți cheie, reprezentanți ai organizațiilor de micro-finanțare, Shorebank Advisory Services, serviciilor publice de ocupare (Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă) și Ministerul Muncii, Solidarității Sociale și Familiei. Datele au fost culese în perioada 1-20 Octombrie 2004. De asemenea, raportul cuprinde și discuții și studii de caz desfășurate / prezentate pe parcursul Primei Întâlniri a Comitetului Național Director pe probleme de Micro-finanțare.

2. SECTORUL MICRO-ÎNTRINDERILOR ÎN ROMÂNIA

Documentele care au stat la bază redactării acestui capitol sunt *Strategia Guvernamentală pentru Susținerea Dezvoltării Întreprinderilor Mici și Mijlocii (pentru perioada 2004-2008)* și *Raportul privind evoluția sectorului IMM în 2002 în România*.

Încă de la începutul anilor '90, Guvernul României, beneficiind de asistența Uniunii Europene, a Băncii Mondiale, a USAID și a altor instituții donatoare sau financiare, a adoptat un set de măsuri menite să contribuie la crearea unui mediu de afaceri mai permisiv, mai favorabil, atât din punct de vedere legislativ, cât și din punct de vedere fiscal; să furnizeze suport financiar dezvoltării IMM-urilor și să stimuleze dezvoltarea unei culturi economice și antreprenoriale. Aceste măsuri au avut rezultate semnificative: contribuția sectorului IMMM¹² la formarea PIB a crescut până la 60%, contribuția IMMM în total exporturi a crescut până la 24.4% și ponderea sectorului IMMM în totalul forței de muncă a rămas constantă, fiind de 50.5% în 2002.

Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie este coordonatorul național al implementării *Cartei Europene pentru Întreprinderi Mici și a Programului comunitar multi-anual pentru întreprinderi și spirit antreprenorial (pentru perioada 2001-2005)*.

Definirea IMMM

Tabelul 1 Criteriile de clasificare pentru întreprinderile micro, mici și mijlocii (IMMM) sunt: numărul maxim de angajați, cifra de afaceri, capitalul maxim și reprezentarea părților sociale¹³.

	Micro	Mici	Mijlocii
ROMÂNIA			
numărul maxim de angajați	<10	<50	<250
cifra de afaceri (milioane €)	<8	<8	<8
capital maxim (milioane €)	-	-	-
alte condiții (capital social / drepturile de vot deținute de alte societăți care participă la capitalul social dar nu sunt IMM-uri)	-	25%	25%
UNIUNEA EUROPEANĂ			
numărul maxim de angajați	<10	<50	<250
cifra de afaceri (milioane €)	-	<7	<40
capital maxim (milioane €)	-	5	27
alte condiții (capital social / drepturile de vot deținute de alte societăți care participă la capitalul social dar nu sunt IMM-uri)	-	25%	25%

¹² IMMM = Întreprinderi Micro, Mici și Mijlocii

¹³ În primul trimestru al anului 2003 a fost adoptată Recomandarea Comisiei Europene nr. 2003/361/EC privind definiția întreprinderilor micro, mici și mijlocii. A fost publicată în Jurnalul Oficial nr. L 124 din 20.05.2003 și stabilește un plafon de 40 milioane EUR pentru cifra de afaceri. Termenul de implementare a acestei reglementări de către Statele Membre este 2005.

Comparație succintă a sectorului IMMM în România, UE 15+ AELS și celelalte țări candidate (foste și actuale)

Tabelul 2

	UE 15+AELS	Țările candidate (foste și actuale)	România
<i>Pondere ocupării în sectorul IMMM în ocuparea totală</i>			
	66%	72%	50,5%
<i>Numărul mediu de angajați din sectorul IMMM</i>			
	5,5	6,9	4,8
<i>Distribuția IMMM pe ramuri de activitate</i>			
Industrie	10%	12%	14,4%
Agricultură	-	-	3,2%
Construcții	13%	16%	5%
Comerț	25%	19%	50,2%
Turism	6%	5%	0,8%
Transporturi	6%	12%	4,6%
Servicii	30%	36%	16,9%

Tabelul 3 Productivitatea muncii (în €):

	Micro	Mici	Mijlocii	Total
Europa-19	40.000	75.000	105.000	65.000
România	2.688	3.688	3.542	3.278

- Ø forța de muncă din România angajată în sectorul IMMM este mai redusă comparativ cu Europa-19 și celelalte țări candidate (foste și actuale);
- Ø numărul mediu de angajați din sectorul IMMM din România se situează sub media europeană;
- Ø majoritatea IMMM din România desfășoară activități în comerț, ponderea lor fiind de două ori mai mare decât media UE;
- Ø în România ponderea IMMM ce desfășoară activități în turism este de 0.8%, de cca.8 ori mai mică decât ponderea UE;
- Ø ponderea IMMM din sectorul construcții este în România de 3 ori mai redusă decât media UE 19;
- Ø ponderea IMMM din industrie – 14.4% – deși ușor mai ridicată, este comparabilă cu media UE 19 și cu media celorlalte țări (foste și actuale);
- Ø productivitatea medie în sectorul IMMM din UE este de 20 de ori mai mare decât cea din România.

Contribuția sectorului IMMM la crearea valorii adăugate brute și la ocuparea forței de muncă

Ponderea sectorului IMMM în valoarea adăugată brută a fost relativ constantă în perioada 2000-2002, fiind de 58% în 2000 și de 56% în 2002 (31%

din această cifră s-a datorat contribuției întreprinderilor micro și mici și doar 25% firmelor mijlocii). Constanța cu care au contribuit IMMM-urile la crearea valorii adăugate brute se datorează aproape în exclusivitate firmelor mici, cele mijlocii înregistrând un declin ușor în perioada menționată.

Toții indicatorii privind IMMM-urile private au valori favorabile, aceasta fiind o dovadă atât a profitabilității ridicate a acestui sector, cât și a importanței pe care acesta o are la obținerea bunăstării naționale. Comparativ cu întreprinderile mici și mijlocii, întreprinderile micro au contribuții mai reduse la crearea valorii adăugate brute și rate ale profitului mai mici. Acest lucru se constituie într-un indicator al obstacolelor cărora întreprinderile micro trebuie să le facă față.

În decembrie 2002, în IMMM-urile private lucrau aprox. 1.9 milioane de persoane, iar ponderea IMMM-urilor private în ocuparea totală era de 13%. Ocuparea în IMMM-urile din industrie și construcții a înregistrat o tendință crescătoare, atingând 37% și respectiv 11% în 2002; ocuparea în IMMM-urile din sectorul servicii a înregistrat o scădere substanțială până la 48%.

Diferențe regionale

Analiza regională reliefează faptul că forța de muncă din sectorul IMMM se concentrează în următoarele regiuni: București-Ilfov, Nord-Vest și Vest. Regiunile Nord-Est, Sud și Sud-Vest înregistrează rate mai scăzute ale ocupării în sectorul IMMM, comparativ cu media națională.

Trebuie subliniată corelația puternică dintre numărul de IMMM la 1000 de locuitori și gradul de ocupare a forței de muncă. Cea mai mare creștere a numărului de IMMM la 1000 de locuitori a fost de 13.7%, și s-a înregistrat în regiunea Vest, în timp ce media națională a fost de două ori mai redusă, și anume de 6.5%. Regiunea Nord-Vest s-a situat de asemenea deasupra mediei naționale. Pe de altă parte, regiunea Sud-Vest Oltenia a fost singura regiune care și-a păstrat numărul de IMMM în 2002, comparativ cu 2000. Regiunea București-Ilfov deține cel mai mare număr de IMM-uri, dar ritmul de creștere al acestei regiuni de doar 5% este ușor mai scăzut decât media națională. Cele mai scăzute cifre privind numărul de IMMM la 1000 de locuitori s-au înregistrat în 2002 în regiunea Nord-Est. Per ansamblu însă, dinamica sectorului IMMM evoluează către o distribuție regională mai echilibrată.

Structura sectorului IMMM

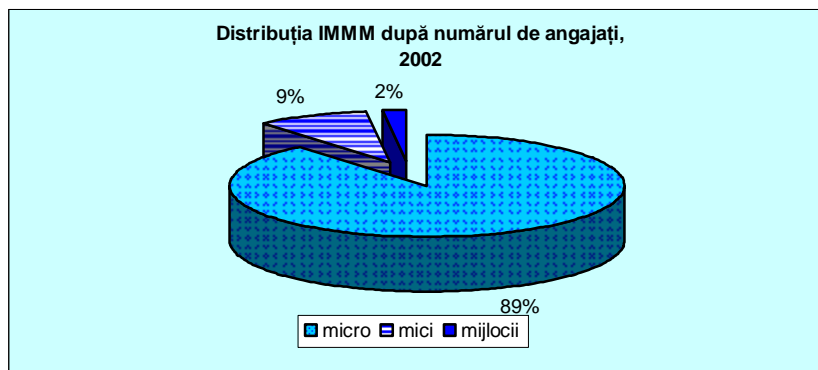
Tabelul 4 Numărul societăților comerciale, după forma de proprietate
(la sfârșitul anului)

	2000	2001	2002
Numărul total de firme înregistrate	710.612	751.773	804.335
Firme nou înregistrate	57.291	61.265	84.780
Firme cu capital privat	703.364	748.303	800.822
Numărul total de firme active	320.337	323.147	328.444 firme

Firme active cu capital privat	314.252	317.274	323.628 firme
Asociații familiale	133.610	142.537	152.389
Persoane fizice autorizate	261.258	260.796	246.223

La sfârșitul anului 2002 erau înregistrate peste 800.000 societăți comerciale, ponderea persoanelor fizice autorizate în numărul total de unități înregistrate fiind de 30.6% iar ponderea asociațiilor familiale de 19%. Numărul mare de firme înregistrate, dar inactive, distorsionează corectitudinea și acuratețea unei analize cronologice și evaluările evoluției sectorului IMMM. La finele anului 2002, mai mult de jumătate din companiile înregistrate erau inactive, numărul celor active fiind de doar 345.000, dintre care 343.000 (99.4%) erau IMMM-uri.

Grafic 13



Marea majoritate a IMMM-urilor sunt micro-întreprinderi, ponderea micro-întreprinderilor în numărul total de IMMM-uri fiind de 91.2% în 2001, și ușor mai scăzută în 2002, respectiv 88.2%

Tabelul 5 Distribuția IMMM-urilor active cu capital privat, după activitatea economică și dimensiune, 2001-2002

(2000=100)

Activitatea Economică	2001				2002			
	Total	Micro	Mici	Mijlocii	Total	Micro	Mici	Mijlocii
Industrie	104.2	103.6	104.2	111.3	161.9	174.0	123.7	143.9
Agricultură	112.8	116.4	100.1	91.7	165.3	171.6	145.7	115.8
Construcții	114.2	118.9	102.7	107.0	161.6	180.9	121.6	113.3
Comerț	95.5	95.0	104.1	96.5	82.7	82.1	92.3	93.2
Turism	115.2	115.1	116.5	112.4	157.9	158.9	157.6	142.7
Transporturi	115.4	115.9	115.4	99.3	143.9	145.4	139.4	106.6
Alte servicii	106.6	106.6	106.9	106.3	108.6	108.5	109.2	112.9
Total	100.0	99.5	104.6	106.2	103.0	101.8	110.7	124.4

Sursă: Ministerul de Finanțe

Distribuția IMMM-urilor pe activități ale economiei oglindește schimbările care au avut loc în evoluția diferitelor sectoare de activitate. *Construcțiile și industria* prezintă cele mai mari rate de creștere, atât în ceea ce privește întreprinderile mici și mijlocii, cât și întreprinderile mici. Acestea din urmă au înregistrat în 2002 o creștere cu 70% în industrie și cu 80% în construcții comparativ cu anul 2000. Creșterea numărului de IMMM din sectorul servicii a fost în 2002 cu 10% mai mare decât nivelul din 2000. Începând cu anul 2000, numărul de firme din sectorul comerț a scăzut, indiferent de dimensiunea acestora, dar micro-întreprinderile au fost cele mai afectate. Per ansamblu, ratele de creștere a numărului de micro-întreprinderi care activează în sectorul comerț au fost mai scăzute decât ratele medii de creștere ale întregului sector IMM.

Cele mai mari profituri brute au fost generate de micro-întreprinderile cu capital privat din sectorul servicii, ponderea acestora în total profituri fiind de 75%. În industrie, întreprinderile mijlocii contribuie cu 54% la profitul brut total, existând o puternică corelație între contribuția la formarea profitului brut și dimensiunea IMMM-ului.

Trebuie menționat faptul că sectorul IMMM, și în special sectorul micro-întreprinderilor, cuprinde o pondere considerabilă a firmelor care activează în „economia informală”.

3. CARACTERISTICILE INDUSTRIEI DE MICRO-FINANȚARE IMPACTUL ACTIVITĂȚILOR DE MICRO-FINANȚARE ASUPA CREĂRII DE NOI LOCURI DE MUNCĂ ȘI ȘOMAJULUI

3.1. Cadrul general

Există diferite alternative pentru ca potențialii antreprenori să beneficieze de suport financiar:

- Sistemul bancar. Regulile prudențiale aplicate sectorului bancar fac ca activitatea de micro-creditare să fie mult prea costisitoare. Mai mult decât atât, adesea, pentru a evita procedurile greoaie și complicate, băncile preferă să trateze micro-creditele pentru investiții drept credite de consum, chiar dacă acestea urmează să fie utilizate la înființarea de noi afaceri sau la dezvoltarea unora deja existente. Și chiar dacă băncile au beneficiari din rândul IMM-urilor, aceștia sunt mai degrabă întreprinderi mici și mijlocii, decât din rândul micro-întreprinderilor. Există o singură bancă specializată, *Miro Bank* care se adresează exclusiv pieții de micro-întreprinderi. *Miro Bank* însă beneficiază de un regim „preferențial”, de o derogare de la normele prudență bancară, acordată de Banca Națională a României; ceea ce-i plasează într-o zonă-tampon între bănci și organizațiile de micro-finanțare.

- Cooperativele. Acestea au o lungă istorie în România. Totuși, falimentele Bank Coop și FNI (cel mai mare fond național de investiții reciproce) au constituit o piedică în dezvoltarea activităților acestui sector.

- Serviciile publice de ocupare, prin credite acordate din fondul asigurărilor de șomaj – Legea 107/2004 care modifică Legea 76/2002 (vezi lista programelor). Creditele acordate prin Serviciile Publice de Ocupare beneficiază de o subvenție a dobânzii cu 50% din dobânda de referință stabilită de Banca Națională (pentru acele județe în care rata șomajului este mai mare decât media pe țară, subvenția este de 75%). Creditele se acordă unor afaceri deja existente, iar valoarea acestuia este direct proporțională cu numărul de noi locuri de muncă create. Cel puțin jumătate din aceste noi locuri de muncă create trebuie să fie ocupate de șomeri, iar contractul lor trebuie încheiat pe o perioadă de minim 3 ani. Pentru start-up, șomerii pot beneficia de credite cu o dobândă subvenționată de până la 90%¹⁴.

Deși în ceea ce privește IMM-urile au fost făcuți pași importanți, cadrul instituțional devenind mult mai favorabil acestui tip de demersuri, totuși accesul acestora la creditare este îngreunat de lipsa unui istoric de creditare, a

¹⁴ Nu există informații privind numărul de șomeri care au beneficiat de această reglementare.

posibilităților de garantare, dar mai ales de valoarea împrumuturilor pe care aceste companii (IMMM-uri) le solicită, și care sunt total ne-atractive și percepute ca o zonă de mare risc de băncile comerciale.

„Legislația în vigoare este mult mai favorabilă acum creării de micro-întreprinderi. Sistemul de impozitare este mult mai avantajos, procedurile de înregistrare s-au simplificat, timpul de înregistrare s-a scurtat. Acești factori, precum și „boom”-ul din sectorul IMM din ultimii ani, ne îndreptățesc să considerăm micro-creditarea pentru micro-întreprinderi drept o zonă specifică de acțiune a ONG-urilor/instituțiilor de micro-finanțare” (Dna. Maria Doiciu, Shorebank Advisory Services, respondent cheie).

Activitățile de micro-finanțare au început în România acum 10-12 ani, cu suportul financiar al unor instituții donatoare. Donorii respectivi, printre care putem să-i enumerăm pe CHF International, USAID, World Vision, Opportunity International, Soros Foundation și The Swiss Confederation, aveau, odată cu fondurile, și o misiune foarte clar definită. În consecință și grupurile lor țintă erau foarte bine definite. Programele de la Opportunity International și The Swiss Confederation erau adresate fermierilor din Transilvania. Integra avea grup țintă femeile-întreprinzător, iar CHF International și-a direcționat programele spre micro-întreprinderile din zonele urbane. Ca urmare, programele inițiale au avut atât grupuri țintă bine definite cât și zone geografice foarte precis determinate. Treptat însă, organizațiile s-au dezvoltat, au devenit mature, așa încât instituțiile donatoare inițiale au început să-și retragă treptat suportul financiar.

Pentru a deveni sustenabile, ONG-urile/societățile de micro-finanțare au fost nevoie să-și redefinească grupurile țintă, să-și diversifice serviciile oferite, să-și lărgească piața și să caute noi surse de finanțare. În același timp însă, au încercat să-și mențină misiunile sociale inițiale.

Prin urmare, a început să apară și să devină mai pregnantă tendința de comercializare a serviciilor oferite. Activitățile desfășurate au început să fie mai comerciale. „Obiectivul inițial al activităților noastre a fost „combaterea sărăciei”, ulterior însă ne-am dat seama că *programele noastre nu se adresează săracilor, ci activităților economice*...obiectivul unei organizații de micro-finanțare este să devină profitabilă, să ofere servicii unui număr cât mai mare de clienți și să aibă resurse suficiente pentru a face asta” (Dl. Mircea Onița, Centru de Dezvoltare Economică – CDE – , respondent cheie). Această tendință comportă unele riscuri – organizațiile își pot pierde sau se pot distanța de obiectivul lor cel mai important, și anume *oferirea de suport categoriilor dezavantajate*.

Tabelul 6 Portofoliul furnizorilor de micro-finanțare din România (la 31 decembrie 2003)

Portofoliul de creditare	23.600.000 USD
Numărul de credite acordate	8.950

Valoarea medie ponderată a micro-creditelor acordate	2.700 USD
Perioada medie de rambursare	1 – 1 ½ ani
Credite cu risc și credite nerambursate	2 – 2.5 %
Necesarul de fonduri care să permită dezvoltarea organizațiilor de micro-finanțare în 2004-2009	45.000.000 USD

La sfârșitul anului 2003, portofoliul de creditare al tuturor furnizorilor de micro-finanțare din România a fost de 23.600.000 USD. Numărul de credite acordate era de 8.950. În 2003, valoarea medie a unui micro-împrumut a fost de 2.700 USD, iar perioada medie de rambursare de 1 – 1 ½ ani. Acești ultimi doi indicatori arată că, în ciuda faptului că furnizării de micro-finanțare au percepția unei piețe „enorme” pentru micro-creditare, totuși, „adâncimea” reală a pieței este mai degrabă redusă pentru moment¹⁵. Principala orientare a veniturilor sau economiilor populației este achiziționarea de bunuri de folosință îndelungată și nu înființarea unei afaceri.

„Oamenii care se gândesc la sau încearcă să obțină astfel de credite sunt de regulă dintre cei care au fost să muncească în alte țări pentru anumite perioade de timp, au văzut cum poate fi condusă o afacere și au dobândit noi cunoștințe muncind acolo (de ex. „cultura pieței”, vezi nota de subsol 15). După ce își cumpără o casă, o mașină, etc., ei încep să se gândească să-și înființeze propria afacere” (DI. Cristian Pârvan, participant la Prima Întâlnire a Comitetului Național Director pe probleme de Micro-finanțare).

3.2. Cadrul legal

Până la momentul de față ONG-urile/instituțiile de micro-finanțare și-au desfășurat activitatea într-un cadrul de reglementare slab structurat, în România neexistând o lege specifică pentru activitățile de micro-finanțare și nici măcar o

¹⁵ „Adâncimea” pieței este în legătură directă cu faptul că România este o „piață emergentă”, așa cum am descris-o anterior. Mecanismele care se dezvoltă într-o astfel de economie sunt „imperfecte” și comportamentul, atât al companiilor cât și al gospodăriilor poate fi de asemenea eratic. Ca urmare, adevăratul potențial al pieței nu va fi atins datorită acestor imperfecțiuni. În ceea ce privește micro-finanțarea, organizațiile de micro-creditare cer garanții, deoarece nu au nici o modalitate de verificare a credibilității clienților, pe când, într-o „piață matură” micro-creditarea nu necesită garanții. De asemenea, se poate ca, potențialii clienți să fie reticenți la acest tip de servicii, deși acestea pot fi disponibile pe piață, preferând mai degrabă să recurgă la modalități informale de a obține suportul financiar (împrumuturi sau cadouri intra-familiale), deoarece le lipsește „cultura de piață”. Toate aceste caracteristici arată o dezvoltare a economiei caracterizată de o piață „lipsită de adâncime” în termeni reali, în ciuda potențialului ei „nominal”. În acest caz, predictibilitatea este o variabilă importantă a pieței. În același timp, percepția predictibilității precum și percepția predictibilității ca proxy pentru comportamentul economic rațional, constituie un factor important în procesul de decizie, pentru toții actorii pieței. În consecință, ceea ce diferențiază o piață emergentă de una matură este tocmai „predictibilitatea” ei. Evident, acestea se aplică și micro-finanțării.

definiție a „instituției de micro-finanțare”. Așa cum vom vedea în capitolul dedicat obstacolelor și factorilor favorizanți, Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie a pregătit și promovează un proiect de lege privind societățile de micro-finanțare.

3.3. Servicii non-financiare

Chiar dacă obiectivul central al ONG-urilor/instituțiilor de micro-finanțare este acordarea de micro-împrumuturi, cele mai multe dintre acestea furnizează o gamă largă servicii ce răspund problemelor specifice tuturor aspectelor și etapelor creării/dezvoltării unei afaceri: programe de informare și de educație în scopul îmbunătățirii culturii economice și de afaceri a potențialilor beneficiari, programe de formare (acoperind domenii cum ar fi marketing-ul, management-ul, cadrul legislativ și fiscal) dar și programe de consultanță pentru cei care doresc să-și dezvolte afacerea sau să depășească anumite probleme întâmpinate la un moment dat.

3.4. Profilul clienților

Caracteristici ale afacerilor

- **mediu de rezidență.** Ca urmare a diversității grupurilor țintă, programele de micro-finanțare acoperă și mediul urban și mediul rural. Fundațiile LAM, FAER și Centru de Dezvoltare Economică și-au direcționat suportul spre fermieri; având astfel mai mult de 80% dintre beneficiari în zonele rurale. Primele două însă acoperă doar județele din regiunea Centru, raza lor geografică de acțiune fiind foarte limitată. Centrul pentru Dezvoltare Economică însă, acoperă aproape toate județele țării, putând deservi astfel clienți din toate regiunile. Per ansamblu însă, celelalte instituții de micro-finanțare au beneficiari preponderent în zonele urbane.
- **sexul.** Cea mai mare parte a beneficiarilor sunt bărbați, excepția fiind Integra Romania, care are ca grup țintă femeile-întreprinzător. Proporția bărbaților în numărul total de beneficiari este de obicei ridicată, atingând în cazul anumitor organizații de micro-finanțare chiar 95%.
- **etnia.** Se poate spune că accesul minorității rrome la programele de micro-finanțare este destul de bun; ponderea beneficiarilor de etnie rromă în numărul total de beneficiari fiind de 2% sau chiar 5%, mai mare decât ponderea de 2% a minorității rroma în populația totală. Nici una dintre

instituțiile de micro-finanțare nu are un program special pentru beneficiari din rândul etniei rroma datorită lipsei de fonduri cu o astfel de destinație. Totuși, abilitățile antreprenoriale ale etnicilor rromi fac ca aceștia să fie un grup bine reprezentat în rândul beneficiarilor de micro-credite.

- **statutul ocupațional.** Oricine, cu excepția șomerilor, poate beneficia de credite. Accesul șomerilor la micro-credite este foarte redus, în principal datorită lipsei programelor de start-up. Acesta este și motivul pentru care patronii sunt supra-reprezențați. „Una dintre condițiile noastre este ca afacerea să aibă cel puțin 6 luni de existență, prin urmare beneficiarii noștri nu pot fi șomeri. Dar noi păstrăm o evidență a statutului lor ocupațional din anul anterior solicitării creditului, iar ponderea șomerilor și a muncitorilor disponibilizați este de 20-30%” (Dl. Dan Orodan, CHF International România, respondent cheie). *În general, au acces la programele de micro-creditare patronii care doresc să-și extindă afaceri deja existente sau cei care își doresc să-și suplimenteze veniturile prin dezvoltarea unei afaceri.* “Din calculele noastre a rezultat că un credit generează în medie 0.8 locuri de muncă” (Dl. Csaba Kalman, OMRO, participant la Prima Întâlnire a Comitetului Național Director pe probleme de Micro-finanțare).
- **nivel de educație.** Accesul la programele de micro-creditare este de obicei mai mare cu cât nivelul de educație este mai ridicat. În zonele urbane, persoanele cu calificare medie și înaltă au acces mai mare și mai facil la micro-finanțare, iar cei cu calificări joase sunt dezavantajați. Ponderea celor cu calificări joase în rândul beneficiarilor este însă mai mare în zonele rurale, reflectând astfel caracteristicile populației rurale din perspectiva nivelului de educație.
- **activitățile economice.** Micro-finanțarea este destinată tuturor tipurilor de activități. Creditele pot finanța activități din sfera producției agricole, industriei prelucrătoare, serviciilor, comerțului și turismului, deși cea din urmă este slab reprezentată.
- **distribuția regională.** Anexa 1 ne arată ca ONG-urile/instituțiile de micro-finanțare au o largă răspândire pe suprafața întregii țări. De asemenea se remarcă o mai mare concentrație a acestora în Transilvania. Această regiune va fi probabil prima unde constrângerile legate de cerere ar putea să apară.

Ratele de rambursare sunt excelente, chiar mai bune decât cele din sistemul bancar. Pierderile sunt mai mici de 2.5%, în special datorită serviciilor personalizate dezvoltate și a procedurilor eficiente de monitorizare. Toate

instituțiile de microfinanțare folosesc o metodologie de „tip ciclic”: primul credit are o valoare mai redusă, dar după rambursarea lui beneficiarii pot aplica pentru un alt împrumut, valoarea acestuia putând fi de până la dublul valorii creditului anterior; și așamăi departe, valoarea maximă pe care o poate atinge un micro-credit fiind de 25.000 EUR. Anual, ponderea clienților repetitivi în numărul total de beneficiari ajunge până la 70%, dovedind astfel mulțumirea și încrederea lor în serviciile oferite. Acest lucru mai arată însă și ca an de an marea majoritate a beneficiarilor este aceeași, piața de micro-finanțare fiind o piață destul de „închisă”. De asemenea acești indicatori mai arată și că afacerile creditate au fost în marea lor majoritate afaceri de succes.

„Cheia succesului unei afaceri este personalitatea viitorului antreprenor”, (respondent cheie, Integra România, Sucursala Brașov). „Eșecurile afacerilor creditate sunt în principal datorate unor „forțe majore” care intervin și afectează afacerea respectivă: divorțul, moartea, incendiul etc.”, spune Dna. Maria Doiciu, Shorebank Advisory Services.

3.5. Percepția impactului micro-finanțării asupra șomajului și creării de noi locuri de muncă

Obiectivele activităților pe care le desfășoară, așa cum au fost ele identificate de instituțiile de microfinanțare, sunt:

1. dezvoltarea economică a zonei în care activează,
2. dezvoltarea abilităților antreprenoriale.

Respondenții nu au putut estima impactul pe care activitățile de micro-finanțare îl au asupra ocupării forței de muncă.

Accesul șomerilor la programele de micro-finanțare este extrem de redus. Principala cauză este numărul redus de programe de micro-creditare pentru start-up. Doar trei furnizori de micro-finanțare au programe de start-up: rețeaua UNDP (cea mai mică dintre furnizori, activitățile de micro-finanțare fiind subsumate activităților de formare), Integra România și Centru de Dezvoltare Economică. *Nici unul dintre aceștia însă nu are programe de start-up special concepute pentru șomeri.*

În 2003, doar 3% din numărul total de beneficiari ai serviciilor de natură financiară ai Integra România au fost șomeri. Integra are două sucursale în România: una în Oradea și una în Brașov. Respondentul cheie de la Sucursala Brașov spunea că „Ponderea șomerilor în numărul total de beneficiari ai serviciilor non-financiare era în 2003 de 37%, dar nici unul dintre aceștia nu a aplicat ulterior pentru un micro-împrumut”.

Există obstacole importante care frânează accesul șomerilor la programele de micro-finanțare: în primul rând, există **obstacole de natură financiară** (posibilități limitate de garantare¹⁶) și **lipsa informațiilor** privind posibilitățile de creditare. De asemenea există și obstacole foarte importante de natură subiectivă: **mentalitatea** – frica de a-și asuma riscurile și tendința de a economisi cât mai mult din resursele pe care le au până când și vor găsi un nou loc de muncă.

„Nu toată lumea are „spirit antreprenorial” și numărul celor care aflați în șomaj încep o afacere este destul de redus, chiar și atunci când situația lor este foarte dificilă și sunt împinși de nevoi extreme. Majoritatea dintre ei caută un loc sigur de muncă, chiar dacă aceasta nu-i satisface pe deplin. Cei care au început o afacere sunt în bună parte disponibilizați în primele valuri, cei care au cerut ei înșiși să fie disponibilizați” (Dna. Maria Doiciu, respondent cheie).

„O întreprindere care a fost privatizată ne-a contactat deoarece urma să disponibilizeze mai mult de 300 de angajați. Conducerea întreprinderii ne-a pus la dispoziție atât resursele necesare pentru programul de formare cât și un fond pentru micro-credite. Personalul întreprinderii s-a ocupat de informarea angajaților cu privire la program. Deși toți cei 300 de angajați au beneficiat de informare adecvată, rezultatele programului au fost dezamăgitoare. Pachetul oferit de noi a costat în 2 săptămâni de formare, finalizate cu un proiect de plan de afaceri. Cele mai bune idei urmau să primească suport financiar sub formă de micro-împrumuturi. Din cei 300 de muncitori disponibilizați, doar 15 s-au înscris la programul de formare. Din aceștia doar 10 mai erau la finele programului. Iar din aceștia doar 1 a aplicat pentru un micro-credit” (DI. Csaba Kalman, OMRO, participant la Prima Întâlnire a Comitetului Național Director pe probleme de Micro-finanțare).

3.6. Perspective de viitor ale activităților de micro-finanțare

Percepția tuturor respondenților, așa cum a rezultat atât din chestionare cât și din interviurile realizate, este a unei dezvoltări permanente a activităților de micro-finanțare în anii viitori.

„Avem deja o imagine clară a ceea ce se va întâmpla după integrarea României în UE. Strategia UE cuprinde recomandări pentru toate statele în ceea ce privește dezvoltarea și sprijinirea industriei de micro-finanțare...Cum credem că va fi viitorul? Cu societăți de micro-finanțare, care să-și desfășoare activitatea în conformitate cu reglementările cuprinse în actualul proiect de lege, societăți viabile din punct de vedere comercial, care să concureze în beneficiul clienților” (Dna. Maria Doiciu, respondent cheie).

¹⁶ Garanțiile solicitate sunt de cele mai multe ori de imobiliare (pentru mai mult de 60% pentru beneficiarii din 2003) și apoi mașini/echipamente/unelte.

De asemenea au fost menționați câțiva factori care ar putea contribui la dezvoltarea activităților de micro-finanțare în România:

- existența unui cadru legislativ mai coerent și stabil;
- îmbunătățirea reglementărilor fiscale;
- îmbunătățirea reglementărilor financiar-bancare;
- întărirea parteneriatului public-privat;
- o mai bună promovare a serviciilor, și o mai bună focalizare a acestora pe grupuri țintă specifice, mai ales la nivel local.

Exemplu de bune practici: „Suntem acum parte dintr-un parteneriat public-privat care are ca grup țintă șomerii; este un program de o lună, care se desfășoară la Aurora Brașov, o fabrică de bere. Ca urmare a modernizării tehnologice a fabricii, 200 de muncitori vor fi disponibilizați. Fabrica a contactat o companie specializată în procesele de restructurare și suportă toate cheltuielile programului. Muncitorii vor urma un program mixt care cuprinde consiliere, învățarea și folosirea tehnicilor de căutare a unui loc de muncă și sprijin în demararea unei afaceri pe cont propriu. Programul de 1 lună este obligatoriu pentru toți cei 200 de muncitori disponibilizați. Pe parcursul acelei luni, angajații își vor primi salariul și vor avea obligația de a participa 4 ore/zi la activitățile din program. Acestea includ consiliere individuală și de grup, formare în tehnici de căutare a unui loc de muncă (cum să conceapă un CV, cum să susțină un interviu) și formare în înființarea și conducerea unei afaceri pe cont propriu. Activitățile sunt realizate de specialiști în aceste domenii. Toate ONG-urile/companiile de micro-finanțare care au birouri în Brașov vor participa la acest program și își vor prezenta serviciile de micro-finanțare pe care le pot oferi. Muncitorii vor primi astfel toate informațiile necesare pentru a alege cel mai potrivit domeniu de activitate și pentru a-și analiza ideile de afaceri; de asemenea vor primi cunoștințe de bază în antreprenariat. Agenția Locală pentru Ocuparea Forței de Muncă este de asemenea parte a acestui parteneriat. Programul a început săptămâna trecută iar noi vă vom pune la dispoziție rezultatele acestuia” (Dna. Maria Doiciu, Shorebank Advisory Services, Prima Întâlnire a Comitetului Național Director pe probleme de Microfinanțare).

4. OBSTACOLE ȘI FACTORI FAVORIZANȚI ÎN DEZVOLTAREA ACTIVITĂȚILOR DE MICRO-FINANȚARE

PRINCIPALELE OBSTACOLE care au împiedicat dezvoltarea activităților de micro-finanțare pot fi grupați în: factori externi, datorită mediului economic, de afaceri și cadrului legal, și factori interni, limitări sau activități defectuos concepute ale organizațiilor respondente.

FACTORI EXTERNI

1. Cel mai important obstacol, menționat de toți respondenții, este *cadrul legal*; România nu are o lege a micro-finanțării. Furnizorii de micro-finanțare își desfășoară încă activitatea într-un cadru cvasi-legal – „*ceea ce nu este interzis, este permis*”, spune unul dintre respondenți. Legislația României nu conține o definiție a noțiunii de „societate de micro-finanțare”.

La început toți furnizorii de micro-finanțare non-bancari aveau statutul de ONG-uri. Unii dintre ei s-au transformat în societăți comerciale, dar acest nou statut are și anumite implicații procedurale și de impozitare (de ex., la sfârșitul fiecărui an o societate comercială trebuie să plătească impozit pe profit). Statutul ONG-urilor care desfășoară activități de micro-finanțare rămâne de asemenea neclar, existând posibilitatea diferitelor interpretări a activităților lor din partea autorităților financiare de control.

Ca răspuns la aceste necesități și ca urmare a întâlnirilor și consultărilor tuturor membrilor Coaliției pentru Micro-finanțare, a fost elaborat un proiect de lege privind societățile de micro-finanțare. El este acum aprobat și asumat pentru promovare de Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperație. Proiectul a primit deja aprobat de Ministerul pentru Integrare Europeană și Guvern, și este acum în dezbateri la Ministerul Muncii, Ministerul de Finanțe și Banca Națională. După aceea el va fi introdus în Parlament.

Există argumente pro și contra reglementării printr-o lege a activității acestor instituții. Există de asemenea puncte de vedere contra datorită tendinței din legislația românească de a supra-reglementa orice problemă, existând astfel riscul creării mai multor obstacole, decât a înlocuirii celor deja existente.

2. Un alt obstacol, poate chiar al doilea ca importanță, este *mentalitatea potențialilor beneficiari, cultura lor economică și de afaceri*. Grupurile țintă ale activităților de micro-finanțare sunt din rândul categoriilor dezavantajate, cultura lor în aceste privințe fiind „inadecvată”, mai ales a potențialilor beneficiari din zonele rurale. Acesta este motivul pentru care toți furnizorii non-bancari de

micro-finanțare oferă în același timp și programe educaționale, de formare sau de consultanță, etc. Grant-urile și măsurile pasive au avut de asemenea o contribuție foarte importantă la perpetuarea acestei culturi „inadecvate” de afaceri.

„Stimularea antreprenoriatului poate fi făcută doar prin intermediul împrumuturilor comerciale...atunci când banii trebuie rambursați, și de asemenea și dobânda aferentă; antreprenorul trebuie să-și dezvolte afacerea și să o facă eficientă. În ultimii ani am remarcat că oamenii au atitudine mai pozitivă, sunt mai deschiși către mediul de afaceri, și au o mai bună înțelegere a semnificațiilor și responsabilităților pe care le implică un împrumut”, spune Dl. Dan Orodan, CHF International România.

„Dacă am putea scoate din mintea oamenilor ideea de „grant”, ar fi extraordinar. O mulțime de acțiuni desfășurate în trecut nu au făcut decât să inoculeze percepția ca cineva – statul sau cineva de deasupra – va avea întotdeauna grijă și le va oferi mereu diverse subvenții. Atunci când această mentalitate se va schimba, mulți își vor da seama că antreprenoriatul constituie o alternativă viabilă, că este nevoie de mai multă muncă, dar și câștigurile sunt mai mari. Și se câștigă nu numai bani, dar și self-esteem”, spune dna. Maria Doiciu, respondent cheie.

3. *Reglementările bancare și fiscale.* Deși există bănci care au programe specifice pentru IMM-uri, normele prudențiale și ... fac ca împrumuturile mai mici de 5000 EUR, și chiar mai mici de 10.000 EUR să fie neprofitabile. Ei au percepția unor riscuri foarte mari asociate creditării IMM-urilor și astfel procedurile bancare fac ca aceste credite să fie mult prea costisitoare. Chiar și atunci când programele băncilor se adresează IMM-urilor, beneficiarii din acest sector sunt mai degrabă din rândul întreprinderilor mici și mijlocii, decât din rândul micro-întreprinderilor. În realitate băncile preferă să acorde creditele pentru investiții către micro-întreprinderi sub forma creditelor de consum, tocmai pentru a evita toate procedurile existente. Această practică ridică două probleme. Pe de o parte, afacerea va primi creditul sub forma creditului de consum destinat gospodăriilor și nu va fi monitorizată adecvat, iar, pe de altă parte, clientul nu va avea o istorie de creditare ca micro-întreprindere.

Practicile bancare actuale sunt de a cere garanții ridicate (150-250%), de cele mai multe ori de tip imobiliar. Acesta este un alt obstacol important pentru micro-întreprinzători: fie nu au garanțiile necesare, fie titlul de proprietate nu este clar. De asemenea este imposibil pentru o micro-întreprindere sau pentru o persoană autorizată să primească mai mult de un credit în același timp.

4. *Reglementările fiscale, cotele ridicate ale contribuțiilor obligatorii.* Aceste constrângeri fac dificilă dezvoltarea întreprinderilor deja existente, și restrânge capacitatea lor de generare de noi locuri de muncă.

5. *Lipsa garanțiilor*, așa cum deja am spus, fie nu dispun de garanțiile necesare, fie titlul de proprietate nu este clar. Se impune necesitatea elaborării și dezvoltării de noi forme de garantare pentru micro-împrumuturi. De exemplu, Centrul de Dezvoltare Economică folosește metodologia „creditelor de grup”: 8 persoane se garantează una pe cealaltă; „în primul rând ei au o responsabilitate morală, deoarece ei înșiși decid cine va face parte din grup” (Dl. Mircea Onița, CDE, respondent cheie).

6. *Constrângeri geografice*. Furnizorii de micro-finanțare și-au început activitatea în anumite zone geografice, și abia în ultimii ani și-au deschis birouri noi în alte zone ale țării. Există încă 1 județ în care nici un ONG/societate de micro-finanțare nu și-a deschis nici un birou și există județe în care furnizorii de micro-finanțare sunt slab reprezentați (vezi Anexa 1).

7. *Birocrația* constituie un obstacol în calea cooperării instituționale precum și în crearea de parteneriate public-privat. „Sunt localități în care avem o bună comunicare cu reprezentanții administrației publice, dar există și situații în care aceștia rămân pur și simplu „blocați” în regulile lor birocratice” (Dl. Mircea Onița, CDE, respondent cheie).

FACTORI INTERNI

8. *Lipsa capitalului, posibilitățile financiare limitate ale instituțiilor de micro-finanțare*. Unul dintre obstacolele principale în dezvoltarea activităților de micro-finanțare se datorează resurselor financiare insuficiente. Posibilitatea de accesare a programelor de stat de către furnizorii de micro-finanțare sunt încă reduse, uneori chiar din pricina reglementărilor legale necorespunzătoare. „Avem Fondul Național de Solidaritate, Ordonanța de Urgență 118/1999 și Ordonanța 40 privind acreditarea agențiilor de credit care să se ocupe de administrarea fondurilor pentru micro-împrumuturi. De asemeni știm că această ordonanță nu a avut niciodată rezultatele preconizate. Deși am venit și cu în 2001 cu o Decizie de Guvern, deși am asigurat fondurile necesare și deși au fost două licitații pentru selectarea agențiilor de micro-creditare, nimic nu s-a întâmplat. Este evident că această ordonanță necesită corectarea anumitor aspecte specifice și amendamente ulterioare” (Dl. Răzvan Ionuț Cirică, Secretar de Stat, Ministerul Muncii, Solidarității Sociale și Familiei, președintele Comitetului Național Director).

Cele mai importante avantaje ale furnizorilor non-bancari de micro-credite sunt răspunsul rapid și simplitatea procedurilor. Dar, adeseori, lipsa de fonduri întârzie accesarea efectivă a creditului de către beneficiar.

9. *Lipsa programelor de start-up.* Finanțarea de tip start-up este extrem de riscantă. Așa cum deja am arătat, doar trei furnizori de servicii de micro-finanțare oferă alternative pentru start-up: rețeaua UNDP, Integra România și Centrul de Dezvoltare Economică.

Rețeaua UNDP este cel mai mic furnizor, activitățile de micro-finanțare fiind considerate auxiliare, desfășurate în centrele de consiliere sau pentru finanțarea proiectelor elaborate și discutate în cadrul schemelor de formare.

Centrul de Dezvoltare Economică folosește metodologia „creditelor de grup”, beneficiarii lor fiind în mediul rural.

Integra România a încercat de asemenea să utilizeze „creditele de grup”, dar fără succes. Creditele de start-up sunt de 1000 USD, cu o dobândă de 16%, și cu o perioadă de rambursare de 12 luni.

Toți ceilalți furnizori creditează doar companiile care activează de cel puțin 6 luni sau chiar 1 an.

10. *Promovarea insuficientă și inadecvată a serviciilor oferite de către furnizorii de micro-finanțare.* Principala cauză a acestei promovări insuficiente este lipsa resurselor financiare. Calea cea mai eficientă de promovare a serviciilor, utilizată de industria de micro-finanțare, este informală, interpersonală. „Ne-am facut cunoscute serviciile prin ziare, emisuni TV, radio, etc., dar cea mai eficientă metodă pentru noi este «din gura-n gură»” (Dl. Dan Orodan, CHF International România, respondent cheie). Promovarea insuficientă se corelează și cu atitudinea mai degrabă rezervată a potențialilor beneficiari, vis-a-vis de creditarea de tip non-bancar, așa cum unul dintre respondenții cheie sublinia.

Cei **MAI IMPORTANTI FACTORI FAVORIZANȚI** în susținerea și dezvoltarea activităților de micro-finanțare, așa cum au fost menționați de respondenți, sunt:

1. *În primul rând, sprijinul donatorilor inițiali.* În România, activitățile de finanțare de tip non-bancar au început cu sprijinul financiar al unor donori. Instituțiile au devenit însă auto-sustenabile, și astfel unii dintre donorii inițiali au început să-și retragă treptat suportul financiar, unii dintre ei sprijinind în continuare parțial activitățile desfășurate.

2. *„Cultura” cu privire la rambursarea împrumuturilor.* Toți respondenții cheie intervievați au subliniat importanța relației dintre beneficiar și ofițerul de credit, dar și cultura destul de bună privitoare la obligația beneficiarului de a returna creditul obținut, felul în care își asumă responsabilitățile și obligațiile.

„Afacerea care este finanțată poate să nu meargă, să fie închisă, dar împrumutul este rambursat. Nu de teama execuției; returnarea creditului este

percepută ca o datorie de către beneficiar. Dacă acesta nu-l poate plăti, atunci familia o face pentru el/ea. Demararea unei afaceri este plină de dificultăți uneori, implică o mulțime de obstacole foarte greu de depășit, dar aceste probleme nu se reflectă întotdeauna în ratele de rambursare” spune Dna. Maria Doiciu, respondent cheie.

3. *Condițiile atractive de creditare*, simplitatea procedurilor și rapiditatea în accesarea împrumuturilor. Procedurile bancare de accesare a creditelor sunt mult prea birocratice și necesită timp îndelungat, dar societățile de micro-finanțare sunt special proiectate pentru a răspunde nevoilor micro-întreprinderilor.

4. *Investiția crescută în resursele umane*. Organizațiile, dar și personalul acestora au atins o anumită maturitate. „În fiecare an ne trimitem personalul să participe la seminarii interactive și formări, sesiuni de formare pentru ofițerii de credit și conferințe” (respondent cheie, Integra România, Sucursala Brașov). Shorebank Advisory Services desfășoară 4 sesiuni de formare anual, pentru a răspunde nevoilor companiilor de micro-finanțare de asistență tehnică și training specializat. Subiectul formărilor este stabilit prin consultarea tuturor participanților.

5. *Rețeaua locală de contacte și colaboratori*. „Rata de retenție” de 70% a industriei de micro-finanțare demonstrează gradul înalt de mulțumire a beneficiarilor cu privire la calitatea serviciilor de care au beneficiat și faptul că furnizorii de micro-credite le-au câștigat încrederea.

6. *Calitatea serviciilor, serviciile orientate către clienți și atenția acordată problemelor acestora*. Ofițerii de credit se străduiesc să stabilească o legătură strânsă cu clienții lor. „Procedurile de monitorizare sunt foarte personalizate și „supportive” pentru beneficiari; creditele răspund nevoilor celor creditați; ofițerul de credit cunoaște toate aspectele afacerii și oferă asistență tehnică și consiliere atunci când problemele apar.” (Dna. Maria Doiciu, respondent cheie)

5. CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI

Concluzionarea unui raport asupra situației actuale și asupra perspectivelor micro-finanțării în România, ca și a impactului său viitor asupra ocupării este o sarcină mai degrabă descurajantă.

Variabilele care acționează sunt multiple, iar micro-finanțarea reprezintă doar o mică parte din oferta de creditare și în general din macro-agregatul reprezentat de oferta de masă monetară în sens largit (M2) a căror influență asupra evoluției economiei și asupra țintei inflaționiste este mai mult decât puternică.

Astfel, pentru a aprecia perspectivele micro-finanțării, în special într-o piață emergentă ca cea românească, caracterizată pentru o perioadă mult prea lungă prin inflație ridicată și deci foarte vulnerabilă la stimulente monetare și fiscale defectuos concepute și defectuos aplicate, lucrurile trebuie cântărite cu grijă.

În consecință concluzia noastră asupra perspectivelor micro-finanțării și asupra impactului ei ca instrument de generare de locuri de muncă, va fi fundamentată pe două perspective, fiecare dintre ele fiind proiectată în așa fel încât să genereze un model, în care oferta disponibilă de micro-finanțare va funcționa ca și variabilă dependentă, endogenă, în timp ce cererea de micro-finanțare va acționa ca variabilă independentă, exogenă. Rezultatul acestor două abordări, pe care le vom ilustra în paginile următoare, va depinde foarte mult de modul în care vom percepe și vom folosi variabila independentă, respectiv cererea de micro-credite. Prima abordare va folosi cererea de micro-credite sau o va percepe ca „variabilă bloc” și deci va acorda foarte puțină atenție determinantilor săi. Astfel rezultatul va fi în mare măsură unul liniar, în care variațiile la nivelul cererii vor influența direct asupra ofertei. Această viziune corespunde în mare măsură chiar celei a organizațiilor de micro-finanțare, care văd în piața românească o piață potențial largă și cu o cerere în creștere, alimentând propria lor dezvoltare.

Cel de-al doilea mod de abordare, utilizează aceeași variabilă exogenă (cererea de micro-finanțare), dar tinde să o vadă în relațiile sale mai degrabă complexe cu alte macro-agregate sau cu alte cuvinte ia în calcul determinanții cererii și deci oferă o imagine mai degrabă non-liniară, cu suișuri și coborâșuri în acord cu diferite scenarii referitoare la modul în care determinanții variabilei exogene pot evolua.

Crearea cadrului general al analizei urmărește un scenariu neutru de dezvoltare macro-economică realizat de autorii acestui studiu și care folosește rata inflației ca o variabilă normativă explicativă – ancoră. Aceasta se bazează pe premisa că predictibilitatea variației de prețuri, sau cu alte cuvinte inflația,

stabilă și scăzută este o condiție esențială pentru o creștere economică semnificativă, sustenabilă și de durată, capabilă să alimenteze cererea agregată, cererea pentru împrumuturi și în sfârșit cererea de micro-finanțare. Deși atingerea țintelor inflaționiste este esențială, totuși trebuie înțeles că este în același timp necesară menținerea unei expectații rezonabile de creștere a prețurilor.

Tabelul 7 - Previzii pe termen mediu asupra economiei românești (2005-14)

Variabile previzionate	2005	2006	2007	2008	2009
Creșterea economică (PIB%)	6,37	6,49	6,56	6,61	6,66
Rata inflației (IPC)	7	5	4	3,8	3,6
Salariul mediu(USD.echiv)*	356	453	556	62	776
Salariul minim (USD echiv.)*	139	154	169	185	202
Ocuparea totală (mil.pers.)**	10,4	10,3	10,2	9,8	9,9
Ocuparea totală (mil.pers.)****	9,9	10,2	10,2	10,3	10,5
Ocuparea totală (mil.pers.)****	8,9	8,8	8,8	8,76	8,72
Agricultura ca % din ocuparea totală.	30,8	30	28,9	28,59	27,6

Continuarea tabelului:

Variabile previzionate	2010	2011	2012	2013	2014
Creșterea economică (PIB%)	6,7	6,73	6,76	6,78	6,8
Rata inflației (IPC)	3,3	3,1	3	2,8	2,7
Salariul mediu (USD.echiv)*	779	898	1148	1280	1416
Salariul minim (USD echiv.)*	202	220	258	277	298
Ocuparea totală (mil.pers.)**	9	9,5	9,1	9,2	9,6
Ocuparea totală (mil.pers.)****	10,7	10,9	11,4	11,6	12,7
Ocuparea totală (mil.pers.)****	8,75	8,72	8,66	8,65	8,64
Agricultura ca și cotă % din ocuparea totală.	27,3	26,1	24,5	22,7	21,1

(rezultate selectate din modelul MITGEM, dezvoltat de Dr. Cătălin Ghinăru – Institutul Național de Cercetare în domeniul Muncii și Protecției Sociale)

Legenda tabelului:

Rata inflației este luată ca normativă și este utilizată ca variabilă ancoră explicativă a modelului; Cazul prezentat mai sus și în grafice corespunde așa numitului scenariu al „Cazului de bază” din MITGEM

*=la ratele de schimb ale pieței

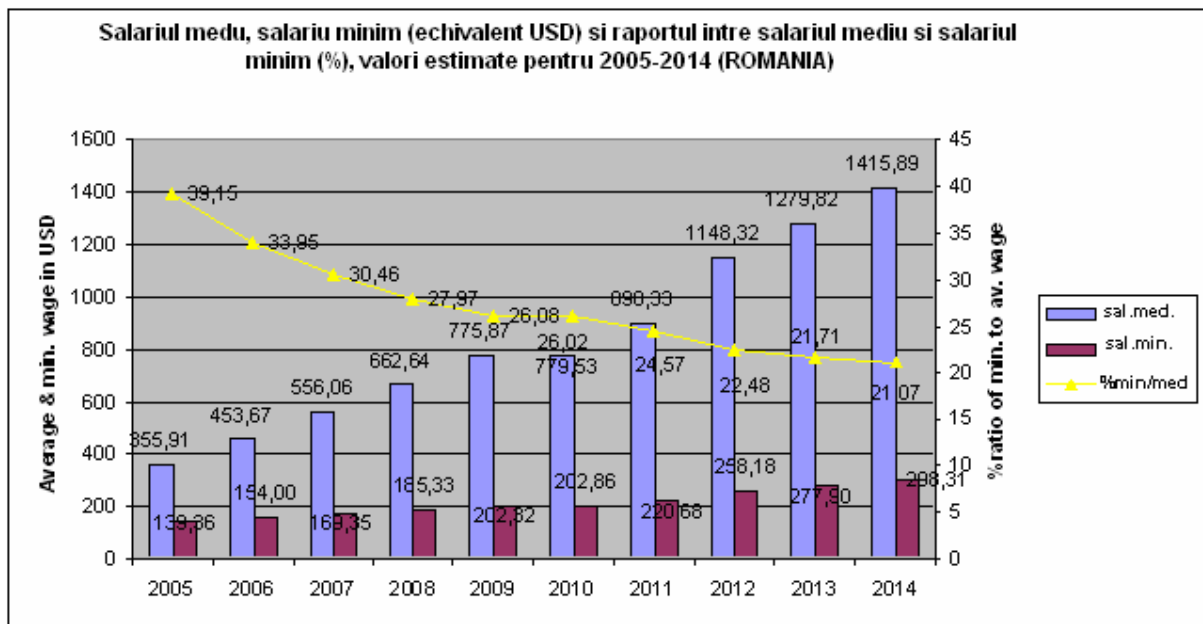
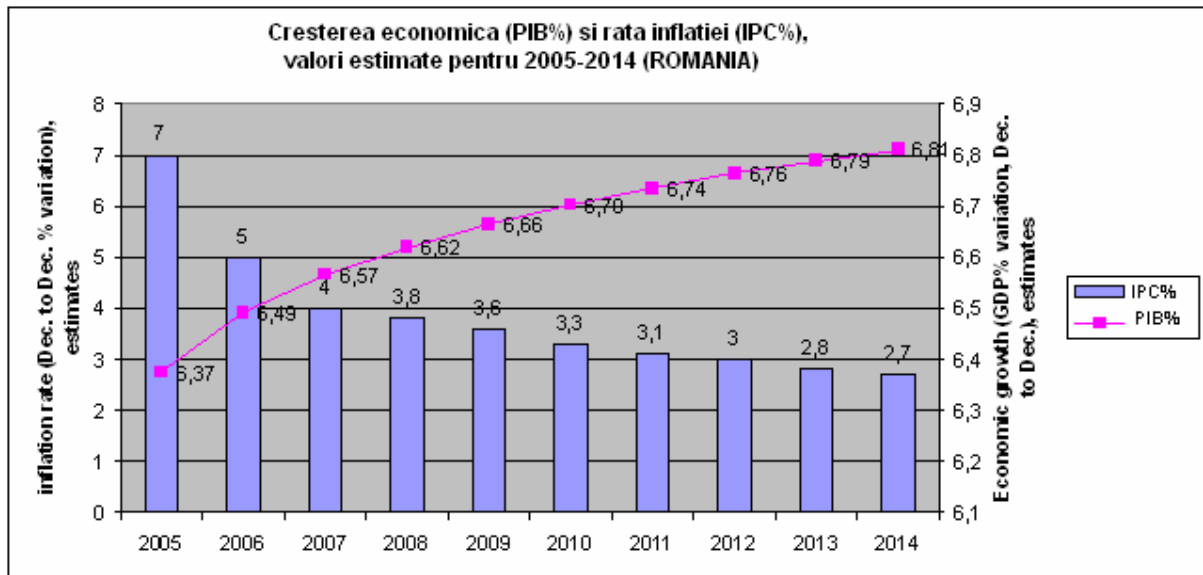
**=previzionate folosind o funcție liniară, cu inflația ca și variabilă explicativă

***=productivitatea muncii raportată la ocupare, cu productivitatea exprimată în PIB/lucrător

****=productivitatea muncii raportată la ocupare, cu productivitatea exprimată prin măsura non-standard a “orelor lucrate pentru achiziționarea unui Big Mac”, un indicator derivat pe baza Indicelui Big Mac (așa cum a fost calculat de publicația „The Economist”)

(PIB și IPC, variațiile procentuale ale acestora sunt exprimate ca variații de la an la an, fiind utilizate valorile lunii decembrie)

Graficele 14 și 15



Sursa: calculele Dr. C.Ghinăraru, Institutul Național de Cercetare științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale)

Pornind de la aceste condiții esențiale, primul set de concluzii, care se bazează pe ipoteza care utilizează cererea de micro-credite ca o variabilă explicativă „bloc”, cuprinde următoarele:

- Pornind de la premisa că economia va înregistra o creștere constantă în următorii 5 ani, cererea agregată ar trebui să crească rapid;

- Un suport suplimentar pentru cerere va fi oferit de fluxul din ce în ce mai crescut de bani trimiși de numărul mare de români ce lucrează în afara țării;
- Cererea de micro-credite orientată în principal către producție va crește, beneficiarii principali fiind în zonele rurale;
- Creșterea cererii va fi numai incrementală, deoarece prima tendință a populației rurale va fi aceea de a investi în proprietăți; fluxul în creștere de bani primiți din afara țării va fi direcționat mai întâi către această zonă, ca și spre cumpărarea de bunuri de folosință îndelungată, bunuri care lipsesc în acest moment din gospodăriile rurale;
- Impactul asupra ocupării va fi de asemenea caracterizat de o creștere incrementală, deoarece veniturile provenite din activități finanțate prin micro-împrumuturi vor fi de obicei percepute ca venituri suplimentare celor provenite din munca peste graniță;
- Pe măsură ce fluxul de migranți pentru ocupare în afara țării va intra în descreștere, probabil către 2009-2010, cei reîntorși, având nevoia de proprietăți și gospodărie satisfăcută în mod durabil, se vor orienta către mici activități lucrative, care sunt ținta principală a micro-finanțării;
- În consecință cererea de micro-finanțare va începe să evolueze ceva mai mult, ceea ce va însemna că activitatea se va apropia de ceea ce am putea numi o „economie la scară”;
- Chiar și la un astfel de nivel, ocuparea care va fi generată nu va fi masivă, dar va contribui la diversificarea ocupării rurale și va fi un fel de forță motrice în realizarea trecerii zonelor rurale de la cultivarea pământului la prelucrarea de nivel primar și la oferirea de servicii specifice cu valoare adăugată scăzută;
- Cum este previzionat faptul că ocuparea din agricultură va scădea până la 28% din ocuparea totală, către 2013-2014, ne putem imagina că ocuparea generată de micro-finanțarea poate contribui, în următorii 7-8 ani, la o reducere substanțială a ocupării în agricultură; Această viziune este similară așteptărilor optimiste ale organizațiilor de micro-finanțare.

A doua serie de concluzii se va baza pe un model în care cererea pentru micro-finanțare nu este văzută ca un bloc, ci în inter-corelație cu alți determinanți.

De aceea concluziile vor arăta astfel:

- Dacă țintele inflaționiste sunt stabilite ca normative, atunci rata curentă de creștere economică, așa cum a fost atinsă la sfârșitul anului 2004 și care a depășit în decembrie 2004 cu 8% valorile din decembrie 2003, va trebui să fie redusă la un nivel mai rezonabil anul acesta (2005), pentru a nu primejdui stabilitatea macro-economică și în special pentru a evita o creștere instabilă în anii ce vor urma;
- Chiar dacă anul acesta va fi aplicată o politică fiscală și monetară mai restrictivă, ceea ce va însemna și impunerea unor restricții mai puternice în ceea ce privește creditele pentru persoane fizice, în care este cuprinsă din anumite motive și micro-finanțarea de cele mai multe ori, cererea va fi alimentată de fluxul în creștere al banilor trimiși de românii care muncesc în afara țării și astfel creșterea economică va fi de aproximativ 7% în decembrie 2005, comparativ cu decembrie 2004;
- Aceasta va însemna că cererea nu se va reduce, în special în acele arii țintite de micro-finanțare, în principal zonele rurale, care sunt mai puțin influențate de politicile salariale care vor fi adoptate cu scopul de a preveni o „supraîncălzire” în economie;
- În consecință este de așteptat ca și într-un climat caracterizat de o creștere economică mai redusă decât cea din acest an și de politici monetare și fiscale mai stricte, cererea de micro-finanțare să rămână la același nivel sau chiar să crească ușor, alimentată de factori ce nu pot fi controlați prin politici ale guvernului sau ale Băncii Centrale;
- Totuși, dacă politicile create pentru a preveni supraîncălzirea economiei, vor deveni mai mult decât stricte și nu va fi permisă nici o deviere de la ținta inflaționistă stabilită atât pentru acest an, cât și pentru anii ce vor urma, și dacă organizațiile de micro-creditare își vor continua demersurile ce tind către o mai strictă reglementare, ceea ce în contextul actual nu poate fi privit decât ca o încercare de îngrădire a competiției pe această piață, atunci cererea de micro-finanțare ar putea chiar să scadă, deși doar incremental;
- În acest caz impactul asupra ocupării va fi nul;

- Chiar dacă controalele impuse asupra creditelor în general nu vor deveni mai stricte, ar fi mai degrabă o greșeală să credem că și Guvernul și Banca Centrală vor renunța de bună-voie la politica lor de a reduce destul de abrupt în următorii trei sau patru ani, rata inflației pentru a intensifica mai mult predictibilitatea și stabilitatea mediului economic;
- Într-un asemenea scenariu, care diferă de scenariul autorului cu cca. jumătate de punct procentual - 1,5 puncte procentuale în ceea ce privește rata inflației, pot apărea rezultate eterogene;
- Fie economia va atrage mai multe investiții, în special investiții străine directe și aceasta va relansa cererea, chiar permițând politici monetare, fiscale și salariale mai stricte, ceea ce, de fapt, va provoca o creștere în cererea de micro-credite, fie creșterea economică va începe să se abată, să devieze de la scenariul propus de autor cu între 1 și 1,5 puncte procentuale, ceea ce va însemna, de fapt, că cererea se va menține la nivelele actuale. Deci, micro-finanțarea va rămâne o afacere marginală, la scară mică, cu un impact aproape neglijabil asupra ocupării;
- Este totuși mai realist să presupunem că, datorită contextului actual și faptului că cererea va fi relansată de factori în afara controlului Guvernului sau Băncii Centrale, și anume prin bani trimiși de la non-rezidenți către rezidenți, ținta inflaționistă începând din 2006 ar putea să nu fie atinsă, chiar dacă la o diferență mică. Aceasta va menține creșterea la nivele ușor mai înalte și astfel va alimenta și mai mult cererea care, desigur, va avea un impact pozitiv asupra industriei de micro-finanțare;
- Pe de altă parte trebuie avut în vedere că, în oricare dintre scenarii, ocuparea nu va crește cu mult, ci de fapt va intra într-un ușor declin, deși urcușuri și coborâșuri tranzitorii nu pot fi complet excluse; chiar și în scenariul care presupune o variație a prețurilor mai mare decât cea stabilită ca obiectiv de către guvern ocuparea raportată la productivitate va fi în declin și va rămâne la aproximativ 8 milioane, cu o tendință continuă de scădere. Ocuparea care va fi înregistrată peste această valoare, va reprezenta fie ocupare cu productivitate scăzută, de subzistență, fie ocupare care va trebui să dispară datorită procesului de restructurare;
- Deci, ocuparea creată prin micro-finanțare va fi de amploare redusă, chiar și sub scenariul celei mai semnificative creșteri;
- Diferența reală va sta în structura ocupării care va fi generată în contextul unei stabilități economice crescute, care va acționa în direcția scăderii ocupării din agricultură ca și cotă din ocuparea totală; În acest context

contribuția micro-finanțării va fi vizibilă în reducerea ocupării pur agricole și în crearea unei nișe de ocupare non-agricolă în zonele rurale;

- Dimensiunea acestei nișe va depinde în mare măsură de modul în care organizațiile de micro-finanțare vor aborda în viitor aspectele legate de reglementarea activității lor. Dacă vor continua abordarea de auto-reglementare și vor utiliza circumstanțele economice, care sunt, fără îndoială, favorabile, în toate scenariile, cu anumite variații, și dacă vor evita să se integreze în sectorul bancar principal, vor avea câștiguri permanente. Acest câștig va fi un efect al faptului că ei vor culege beneficiile oricărei creșterii economice și vor fi afectate doar marginal de politici monetare mai stricte. Dacă, din contră, vor continua încercarea mai degrabă periculoasă de a se orienta către reglementări mai stricte pentru a proteja poziția pe piață a organizațiilor, atunci vor avea de pierdut. Această pierdere va fi generată de auto-expunerea la politici monetare mai stricte, ceea ce le va afecta în sens negativ capacitățile de dezvoltare. Le va fi dificil să dezvolte economii de scară.
- Mai multe cifre s-ar fi dovedit utile în aceste concluzii, dar cum industria micro-finanțării este slab organizată, nu au putut fi asamblate serii statistice care să răspundă cerințelor, chiar ale acestui micro-model, din care am selectat aceste rezultate. Deci, previziuni în adevăratul sens al cuvântului nu au putut fi oferite, cu tot regretul autorilor. O recomandare pentru viitor ar fi aceea de organizare a un sistem informațional alternativ, care să ofere date statistice de încredere în ceea ce privește sectorul micro-finanțării și care să provină chiar de la acest sector.

Recomandări:

- Până acum micro-finanțarea a servit ca sursă alternativă de finanțare pentru dezvoltarea anteprenorială mică și foarte mică, în special în zonele rurale și în special pentru acele grupuri care nu ar fi avut acces la sistemul bancar principal. Ar trebui să continue pe această cale, adică aceea de a rămâne o sursă alternativă de finanțare, încercând în același timp să dezvolte economii la scară;
- Sectorul micro-finanțării a fost până acum reglementat destul de puțin și deci nu a fost subiectul regulilor stricte impuse de Banca Centrală, care se vor înăspri pe măsură ce țara noastră se îndreaptă nu numai către UE, cât mai ales către zona EURO. În acest caz, și pentru a păstra natura sa orientată spre client și ușor accesibilă pentru acele categorii de populație care vor fi evitate de sistemul bancar, entitățile de micro-finanțare ar

trebui să încerce să rămână în afară și mai degrabă să opteze pentru o mai bună auto-reglementare, în colaborare cu partenerii sociali.

- Până acum doar câteva din aceste organizații au obținut ceea ce este cunoscut sub numele de „economii la scară” Acele organisme care au reușit acest lucru par a fi foarte interesate de a impune un cadru de reglementare extrem de restrictiv, care, sub acoperirea necesității de a formaliza prezența sistemului pe piața financiară românească și a creșterii gradului de siguranță al acestuia, încearcă de fapt să blocheze orice competiție și chiar să elimine acei competitori (acele entități de micro-finanțare) care nu vor fi în stare să facă față acestor reglementări. Cum creșterea concentrării pieței în acest sector este normală, încercarea de a bloca competiția este periculoasă. De aceea sectorul de micro-finanțare ca întreg, ar trebui să reziste tentației de a impune cadrul de reglementare extrem de restrictiv al pieței financiare și ar trebui să se mențină deschiși către competiție măcar până când un număr suficient de entități de micro-finanțare vor obține astfel economii la scară. Cum majoritatea organizațiilor sunt în prezent destul de mici și acționează local, un prag al masei critice trebuie să fie atins, în sensul atingerii de către un număr suficient dintre ele a economiilor la scară, înainte de a încerca să intre în sistemul financiar principal și să se supună cerințelor sale regulatorii;
- Cum cea mai mare parte din aceste organizații sunt mici și operează local, impactul asupra ocupării a fost aproape neglijabil și local. Acest lucru trebuie să se schimbe. Pentru a încerca să schimbe acest aspect, organismele de micro-finanțare, în afară de menținerea caracterului lor de ofertanți alternativi de credite, pentru scopuri productive, către gospodării și micro-întreprinderi, ar trebui să intre într-un strâns parteneriat cu agențiile locale de ocupare și mai ales cu partenerii sociali (sindicate), care s-au arătat deschiși pentru o asemenea cooperare;
- Programele de start-up pentru șomeri și mai ales pentru lucrătorii disponibilizați au fost până de curând rare în preocupările organismelor de micro-finanțare. Dacă intenționează cu adevărat să facă ceva vizibil în ceea ce privește generarea de locuri de muncă și acest lucru trebuie să se schimbe. Pentru a realiza o astfel de transformare organizațiile de micro-finanțare trebuie să își strângă resursele și să facă mai deschisă reclamă serviciilor lor. Între timp trebuie să aibă inițiative inovative, cum ar fi „un împrumut de pornire fără alte cerințe de garantare”, destinat special lucrătorilor disponibilizați. Aceasta poate părea o abordare riscantă, dar altfel, numărul lucrătorilor disponibilizați și al șomerilor care vor utiliza cu adevărat serviciile lor va fi în continuare mic și impactul micro-

finanțării asupra ocupării va fi neînsemnat oricare ar fi circumstanțele economice;

- Până în prezent micro finanțarea a fost mai degrabă o „lume închisă”, cu „legături vagi” și de aceea impactul său a fost neglijabil. Pentru ca acest lucru să se schimbe, organizațiile de micro-finanțare trebuie să se organizeze și să intre în mișcarea principală patronală. Ar trebui să urmeze drumul agențiilor private de plasare a forței de muncă din străinătate, care au evoluat tot dintr-o lume mică, exclusivă și închisă. Prin formarea propriei lor organizații patronale și intrând în mișcarea patronală au obținut o voce în cadrul formal de dialog social la nivel național. Această cale trebuie urmată de organismele de micro-finanțare pentru a deveni vizibile și a se face auzite. O astfel de organizație ar putea de asemenea acționa ca și punct focal pentru strângerea de informații și diseminare;
- Pentru a-și păstra atractivitatea pentru clienți și mai ales pentru a mări portofoliul de clienți, în așa fel încât să atingă economii la scară, pentru un număr cât mai mare de organizații de micro-finanțare, aceste organizații ar trebui să se abțină de la supra-reglementări. Ar trebui să rămână o sursă alternativă de finanțare a investiției productive pentru acele gospodării și micro-întreprinderi care sunt și încă vor fi în viitorul apropiat evitate de sistemul bancar. Deci, deși rivalizarea cu regulile sistemului bancar a devenit o necesitate pentru cele mai multe organizații de acest tip, pe măsură ce acestea trec de la statutul de ONG-uri la un statut comercial, aplicarea totală a acestor reguli ale sistemului bancar s-ar putea dovedi chiar o lipsă de instinct de conservare. A încerca să rivalizeze cu sistemul bancar, după regulile sistemului bancar s-ar dovedi dezastruos pentru micro-finanțatori. Puțini dintre aceștia ar supraviețui.

PROGRAME DE FINANȚARE PENTRU ÎNTREPRINDERI MICI ȘI MIJLOCI

Nr. crt.	Finanțator	Numele Proiectului	Agenția de implementare	Valoarea totală (\$/€/lei)	Condiții
PROGRAME DE CREDITARE					
1.	Guvernul României	Programul "START" destinat dezvoltării abilităților antreprenoriale în rândul tinerilor și facilitarea accesului acestora la programe de finanțare	Banca Comercială Română Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie	2,75 miliarde lei pentru programele de formare a abilităților antreprenoriale 500.000 € pentru micro- finanțarea celor mai bune 100 planuri de afaceri elaborate în cadrul cursurilor de formare	tineri cu vârste între 18 și 35 de ani, cu studii liceale sau universitare
2	Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD)	Facilitate de Finanțare a IMM	Alpha Bank	10 milioane €	IMM-uri, societăți comerciale și persoane fizice înregistrate ca întreprinzători din toate orașele în care Alpha Bank are sucursale
3	Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD)	Facilitate de Finanțare a IMM	Banc Post	10 milioane €	
4	Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD)	Facilitate acordată exportatorilor români	RoBank	2 milioane \$	
5	Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD)	Facilitate de Finanțare a IMM	Banca Românească	5 milioane \$	
6	Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD)	Facilitate de Finanțare a IMM	Banca Transilvania	125 milioane €	proiecte de investiții sau modernizarea/extinderea unor activități deja existente

7	Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD)	Facilitate de Finanțare a IMM	Banca Comercială Română	40 milioane €	IMM-uri, societăți comerciale și persoane fizice autorizate
8	Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD)	Raiffeisen Bank Invest cu finanțare BERD	Raiffeisen Bank	2 milioane €	proiecte de investiții din toate orașele în care Raiffeisen Bank are sucursale
9	Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare / Uniunea Europeană	Facilitate de Finanțare a IMM	Raiffeisen Bank	2 milioane €	producție, comerț și servicii
10	Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD)	Facilitate de Finanțare a IMM	Volksbank România	10 milioane €	IMM-uri din toate localitățile în care Volksbank are sucursale
11	Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale	Credite în lei pentru descoperire de cont)	Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale		clienți ai băncii cu o situație financiară bună
12	Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale	Credite în lei și valută destinate nevoilor sezoniere și temporare	Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale		clienți ai băncii care au înregistrat o anumită performanță economică și financiară
13	Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale	Credite în lei și valută pentru export	Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale		clienți ai băncii care au înregistrat o anumită performanță economică și financiară
14	Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale	Credite în lei și valută pentru investiții	Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale		clienți ai băncii care au înregistrat o anumită performanță economică și financiară
15	Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale	Factoring de export	Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale		IMM-uri care urmează să încaseze valută din exportul de mărfuri sau prestări de servicii
16	Banca Română de Dezvoltare - Groupe	Linie de credit pentru IMM	Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale		clienți ai băncii care au înregistrat o anumită

	Société Générale				performanță economică și financiară
17	Banca Română de Dezvoltare Sogelease	Produsul Leasing financiar	Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale		IMM-uri sau mari corporații pentru achiziționarea de echipamente noi
18	FMO Olanda (Netherlands Development Finance Company)	Program de creditare pentru IMM	Banca Românească	5 milioane €	
19	Black Sea Trade and Development Bank	Credite pe termen scurt și termen mediu	Banc Post	10 milioane \$	
20	Casa de Economii și Consemnațiuni (CEC)	Credite pentru IMM	Casa de Economii și Consemnațiuni (CEC)		IMM-uri, asociații familiale și persoane fizice autorizate
21	Fundația Soros	Centrul de Dezvoltare Economică (CDE) - Programul de micro-credite pentru întreprinzătorii din zonele rurale	CDE		40 de comunități (sate) din județele Călărași, Dâmbovița, Iași și Prahova
22		Program de credite pentru IMM în zonele miniere	CHF International România		IMM-uri având cel puțin 6 luni experiență din județele Mehedinți, Gorj, Vâlcea și Hunedoara
23		Program de credite pe termen scurt pentru IMM	CHF International România		clienți ai CHF care au beneficiat deja de cel puțin 1 credit
24		Program de credite pentru IMM	CHF International România		
25	EXIMBANK	Programul de finanțări pe baza creanțelor comerciale (scontare, forfetare, factoring)	EXIMBANK		
26	EXIMBANK	Programul de finanțări pentru export - Creditul global de exploatare	EXIMBANK		
27	EXIMBANK	PEGAS – programul de finanțări speciale pentru export	EXIMBANK		
28	EXIMBANK RoBank	Convenție de finanțare pentru susținerea exporturilor, a producției de export, a importurilor de completare și de echipamente aferente	RoBank		

29	Fondul Internațional de Dezvoltare Agricolă (FIDA) Guvernul României	Programul de creditare pentru dezvoltarea regiunii Munților Apuseni	Banca Comercială Română	15,47 milioane \$	județele Alba, Arad, Bihor, Cluj, Hunedoara, Sălaj
30	Fondul Româno - American pentru Investiții (FRAI)	Programul de micro-împrumuturi	Fundația CAPA CHF International România Opportunity Micro Credit Romania (OMRO)		
31	Swiss Agency for Development and Cooperation	Fundația FAER	Fundația FAER Banca Română de Dezvoltare - Groupe Société Générale, Sucursala Reghin	4,1 milioane \$	județele Mureș, Bistrița, Suceava
32	Swiss Agency for Development and Cooperation	Fundația LAM	Fundația LAM		județele Covasna, Harghita, Brașov
33	Guvernul României Banca Mondială	Programul de închidere a minelor și de atenuare a impactului social	Ministerul Economiei și Comerțului Agenția Națională pentru Implementarea Programelor de Restructurare a Zonelor Miniere	3,6 milioane \$	localități din zonele miniere
34	International Finance Corporation	Program de credite pentru IMM din sfera producției și serviciilor	Banca Românească	4,7 milioane \$	
35	Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Banca Europeană de Investiții	Program de credite pentru IMM	HVB Bank România	50 milioane €	IMM-uri din industrie, servicii și turism
36	Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	Fondul Româno German	Banca Românească		orașe: Brașov, Tg. Mureș, Oradea, Constanța, București
37	Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	Schema de creditare a Întreprinderilor Mici și Mijlocii	Banca Românească	5 milioane €	
38	Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	Fondul Româno German	B.C.Carpatica	4 milioane €	
39	Kreditanstalt für	Programul de dezvoltare a IMM	EXIMBANK	25,56 milioane €	

	Wiederaufbau (KfW)		Banc Post Ro Bank ROMEXTERRA Banca Românească		
40	Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	Proiecte de finanțare a IMM care prezintă proiecte de investiții	RoBank		
41	Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	Fondul Româno German	Volksbank România		toate localitățile în care Volksbank are sucursale
42	Guvernul României / Ministerul de Finanțe Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare	Proiect de finanțare rurală	Banca Românească	4 milioane \$	
43	Guvernul României / Ministerul de Finanțe Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare	Proiect de finanțare rurală	RoBank	5 milioane \$	
44	BERD IFC Commerzbank DEG IMI FMO	Banca de micro-finanțare MIRO Bank – Micro-credite pentru IMM – Tehnologie germană de creditare	Miro Bank		
45	Oikocredit	Cooperativa Ecumenică de Dezvoltare	Federația Română pentru Dezvoltare Montană și Rurală Asociația Ecumenică a Bisericilor din România	4 milioane €	
46	Guvernul României	Legea 76/2002	Agenția națională pentru Ocuparea Forței de Muncă Banca Comercială Română	1.100 miliarde lei (2003)	cu excepția IMM din comerț
47	Guvernul României Uniunea Europeană Phare 2000 Coeziune Economică și Socială	Linie de credit cu componentă nerambursabilă pentru IMM	Banca Comercială Română	15 milioane €	

48	Raiffeisen Bank	Descoperitul de cont standard	Raiffeisen Bank		
49	Raiffeisen Bank	Descoperitul de cont temporar	Raiffeisen Bank		
50	Raiffeisen Bank	Programul INVEST cu finanțare proprie	Raiffeisen Bank		
51	Uniunea Europeană Phare RO9711	Schema de credite pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii	Banca Românească Banca Ion Țiriac Casa de Economii și Consemnațiuni (CEC)	5,75 milioane €	
52	Uniunea Europeană Guvernul României	Mining Affected Regions Reconstruction Fund – Schema de finanțare a Întreprinderilor Mici și Mijlocii	Banca Comercială Română	5,06 milioane €	județele Gorj și Hunedoara

PROGRAME DE FINANȚARE NERAMBURSABILĂ

1	Guvernul României	Program național multianual pe perioada 2002-2005 de susținere a investițiilor realizate de către întreprinderi nou înființate și micro-întreprinderi, precum și a investițiilor de modernizare / re tehnologizare	Banca Comercială Română Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie	36.524 miliarde lei	IMM-uri din anumite sectoare de activitate
2	Guvernul României	Programul național multianual pe perioada 2002-2005 pentru sprijinirea IMM în dezvoltarea exportului	Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie	100 miliarde lei	
3	Guvernul României	Programul național multianual pe perioada 2002-2005 pentru susținerea accesului IMM la servicii de instruire și consultanță	Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie	8 miliarde lei	
4	Guvernul României Guvernul Belgiei	Programul CURAS	Organizație ALLANTA din Belgia Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie	211.705 €	IMM din industria auto
5	Guvernul României	Programul Național (2004) pentru sprijinirea activităților artisanale	Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperatie	5 miliarde lei	Persoane fizice sau juridice, fundații, asociații familiale, asociații profesionale care activează în industria artizanală
6	Guvernul României	Programul de informare și educație pentru IMM-urile care desfășoară activități de comerț	Agenția Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii	4 miliarde lei	IMM-uri din comerț

			și Cooperație		
7	Guvernul României	Programul de susținere a investițiilor realizate în sectoare industriale prioritare	Agencia Națională pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperație Banca Comercială Română		
8	Comisia Europeană	RICOP – programul de restructurare industrială și reconversie profesională	Ministerul de Finanțe Banca Comercială Română	100 milioane €	17 județe
9	Guvernul României Banca Mondială	Programul de închidere a minelor și de atenuare a impactului social	Ministerul Economiei și Comerțului Agencia Națională pentru Implementarea Programelor de Restructurare a Zonelor Miniere	2,75 milioane USD	localități din zonele miniere
10	Ministerul Federal German pentru Cooperare Economică și Dezvoltare (BMZ)	Finanțarea societăților cu capital german	Societatea Germană de Cooperare Tehnică Societatea Germană de Investiții și Dezvoltare		societăți cu capital german
11	Uniunea Europeană Guvernul României	SAPARD – Program Special de Pre-aderare pentru Agricultură și Dezvoltare Rurală	Birourile Regionale de Implementare a Programului SAPARD	203 milioane €	

BIBLIOGRAFIE

1. Graham Perrett, *Report on the Current State of Microfinance in Romania, and Proposed Work Plan*, Mai 2003.
2. CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) website: www.cgap.org
3. Proiect de Lege privind societățile de microfinanțare, http://www.animmc.ro/animmc/legislatie_imm/
4. Strategia Guvernamentală pentru Susținerea Dezvoltării Întreprinderilor Mici și Mijlocii (2004-2008), http://www.animmc.ro/files/imm/strategia_20042008.pdf
5. Raportul privind evoluția sectorului IMM în 2002 în România, http://www.animmc.ro/files/imm/situatie_sector_imm.pdf
6. Planul Național de Acțiune pentru Ocupare, <http://www.anofm.ro>
7. <http://www.animmc.ro/imm/finantare/>
8. Banca Mondială – TRANSITION, The first 10 years. Lessons and analyses for Europe and Central Asia (2003);
9. Fondul Monetar Internațional (FMI) – World Economic Outlook 2003. Focus on the Transition Economies;
10. Fondul Monetar Internațional (FMI)– World Economic Outlook 2004;
11. Comisia Europeană și Ministerul Muncii, Solidarității Sociale și Familiei – Evaluarea comună a priorităților de ocupare a forței de muncă în România (JAP), 2002, Oct.; Raport de progres în implementarea JAP-ului (2004, Aug.)
12. Banca Mondială – ROMANIA – Restructuring for EU Integration; The Policy Agenda, (2004, Iunie);
13. "The Economist", numere din perioada 2001-2004, colecția Dr. Cătălin Ghinăraru;
14. Dr. Cătălin Ghinăraru și echipa – "Cele mai bune practici de prevenire și combatere a muncii la negru", Editura RO-MEDIA, București, România (2004, Iulie)

Anexa 1

Furnizori de micro-finanțare în România

