

**DEZVOLTAREA INSTITUȚIILOR DE MICROFINANȚARE
DIN REPUBLICA MOLDOVA PRIN IMPLEMENTAREA CELOR MAI BUNE PRACTICI DE
ACTIVITATEA A ORGANIZAȚIILOR DE MICROFINANȚAREA DIN UNIUNEA EUROPEANĂ**

**Viorica POPA¹, drd., cercetător științific,
INCE, Republica Moldova**

Microfinanțarea este un sector tânăr și în plină dezvoltare, având un potențial considerabil și un rol important în dezvoltarea socio-economică a unei țări, ocupând un loc aparte în cadrul sistemului financiar. Astfel, microfinanțarea poate fi chiar un motor al creșterii economice și o sursă-cheie de creare a locurilor de muncă pentru orice țară din lume, atribuind una din sursele de finanțare (împrumuturi/credite) importantă, care a cunoscut o puternică promovare în lumea întreagă, în ultimul deceniu, îndeosebi în țările mai sărace. În urma cercetării, autorul constată că, în prezent, nu există un model strategic unic de dezvoltare a sectorului de microfinanțare. Fiecare unitate economică are necesități diferite de dezvoltare, prin perfecționarea managementului strategic intern. Având în vedere importanța acestor instituții pentru dezvoltarea economică a țării, prin facilitarea accesului la finanțare, astfel, autorul studiază cele mai bune practici de activitate a organizațiilor de microfinanțare din UE și vine cu propunerea de a fi implementate în cadrul instituțiilor de microfinanțare din Republica Moldova.

Cuvinte-cheie: *management strategic, microfinanțare, perfecționare, bune practici.*

Microfinance is a young and growing sector with considerable potential and an important role in the socio-economic development of a country, occupying a special place within the financial system. Thus, microfinance can even be a driver of growth and a key source of job creation for any country in the world, attributing one of the important sources of financing (loans / credits) that has been strongly promoted worldwide, over the last decade, especially in poorer countries. Following the research, the author notes that there is currently no single strategic model for the development of the microfinance sector. Each economic unit has different needs for development, by improving the internal strategic management. Given the importance of these institutions for the country's economic development, by facilitating access to finance, the author studies the best practices of microfinance organizations in the EU and comes with the proposal to be implemented within the microfinance institutions of the Republic of Moldova.

Keywords: *strategic management, microfinance, training, good practices.*

JEL Clasification: *G21, J53, H12.*

În Republica Moldova, piața de microfinanțare este un concept aflat la început de drum în contextul general al dezvoltării durabile. În acest deziderat, al nevoilor de microfinanțare din orice regiune, îndeosebi în mediul rural, sunt necesare implementarea unor modele economice strategice care să dea impulsionare spațiului rural moldovenesc la principiile și exigențele economiei de piață este absolut necesară. Modelele trebuie să fie adaptate condițiilor concrete și nevoilor reale ale celor ce trăiesc și muncesc în zona geografică dată [1].

Din punct de vedere strategic, pentru realizarea unui model clar de management strategic pentru OMF, autorul, propune implementarea celor mai bune practici de activitate a OMF din UE cât și din alte regiuni ale lumii pentru formularea unui model coerent adaptat la standardele Republicii Moldova. Pentru elaborarea unui astfel de model s-a luat ca exemplu instrumentul: *codul european de bună conduită* și bunele practici a *organizațiilor de microfinanțare din Marea Britanie*.

Codul european de bună conduită pentru acordarea de microcredite este ca un instrument managerial ce pune la dispoziție un set de standarde în ceea ce privește managementul, guvernanta, gestionarea riscului, raportarea și relațiile consumatorilor și investitorilor care sunt comune sectorului microcreditării din Uniunea Europeană.

Aceste standarde sunt în beneficiul consumatorilor, investitorilor, finanțatorilor, proprietarilor, autorităților de reglementare și organizațiilor partenere. Codul de bună conduită vizează în principal furnizorii nebancari de microcredite care oferă împrumuturi de până la 25 000 EUR microantreprenorilor [4]. Pentru a înțelege mai integrat procesul constituirii unui cod de bune practici redăm exemplu din figura 1.

În urma analizei efectuate de autor denotă că în Republica Moldova un astfel de cod de bune practici ar fi benefic pentru sectorul de microfinanțare. Chiar dacă, sectorul microcreditării din UE este divers în ceea ce privește dimensiunea, structura lor instituțională și piețele în care ei operează.

Prin urmare, nu toate practicile pot fi considerate bune practici sau chiar practici posibile pentru toți furnizorii de microcredite. În unele cazuri pot exista deja reglementări care vizează anumite domenii și practici. Astfel, codul recunoaște această realitate și, acolo unde este cazul, precizează tipul de instituții care nu sunt vizate de clauza respectivă [4].

Și în Republica Moldova există o diversificare concurență acerbă între toate instituțiile care sunt implicate în accesul la microcredite, ele activând pe aceeași nișă, vizând aceeași clienți, produsele variind nesemnificativ.

¹ © Viorica POPA, violin_s@yahoo.com

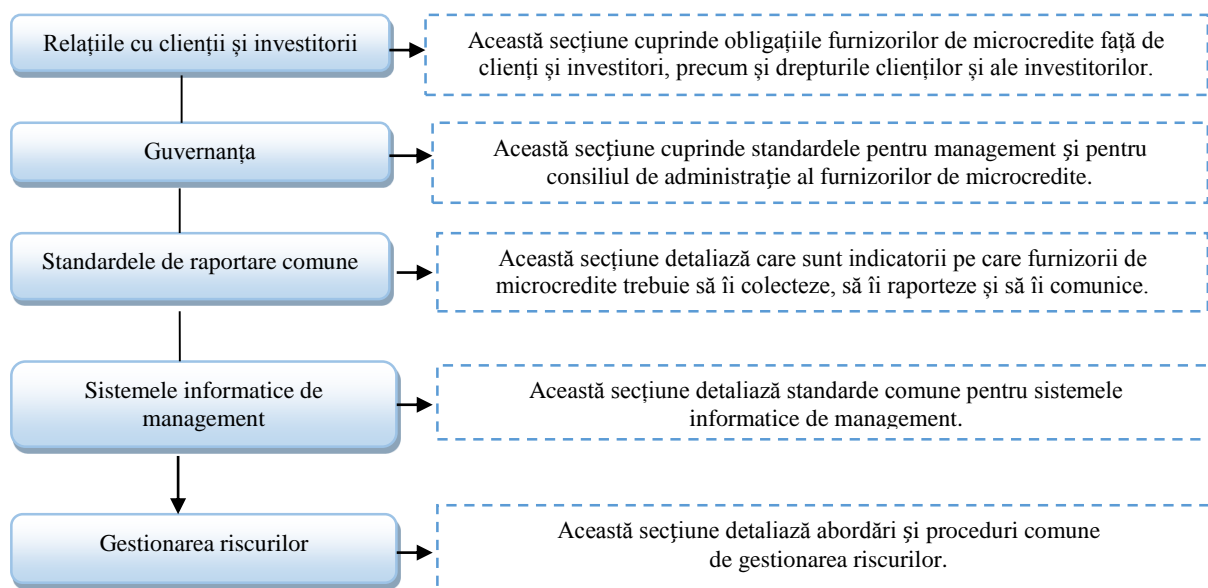


Figura 1. Principalele ipoteze ale codului european de bună conduită

Sursa: Elaborată de autor în baza materialului

http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/thefunds/doc/code_bonne_conduite_ro.pdf [4].

În baza instrumentului strategic de mai sus vom descrie mai detaliat un model managerial pentru o organizație de microfinanțare din Marea Britanie.

Tabelul 1. Model managerial pentru organizație de microfinanțare din Marea Britanie

	Numele organizației, Adresa/pagina web	
Date de identitate	Declarația de misiune și descrierea	Eforturi pentru a educa în mod continuu atât proprii angajații, cât și pe ceilalți. Interacționează cu o populație diversă, creând oportunități și o șansă pentru auto-îmbunătățire. Serviciile oferite de OMF sunt menite să ajute persoanele cele mai defavorizate de servicii financiare de masă, pentru a avea acces la credite accesibile, conturi bancare, conturi de economii și consiliere financiară.
Buna practică a organizației	Aspecte care recomandă organizația ca bună practică în: Responsabilitate față de membri-Împrumuturi în scopul dezvoltării unei afaceri/Microfinanțare - Incluziunea financiară a persoanelor nebankabile - Educație financiară / Dezvoltarea capacității financiare a membrilor - Împrumuturi - Servicii financiare pentru membri din grupuri dezavantajate sau aflați în dificultate/ organizații non-profit etc.	Incluziunea financiară a persoanelor defavorizate, nebankabile și slab servite de serviciile bancare –care nu pot accesa în mod normal servicii bancare de masă -Educarea în domeniul financiar/Dezvoltarea capacității financiare a clienților săi - Credite/Împrumuturi - Servicii bancare etice din punct de vedere social - OMF a fost creat pentru a ajuta la a oferi o poarta de acces la serviciile financiare pentru cei care, fie din cauza unor situații trecute sau actuale, au fost în imposibilitatea de a le accesa. Organizația oferă o gamă largă de servicii și produse, cum ar fi: credite accesibile, conturi de economii, pachete de uz casnic, conturi bancare de bază și consultanță financiară.
Context	Anul înregistrării	-
	Profilul membrilor fondatori și motivația economică și socială.	-
	Care sunt principalele servicii ale organizației? Ca de ex: Economii - Împrumuturi - Ipotece - Micro-credite - Conturi curente - Carduri de credit - Acces online la servicii / online banking - Alte servicii.	Principalele servicii ale OMF sunt: - Credite de nevoi personale începând de la doar 50 £; - Conturi bancare de bază-deschiderea de conturi bancare în parteneriat cu Banca Regală; - Conturi de economii, - Pachete de uz casnic: oferă clienților săi oferte avantajoase pentru o gamă largă de produse casnice - Serviciu de consultanță financiară -pentru clienți săi și nu numai; - PayPlan, etc.
Structura de proprietate și membri	Care este structura de proprietate a organizației? Vă rugăm să vă referiți la: profilul membrilor, număr de membri din fiecare tip și fond social deținut (pe intervale 1-5000 lei, 5001-20000, peste 20000)? Descrieți în câteva cuvinte participarea membrilor la	Fondatorii se întâlnesc în ședințe de board –fiecare are câte

	decizii în cadrul organizației.	un vot.
	Înscrierea ca membru este deschisă sau închisă? Este necesară exclusivitatea?	Calitatea de membru este deschisă în principiu. Fără exclusivitate.
Guvernanță- Conducere și administrare	Descrieți structurile de conducere, administrare și control ale organizației (adunare generală, consiliu director, comitete etc.), management–conducere executivă, numărul de membri al acestora și metodele de selecție (aleși sau numiți, și de către cine), durata mandatelor, criteriile de reprezentare.	
	Care sunt principalele responsabilități și roluri ale diverselor organe de conducere și administrare?	Rolurile și responsabilitățile echipei de management.
	Organizațiase supune unui audit extern? Vă rugăm să descrieți procedura	OMF este auditată în fiecare an de către un auditor independent, al cărui raport este publicat în raportul anual al organizației
	Organizația are membri externi în Consiliul Director?	UNUL
	Descrieți politicile salariale/de compensare pentru membri consiliului director, conducerea executivă și cum sunt acestea stabilite.	
Servicii și produse	Vă rugăm să descrieți detaliat fiecare dintre serviciile și beneficiile oferite membrilor/ne-membrilor.	
	Cum este stabilită dobânda pentru împrumuturi, micro-credite și fonduri de economii? Vă rugăm descrieți procedura pentru fiecare tip.	
	OMF face trimitere la rata procentuală anuală a dobânzii, în scopul de a furniza clienților cel mai bun indicator în decizia lor de a face un împrumut. Rata procentuală anuală a dobânzii este de 121,5% pentru creditele de 32 de săptămâni.	
Relații cu membrii	Vă rugăm să descrieți pe scurt metodele de comunicare și informare a membrilor/clienților.	
	Descrieți pe scurt politicile și procedurile de distribuție a profitului/ surplusului/ beneficiilor.	
	Descrieți strategia utilizată pentru atragerea de noi membri.	Anunțuri în ziarele locale, partenerii pot promova de asemenea serviciile OMF pe website-urile lor
Strategie	Descrieți pe scurt strategia de afaceri, referindu-vă la aspecte precum: principalele produse/servicii, nișa de piață, cota de piață, calitatea și prețul/costul și principalele schimbări în timp.	OMF funcționează pe baza unui plan de afaceri pe patru ani, care stabilește obiective provocatoare în jurul a patru teme strategice, pe care sunt stabilite obiective și indicatori cheie de performanță. Sustenabilitate: Reducerea dependenței de finanțarea din granturi. Diversificarea fluxurilor de venituri. Creșterea eficienței și a productivității. Furnizarea de produse la prețuri accesibile clienților, menținând în același timp costurile OMF la un nivel minim. Produse și servicii financiare: menite să îmbunătățească accesul și gama de produse financiare cheie disponibile pentru gospodării slab deservite. OMF trebuie să fie capabili să se auto-sustină, furnizând în același timp produse la prețuri accesibile. Diversificarea punctelor de acces pentru clienți (de exemplu, telefonic și online). Creșterea posibilităților de a alege între produsele financiare. Dezvoltarea de programe noi pentru a satisface nevoile indentificate. Furnizarea la un nivel ridicat de satisfacție clienților. Parteneriate și colaborare: Construirea și menținerea de parteneriate puternice, care vizează îmbunătățirea și promovarea incluziunii financiare. Consolidarea parteneriatelor existente. Căutarea de noi parteneriate de încredere. Promovarea înțelegerii conceptului de finanțare comunitară în cadrul structurilor de servicii de asistență locale. Influența politică: Creșterea gradului de conștientizare asupra fenomenului de excluziune financiară și încercarea de a influența în bine acest fenomen. Susținerea de discuții pe teme precum excluziunea financiară și creditarea agresivă. Căutarea de sprijin la nivel de guvern local și național pentru inițiativele de incluziune financiară și comunicarea impactului lor social. Sprijinirea cercetării care vizează înțelegerea tendințelor economice, politice și sociale.
	Descrieți pe scurt relația dintre strategia de afaceri și misiunea socială a organizației.	
	Cum sunt implicați membrii în definirea strategiei și activității organizației?	OMF implică clienții săi prin intermediul sondajelor anuale -concluziile acestora fiind fost folosite pentru a proiecta noi servicii.
	Vă rugăm descrieți pe scurt partenerii sau alianțele strategice ale organizației, dacă există.	
Resurse umane	Resurse umane-personal; - Nr. de angajați (după gen, etnie, angajați vulnerabili); - Nr. de voluntari(după tip, dacă este cazul).	
	Vă rugăm să descrieți politicile de angajare ale organizației.	

	Organizația are anumite beneficii doar pentru angajați?	
Măsurarea performanței	Ce indicatori și proceduri folosește organizația pentru măsurarea performanței sociale și economice/de afacere?	Număr de anchete; Număr de împrumuturi și cât însumează; Sumele economisite pentru clienți (prin comparație cu principalii creditori de pe piață); Număr de conturi bancare de bază deschise declienți; Număr de clienți ajutați la deschiderea unui cont de economii printr-o uniune de credit; Număr de clienți care au primit consiliere financiară și legate de datorii; Sumele generate în câștiguri financiare.
Indicatori	Active; Capital; Cifra de afaceri; Profit/Pierdere; Cuantum total de împrumuturi oferite; Valoarea medie a împrumuturilor; Nr. persoanelor care au solicitat un împrumut; Costuri de operare (%)	

Sursa: Elaborat de autor în baza materialului http://www.ies.org.ro/library/files/icar_scotcash_ro.pdf [5].

După trasarea celor mai principale etape ale managementului strategic pentru OMF, după părerea autorului, cel mai important proces în cadrul unei organizații care acordă împrumuturi sau credite de orice tip este *procesul de evaluare a managementului riscului de credit*.

Astfel, este important a evidenția că riscul de creditare, denumit și risc de insolvabilitate a debitorului, risc de nerambursare sau risc al deteriorării calității activelor organizației de microfinanțare, exprimă posibilitatea apariției situațiilor când debitorii nu-și vor onora obligațiile la scadență. Deci, este vădit faptul că între riscul de credit și riscul de lichiditate există multiple interconstrucții și interacțiuni, ele fiind de fapt aspecte diferite ale aceluiași potențial de risc, fiindcă o politică excesivă de creditare, corelată cu o lichiditate necorespunzătoare, constituie o cauză majoră a falimentului organizațiilor de microfinanțare (OMF).

Concluzii. În urma analizei de către autor a evoluțiilor mediului economic autohton asupra sectorului de microfinanțare în perioada de criza și post criză economică și financiară, s-a constatat că sectorul de microfinanțare este considerat unul stabil și rămâne a fi o alternativă viabilă sau o soluție care ar putea relansa piața de creditare din Moldova. Totuși, pe fondul unei crize a creditelor care se resimte tot mai mult pentru mediul de afaceri din Republica Moldova, în anul 2015 instituțiile de microfinanțare, ca sursă de finanțare alternativă la creditele bancare, au acordat cele mai multe împrumuturi în 2015 (de 6 ori mai mult în anul 2015 față de anul 2010, iar sectorul bancar au acordat de 1,6 ori mai mult). Astfel, instituțiile de microfinanțare nu sunt pe măsura să creeze situații de criză în sistemul financiar, deoarece nu atrag bani de la deponenți și în cazul în care OM se finanțează din banii proprii, sau atrase prin împrumuturi nebancale, ele nu creează riscuri pentru sistemul financiar. Totuși, unul dintre riscuri ar fi ar fi declinul unor ramuri (agricultura, industria) care ar putea influența negativ activitatea instituțiilor de microfinanțare pe viitor. Din punct de vedere strategic, pentru realizarea unui model de management strategic pentru OMF, autorul, propune implementarea celor mai bune practici de activitate a OMF din UE cât și din alte regiuni ale lumii pentru formularea unui model coerent adaptat la standardele Republicii Moldova. Pentru elaborarea unui astfel de model s-a luat ca exemplu instrumentul: codul european de bună conduită și bunele practici a organizațiilor de microfinanțare din Marea Britanie.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Microfinanțarea-o soluție viabilă pentru spațiul rural, „Economistul” nr.47-48 (247-248), 30 noiembrie 2015, pag 16.
2. Revista Tribuna economic nr9/2004, Programarea strategică a microîntreprinderilor, pag 19-20
3. PERCIUN R, POPA V, Strategii și mecanisme de funcționare a sectorului de microfinanțare pe plan internațional - Conferința Științifică Internațională “Contabilitatea Și Finanțele – Limbaje Universale Ale Afacerilor” Ediția I, 18 martie 2016, Pitești, România. Disponibil pe: <http://www.univcb.ro/news-195-18.martie.2016..conferin%C5%A3a.%C5%9Etiin%C5%A3ifica.interna%C5%A3ionala.-contabilitatea.%C5%9Efi.finan%C5%A3ele...limbaje.universale.ale.afacerilor-.html>
4. Codul European de bună conduită pentru acordarea de microcredite, iunie 2013, disponibil pe: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/thefunds/doc/code_bonne_conduite_ro.pdf
5. Bune practici ale organizațiilor de microfinanțare din Marea Britanie, 2013, disponibil pe: http://www.ies.org.ro/library/files/icar_scotcash_ro.pdf