

FINANȚAREA IMM-URILOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA





www.viitorul.org

Institutul pentru Dezvoltare și Inițiative Sociale (IDIS) „Viitorul”

Politici Publice

NR. 1, 2011

FINANȚAREA IMM-URILOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Ion Tornea



Seria Politici Publice reprezintă o colecție de studii, lansată de către Institutul pentru Dezvoltare și Inițiative Sociale (IDIS) „Viitorul”, cu începere din iarna anului 2002, cu sprijinul Open Society Institute (LGI/OSI).

Studiile de Politici Publice apar cu regularitate în Biblioteca IDIS „Viitorul”, alături de alte cercetări în probleme considerate a fi importante pentru interesul public.

Opiniile exprimate aparțin autorilor. Nici Administrația IDIS „Viitorul”, și nici Consiliul Administrativ al Institutului pentru Dezvoltare și Inițiative Sociale „Viitorul” nu poartă răspundere pentru estimările și opiniile prezentate în cadrul acestei publicații.

Pentru mai multe informații asupra acestei publicații ori asupra abonamentului de recepționare a publicațiilor editate de către IDIS, vă rugăm să contactați direct Serviciul de Presă și Comunicare Publică al IDIS „Viitorul”. Persoana de contact: Laura Bohantov - laura.bohantov@viitorul.org.

Adresa de contact:

Chișinău, Iacob Hîncu 10/1, 2004, Republica Moldova

Telefon: (373-22) 21 09 32

Fax: (373-22) 24 57 14

www.viitorul.org

Orice utilizare a unor extrase ori opinii ale autorului acestui Studiu trebuie să conțină o referință la seria de Politici Publice și IDIS „Viitorul”.



CUPRINS

SUMAR EXECUTIV.....	6
INTRODUCERE	8
SECTORUL IMM-URILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA	11
OFERTELE DE FINANȚARE DIN PARTEA BĂNCILOR COMERCIALE.....	14
OFERTELE DE FINANȚARE DIN PARTEA SECTORULUI DE MICROFINANȚARE	17
ALTE SURSE DE FINANȚARE PENTRU IMM-URILE DIN MOLDOVA.....	22
DEFICITUL DE FINANȚARE AL IMM-URILOR.....	27
PROBLEMELE EXISTENTE ÎN FINANȚARE IMM-URILOR.....	29
SOLUȚII PENTRU DEPĂȘIREA CONSTRÂNGERILOR ÎN FINANȚAREA IMM-URILOR	34
CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI.....	36
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE.....	42

SUMAR EXECUTIV

Sectorul IMM-urilor din Republica Moldova are un rol de bază în dezvoltarea economică și socială a țării. Acesta deține circa 98% din numărul total de întreprinderi, asigură circa 59% din locurile de muncă, contribuie cu 39% la cifra totală de afaceri pe economie și asigură 61% din profitul net total pe economie. Cu toate acestea, accesul la finanțare al IMM-urilor este destul de limitat, acesta deține doar 31% din toate creditele acordate de sectorul bancar. Creditele bancare constituie la moment sursa principală de finanțare pentru IMM-urile din Moldova. Lipsa de informații referitoare la sectorul IMM este o problemă majoră, care face imposibilă aprecierea exactă a necesarului/deficitului de finanțare al IMM. În baza comparării nivelului de finanțare al business-ului și al volumului de credite acordate de către sectorul bancar din Moldova cu indicatorii similari din alte țări se poate de estimat că pentru a ajunge la nivelul unor țări cu venituri medii, creditarea în Moldova ar trebui să crească de aproape 2 ori în raport cu PIB. La nivelul volumelor de creditare și al PIB-ului din 2009, aceasta ar însemna o creștere a creditării cu circa 21 miliarde lei.

Cu toate că în ultimii ani, cu excepția perioadei de criză, volumele creditelor bancare au sporit impresionant, IMM-urile nu au beneficiat într-o măsură foarte mare de această creștere. Printre cauzele accesului limitat la credite ale IMM-urilor se numără: a) Dobânzile înalte practicate de către bănci și volatilitatea excesivă a acestora din cauza (i) inflației

mari și riscul înalt al ratei dobânzii; (ii) lipsei competiției reale și a investitorilor strategici din sectorul bancar; (iii) calității proaste a portofoliilor de credite, afectată de criza economică; (iv) riscului înalt al derulării afacerilor în Moldova; (v) instrumentelor limitate de gestionare a lichidităților mari existente în sistemul bancar și eficienței redusă de management a respectivelor lichidități; b) Deficitul resurselor de finanțare pe termen lung; c) Lipsa gajului și a unor piețe secundare suficient de dezvoltate pentru o mare parte din echipamentele, imobilele și terenurile oferite în gaj de către companii, completată de funcționarea ineficientă a fondurilor de garantare a creditelor existente; d) Infrastructura informațională slab dezvoltată în Moldova; e) Ineficiența sistemului judecătoresc și procedurile îndelungate de exercitare a dreptului de gaj de către creditori; f) Eficiența redusă a sistemului bancar; g) Calitatea proastă a proiectelor prezentate către solicitanți; h) Lipsa de interes față de creditarea agriculturii; i) Infrastructura de afaceri slab dezvoltată și comunicarea ineficientă cu sectorul IMM.

Sectorul instituțiilor de microfinanțare (al organizațiilor de microfinanțare și al asociațiilor de economii și împrumut), precum și sectorul de leasing ar putea constitui o alternativă bună creditelor bancare, însă acestea se confruntă cu lipsa de resurse necesare pentru creditare, dependența de resursele bancare și ca urmare prețul finanțărilor oferite de către acestea este mai înalt ca cel al creditelor

bancare. În consecință, finanțările din partea acestor sectoare ocupă o pondere neînsemnată în raport cu creditele bancare. Programele de stat de susținere a sectorului, cele implementate de organizațiile donatoare internaționale, instituțiile financiare internaționale și agențiile de dezvoltare internaționale sunt insuficiente pentru a acoperi necesarul de finanțare existent.

În aceste condiții, pentru a elimina constrângerile existente și pentru a spori accesul IMM-urilor la finanțare este nevoie de: a) Promovarea de către autoritățile statului a unei politici monetare îndreptate spre o inflație redusă și stabilă, asigurarea unui curs de schimb relativ stabil/cu fluctuații mici; b) Îmbunătățirea mediului de afaceri; c) Atragerea investițiilor străine în sectorul financiar; d) Îmbunătățirea accesului la informații și diversificarea informațiilor despre sectorul IMM; e) Adoptarea de către bănci a unor strategii consistente pentru sectorul IMM și a unor tehnologii specifice de creditare a IMM-urilor și a companiilor agricole; f) Reformarea și

capitalizarea fondurilor de garantare a creditelor existente, sau formarea unor noi fonduri de garantare a creditelor; g) Asigurarea unui acces mai bun pentru IMM-uri la tenderele/comenzile de stat; h) Lobby-ing pentru mai multă asistență (transfer de tehnologii, cunoștințe) și resurse financiare pe termen lung din partea donatorilor, agențiilor de dezvoltare și instituțiilor financiare internaționale; i) Crearea cadrului legal pentru colectarea de către OMF a resurselor de pe piața internă și transformarea AEÎ într-o rețea bancară de tip cooperatist; k) Implementarea unor programe de stat și/sau cu suportul donatorilor internaționali referitoare la îmbunătățirea calității rapoartelor financiare întocmite de către IMM, perfecționarea cunoștințelor de business, planificare, management și marketing din cadrul IMM; l) Crearea de către autoritățile statului a cadrului legal necesar și participarea acestuia la crearea fondurilor venture și equity; m) Trecerea la standardele IFRS referitoare la evaluarea riscului și formarea rezervelor pentru pierderi la credite/împrumuturi.

INTRODUCERE

Sectorul IMM-urilor în întreaga lume este considerat factorul determinant al economiei concurențiale, principala sursă a creșterii economice și de creare a noilor locuri de muncă. În Moldova activitatea sectorului IMM a început să prindă contur ca fenomen al dezvoltării social-economice a țării aproximativ cu 14-15 ani în urmă, după finalizarea privatizării în masă și conturarea proprietarilor reali. Acest sector s-a format și dezvoltat în condiții economice nefavorabile și incerte ale perioadei de tranziție. Deși condițiile de finanțare s-au îmbunătățit în ultimii ani, accesul la finanțare constituie încă o problemă majoră pentru majoritatea întreprinderilor din acest sector.

Accesul la finanțare este o problemă nu numai pentru IMM-urile din Republica Moldova. Literatura internațională de specialitate abundă de studii și analize referitoare la așa-numitul „financial gap” în finanțarea IMM-urilor. Deși se recunoaște că problema respectivă există în toate economiile, inclusiv cele dezvoltate, este unanim recunoscut că aceasta este mult mai acută în țările în tranziție și în curs de dezvoltare. Printre cauzele unei asemenea situații se invocă:

1. Instituțiile financiare din țările respective nu au suficiente stimulente pentru a opera în sectorul IMM;
2. Antreprenorii care reprezintă IMM-urile, tind să evite reglementările și impozitele din sectorul formal, activând total sau parțial în sectorul informal;
3. Guvernele din țările respective nu au

suficiente capacități administrative pentru a aplica eficient legile și reglementările.

Aceleași studii și analize evidențiază 4 bariere principale în calea accesului IMM-urilor la finanțare, și o a 5-ea, caracteristica, în special, țărilor în curs de dezvoltare¹. Este important să menționăm barierele respective, mai ales în contextul celor ce vor fi discutate în acest studiu, așa cum fenomenul dezvoltării IMM-urilor în Republica Moldova, deși are specificul său, nu este diferit de fenomenul IMM-urilor în general. Barierele respective sunt:

Lipsa de informații, sau asimetria informațională existentă între micul business, pe de o parte, și creditorii sau investitori, pe de altă parte. Problema asimetriei informaționale rezultă din faptul că antreprenorii dispun de informații despre business-ul lor care nu poate fi ușor accesată, sau nu poate fi accesată deloc de către creditorii/investitorii potențiali. Aceasta creează o dublă problemă: pe de o parte, creditorii/investitorii nu pot diferenția între companiile sau proiectele „de calitate înaltă” și cele „de calitate joasă” (problema selecției adverse), iar pe de altă parte, odată ce banii au fost alocați, aceștia nu pot aprecia dacă mijloacele sunt utilizate în mod corespunzător (problema hazardului moral). În timp ce problemele respective sunt caracteristice și în raport cu businessul mare, ele sunt mult mai acute în cazul IMM-urilor. Informația, pe care IMM-urile o pot pune la dispoziția creditorilor/investitorilor (sub formă de rapoarte

¹ Issues in SME financing, the World Bank InfoDev Program, www.infodev.org

financiare, business planuri, etc.), este lipsită, de cele mai multe ori, de detalierea și rigurozitatea necesară. Problema este agravată și de nivelul mai redus de cunoștințe specifice, din care cauză antreprenorii nu-și pot argumenta și susține corespunzător demersurile. Deseori, informația nu este înde-ajuns de exactă și realistă, clară și transparentă;

Riscurile mai mari asociate cu business-ul mic și mijlociu. Creditorii/investitorii percep business-ul mic și mijlociu ca fiind mai riscant dintr-un șir de motive. În primul rând, IMM-urile se confruntă cu un mediu mai incert și mai competitiv decât întreprinderile mari – acestea au rate de rentabilitate mai mari, dar și rate ale eșecurilor mai mari. În al doilea rând, IMM-urile sunt dotate mai slab din punct de vedere al resurselor umane și de capital, pentru a face față condițiilor adverse de piață. În al treilea rând, există problema sistemelor de contabilitate, care subminează accesibilitatea și credibilitatea informației referitoare la profitabilitate și la capacitatea de plată. În țările în curs de dezvoltare la acestea se adaugă problema mediului de operare mult mai volatil, care influențează negativ siguranța tranzacțiilor;

Costurile administrative și de tranzacție mai mari în cazul finanțării IMM-urilor. Indiferent de gradul de risc, finanțarea IMM-urilor comportă costuri mai mari în comparație cu business-ul mare. Majoritatea costurilor implicate (administrative, de analiză, de înregistrare, de monitorizare, etc.) sunt costuri fixe, care nu variază în funcție de mărimea finanțării. Din nou, problema este mai acută în țările în curs de dezvoltare din următoarele considerente: (i) instituțiile financiare duc lipsă de sisteme adecvate de management informațional; (ii) sectoarele de furnizare a informației

economice sunt slab dezvoltate; (iii) serviciile publice asociate cu înregistrarea drepturilor de proprietate, gajurilor, etc. sunt slab dezvoltate. Problema este parțial rezolvată prin perceperea unor dobânzi sau comisioane mai ridicate, practicate în cadrul schemelor de microfinanțare, acest lucru este însă posibil până într-o anumită măsură;

Lipsa gajului. Pentru a diminua riscurile legate de problemele „selecției adverse” și a „hazardului moral”, creditorii solicită, de obicei, gaj. Acesta este, probabil, cel mai des citat obstacol întâlnit de IMM-urile în căutarea finanțării. Este larg recunoscut că această problemă este mult mai acută în țările în curs de dezvoltare;

În țările în curs de dezvoltare obstacolele enumerate sunt agravate de *factorii juridici și instituționali*. În primul rând, multe din aceste țări au **un sector bancar foarte concentrat și necompetitiv**. Deseori, acesta este rezultatul reglementărilor restrictive. Situația respectivă întărește tendința băncilor de a adopta **politici conservative în creditare sau de a percepe dobânzi înalte**. **Dacă băncile pot prospera cu un număr stabil de clienți foarte buni, acestea nu vor avea stimulente reale pentru a-și îmbunătăți gama de produse și, în particular, nici un stimulent să meargă „în jos” pe scara creditării, pentru a satisface necesitățile de finanțare ale micului business**. **Același lucru este adevărat și în cazul când băncile pot obține profituri substanțiale doar prin simpla cumpărare-vânzare a datoriei de stat, fapt ce rezultă în abandonarea business-ului mic în afara schemelor de creditare**. În al doilea rând, **sistemele juridice insuficient de dezvoltate** împiedică apariția anumitor instrumente financiare, ca elemente de diminuare a riscurilor. De exem-

plu, prevederile legale referitoare la dreptul de gaj (cum acesta este protejat, cum este determinată prioritatea în exercitarea dreptului de gaj, etc.) sunt de o importanță crucială în determinarea eficienței gajului ca instrument de diminuare a riscului de credit. În mod similar, dacă legislația comercială oferă protecție limitată acționarilor minoritari, dezvoltarea capitalului de risc și a „îngerilor” financiari va fi afectată negativ. Aceste probleme au fost mai cu seamă acute la începutul perioadei de tranziție a fostelor țări socialiste. În al treilea rând, chiar dacă o legislația adecvată este prezentă, **există probleme cu aplicarea în practică a acesteia**. Acest lucru se referă la procedurile îndelungate de înregistrare a gajului, intrare în posesia gajului, obținerea informațiilor referitoare la statutul anumitor active, corupție, etc. În al patrulea rând, „**infrastructura infor-**

mațională” este în mare parte subdezvoltată. Lipsesc birourile de creditare, alte mecanisme de colectare și schimb a informațiilor despre capacitatea de plată a debitorilor. Acestea, fără îndoială, sporesc asimetria de informații dintre debitori și creditori/investitori.

Comportamentul instituțiilor financiare și factorii instituționali nu sunt unicele impedimente în calea accesului mai bun al IMM-urilor la finanțare. Există bariere și pe partea de „cerere” a finanțării. Bancherii și investitori din întreaga lume menționează 3 bariere principale în acest context: a) Calitatea joasă a proiectelor propuse spre finanțare; b) Lipsa de abilitate a IMM-urilor de a utiliza cu maximă eficiență resursele financiare disponibile; c) Atitudinea adversă a IMM-urilor față de investițiile în capital.

SECTORUL IMM-URILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Conform datelor Biroului Național de Statistică (BNS), în anul 2009 numărul întreprinderilor mici și mijlocii în Republica Moldova a constituit 43,7 mii întreprinderi, sau cu 2,6 mii întreprinderi mai mult față de anul 2008. Sectorul IMM reprezintă circa 97,8 % din numărul total de întreprinderi. Numărul angajaților care activează în întreprinderile mici și mijlocii în 2009 a constituit 316,2 mii persoane, sau 58,7% din numărul total de angajați. Veniturile din vânzări ale întreprinderilor mici și mijlocii în același an au însumat 57480,0 mil. lei sau 39,2% din veniturile totale din vânzări pe economie, profitul până la impozitare – 61,2% din profitul înregistrat de toate companiile. Tabelul 1 de mai jos prezintă evoluția acestor indicatori ai sectorului IMM în ultimii trei ani:

precedenți, la capitolul „ponderea în rezultatul financiar până la impozitare” s-a înregistrat o creștere de la aproximativ 35%, în precedenții 3 ani, până la circa 61%. Acest lucru dovedește că IMM-urile au suportat mai ușor consecințele crizei economice din anul 2009, ceea ce constituie o dovadă în plus în favoarea argumentelor că IMM-urile sunt mai flexibile și se adaptează mai ușor la modificările de conjunctură ale pieței. În privința structurii după tip, cea mai mare pondere în numărul total al IMM-urilor o dețin întreprinderile micro – circa 76% din totalul întreprinderilor înregistrate în economie, în timp ce după numărul de salariați, venituri din vânzări și rezultat financiar până la impozitare – întreprinderile mici cu 21,7%, 19,9% și respectiv 37,0% din valoarea

Tabel 1: Evoluția unor indicatori ai IMM-urilor în comparație cu totalul pe economie în perioada anilor 2006-2009:

Anii	Nr. de întreprinderi, mii			Nr. de salariați, mii persoane			Venituri din vânzări, mil. lei			Rezultatul fin-ar până la impozitare, mil. lei		
	Total	IMM	Ponderea IMM, %	Total	IMM	Ponderea IMM, %	Total	IMM	Ponderea IMM, %	Total	IMM	Ponderea IMM, %
2006	36,2	35,5	98,3	574,9	332,7	57,9	117372,4	54280,7	46,2	4965,6	1748,1	35,2
2007	40,0	39,1	97,8	574,1	327,4	57,0	148512,7	56738,3	38,2	10836,3	3777,5	34,9
2008	42,1	41,1	97,6	572,1	328,1	57,3	175058,4	64984,1	37,1	15549,4	5483,2	35,3
2009	44,6	43,7	97,8	539,2	316,2	58,7	146447,0	57480,0	39,2	3666,9	2243,2	61,2

Sursa: BNS

În timp ce în materie de pondere în numărul total de întreprinderi, numărul de salariați și venituri din vânzări în anul 2009 nu au avut loc devieri majore față de anii

precedenți, la scara întregii economii (tabelul 2)

Analiza evoluției IMM-urilor indică asu-

Tabel 2: Structura IMM-urilor după numărul de unități, salariați, cifra de afaceri și rezultatul financiar în anul 2009:

Indicatorii	Numărul de unități		Numărul de salariați		Venituri din vânzări (cifra de afaceri)		Profit (+), pierdere (-) până la impozitare	
	mii unități	Pondere în total pe economie, %	mii pers.	Pondere în total pe economie, %	mil. lei	Pondere în total pe economie, %	mil. lei	Pondere în total pe economie, %
Total IMM, din care:	43,7	97,8	316,2	58,7	57480,0	39,2	2243,2	61,2
întreprinderi mijlocii	1,6	3,6	115,1	21,3	20318,3	13,9	725,6	19,8
întreprinderi mici	8,3	18,5	117,1	21,7	29104,2	19,9	1357,5	37,0
întreprinderi micro	33,8	75,7	84,1	15,6	8057,6	5,5	160,1	4,4

Sursa: BNS

pra diminuării dimensiunii întreprinderilor din sectorul dat. Astfel, veniturile din vânzări în medie pe o întreprindere a constituit 1315,3 mii lei sau cu 265,8 mii lei (cu 16,8% mai puțin față de anul 2008). Numărul de salariați în mediu pe o întreprindere în anul 2009 a constituit 7 persoane, cu o persoană mai puțin față de anul 2008. Analiza demografiei IMM arată că în anul 2007 pragul IMM a fost depășit de către 211 întreprinderi considerate IMM în anul 2006, în anul 2008 – de 196 întreprinderi, în anul 2009 – de 106 întreprinderi. Datorită acestui fapt întreprinderile nominalizate care au trecut pragul IMM au contribuit la majorarea venitului din vânzări a întreprinderilor mari în anul 2007 cu 10003,3 mil. lei, în anul 2008 cu 8947,8 mil. lei, în anul 2009 cu 4058.9 mil. lei².

² Activitatea întreprinderilor mici și mijlocii în Republica Moldova în anul 2009, BNS

Partea preponderentă a IMM-urilor își desfășoară activitatea în domeniul comerțului – 18 mii întreprinderi sau 41,2% din totalul IMM, urmate de cele din tranzacțiile imobiliare, închirieri și servicii prestate întreprinderilor – 6,6 mii sau 15,1%, industria prelucrătoare – 5,1 mii sau 11,7%. Numărul IMM-urile din agricultură a fost în anul 2009 de 2,3 mii, sau 5,3% din totalul IMM-urilor (tabelul 3):

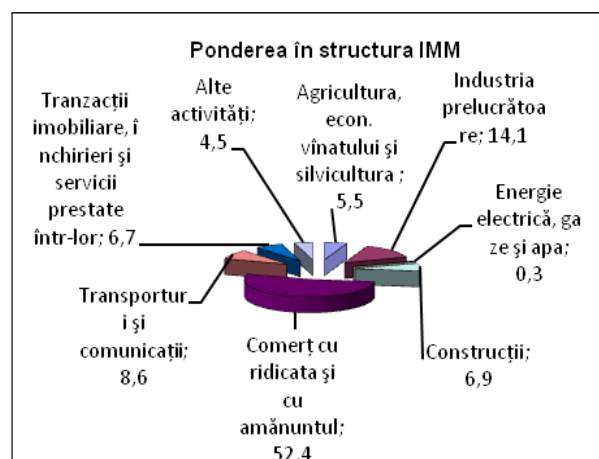
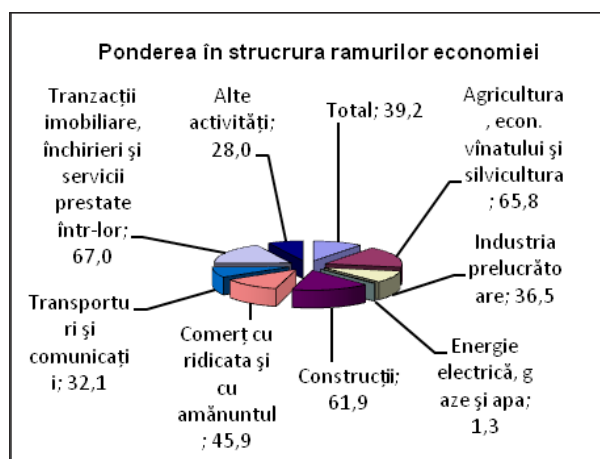
În funcție de importanța pe domenii de activitate, cea mai mare pondere o au IMM-urile din tranzacțiile imobiliare, care dețin 67% cifra de afaceri (CA) pe ramură, urmate de cele din agricultură, economia vânatului și silvicultură -65,8%, IMM-urile din construcții – 61,9%. În structura CA a IMM-urilor, cea mai mare pondere o dețin IMM-urile din comerț – 52,4% din total, urmate de cele din industria prelucrătoare – 14,1%, transporturi și comunicații – 8,6% (figura 1):

Tabel 3: Evoluția în dinamică a numărului IMM pe principalele genuri de activitate:

Denumirea	2008			2009			2009 în % față de 2008
	IMM (mii unități)	Ponderea ÎMM în:		IMM (mii unități)	Ponderea ÎMM în:		
		Total	Total		Total	Total	
		întreprinderi, %	ÎMM, %		întreprinderi, %	ÎMM, %	
Total, inclusiv:	41,1	97,6	100	43,7	97,8	100	106,2
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	2,1	96,7	5,1	2,3	97,1	5,3	105,1
Industria prelucrătoare	5,0	96,4	12,2	5,1	96,7	11,7	101,8
Energie electrică, gaze și apa	0,1	79,9	0,2	0,2	80,5	0,5	110,1
Construcții	2,5	97,6	6,1	2,5	98,0	5,7	101,8
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	16,9	98,2	41,1	18,0	98,3	41,2	106,5
Transporturi și comunicații	2,9	98,1	7,1	3,0	98,3	6,9	103,1
Tranzacții imobiliare, închirieri și servicii prestate întreprinderilor	6,0	98,4	14,6	6,6	98,4	15,1	110,9
Alte activități	5,6	98,2	13,6	6,0	97,4	13,7	108,0

Sursa: BNS

Figura 1: Ponderea IMM-urilor după domeniul de activitate în totalul cifrei de afaceri a ramurilor economiei și a IMM-urilor:



Sursa: Alcătuit în baza datelor BNS

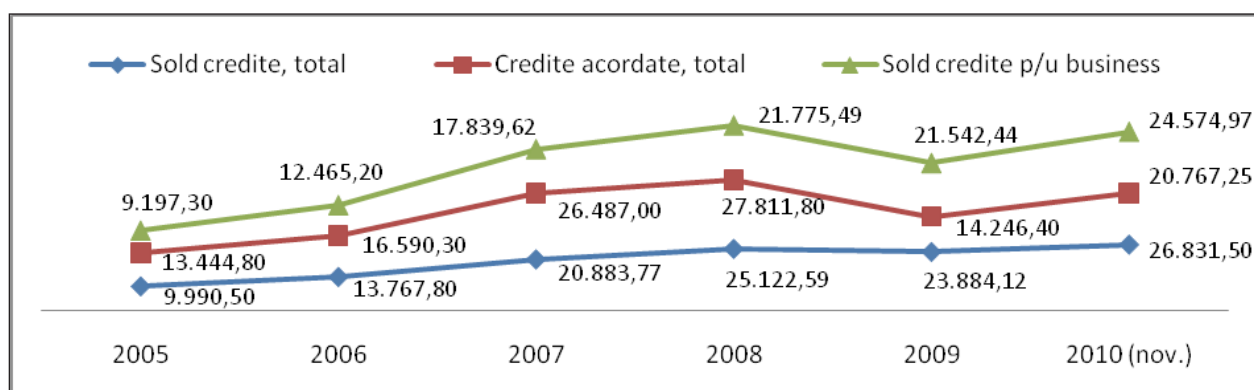
OFERTELE DE FINANȚARE DIN PARTEA BĂNCILOR COMERCIALE

Creditarea din partea băncilor înregistrează la moment o revenire, după declinul cauzat de criza financiar-economică mondială. Valoarea portofoliului brut de credite a depășit deja în luna august curent nivelul de la sfârșitul lunii septembrie 2008 – cel mai înalt nivel al creditării de până la criză, considerat convențional și punctul de început al crizei în sistemul bancar. Creditele noi acordate de asemenea se află în creștere, însă acestea nu au atins încă nivelul anului 2008 (2318 mil. lei lunar), media lunară în primele 11 luni ale anului curent fiind de 1888 mil. lei. Figura 2 de mai jos prezintă evoluția soldului total al creditelor, soldului creditelor pentru business și al creditelor noi acordate începând cu luna decembrie 2005 (datele sunt prezentate pentru sfârșitul lunii decembrie a fiecărui an, dacă nu este indicat altfel):

Din păcate, nu există o statistică permanentă referitoare la creditele acordate sectorului ÎMM de către bănci. Conform datelor Organizației pentru Dezvoltarea Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Moldova (ODIMM), în anul 2009 ÎMM-urile din Republica Moldova au beneficiat de credite în valoare de 7540,9 mil. lei, sau 31,45% din totalul creditelor pe economie, cu 1267 mil. lei sau 3,65 p. p. mai puțin decât în anul 2008³. Aceste date confirmă concluzia mai multor studii și experți că sectorul ÎMM a beneficiat într-o măsură mică de această creștere impresionantă a creditării de până la criză⁴. Dacă e să generalizăm ofertele băncilor în materie de creditare, putem trage următoarele concluzii:

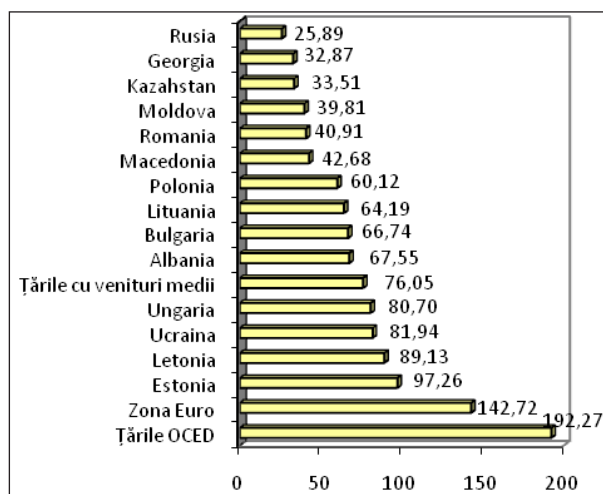
³ Prezentarea lui Iuliei Iabanji: „Oportunități de finanțare pentru ÎMM”, forumul moldo-german pentru finanțarea ÎMM, 30 noiembrie 2010
⁴ IMF, Republic of Moldova: Financial System Stability Assessment, February 2005; Ricardo Giucci: SME finance in Moldova, forumul moldo-german pentru finanțarea ÎMM, 30 noiembrie 2010

Figura 2: Evoluția creditelor bancare în perioada decembrie 2005 – noiembrie 2010, mil. lei:



Sursa: Alcătuit în baza datelor BNM

Figură 3: Ponderea creditelor bancare în PIB în anul 2008, %



Sursa: World Development Indicators, the World Bank

- Băncile creditează de obicei întreprinderile active pe piață, ofertele pentru start-up-uri lipsesc complet sau sunt limitate;

- Băncile oferă un spectru relativ larg de produse de creditare tradiționale: credite la termen, linii de creditare, garanții, acreditive, etc. Cu toate acestea, lipsesc sau sunt puțin utilizate o seamă de produse, larg utilizate pe piețele bancare ale țărilor dezvoltate, printre care cel mai mult instrumentele de finanțare a comerțului exterior: finanțarea comenzilor de livrare, garanțiile de export, asigurările de export, etc. Utilizarea acreditivelor ca instrument de creditare este de asemenea limitată. Sunt puține produse adaptate necesităților întreprinderilor micro, mici și mijlocii, companiilor agricole. Termenele de creditare nu depășesc, însă, de cele mai multe ori 2-3 ani. Ofertele de creditare pe termen mai lung sunt limitate și se rezumă/sunt limitate, de obicei,

la resursele liniilor de creditare externe ale băncilor;

- Din cauza deficitului de resurse pe termen lung, termenele de rambursare ale creditelor deseori nu corespund cu termenele de realizare a proiectelor finanțate și cu capacitatea de rambursare a companiilor debitoare;

- Analiza creditară e efectuată cel mai des în baza rapoartelor financiare, a prognozelor financiare și a disponibilității clienților de a oferi gaj. Scenariile de probabilitate, analiza comparativă, analiză a sensibilității sunt puțin utilizate;

- Ratele dobânzilor la credite sunt în toate cazurile fluctuante și pot fi modificate des, când situația pe piața monetară este instabilă. Transparența formării prețurilor la credite este extrem de redusă.

În ceea ce privește ponderea creditelor acordate de către sectorul bancar în PIB (figura 3) conform datelor Băncii Mondiale, Moldova se afla cu 39,81% în anul 2008 în urma majorității țărilor din regiune și cu mult în urma țărilor cu venituri înalte din Organizația pentru cooperare economică și dezvoltare (OCED) - 192,27%, țărilor din zona euro (142,72%), precum și în urma țărilor cu venituri medii (76,05%). La capitolul „Problemele existente în finanțarea IMM-urilor”, mai jos, ne vor referi pe larg la cauzele nivelului redus al creditării IMM-urilor, în special, și a business-ului în Moldova, în general. Una însă, evidentă, rezultă din rețeaua bancară slab dezvoltată. Într-o țară cu populație preponderent rurală, există foarte puține sucursale/filiale ale băncilor în localitățile rurale.

Tabel 4: Gradul de penetrare al serviciilor bancare (numărul de filiale ale băncilor la 100 mii de adulți):

Tara	Total	Urban	Rural
România	35,00	29,43	5,56
Polonia	32,21	-	-
Lituania	25,90	-	-
Macedonia	25,69	25,45	0,24
Estonia	18,68	17,81	0,88
Georgia	18,57	15,25	3,32
Ungaria	18,31	17,80	0,52
Letonia	14,64	-	-
Moldova	9,57	9,37	0,20
Azerbaijan	9,57	4,97	4,60
Uzbekistan	4,25	1,51	2,73
Tajikistan	3,91	1,29	2,62
Ucraina	2,74	-	-
Rusia	2,62	-	-

Sursa: Financial Access 2010, CGAP, the World Bank Group

După gradul de penetrare al serviciilor bancare (numărul de filiale ale băncilor la 100 mii de adulți), conform unui studiu al

Grupului Consultativ de asistență pentru cei săraci (CGAP) al Grupului Băncii Mondiale, Moldova se situa la începutul anului 2010 pe unul din ultimele locuri în regiune și printre țările cu trecut comun, depășind doar țări cu teritorii vaste, așa ca Rusia și Ucraina, și țări din Asia Centrală. Numărul mediu de filiale bancare la 100 mii de adulți în Moldova era de doar 9,57. În ceea ce privește gradul de penetrare cu servicii bancare a localităților rurale, Moldova se află pe ultimul loc printre țările selectate (țările din regiune și cu trecut comun), chiar și în urma țărilor din Asia Centrală, cu doar 0,20 filiale la 100 mii de adulți (tabelul 4). Tabelul 5 de mai jos prezintă un sumar al ofertelor curente de credite ale băncilor comerciale în ceea ce privește ratele dobânzilor oferite, termenele de creditare și preferințele în materie de gaj:

Tabel 5: Ofertele de creditare ale băncilor comerciale din Moldova (generalizat):

Segmentul, echivalent USD	%, lei	%, USD	Gajul	Termenul
< 30,000 USD	18-27%	15-19%	Mixt, garanții, active, imobil	În mare parte 2-3 ani în unele cazuri până la 5-7 ani
30-150,000 USD	15-18%	12-15%	Mixt, imobil în principal	În mare parte 2-3 ani în unele cazuri până la 5-12 ani
> 150,000 USD	13-15%	7-12%	Mixt, imobil în principal	În mare parte 2-5 ani, în unele cazuri până la 7-12 ani

Sursa: Adaptat după Kemal Seitveliev, „Overview of the banking sector”, prezentare în cadrul forumului moldo-german pentru finanțarea IMM, 30 noiembrie 2010

OFERTELE DE FINANȚARE DIN PARTEA SECTORULUI DE MICROFINANȚARE

În raport cu sistemul bancar, microfinanțarea rămâne a fi sursa alternativă de creditare, apărută în Republica Moldova pe la sfârșitul anilor '90, pentru a suplini deficitul de finanțare lăsat de bănci în privința microîntreprinderilor și a întreprinderilor mici, în special a celor din zonele rurale. Astfel, specificul acestui sector este dat, în primul rând, de clientela spre care se adresează, reprezentată de

cele ale instituțiilor bancare, iar reglementările liberale atrag noi operatori pe acest segment, în special cu capital străin. Astfel, în timp ce la data de 21.12.2009 existau 29 de OMF-uri, către 30.09.2010 numărul acestora s-a majorat până la 35. Tabelul 6 de mai jos prezintă evoluția principalilor indicatori ai activității OMF-urilor în perioada anilor 2006 – 2009:

Tabel 6: Dinamica principalilor indicatori ai OMF în perioada 2006-2009 (mil. lei):

Indicatorii	2006		2007		2008		2009	
	mil. lei	Δ, %	mil. lei	Δ, %	mil. lei	Δ, %	mil. lei	Δ, %
Active totale	1266,48	-	1930,55	52,4%	2444,38	26,6%	1933,81	-20,9%
Portofoliul de împrumuturi	763,21	-	1037,29	35,9%	1460,22	40,8%	1360,93	-6,8%
Capitalul propriu	99,10	-	185,74	87,4%	401,35	116,1%	491,09	22,4%
Profitul net	22,30	-	26,29	17,9%	70,08	166,6%	77,13	10,1%
Credite bancare și împrumuturi primite	856,4	-	1195,07	39,5%	1453,02	21,6%	1380,11	-5,0%

Sursa: Alcătuit în baza informației Comisiei Națională a Pieței Financiare (www.cnpf.md)

persoanele fizice, întreprinderile micro, mici și mijlocii, categoriile cele mai mult expuse dificultăților de accesare a finanțării. Din cauza ofertei reduse de facilități de finanțare pentru microîntreprinderi și întreprinderile mici, aproximativ 85 la sută din investițiile în întreprinderile mici în Republica Moldova trebuie să fie finanțate din resursele proprii ale întreprinzătorilor și din resursele interne ale companiilor respective, față de un procent de 66% în țările din vest⁵.

În Republica Moldova microfinanțarea constituie o bună oportunitate pentru OMF-urile care procură sau dispun de resurse financiare mai ieftine comparativ cu

Pe parcursul anului 2009 sectorul OMF a înregistrat o reducere a activelor cu peste 524 milioane lei, sau cu 20,9% și o reducere a portofoliului de credite cu peste 134 milioane lei, sau cu 6,8%. În timp ce cauza principală a reducerii indicatorilor respectivi se regăsește în efectele crizei asupra economiei, o mare parte din reducerea portofoliului de credite s-a datorat și situației aparte a portofoliului ProCredit S.R.L. Această OMF nu a mai acordat credite începând cu 01.01.2008, odată cu deschiderea băncii ProCredit, toate cererile de creditare fiind preluate de bancă. Fără această organizație, sectorul OMF a înregistrat chiar o creștere a portofoliului de credite cu peste 17 milioane lei, sau 1,5%, spre

⁵ Analiza pieței serviciilor de microfinanțare din Moldova în anul 2008, Business Intelligent Services, martie 2009

deosebire de sectorul bancar, care a înregistrat o reducere a portofoliului brut de credite cu 9,5%. Tot spre deosebire de sistemul bancar, sectorul OMF per ansamblu a înregistrat creșteri la capitalul „capitalul propriu”, cu 22,4%, iar profitul net nu numai că nu s-a redus, ci a crescut chiar cu 10,1%, în timp ce sistemul bancar a înregistrat per ansamblu, în anul 2009, pierderi pentru prima dată în istoria sa.

Cele mai mari OMF-uri după cota de piață deținută la 31.12.2009 erau: Prime Capital – 21,75%, Microinvest – 17,5%, ProCredit – 16,7% (tabelul 7):

mai pertinentă a sectorului e greu de făcut, în condițiile în care lipsesc datele referitor la structura pe destinații a creditelor acordate de OMF, inclusiv creditele acordate IMM, durata creditelor, etc. Se poate totuși de concluzionat, că importanța acestui sector în creditarea sectorului IMM este încă destul de limitată, în condițiile în care creditele totale acordate de OMF constituiau în 2009 doar 5,7% din creditele totale acordate de sectorul bancar, iar o mare parte din creditele OMF sunt credite de consum și pentru procurarea imobilelor de către persoanele fizice.

Tabel 7: Indicatorii de bază ai pieței OMF din Republica Moldova la data de 31.12.2009:

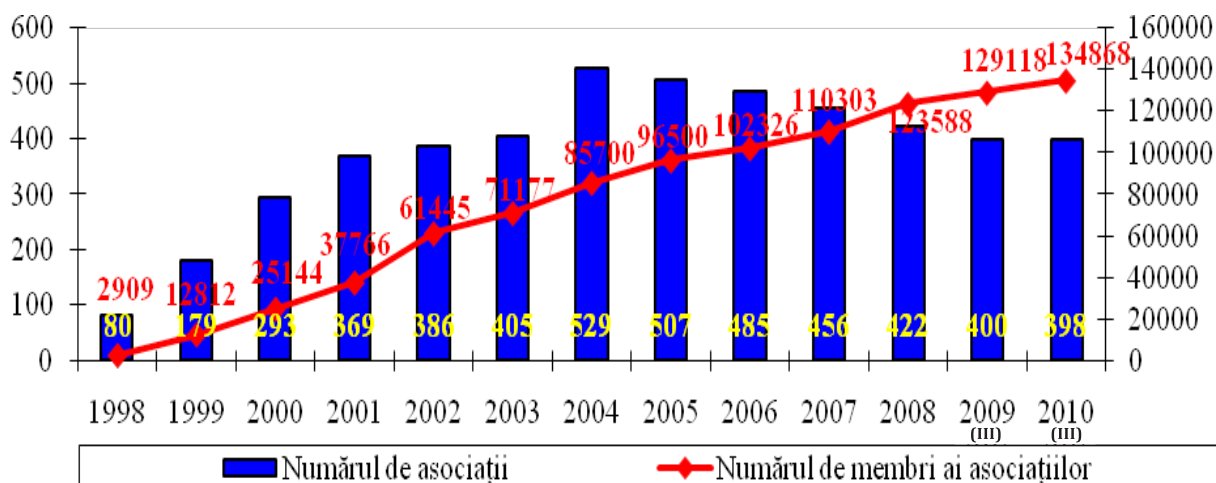
OMF	Active, mii lei		Capitalul propriu, mii lei		Portofoliul de împrumuturi, mii lei		ROA, %		ROE, %		Cota de piață %, Dec.09
	dec.08	dec.09	dec.08	dec.09	dec.08	dec.09	dec.08	dec.09	dec.08	dec.09	
Prime Capital	323.925	337.769	113.581	143.746	260.619	295.955	6,09	9,88	26,25	25,42	21,75
Microinvest	436.299	466.999	96.181	99.570	268.346	238.174	3,88	0,94	15,72	4,33	17,50
ProCredit	531.825	307.089	35.558	24.517	343.644	227.226	-0,04	-2,56	-0,58	-35,7	16,70
CFR	420.834	340.672	77.565	86.383	367.751	184.071	5,97	2,76	31,22	12,8	13,52
Easy Credit	101.579	102.166	25.324	38.295	101.059	102.670	20,35	12,73	100,27	40,78	7,54
Credit Rapid	22.735	90.246	114	-11.072	15.559	83.898	-8,11	-19,79	-1636	204	6,16
Prime Capital 2	60.924	72.888	53.467	71.276	59.115	48.358	8,49	26,63	9,67	28,57	3,55
Alte 22 OMF	546.250	215.982	-426	38.381	44.138	180.602	0,07	5,46	16,7	109,7	13,27
TOTAL	2.444.381	1.933.823	401.354	491.086	1.460.220	1.360.930	3,20	3,52	23,87	17,29	100,00

Sursa: Adaptat după Artur Munteanu, „Piața OMF din Moldova”, prezentare în cadrul forumului moldo-german de finanțare a IMM, 30 noiembrie 2010

Atât menținerea la aproximativ același nivel a portofoliului de credite în condițiile crizei economice, când celelalte surse de finanțare s-au diminuat drastic, cât și viabilitatea OMF demonstrată prin creșterea profitabilității în aceleași condiții de criză, vorbește în favoarea necesității susținerii și dezvoltării sectorului respectiv. Aceasta, deoarece sectorul OMF poate constitui o alternativă sistemului bancar în ceea ce privește creditarea IMM-or, mai ales în perioadele de criză, datorită adaptabilității mai mari a OMF la schimbările de conjunctură, cât și a sistemului mai liberal de reglementare. Cu toate acestea, o analiză

O categorie aparte a OMF este reprezentată de către Asociațiile de Economii și Împrumut (AEÎ). Acestea au ca grupuri țintă locuitorii din zonele rurale, agricultorii și micile afaceri rurale. La sfârșitul trimestrului 3, 2010 existau 398 de AEÎ, care întruneau 134868 membri. Cu toate că numărul AEÎ a scăzut continuu începând cu 2005, se constată, în același timp, o majorare a numărului membrilor acestora, ceea ce înseamnă că asistăm la un proces de consolidare a AEÎ (Figura 4). Tot în 2009 numărul mediu de beneficiari ai împrumuturilor AEÎ a fost de 50013, față de 23448 de beneficiari de împrumuturi de la OMF.

Figura 4: Evoluția numărului de AEÎ și a numărului de membri ai AEÎ în anii 1998-2010

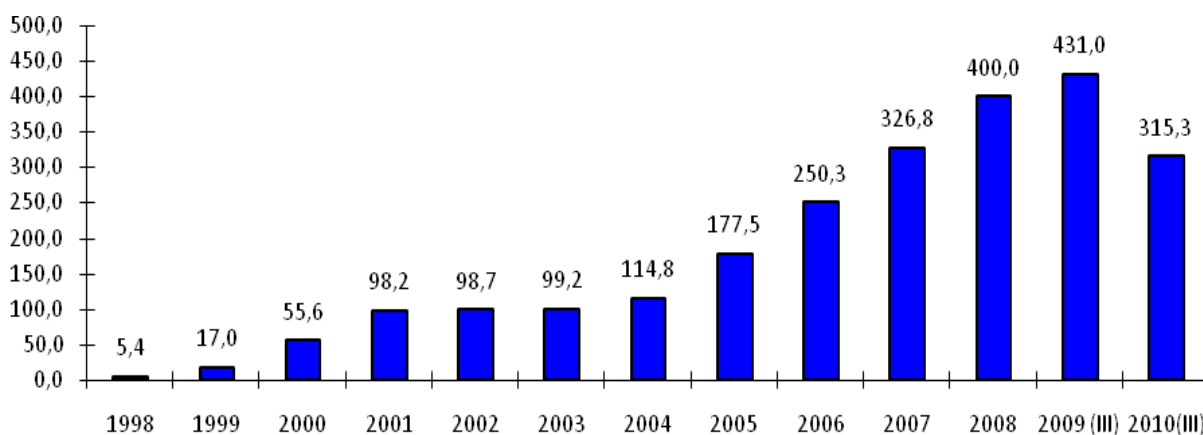


Sursa: Alina Cebotariov, „AEÎ – sursă alternativă de finanțare în spațiul rural”;

Și volumul împrumuturilor acordate de AEÎ a crescut continuu, cu excepția perioadei 2009-2010 (figura 5). Totuși, segmentul AEÎ al pieței de microfinanțare, comparativ cu cel al organizațiilor de microfinanțare, înregistrează ritmuri mai mici de creștere. După o creștere continuă și relativ susținută până în 2008, începând cu trimestrul 3, 2009 portofoliul de împrumuturi al AEÎ s-a redus cu mai mult de 115 milioane lei, sau cu circa 27%.

AEÎ oferă în cea mai mare parte credite pe termen scurt (sezoniere) cu termene de rambursare de până la un an, pentru achiziționarea de mijloace circulante pentru activitățile generatoare de profit. De asemenea, acestea pot acorda și credite pe termen mediu, cu perioade de rambursare de până la trei ani (majoritatea sunt pe termen de până la 18 luni, însă), pentru efectuarea de investiții. Vasta majoritate a creditelor, însă, sunt pe termen

Figura 5: Portofoliul de împrumuturi acordate de AEÎ (mil. lei)



Sursa: Alina Cebotariov, „AEÎ – sursă alternativă de finanțare în spațiul rural”, prezentare în cadrul forumului moldo-german pentru finanțarea IMM-urilor, 30 noiembrie 2010

scurt, cu sume cuprinse între 200 lei și 50000 lei. Aproximativ 90% din aceste credite sunt destinate activităților din agricultură, dar în scopuri de diversificare a riscurilor, AEÎ acordă de asemenea împrumuturi procesatorilor și celor cu activități afiliate agriculturii. Circa 10% din totalul portofoliilor de credite ale AEÎ sunt credite de consum.

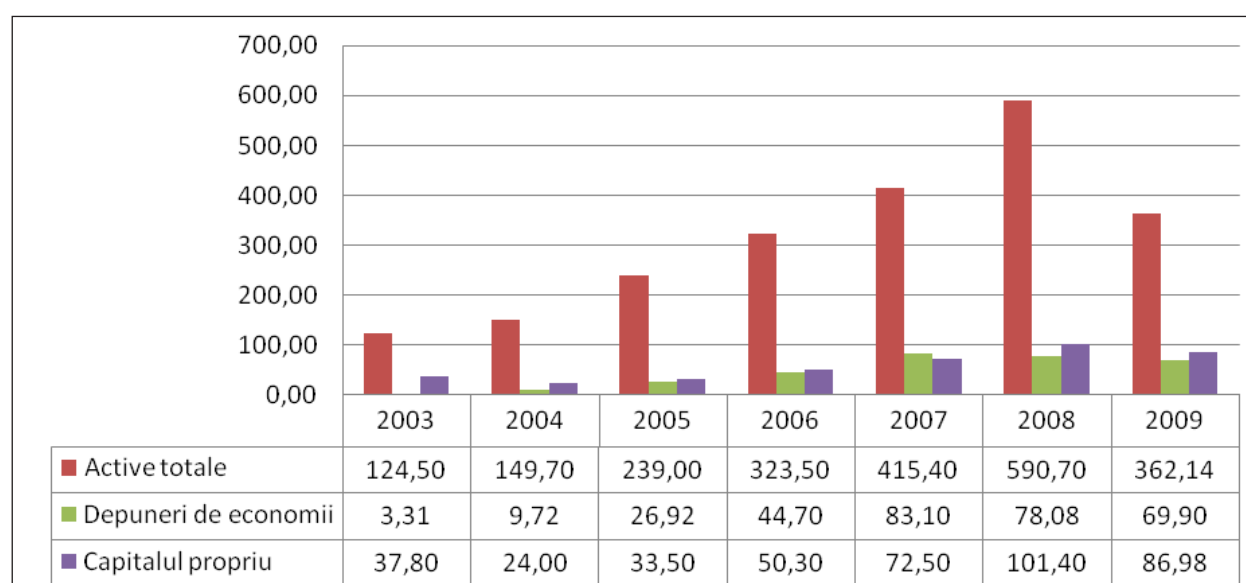
Aproximativ 70% din membrii asociațiilor sunt implicați în agricultură. Circa 20% sunt angajați în educație sau administrația publică⁶. Circa trei pătrimi din cei implicați în activități agricole constituie gospodăriile țărănești. Cifra de afaceri medie a 90% din companiile membre ale asociațiilor este mai mică de 20,000 lei. Doar 10% din companiile membre ale AEÎ sunt implicate în activități agricole sau de procesare la scară mai mare. Sursele de finanțare ale AEÎ includ cotele de participare ale membrilor, depozite de la membri și credite de la instituțiile financiare. Cele mai importante surse de împrumuturi pentru AEÎ sunt creditele de la băncile comer-

ciale (în special de la Moldova-Agroindbank) și organizațiile de microfinanțare (Corporația de Finanțare Rurală și Microinvest).

Deficitul de resurse financiare proprii face ca împrumuturile AEÎ să fie mai scumpe în comparație cu cele ale băncilor și chiar cele ale OMF-urilor. Ponderea depunerilor de economii în valoarea totală a activelor AEÎ a înregistrat o creștere de la 2,66% în 2003, la 19,30% la finele anului 2009 (figura 6). Acest indicator înregistrează, însă, o valoare inferioară intervalului recomandat de WOCCU (Consiliul Mondial al Uniunilor de Credit) - 70-80% din valoarea activelor și indică asupra independenței financiare reduse a AEÎ, fapt determinat de istoricul instituționalizării și inițierii activității asociațiilor în baza creditelor externe primite și de încrederea redusă a populației în depunerea mijloacelor bănești la AEÎ. Tot din cauza deficitului de resurse proprii, circa 76% din împrumuturile AEÎ sunt pe termen scurt.

⁶ Rural and Agriculture Finance, 2004

Figura 6: Evoluția activelor totale, depunerilor de economii și capitalului propriu al AEÎ



Sursa: Viorica Mîrzac, „Particularitățile implementării mecanismelor financiare în instituțiile de microfinanțare din RM

Printre cauzele mobilizării insuficiente de resurse financiare de către AEÎ se numără:

- Nivelul redus al încrederii față de depunerile în AEÎ, rezultat din faptul că în condițiile unor comunități relativ restrânse este dificil să fie asigurat secretul comercial al depunerilor;
- Numai membrii asociațiilor au dreptul să facă depuneri;
- Depunerile la AEÎ nu sunt asigurate;
- Reluctanța generală a populației față de instrumentele de economisire în instituțiile financiare;
- Perceperea AEÎ, în primul rând, ca instituții de microcreditare

Avantajele instituțiilor de microfinanțare ne-bancare față de băncile comerciale sunt⁷:

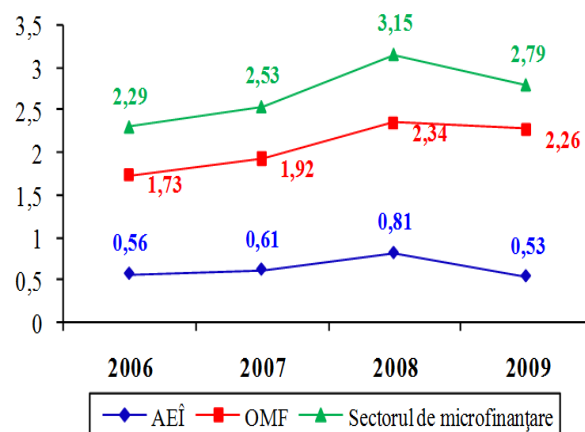
- Acordarea creditelor solicitanților ce nu au o istorie de creditare anterioară (cca. 80-90% din debitori nu au beneficiat anterior de credite);
- Amplasarea oficiilor de creditare mai aproape de clienți (AEÎ în circa 550 de sate, ProCredit și MicroInvest dețin reprezentanțe în majoritatea centrelor raionale);
- Pachetul minim de documente (de la 3-4 până la maximum 10 documente), prezentate de către solicitanți, ceea ce reduce substanțial din timpul și costurile necesare pentru pregătirea documentelor;
- Acoperirea de către unele OMF a cheltuielilor ce țin de perfectarea documentelor, în special de înregistrarea la notariat a bunurilor depuse ca garanție;
- Viteza mai mare de examinare a cererilor, perfectare a documentelor și eliberare a creditului (nu mai mult de 2-3 zile);
- Numărul mai mare de credite negarantate (fără gaj) acordate (pentru AEÎ ponderea împru-

muturilor negarantate în totalul împrumuturilor constituia 92,4% la 30.09.2010);

- Punerea la dispoziție a garanțiilor, ce pot fi utilizate pentru asigurarea creditelor acordate micilor antreprenori de către băncile comerciale, și a capitalului de risc (produse oferite de MicroInvest);
- Abordarea de grup a clienților, pe principiul „responsabilității mutuale colective” (în special, aceasta se referă la AEÎ, care cunosc foarte bine activitatea și situația financiară a membrilor), ceea ce permite minimizarea riscurilor, a cheltuielilor de examinare și acordarea mai multor credite fără gaj;
- Analiza solicitărilor de credit se efectuează, în majoritatea cazurilor, prin consolidarea pozițiilor financiare ale firmei cu activele proprii ale întreprinzătorului, ca persoană fizică, ceea ce conceptualizează legătura indisolubilă între microîntreprinzător și firma pe care acesta o conduce;

Cu toate prioritățile existente față de sectorul bancar, rolul sectorului microfinanțării ca sursă de alternativă de împrumuturi pentru IMM rămâne, deocamdată, destul de limitat, acesta deținând o pondere de doar 2,79% în raport cu PIB la sfârșitul anului 2009 (figura 7).

Figura 7: Portofoliul de împrumuturi al instituțiilor de microfinanțare ca pondere în PIB



Sursa: Alina Cebotariov, „AEÎ – sursă alternativă de finanțare în spațiul rural”

⁷ Cornelia Grigoriță, „Managementul sistemului de credit al Republicii Moldova în perioada de tranziție”

ALTE SURSE DE FINANȚARE PENTRU IMM-URILE DIN MOLDOVA

După creditele bancare și împrumuturile de la instituțiile de microfinanțare, alte surse de finanțare pentru IMM-urile din RM includ serviciile de leasing, precum și diferite programe pentru susținerea sectorului, implementate de stat sau/și de donatorii internaționali, programele și proiectele de finanțare/credite ale instituțiilor financiare internaționale și agențiilor internaționale de dezvoltare. Spre deosebire de țările dezvoltate și multe țări din regiune, piața de capital în RM este practic nefuncțională, iar capitalul de risc este inexistent (cu excepția produsului respectiv oferit de OMF Microinvest).

1) Leasing-ul: Conform datelor BNS, în anul 2009 portofoliul de leasing a constituit 412,5 mil. lei, sau cu 67% mai puțin decât în anul 2008. În structura pe destinații predomină leasing-ul mijloacelor de transport – 370,8 mil. lei sau 89,9% din total. Mașinilor și utilajelor, clădirilor și construcțiilor, precum și altor mijloace fixe care se folosesc, de regulă, în activitatea de producție sau comercială le revin doar 41,7 mil. lei, sau 10,1% din total (tabelul 8). 53,3% din locatarii de leasing erau

reprezenți de întreprinderi și organizații, care dețineau 220 mil. lei din portofoliul total de leasing, 0,2% - de instituțiile financiare, iar 46,5% - de persoanele fizice (191,8 mil. lei). După termenul de achitare, 67,5% constituia leasing-ul de până la 3 ani, 32,2% - de la 3 la 5 ani, și doar 0,3% constituia leasing-ul cu termen de achitare mai mare de 5 ani.

Leasing-ul, ca sursă de finanțare pentru IMM și pentru business, în general, prezintă o serie de avantaje:

- Nu este nevoie de dislocarea unor volume importante de lichidități din cadrul companiilor pentru achitarea integrală a mijloacelor fixe achiziționate;
- Nu e nevoie de gaj, ca în cazul creditelor;
- Termenul de achitare este relativ mare;
- Procedurile de contractare sunt mai simple, în comparație cu același credit bancar;
- Costurile mai mici ale tranzacției, în-

Tabel 8: Structura mijloacelor fixe acordate în leasing în anii 2007-2009

	2007		2008		2009	
	mil. lei	%	mil. lei	%	mil. lei	%
Mijloace fixe acordate în leasing - total	982,2	100	1246,5	100	412,5	100
mijloace de transport	891,7	90,8	1105,3	88,7	370,8	89,9
clădiri și construcții speciale	55,4	5,6	28,8	2,3	9,5	2,3
mașini și utilaje	31,4	3,2	103,1	8,3	30,7	7,4
alte mijloace fixe	3,6	0,4	9,4	0,8	1,5	0,4

Sursa: BNS

trucât nu este ne necesară evaluarea și înregistrarea notarială a gajului;

- Beneficiile de ordin fiscal (la impozitul pe venit și TVA), de care pot beneficia participanții la operațiunile de leasing.

În același timp, limitările leasing-ului în Republica Moldova sunt date de:

- Dobânzile relativ înalte practicate. În cea mai mare parte, companiile de leasing, ca și OMF-urile și AEÎ, activează cu resurse împrumutate, în special de la bănci, ceea ce face ca aceste finanțări să fie mai scumpe în comparație cu creditele bancare;
- Plățile inițiale relativ înalte, care ajung până la 30% din valoarea leasingului;
- Din cauza deficitului de resurse pe termen lung, ponderea finanțărilor de leasing cu termen mai mare de 5 ani este foarte mică;
- Nu în toate cazurile locatarii au posibilitatea să beneficieze de utilajul sau echipamentele de la producătorii sau furnizorii doriți;
- Lipsa ofertelor de leasingul operațional. Spre deosebire de leasing-ul financiar, cel operațional nu necesită plăți inițiale. Apariția acestuia în RM este împiedicată, însă, de lipsa unor piețe specializate secundare și a centrelor

de service pentru utilajele-obiecte ale leasing-ului.

2) Proiectele de finanțare ale instituțiilor financiare internaționale (IFI) sau agențiilor internaționale de dezvoltare (AID): deficitul de finanțare al business-ului în Moldova a atras atenția pe parcursul anilor agențiilor de dezvoltare și a instituțiilor financiare internaționale, care au canalizat fonduri în proiecte sau programe de creditare/finanțare, majoritatea absolută a acestora adresându-se sectorului IMM. Numărul mare și condițiile diferite de finanțare al acestora ar putea servi ca obiect al unui studiu amplu separat, de aceea ne vom limita aici să prezentăm doar un sumar succint. În general, acestea folosesc 3 scheme de finanțare: finanțarea directă a instituțiilor financiare locale, care la rândul lor acordă credite sectorului IMM la condițiile generale ale băncii; finanțarea „apex”, după principiul FCFS (First Come - First Served), în cadrul căreia fondurile sunt puse la dispoziția instituțiilor financiare pentru anumite scopuri strict delimitate, iar aprobarea creditelor se face inclusiv de IFI sau AID donatoare; finanțarea de leasing (proiectul 2KR), care utilizează scheme de finanțare quasi-leasing. Tabelul 9 de mai jos prezintă sumarul acestor tipuri de finanțări în Moldova:

Tabel 9: Scheme de finanțare utilizate de IFI și AID în Moldova (sumele și cifrele sunt la situația 01.01.2009):

Modele de finanțare	Intermediarii	IFI și AID care le utilizează:	Suma alocată, mil. USD	Proiecte de finanțare
Finanțare directă	Băncile: finanțare „unu la unu”	BERD, CFI, Guvernul Olandei, Black Sea T&D Bank, EU South East Europe Fund	171	15+
Finanțare „apex”, acces FCFS	Băncile, AEÎ, OFI, unități de implementare	Banca Mondială, FIDA, IDA, KfW	185	8 +3
2KR, finanțare de leasing	Unitatea de implementare a proiectului 2KR	Guvernul Japoniei	16	1

Sursa: „Access to Agricultural Finance Assessment”, MCC Report

Avantajele finanțărilor din parte IFI și AID: termenele mai mari de finanțare în comparație cu finanțările din resursele locale (cu excepția proiectului 2KR), dobânzile mai mici (valabil doar în cazul finanțărilor de tip „apex” și 2KR), posibilitatea de a procura utilaje la prețuri mai mici datorită economiilor de volum și de a beneficia de training și consultații (în cazul 2KR). Dezavantajele constau în insuficiența resurselor respective în raport cu cererea, procedurile mai complexe și termenele mai mari de acordare (unele proiecte de tip „apex” și 2 KR).

3) Programele de suport a sectorului, finanțate de stat și/sau de donatorilor in-

ternațională includ: Programul JNPGA de Susținere și Dezvoltare a Sectorului IMM, Proiectul Ameliorarea competitivității (PAC), Programul Național de Abilitare Economică Tinerilor (PNAET), Fondul de garantare a creditelor (FGC) al ODIMM, Societatea Interbancară de Garantare a Creditelor Garant Invest, Investiții în Sectorul Privat (PSI), Proiectul Abilitarea Socio-Economică a Tinerilor (PASET), Dezvoltarea IMM în Localitățile Rurale (SMERDA), Programul-pilot de atragere a remitențelor în economie (PARE 1+1). Tabelul 10 prezintă un sumar al condițiilor generale de finanțare a programelor respective:

Tabel 10: Ofertele de finanțare ale diferitor programe de stat și organizații donatoare internaționale:

Programul/ Proiectul	Destinația	Suma maximă a finanțării	Termenul max. al finanțării	Nr./Suma finanțărilor acordate
FGC al ODIMM	Acordarea de garanții IMM-urilor active	700 mii lei, max. 50% din credit	5 ani	26 garanții active în sumă de 4,8 mil. lei, credite în sumă de 14,1 mil. lei garantate
	Acordarea de garanții IMM-urilor start-up	300 mii lei, max. 70% din credit	3 ani	
Garant Invest	Garanții de rambursare a creditelor	1,1 mil. lei, max. 50% din credit		96 garanții în sumă de 18 mil. lei, credite de 45 mil. lei garantate
PNAET	Tineri antreprenori, 18-30 ani	300 mii lei, grant 40%	5 ani	413 credite în sumă de 129,8 mil. lei, incl. grant 51,6 mil. lei
JNPGA	Echipament în leasing p-u IMM	500 mii-2,5 mil. lei, 40% grant	1 an	127 contracte în sumă de 12,57 mil. \$
PAC	IMM exportatoare, implementarea Sistem. de Management al Calității	50% din cheltuieli, nu mai mult de 10 mii \$	grant	Suma totală a finanțărilor va constitui 22,5 mil. \$
	Dezvoltarea IMM	împrumuturi		
PASET	Tineri 18-30 ani din sate și orașe mici	10 mii \$, grant 50%	2 ani	237 afaceri creditate
PARE 1+1	Susținerea investițiilor din remitențe	200 mii lei	grant	100 mil. lei preconizați
SMERDA	IMM agricole din Drochia, Râșcani, Fălești, Sângerei, Glodeni	5 mii €, grant 50%		
PSI	IMM moldo-olandeze	50% din investiție, dar nu mai mult de 750 mii €		

Sursa: Alcătuit în baza prezentării „Oportunități de finanțare pentru IMM” și a site-ului [www. businessportal.md](http://www.businessportal.md)

Avantajele programelor de susținerea IMM-urilor sunt evidente: multe din ele sunt granturi sau au porțiuni de granturi, condițiile de finanțare sunt mai favorabile ca cele ale împrumuturilor sau creditelor comerciale.

Dezavantajele sunt că volumul acestor finanțări sunt foarte mici atât în comparație cu necesarul, cât și cu programele similare din alte țări. În plus, deseori condițiile de selecție nu sunt destul de transparente, nu există informație suficientă despre programele derulate și condițiile acestora.

4) Subvențiile de stat pentru agricultură:
În anul 2010 Guvernul a alocat 400 milioane lei pentru măsurile de stimulare și subvenționare a agriculturii. Ca și în cazul altor programe de stat, a proiectelor implementate de donatorii internaționali, sumele subvențiilor sunt foarte mici în comparație cu necesarul și pentru ca efectele să fie vizibile. În plus, mecanismul de acordare a acestor subvenții nu este destul de transparent, iar eficiența utilizării mijloacelor din fondul de subvenționare este redusă. În anul 2010, mijloacele fondului de subvenționare a producătorilor agricoli au fost repartizate după cum urmează:

- a) stimularea creditării producătorilor agricoli de către băncile comerciale și instituțiile financiare nebancare – 10908,8 mii lei;
- b) stimularea mecanismului de asigurare a riscurilor în agricultură – 10496,8 mii lei;
- c) stimularea investițiilor pentru înființarea plantațiilor multianuale – 58600,8 mii lei;
- d) subvenționarea investițiilor pentru pro-

ducerea legumelor pe teren protejat (sere de iarnă, solarii) – 2000,0 mii lei;

e) stimularea investițiilor pentru procurarea tehnicii și utilajului agricol, precum și a echipamentului de irigare – 58500,0 mii lei;

f) susținerea promovării și dezvoltării agriculturii ecologice – 2600,0 mii lei;

g) stimularea investițiilor pentru utilizarea și renovarea tehnologică a fermelor zootehnice – 6000,0 mii lei;

h) stimularea procurării animalelor de prăsilă și menținerii fondului lor genetic – 6500,0 mii lei;

i) stimularea investițiilor pentru dezvoltarea infrastructurii postrecoltare și procesare – 15594,4 mii lei;

j) compensarea cheltuielilor energetice pentru irigare – 10000,0 mii lei;

j¹) subvenționarea utilizatorilor de produse de uz fitosanitar (pesticide) și de fertilizanți (îngrășăminte minerale) – 40000,0 mii lei;

k) compensarea datoriilor:

pentru susținerea înființării plantațiilor viticole – 50508,8 mii lei;

pentru subvenționarea utilizatorilor de produse de uz fitosanitar (pesticide) și de fertilizanți (îngrășăminte minerale) – 8290,4 mii lei.

pentru subvenționarea producătorilor agricoli la livrarea pe teritoriul țării a producției agricole de fabricație proprie – 120000,0 mii lei.

Tabel 11: Executarea mijloacelor fondului de subvenționare a producătorilor agricoli la situația din 10 decembrie 2010⁸.

Formele de sprijin	Precizat pe perioada de gestiune pentru AIPA	Nr. de contracte încheiate	Suma, mii lei
1	2	3	4
Măsura Nr. 1 “Stimularea creditării producătorilor agricoli de către băncile comerciale și instituțiile financiare nebankare” (132.3)	2872,0	91	2792,5
Măsura Nr. 2 “Stimularea mecanismului de asigurare a riscurilor în agricultură” (134.07)	9928,3	66	9928,3
Măsura Nr.3 “Subvenționarea investițiilor pentru înființarea plantațiilor multianuale”, inclusiv:	54975,8	335	54975,8
Plantații viticole (271.12)	28840,7		
Plantații pomicole (271.13)	26135,1		
Măsura Nr. 4 “Subvenționarea investițiilor pentru producerea legumelor pe teren protejat (sere de iarnă, solarii)” (271.15)	2691,3	54	2691,3
Măsura Nr. 5 “Stimularea și subvenționarea investițiilor pentru procurarea tehnicii și utilajului agricol, precum și a echipamentului de irigare” (271.19)	46353,6	713	46353,6
Măsura Nr. 6 “Stimularea promovării și dezvoltării agriculturii ecologice” (132.10)	2236,4	36	2236,4
Măsura Nr. 7 “Stimularea investițiilor în utilizarea și renovarea tehnologică a fermelor zootehnice” (271.18)	2455,3	18	2455,3
Măsura Nr. 8 “Stimularea procurării animalelor de prăsilă și menținerii fondului lor genetic” (271.18)	4482,0	29	4482,0
Măsura Nr. 9 “Stimularea investițiilor în dezvoltarea infrastructurii postrecoltare și procesare” (271.15)	10654,6	52	10654,6
Măsura Nr. 10 “Subvenționarea producătorilor agricoli pentru compensarea cheltuielilor energetice de irigare” (132.1)	9315,0	59	8936,4
Măsura Nr. 11 “Subvenționarea utilizatorilor de produse de uz fitosanitar (pesticide) și de fertilizanți (îngrășăminte minerale)” (132.9)	40002,4	384	39954,3
TOTAL	185966,7	1837	185460,5

8 Monitorul Economic: analize și prognoze trimestriale. Institutul pentru Dezvoltare și Inițiative Sociale „Viitorul”. Numărul 21, anul 2010.

DEFICITUL DE FINANȚARE AL IMM-URILOR

Conform unui studiu efectuat de EOS Gallup Europe la comanda Comisiei Europene în anul 2005, creditele bancare constituiau 79% din sursele de finanțare ale IMM-urile din UE, urmate de leasing și serviciile de închirieri – 24%, programele de stat de suport ale sectorului – 11%, investitorii privați – 7%, companiile financiare private (altele decât băncile) – 4%, capitalul de risc – 2%, alte surse – 2%⁹. În Republica Moldova nu există astfel de date, însă după ponderea volumului creditelor/împrumuturilor totale acordate în PIB clasamentul respectiv este dominat de băncile comerciale cu 39,78% în anul 2009, urmate de OMF cu 2,26%, companiile de leasing cu 0,69% și AEÎ – 0,53%.

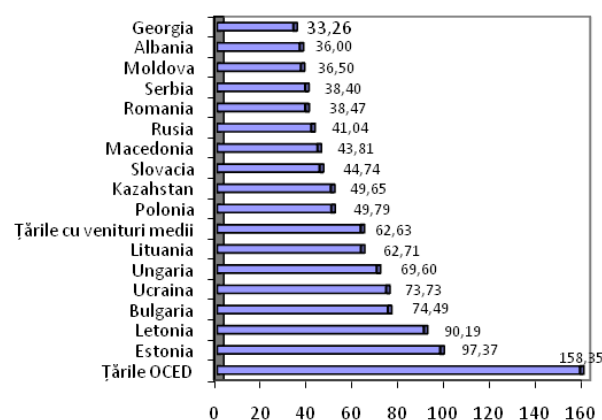
Nici în ceea ce privește nivelul de finanțare al IMM-urilor, în Republica Moldova nu există o statistică, precum nu există nici studii speciale. În țările Uniunii Europene, pentru a suplini deficitul de informații în ceea ce privește finanțarea IMM-urilor, Comisia Europeană împreună cu Banca Centrală Europeană elaborează studii periodice (o dată în 6 luni – studii parțiale; o dată în 2 ani – studii complete). Aceste studii se bazează pe chestionarea întreprinderilor din UE în ceea ce privește evoluția celor mai răspândite probleme în activitatea IMM, structura finanțării IMM-urilor, necesitățile de finanțare ale IMM-urilor,

condițiile de finanțare ale IMM-urilor, accesul la finanțare, ratele de acceptare și refuz a cererilor de creditare, etc.

Compararea datelor oficiale statistice referitoare la nivelul de finanțare al IMM-urilor din diferite țări este îngreunată de o serie de factori, dintre care cei mai importanți se referă la criteriile diferite de determinare a IMM-urilor în aceste țări, condițiile economice diferite, etc. Cu toate că astfel de studii există, ca de exemplu cel efectuat de Banca Mondială, Financial Access 2010, rezultatele acestuia sunt greu de comparat și este greu de făcut careva concluzii relevante.

Din această cauză, ne vom limita doar la compararea nivelului general de finanțare a business-ului. Figura 8 prezintă ponderea

Figura 8: Credite acordate sectorului privat ca pondere în PIB în 2008, %



*Sursa: World Development Indicators,
World Bank*

⁹ OECD, „Financing SMEs and Entrepreneurs”, Policy Brief, November 2006

creditelor acordate sectorului privat în PIB-ul diferitor țări în anul 2008, conform datelor Băncii Mondiale¹⁰. Moldova se situează pe unul din ultimele poziții în acest clasament printre țările din regiune, cu o pondere de 36,5%. Media țărilor Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCED), cu venituri înalte, este de 158,36%. Media țărilor cu venituri medii, conform acelorași date este de 62,63%.

După cum arată și figura 3 (secțiunea „ofertele de finanțare ale băncilor comerciale), **pentru a ajunge cel puțin la nivelul țărilor cu venituri medii, Moldova ar trebui să sporească de aproape 2 ori creditarea business-ului privat și a creditelor acordate de către bănci în raport cu PIB.** Unele bănci determină valoarea maximă a datoriei la credite, ce poate fi acordată unei companii ca 50% din activele sau vânzările companiei. Această metodă nu este una argumentată științific și nu poate fi utilizată ca criteriu universal de determinare a valorii creditelor ce pot fi acordate unei companii, deoarece face abstracție

de specificul activității companiilor, termenul creditării, nivelul de profitabilitate, fluxul real de mijloace bănești, etc. În lipsa informației necesare pentru acest scop, însă, vom utiliza această metodă într-un exercițiu cu valoare pur estimativă.

Astfel, conform modelului respectiv, IMM-urile ar fi putut beneficia în anul 2009 de credite în valoare maximă de circa 28,74 miliarde lei. Având în vedere că datoria reală a fost de doar 7,54 miliarde lei, am putea presupune că IMM-urile din Republica Moldova ar putea absorbi sub formă de credite încă circa 21 miliarde lei. Această cifră coincide, în linii generale, cu valoarea cu care ar trebui majorată creditarea în Republica Moldova, pentru ca aceasta să poată ajunge la nivelul țărilor cu venituri medii, conform informațiilor Băncii Mondiale. Vom reitera însă, această cifră nu poate fi privită ca una pe baza căreia pot fi făcute concluzii pertinente. Pentru determinarea necesarului real de finanțare al IMM-urilor sunt necesare studii speciale, realizate în baza chestionării IMM-urilor.

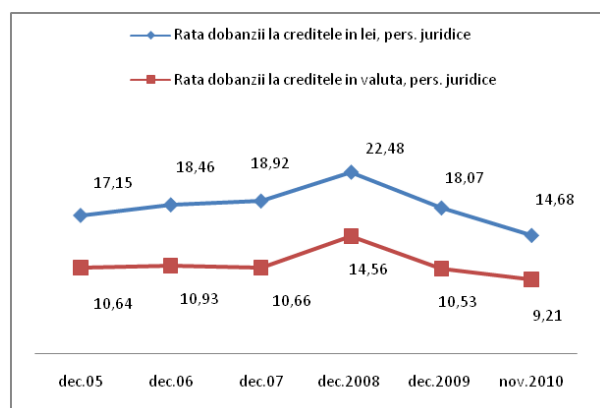
¹⁰ Domestic credit to private sector, World Development Indicators, World Bank

PROBLEMELE EXISTENTE ÎN FINANȚARE IMM-URILOR

1) Unul dintre cele mai des invocate motive legate de finanțarea insuficientă a sectorului real al economiei și a IMM-urilor, în particular, sunt dobânzile înalte și volatilitatea excesivă a acestora. Așa cum creditele bancare reprezintă sursa principală de împrumuturi pentru business-ul din Moldova, precum și pentru alți operatori ai pieței de împrumut, evoluția ratei dobânzilor la credite determină nu numai prețul pe care IMM-urile îl plătesc pentru aceste credite, ci și influențează dobânzile la alte tipuri de împrumuturi, așa ca, cele ale organizațiilor de microfinanțare (OMF), Asociațiilor de Economii și Împrumut, (AEÎ) și la operațiunile de leasing. Cu toate că în anul curent dobânzile la creditele bancare au scăzut până la un nivel record, în comparație cu țările cu un nivel mai avansat de dezvoltare, și chiar cu multe țări din regiune, acestea continuă să rămână la un nivel înalt. Ratele

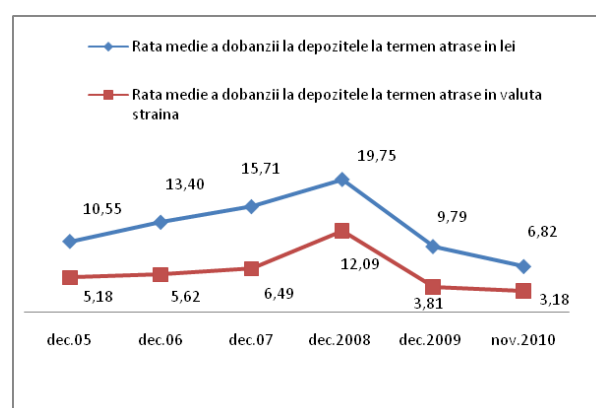
înalte ale dobânzilor la credite creează un cerc vicios: acestea limitează numărul potențialilor clienți eligibili, ceea ce limitează, la rândul său, posibilitatea reducerii cheltuielilor de administrare a creditelor din contul economiilor de volum, care în replică, nu permite reducerea ratei dobânzilor la credite. Figura 9 prezintă evoluția ratelor dobânzii la creditele bancare acordate persoanelor juridice în lei și valută străină pe parcursul ultimilor 5 ani. În același timp, ratele dobânzilor la depozitele la termen atrase s-au redus în aceeași perioadă într-o măsură mult mai mare (figura 10). Astfel, marja bancară (diferența dintre rata medie a dobânzii la credite și rata medie a dobânzii la depozitele la termen) a crescut de la 2,5% – 4% în 2007 și 2008, până la 7% – 9% în 2009-2010. **Printre cauzele menținerii la un nivel relativ înalt al dobânzilor la credite se numără:**

Figura 9: Evoluția ratelor dobânzii la creditele bancare, %:



Sursa: Alcătuit în baza datelor BNM

Figura 10: Evoluția ratelor medii ale dobânzii la depozitele la termen atrase



Sursa: Alcătuit în baza datelor BNM

a) Inflația mare și riscul înalt al ratei dobânzii, care constituie elemente majore de influențare a evoluției ratelor dobânzilor la depozitele și creditele bancare;

b) Lipsa competiției reale în sectorul bancar. Sectorul bancar din Moldova este un sector cu o concentrație înaltă, ceea ce limitează concurența și stimulează comportamentul monopolist. Lupta concurențială între bănci se dă în mare parte pentru un număr limitat de clienți buni, în cea mai mare parte companii medii și mari. Ca și în cazul multor altor bănci din țările în curs de dezvoltare, băncile din Moldova se simt confortabil, făcând profituri bune cu un număr relativ redus de clienți, ceea ce nu le stimulează să meargă „în jos” pe scara creditării, să-și lărgască baza de clienți din rândurile întreprinderilor micro și mici. Ponderea activelor celor mai mari 5 bănci în sistemul bancar moldovenesc se apropie la moment de 70%. Acesta este un nivel înalt chiar și în comparație cu multe țări din regiune. La sfârșitul anului 2009 acest indicator pentru România constituia 40%, Polonia – 51%, Ucraina – 32%, Rusia – 44%, Serbia – 42%. Concentrații mai mari aveau doar Belarus – 90%, Bosnia și Herțegovina – 77%, Croația – 75% și Albania – 73%¹¹.

c) Ponderea mare a creditelor nefavorabile în totalul portofoliilor de credite ale băncilor. Creditele nefavorabile au crescut mai ales pe parcursul crizei. Dacă la sfârșitul lunii septembrie, 2008 acestea constituiau 4,58% din totalul creditelor bancare, către sfârșitul trimestrului 2, 2010 ponderea lor a crescut până la 17,47%. Pentru a-și menține nivelul de profitabilitate, în condițiile în care reducerile pentru pierderile la credite s-au ma-

rat proporțional, băncile au redus dobânzile la credite într-o măsură mult mai mică decât s-au redus dobânzile la depozite.

d) Riscul înalt al derulării afacerilor în Moldova. Condițiile derulării afacerilor în Moldova creează încă riscuri destul de înalte pentru business. Aceasta se referă atât la instabilitatea politică, cea macroeconomică, mediul de afaceri incert, barierele de ordin regulator și birocrația organelor de stat excesive, imixiunea statului în afaceri, corupția, sistemul judecătoresc dependent de diferite influențe, etc. Riscurile respective se reflectă până la urmă și în marje mai mari de risc incluse în prețul creditelor și a împrumuturilor;

e) Lichiditățile mari din sistemul bancar, instrumentele limitate și eficiența redusă de management și gestionare a respectivelor lichidități duc la faptul că băncile dispun de resurse importante plasate pe conturile BNM sau în alte instrumente lichide dar cu rate reduse de profitabilitate. Acest lucru pune presiune pe ratele dobânzilor la credite, deoarece în dorința de a asigura un nivel general înalt al rentabilității activelor și capitalului, băncile mențin dobânzile la credite la un nivel mai ridicat¹².

2) Lipsa resurselor financiare pe termen lung pentru creditare. Cu toate că majoritatea creditelor acordate de către bănci (circa 63%) sunt pe termen mai mare de 12 luni, valoarea creditelor acordate pe termen mai mare de 3 ani este destul de redusă. Majoritatea creditelor acordate pe termen mai mare de 3 ani provin din resursele puse la dispoziția băncilor de către instituțiile financiare internaționale și organizațiile internaționale pentru dezvoltare. Statistica BNM nu prezintă situația credite-

11 Perspectives for SME finance in Moldova, prezentare de Ricardo Giucci la forumul moldo-german pentru finanțarea IMM, 30 noiembrie 2010

12 IMF, Republic of Moldova: Financial System Stability Assessment, February 2005

lor cu termen mai mare de 12 luni, de aceea nu este posibil de apreciat care este ponderea creditelor pe termen lung în totalul creditelor. Majoritatea absolută a depozitelor atrase de către sistemul bancar (92-93%) sunt depozite pe termen de până la un an. Deficitul de resurse financiare pe termen lung, discrepanța dintre termenele resurselor atrase și a creditelor acordate, duc la faptul că rata dobânzii pentru creditele respective să fie destul de înaltă;

3) Ponderea mică a investitorilor străini strategici în sistemul bancar din Moldova. Cu toate că ponderea investițiilor străine în capitalul sistemului bancar este de circa 78%, majoritatea acestora este reprezentată de către investitorii de portofoliu, și nu cei strategici, care participă direct la administrarea business-ului, intervin în politica băncii, aduc cu ei tehnologii bancare moderne, sisteme de management, produse noi bancare. Conform raportului FMI „Republic of Moldova: Financial System Stability Assessment”, în anul 2005 șapte din cele 16 bănci existente la acel moment aveau acționari majoritari din zone off-shore sau erau controlate de mai mulți acționari minoritari din zone off-shore, unii din care, conform presupunerilor, cu proveniență din Republica Moldova. Șase bănci erau autohtone și doar 3 erau 100% cu capital străin, dintre care nici una nu avea bănci de prim rang printre acționari. Între timp, pe piața bancară din Moldova au apărut câteva bănci străine, majoritatea din ele par, însă, că s-au adaptat „regulilor de joc” locale, din care cauză nu am asistat, deocamdată, nici la o reducere substanțială a ratelor dobânzilor, nici la o eficientizare majoră a sistemului bancar. Venirea altor investitori strategici bancari este îngreunată, însă, de inatractivitatea economiei moldovenești, din cauza dimensiunilor sale

mici, și de netransparența sistemului bancar. După nivelul investițiilor străine directe în sectorul bancar (ponderea activelor băncilor cu capital străin în totalul activelor sistemului bancar), Moldova se situa în anul 2008 pe unul din ultimele locuri printre țările din regiune, cu doar 31,6% (pentru comparație, indicatorul respectiv în Ucraina era de 51,1%, România – 87,7%, Lituania – 92,1%, Estonia – 98,2%, Slovacia – 99,2%)¹³;

4) Asimetria informațională dintre creditori și clienți, existentă în orice relație de creditare, este agravată în Moldova de: lipsa birourilor de creditare funcționale; lipsa multor date și informații statistice; lipsa analizelor și cercetărilor ample de piață, a analizelor referitoare la necesarul de finanțare a companiilor din anumite sectoare/segmente (în special, IMM), datelor referitoare la rata de eșec/reușită a întreprinderilor noi; lipsa accesului public la rapoartele financiare ale companiilor; calitatea joasă a rapoartelor financiare întocmite; standardele de contabilitate ce nu creează posibilitatea oferirii unor informații financiare utile în scop de luare a deciziilor de investiție și de urmărire a performanțelor financiare în acest scop;

5) Lisa gajului este una dintre cele mai invocate cauze ale accesului limitat la creditare din partea IMM-urilor. Problema respectivă este agravată de lipsa unor piețe secundare suficient de dezvoltate pentru o mare parte din echipamentele, imobilele și terenurile oferite în gaj de către companii. În consecință, evaluarea gajurilor este extrem de conservativă, iar preferință se dă, în general, imobilelor în raza orașelor mari;

6) Procedurile lungi de exercitare a dreptu-

¹³ Perspectives for SME finance in Moldova, prezentare de Ricardo Giucci la forumul moldo-german pentru finanțarea IMM, 30 noiembrie 2010

lui de gaj – băncile se confruntă cu proceduri de exercitare a dreptului de gaj excesiv de greoaie și de durată din cauza eficienței reduse a sistemului judecătoresc. Legislația cu privire la gaj prevede proceduri destul de simple și clare de executare silită de către creditorii a dreptului de gaj, odată ce decizia respectivă a fost pronunțată de judecată. În practică, însă, aceasta poate fi tergiversată din diverse motive. Legislația prevede o libertate excesivă judecătorilor în ceea ce privește decizia de suspendare a cauzei în judecată, ceea ce determină băncile să „se asigure” atunci când decid asupra gajului și să solicite mai multe tipuri de gaj, în exces față de ce ar fi suficient pentru un grad de acoperire;

7) Lipsa unei piețe secundare suficient de dezvoltată pentru o mare parte din echipamentele, imobilele și terenurile oferite în gaj de către companii. Aceasta se referă în special la echipamentul și tehnica agricolă, loturile de pământ din afara orașelor mari și cu cele destinație agricolă, pentru care nu există o piață sigură și suficient de lichidă formată. Din această cauză multe din cererile de creditare sunt respinse sau gajul este evaluat la prețuri foarte mici. Tot din această cauză întârzie apariția pe piața din Moldova a leasingului operațional, care ar constitui o alternativă bună de finanțare în condițiile problemelor de insuficiență a gajului;

8) Lipsa tehnologiilor bancare adecvate pentru creditarea IMM-urilor. Pentru tehnologiile bancare „tradiționale” creditarea IMM-urilor nu este prea atractivă, din cauza costurilor administrative ridicate. Lipsa sau calitatea joasă a informațiilor financiare și contabile ale IMM-urilor agravează și mai mult această problemă. Pentru creditarea IMM-urilor sunt necesare abordări specifice și mai flexibile, care ar reduce aceste costuri;

9) Calitatea proiectelor prezentate și a managementului IMM – antreprenorilor le lipsesc, în cele mai multe din cazuri, cunoștințele de bază în domeniul business-ului: cunoștințe despre vânzări, planificare a afacerii, reportare, managementul personalului, capitalizare; calitatea rapoartelor financiare ale business-ului micro și mic este foarte proastă. Ca urmare, și calitatea proiectelor înaintate spre finanțare de către aceștia este deseori extrem de redusă;

10) Lipsa de interes față de un sector important al economiei, agricultura, din cauza:

(i) capacităților instituționale și a cunoștințelor limitate despre agricultură ale băncilor;

(ii) riscurilor înalte asociate cu această activitate;

(iii) lipsei gajului și a lichidității reduse a activelor oferite ca gaj de către companiile din acest business;

(iv) costurilor administrative înalte în creditarea clienților puternic dispersați din agricultură, în raport cu volumele relativ mici de creditare;

(v) dificultăților în obținerea informațiilor de la clienți din acest sector;

11) Infrastructura de afaceri slab dezvoltată, ceea ce face ca informarea și comunicare cu sectorul IMM să fie inefficientă. Prezența unui sistem adecvat de servicii de suport pentru business este o condiție pentru funcționarea unui sistem de finanțare eficient. Acesta determină instituțiile financiare să nu evite și să se implice mai activ în finanțarea business-ului. Infrastructura financiară și non-financiară necesară include serviciile de dezvoltare a business-ului pentru IMM-uri, precum și

asistența tehnică și training-ul pentru furnizorii respectivei finanțări (bănci, OMF-uri, AEÎ, etc.). Disponibilitatea unor servicii de business (consultații de business, servicii de extensiune, management, și servicii de marketing, incubatoare business, etc.) sunt de o importanță majoră nu numai deoarece contribuie la creșterea veniturilor, dar și din cauză că acestea întăresc încrederea în ochii instituțiilor financiare.

12) Organizațiile de microfinanțare nu pot colecta depozite de la persoanele fizice și juridice, fiind astfel, dependente de împrumuturile contractate de la bănci și fondurile oferite de către investitorii sociali străini. Astfel, una dintre principalele provocări pentru OMF-uri o constituie posibilitatea de a contracta fonduri suficiente din străinătate la condiții favorabile, ceea ce nu întotdeauna este posibil. Deficitul de resurse este suplinat, de obicei, prin împrumuturi de la bănci. Chiar și resur-

sele primite din exterior, sunt de obicei plasate în bănci pentru a servi ca garanție în schimbul resurselor în lei. În acest fel OMF-urile se asigură împotriva riscului valutar, rezultat din faptul că resursele obținute de la investitorii străini sunt în valută, iar împrumuturile acordate – în lei. Însă acest fapt conduce inevitabil la costuri mai mari ale resurselor, din care cauză și prețul împrumuturilor acestor instituții de microcreditare este mai mare decât prețul creditelor bancare, ceea ce în mare măsură limitează expansiunea OMF-urilor și a serviciilor oferite de către acestea;

13) Lipsa de pe piața financiară a fondurilor și a companiilor cu capital de risc. Apariția acestora este împiedicată de lipsa bazei juridice, dezvoltarea slabă a pieței financiare și în primul rând a celei de capital, infrastructura de afaceri nedezvoltată, impenetrabilitatea informațională, sistemul judiciar ineficient, influența excesivă a statului asupra afacerilor, etc.

SOLUȚII PENTRU DEPĂȘIREA CONSTRÂNGERILOR ÎN FINANȚAREA IMM-URILOR

Reieșind din problemele enumerate, pentru îmbunătățirea accesului la finanțare al IMM-urilor se impun adoptarea măsurilor atât din partea statului, a instituțiilor financiare, cât și din partea IMM-urilor.

Printre măsurile ce ar trebui întreprinse de se numără:

1. Promovarea unei politici monetare îndreptate spre o inflație redusă și stabilă, ceea ce ar diminua ratele dobânzilor la credite și ar asigura o mai mare previzibilitate și stabilitate a acestora. Această politică trebuie să aibă în vedere și un curs de schimb relativ stabil, atât ca o componentă importantă a inflației, cât și pentru a asigura o mai mare stabilitate a depunerilor. Inflația redusă și un curs de schimb relativ stabil și previzibil ar crea condițiile necesare pentru sporirea încrederii populației și agenților economici în instrumentele de economisire pe termen lung, așa ca depozitele pe termen lung, fondurile de pensii, unele produse de asigurare, etc. ;

2. Îmbunătățirea mediului de afaceri, ceea ce va duce la diminuarea riscurilor derulării afacerilor, îmbunătățirea calității portofoliilor de credite și ar face ca creditorii să include marje mai mici ale riscului în ratele dobânzilor. Printre măsurile ce ar trebui întreprinse, cu efect benefic asupra pieței de creditare, se numără printre altele:

a) reformarea sistemului judecătoresc în scopul măririi eficienței acestuia, eliminării corupției;

b) limitarea libertății de decizie a judecătorilor și a termenelor de examinare/intrare în posesie efectivă a gajului de către creditorii în cauzele de executare silită a gajului și cele de insolvență.

3) Atragerea investițiilor străine în sectorul finan-

ciar, în primul rând din partea investitorilor strategici și cu interes în domeniul IMM-urilor. Acest lucru ar spori concurența în sectorul bancar și cel financiar în general, cu implicații benefice asupra ratei dobânzii pentru solicitanții de împrumuturi. Mai mult ca atât, investițiile străine ar putea aduce tehnologiile și inovațiile bancare necesare pentru creditarea sectorului IMM și mai multe resurse financiare pe termen lung. Acest lucru poate fi realizat prin:

a) o mai mare transparență a sectorului bancar, prin publicarea unor rapoarte ce țin de structura acționariatului, expunerile la risc, ș.a.;

b) efectuarea de stres test-uri periodice ale băncilor;

c) sporirea încrederii publice în sistemul bancar;

d) implementarea unei politici monetare transparente și previzibile (recomandarea 1);

4) Îmbunătățirea accesului la informații despre sectorul IMM. Aceasta se referă la:

a) instituirea unor instrumente analitice pentru evaluarea accesului la finanțare al IMM-urilor, de tipul anchetei Comisiei Europene/Băncii Central Europene „SME access to finance survey”, diversificarea și detalierea informației publicate de către BNM și Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF) referitoare la durata creditelor acordate, tipul beneficiarilor după categorii de întreprinderi (nu doar ramuri), ratele dobânzilor (în sectorul de microfinanțare);

b) instituirea unui birou de credit funcțional și eficient;

c) crearea unui registru public al rapoartelor financiare;

d) crearea unui directoriu al unic/centralizat al ofertelor de finanțare pentru IMM, **completat și actualizat permanent**, care să canalizeze toată informația referitoare la programele/proiectele de finanțare de stat și cele ale donatorilor, IFI și ADI internaționale, condițiile de finanțare;

5) Adoptarea de către bănci a unor strategii consistente pentru sectorul IMM și a unor tehnologii specifice de creditare a IMM-urilor, diferite de cele utilizate pentru creditarea întreprinderilor mari. Acest lucru este valabil mai ales pentru creditarea IMM-urilor din sectorul agricol, care necesită abordări diferite față de întreprinderile din alte sectoare. Astfel de strategii și tehnologii trebuie să fie îndreptate spre:

a) reducerea birocrăției în procesul de luare a deciziilor de creditare;

b) flexibilitatea mai mare a procedurilor utilizate și instrumente mai eficiente de creditare (abordarea de grup a clienților, formarea de grupuri mobile, utilizarea modelelor scoring, etc.), care în ultimă instanță ar reduce costurile administrative de creditare;

c) transparență mai mare a condițiilor de creditare, criteriilor de analiză, formare a prețurilor la credite;

d) produse de creditare mai bine adaptate necesităților IMM-urilor și capacităților acestora de rambursare;

6) Reformarea și capitalizarea fondurilor de garantare a creditelor existente, sau formarea unor noi fonduri de garantare cu suportul donatorilor internaționali, care să vină cu asistență financiară și tehnică în acest sens;

7) Date fiind imperfecțiunile și carențele sistemului național de contabilitate și raportare financiară, calitatea joasă a informației financiare prezentate și deficitul de informații care să poată fi utile în analiza creditară, ar fi normal ca băncile să-și modeleze corespunzător tehnicile de analiză financiară și credi-

tară. În special, acestea ar trebui să adopte procedee mai eficiente de evaluare a riscurilor și management al riscului de creditare (utilizarea modelelor de risc rating, utilizarea procedeeleor de analiză comparativă, scenarii de stres/sensibilitate pentru obținerea unor prognoze mai realiste referitor la capacitatea de rambursare a creditelor de către debitori), care ar putea compensa calitatea joasă și deficitul de informații;

8) Trecerea la standardele IFRS referitoare la evaluarea riscului și formarea rezervelor pentru pierderi la credite/împrumuturi;

9) Asigurarea unui acces mai bun pentru IMM-uri la tenderele/comenzile de stat;

10) Implementarea unor programe de stat și/sau cu suportul donatorilor internaționali referitoare la îmbunătățirea calității rapoartelor financiare întocmite de către IMM, perfecționarea cunoștințelor de business, planificare, management și marketing din cadrul IMM (cercetarea necesităților de instruire, organizarea de training-uri, instruire continuă, etc.);

11) Lobby-ing pentru mai multă asistență (transfer de tehnologii, cunoștințe) și resurse financiare pe termen lung din partea donatorilor, agențiilor de dezvoltare și instituțiilor financiare internaționale;

12) Crearea cadrului legal necesar pentru activitatea fondurilor venture și equity și participarea la fondarea acestora împreună cu instituțiile financiare internaționale și cele private ceea ce ar contribui la diversificarea opțiunilor de finanțare pentru IMM-uri și business, în general;

13) Crearea cadrului legal pentru colectarea de către instituțiile de microfinanțare a resurselor de pe piața internă și transformarea AEÎ într-o rețea bancară de tip cooperatist, ceea ce ar îmbunătăți infrastructura, cadrul de reglementare și ar spori încrederea depunătorilor în aceste instituții, pentru care lipsa resurselor este la moment impedimentul principal în calea dezvoltării.

CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI

Printre concluziile de bază ale prezentului studiu se numără:

1. La fel ca și în majoritatea țărilor lumii, sectorul IMM-urilor din Republica Moldova are un rol de bază sub aspect economic și social. Acesta deține circa 98% din numărul total de întreprinderi, asigurând circa 59% din locurile de muncă, contribuind cu 39% la cifra totală de afaceri pe economie și asigurând 61% din profitul net total pe economie;

2. Sursele principale de finanțare în Republica Moldova sunt creditele bancare, care dețineau în anul 2009, 39,78% din PIB, urmate de OMF cu 2,26%, companiile de leasing - 0,69% și AEÎ – 0,53%. Cu toate că volumul creditelor bancare a crescut spectaculos în ultimul deceniu, cu excepția perioadei de criză de la sfârșitul anului 2008-începutul anului 2010, în comparație cu alte țări din regiune și din lume, acesta este încă la un nivel scăzut. Accesul limitat la finanțare constituie una din constrângerile de bază în dezvoltarea sectorului IMM. În pofida importanței majore pe care acesta îl are în structura economiei, ponderea lui în structura finanțării de către băncile comerciale este de doar 31%;

3. Lipsa de informații referitoare la sectorul IMM este o problemă majoră, care face imposibilă aprecierea exactă a necesarului/deficitului de finanțare al IMM. Cu toate că actualmente, nu există date suficiente care ar reflecta, sau studii specializate care ar măsura, direct necesarul de finanțare al IMM, estimările făcute arată că există un deficit major de finanțare al IMM-urilor. Concluziile respec-

tive sunt făcute pe baza urmăririi evoluțiilor indicatorilor de creditare în sectorul bancar și alte sectoare financiare nebankare, gradului de intermediere financiară, a ponderii creditelor/împrumuturilor în PIB-ul țării, gradului de dezvoltare al serviciilor financiare, gradului de penetrare al serviciilor bancare, comparării indicatorilor respectivi cu cei ai țărilor din regiune și din lume și pe baza aprecierii rezultatelor unor studii ce vizează anumite servicii financiare sau sectoare ale economiei. Majoritatea acestor date și informații sugerează faptul că Moldova se află pe unul dintre ultimele locuri în regiune la majoritatea indicatorilor enumerați;

4. În lipsa unor date și studii specializate, unica concluzie de natură cantitativă care poate fi trasă referitor la necesarul de finanțare al IMM este că pentru a ajunge cel puțin la nivelul unor țări cu venituri medii din regiune, sectorul financiar din Moldova ar trebui să sporească de aproape 2 ori creditarea în raport cu PIB. La nivelul PIB-ului din 2009, aceasta ar însemna o creștere cu circa 21 miliarde lei a creditelor și împrumuturilor acordate. O estimare mai exactă referitoare la necesarul/deficitul de finanțare al IMM poate fi făcută doar pe baza informațiilor obținute prin chestionarea directă a IMM-urilor, cu condiția ca astfel de studii să fie realizate pe bază de continuitate de către instituții ale statului cu abilități în domeniu;

5. Printre cauzele care limitează accesul IMM la finanțare din partea băncilor comerciale se numără:

a) Dobânzile înalte practicate de către bănci și volatilitatea excesivă a acestora. Cu toate că recent acestea au scăzut până la un nivel record, în comparație cu multe țări din regiune și cu țările cu un nivel mai înalt de dezvoltare, dobânzile rămân destul de înalte. Ratele înalte ale dobânzilor la credite creează un cerc vicios: acestea limitează numărul potențialilor clienți eligibili, ceea ce limitează, la rândul său, posibilitatea reducerii cheltuielilor de administrare a creditelor din contul economiilor de volum, care în replică, nu permite reducerea ratei dobânzilor la credite. Și costul resurselor de bază ale creditării (depozitelor bancare), care au scăzut în aceeași perioadă într-o măsură mult mai mare, indică asupra faptului că există rezerve relativ mari de reducere în continuare a ratelor dobânzilor la credite. Cauzele menținerii la un nivel înalt al dobânzilor și al volatilității excesive a acestora sunt:

(i) *Inflația mare și riscul înalt al ratei dobânzii;*

(ii) *Lipsa competiției reale în sectorul bancar.* Sectorul bancar din Moldova este *un sector cu o concentrație înaltă*, ceea ce limitează concurența și stimulează comportamentul monopolist al băncilor. Ca și în cazul multor altor bănci din țările în curs de dezvoltare, băncile din Moldova se simt confortabil, făcând profituri bune cu un număr relativ redus de clienți, ceea ce nu le stimulează să meargă „în jos” pe scara creditării, să-și lărgască baza de clienți din rândurile întreprinderilor micro și mici;

(iii) *Ponderea mare a creditelor nefavorabile în totalul portofoliilor de credite ale băncilor.* Acestea au crescut de aproape 3 ori pe parcursul ultimilor 2 ani. Pentru a-și menține nivelul de profitabilitate, în condițiile în care reducerile pentru pierderile la credite s-au ma-

jorat proporțional, băncile reduc dobânzile la credite într-o măsură mult mai mică decât se reduc dobânzile la depozite;

(iv) *Riscul înalt al derulării afacerilor în Moldova.* Aceasta se referă atât la instabilitatea politică, cea macroeconomică, mediul de afaceri incert, barierele de ordin regulator și birocrația organelor de stat excesive, imixiunea statului în afaceri, corupția, sistemul judecătoresc dependent de diferite influențe, etc. Riscurile respective se reflectă până la urmă și în marje mai mari de risc incluse în prețul creditelor și a împrumuturilor;

(v) *Lichiditățile mari din sistemul bancar,* instrumentele limitate de gestionare a lichidităților și eficiența redusă de management a respectivelor lichidități pun presiune pe ratele dobânzilor la credite, deoarece în dorința de a asigura un nivel înalt al rentabilității activelor și capitalului, băncile țin dobânzile la credite la un nivel mai ridicat;

b) Ofertele reduse de creditare pe termen lung. Odată cu evoluția economiei, sporește și necesitatea de creditare pe termen lung pentru susținerea investițiilor. Majoritatea absolută a depozitelor atrase de către sistemul bancar sunt însă, depozite pe termen scurt. Cea mai mare parte a creditelor acordate pe termen mai mare de 3 ani provin din resursele puse la dispoziția băncilor de către instituțiile financiare internaționale și organizațiile internaționale pentru dezvoltare, care nu acoperă, însă, pe deplin necesitățile;

c) Ponderea mică a investitorilor străini strategici în sistemul bancar din Moldova. Cu toate că ponderea investițiilor străine în capitalul sistemului bancar este de circa 78%, majoritatea acestora este reprezentată de către investitorii de portofoliu, și nu de cei strate-

gici. Investițiile străine directe, măsurate ca ponderea activelor băncilor cu capital străin în activele totale ale sistemului bancar, sunt la unul dintre cele mai joase nivele printre țările din regiune. Profitabilitatea înaltă a sistemului bancar moldovenesc demonstrează că acesta se află deocamdată la faza de „cherry picking”, din care cauză nu asistăm nici la o competiție majoră și nici la oferte prea atractive pentru sectorul IMM din partea băncilor străine. Venirea altor investitori strategici bancari este îngreunată, de inatractivitatea economiei moldovenești, din cauza dimensiunilor sale mici, și de netransparența sistemului bancar;

d) Infrastructura informațională slab dezvoltată în Moldova. Aceasta se referă la: lipsa birourilor de creditare funcționale; lipsa datelor și informațiilor statistice; lipsa analizelor și cercetărilor ample de piață, a analizelor referitoare la necesarul de finanțare a companiilor din anumite sectoare/segmente (în special, IMM), a datelor referitoare la rata de eșec/reușită a întreprinderilor noi; lipsa accesului public la rapoartele financiare ale companiilor; calitatea joasă a rapoartelor financiare întocmite; standardele de contabilitate ce nu creează posibilitatea oferirii unor informații financiare utile în scop de luare a deciziilor de investiție și de urmărire a performanțelor financiare în acest scop;

e) Lipsa gajului care să fie oferit în calitate de garanție pentru rambursarea creditelor contractate de către IMM. Problema respectivă este agravată de lipsa unor piețe secundare suficient de dezvoltate pentru o mare parte din echipamentele, imobilele și terenurile oferite în gaj de către companii. În consecință, evaluarea gajurilor este extrem de conservativă, iar preferința se dă, în general, imobilelor în raza orașelor mari. Fondurile de garantare a credi-

telor existente sunt slab capitalizate și nu pot influența semnificativ situația;

f) Procedurile lungi de exercitare a dreptului de gaj. Legislația cu privire la gaj prevede proceduri destul de simple și clare de executare silită de către creditorii a dreptului de gaj. În practică, însă, acestea pot fi tergiversată din diverse motive, ceea ce determină băncile să „se asigure” atunci când decid asupra gajului și să solicite mai multe tipuri de gaj, în exces față de ce ar fi suficient pentru un grad de acoperire;

g) Lipsa unor piețe secundare suficient de dezvoltate pentru o mare parte din echipamentele, imobilele și terenurile oferite în gaj de către companii. Din această cauză multe din cererile de creditare sunt respinse sau gajul este evaluat la prețuri foarte mici, iar ofertele de leasing operațional întârzie să apară;

h) Eficiența redusă a sistemului bancar. Aceasta se manifestă prin:

(i) *Lipsa unor tehnologii bancare adecvate pentru creditarea IMM-urilor*, deoarece pentru tehnologiile bancare „tradiționale” creditarea IMM-urilor nu este atractivă din cauza costurilor administrative ridicate raportate la un volum relativ redus al creditării;

(ii) *Oferta redusă de produse de creditare din parte băncilor*: băncile oferă, în cea mai mare parte, produse clasice, „tradiționale” de creditare, în timp ce oferta de produsele specifice (instrumente de finanțare și garantare a comerțului extern, produse de creditare pentru start-up-uri, produse pentru IMM, producătorii și procesatorii agricoli) sunt limitate;

(iii) *Utilizarea tehnicilor mai avansate de analiză este limitată*. Analiza creditară se efectuează, de obicei, în baza rapoartelor financiare, a prognozelor financiare și a disponibilității

clienților de a oferi gaj, ceea ce face ca calitatea unei astfel de analize să fie joasă, în condițiile deficitului de informații și a calității proaste a informațiilor financiare prezentate;

(iv) *Termenele de rambursare ale creditelor deseori nu corespund termenelor de realizare a proiectelor finanțate și capacității de rambursare a companiilor creditate.* Aceasta are loc din cauzele expuse mai sus, precum și din cauza deficitului de resurse pe termen lung;

(v) *Nivelul redus de penetrare al serviciilor bancare,* mai ales în localitățile rurale. După gradul general de penetrare al serviciilor bancare, Moldova se află pe unul din ultimele locuri în regiune, iar după gradul de penetrare a serviciilor bancare în mediul rural – pe ultimul loc printre țările din regiune și CSI;

i) Calitatea proastă a proiectelor prezentate către solicitanți și a managementului IMM – antreprenorilor le lipsesc, în cele mai multe din cazuri, cunoștințele de bază în domeniul business-ului: cunoștințe despre vânzări, planificare a afacerii, raportare, managementul personalului, marketing, capitalizare, etc.;

j) Lipsa de interes față de creditarea agriculturii, din cauza:

(i) *Capacităților instituționale și a cunoștințelor limitate despre agricultură ale băncilor;*

(ii) *Riscurilor înalte asociate cu această activitate;*

(iii) *Lipsei gajului și a lichidității reduse a activelor oferite ca gaj* de către companiile din acest business;

(iv) *Costurilor administrative înalte* în creditarea clienților puternic dispersați din agricultură, în raport cu volumele relativ mici de creditare;

(v) *Dificultăților în obținerea informațiilor de la/și despre clienții din acest sector;*

k) Infrastructura de afaceri slab dezvoltată și comunicarea inefficientă cu sectorul IMM. Disponibilitatea unor servicii de business sunt de o importanță majoră nu numai deoarece acestea contribuie la creșterea veniturilor, eficientizarea activității IMM-urilor, dar și din cauză că acestea întăresc încrederea în ochii instituțiilor financiare;

6. Organizațiile de microfinanțare pot constitui o alternativă eficientă sectorului bancar în ceea ce privește creditarea sectorului IMM. Acestea au numeroase avantaje față de sectorul bancar, printre care cele mai importante se referă la cadrul de reglementare mult mai liberal, condițiile mai flexibile de abordare a clienților și creditare, posibilitatea de a se adapta mult mai rapid schimbărilor de conjunctură ale pieței, gradul de penetrare mult mai mare, inclusiv în localitățile rurale, etc. În același timp, extinderea acestor servicii este limitată de: gradul sporit de dependență financiară față de furnizorii de resurse, și în primul rând față de bănci; costul mai înalt al resurselor; deficitul de resurse, în general, și a celor pe termen lung, în special; nivelul mai redus al încrederii față de aceste instituții (ultimele 2 valabile mai ales pentru AEÎ);

7. Leasing-ul, de asemenea, poate constitui o alternativă bună creditelor bancare în finanțarea IMM-urilor, deoarece elimină una dintre cele mai mari constrângeri pentru accesul IMM la finanțare - lipsa gajului, precum și poate constitui o soluție de finanțare pe termen lung. Ca și în cazul instituțiilor de microfinanțare, cadrul regulator este mult mai liberal decât cel bancar, iar procedurile de finanțare mai flexibile și mai puțin complexe.

În același timp, dezvoltarea acestui sector, este limitată de: deficitul de resurse, și în primul rând, a celor pe termen lung; costul mai mare al resurselor și dependența sporită față de bănci, ca și în cazul instituțiilor de microfinanțare; lipsa ofertelor de leasing operațional.

8. Alte surse de finanțare pentru IMM includ proiectele/programele de creditare implementate de către instituțiile financiare internaționale și agențiile internaționale pentru dezvoltare, programele de sat de susținere a sectorului și cele implementate de organizațiile donatoare internaționale, subvențiile de stat. Majoritatea acestora au numeroase avantaje față de celelalte opțiuni de finanțare, deoarece se oferă în condiții nerambursabile/sau cu porțiuni de grant, sunt mai ieftine sau au termene de rambursare mai mari. În același timp, volumele acestora sunt insuficiente în raport cu necesarul, procedurile și mecanismele de acordare nu sunt întotdeauna destul de transparente, iar eficiența utilizării mijloacelor este, deseori, redusă. În plus, informația despre existența unor astfel de programe/proiecte și condițiile de finanțare ale acestora nu este întotdeauna accesibilă.

Recomandările studiului pentru eliminarea constrângerilor existente și asigurarea unui acces mai bun la finanțare pentru IMM se referă la:

1. Promovarea de către autoritățile statului a unei politici monetare îndreptate spre o inflație redusă și stabilă, asigurarea unui curs de schimb relativ stabil/cu fluctuații mici, pentru sporirea încrederii și atragerea de depuneri pe termene îndelungate, precum și pentru dezvoltarea unor instrumente de economisire de alternativă, așa ca fondurile de pensii și produ-

sele de asigurare; 2. Îmbunătățirea mediului de afaceri, pentru diminuarea riscurilor derulării afacerilor, îmbunătățirea calității portofoliilor de credite și diminuarea marjelor de risc incluse în ratele dobânzilor. Printre măsurile ce ar trebui întreprinse în acest sens, se numără:

(i) reformarea sistemului judecătoresc în scopul măririi eficienței acestuia, eliminării corupției;

(ii) limitarea libertății de decizie a judecătorilor și a termenelor de examinare/intrare în posesie efectivă a gajului de către creditori în cauzele de executare silită a gajului și cele de insolabilitate;

3. Atragerea investițiilor străine în sectorul financiar, în primul rând din partea investitorilor strategici și cu interes în domeniul IMM-urilor. Acest lucru ar spori concurența în sectorul bancar și cel financiar, ar aduce tehnologiile și inovațiile bancare necesare pentru creditarea sectorului IMM și mai multe resurse financiare pe termen lung. Pentru aceasta este necesar:

(i) o mai mare transparență a sectorului bancar, prin publicarea unor rapoarte ce țin de structura acționariatului, expunerile la risc, ș.a.;

(ii) efectuarea de stres test-uri periodice ale băncilor;

(iii) sporirea încrederii publice în sistemul bancar;

(iv) implementarea unei politici monetare transparente și previzibile;

4. Îmbunătățirea accesului la informația despre sectorul IMM. Pentru aceasta este nevoie de:

(i) instituirea unor instrumente analitice pentru evaluarea accesului la finanțare al

IMM-urilor, de tipul anchetei Comisiei Europene/Băncii Central Europene „SME access to finance survey”;

(ii) diversificarea și detalierea informației publicate de către BNM și Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF) referitoare la durata creditelor acordate, tipul beneficiarilor după categorii de întreprinderi, ratele dobânzilor (în sectorul de microfinanțare);

(iii) funcționarea unor birouri de credite eficiente;

(iv) crearea unui registru public al rapoartelor financiare;

(v) crearea unui directoriu al unic al ofertei de finanțare pentru IMM, care să centralizeze toată informația referitoare la programele/proiectele de finanțare de stat și ale donatorilor internaționali, condițiile de finanțare, completat și actualizat permanent;

5. Adoptarea de către bănci a unor strategii consistente pentru sectorul IMM și a unor tehnologii specifice de creditare a IMM-urilor și a companiilor agricole, diferite de cele utilizate pentru creditarea întreprinderilor mari și a companiilor din alte sectoare. Pentru aceasta este nevoie de:

(i) reducerea birocrăției în procesul de luare a deciziilor de creditare;

(ii) flexibilitatea mai mare a procedurilor utilizate și instrumente mai eficiente de creditare;

(iii) transparență mai mare a condițiilor de creditare, criteriilor de analiză, formare a prețurilor la credite;

(iv) produse de creditare mai bine adaptate necesităților și capacităților de rambursare ale IMM-urilor și companiilor din sectorul agricol;

(v) adoptarea unor procedee mai eficiente de evaluare a riscurilor și management al riscului de creditare (utilizarea modelelor de risc rating, procedeele de analiză comparativă, scenarii de stres/sensibilitate pentru obținerea unor prognoze mai realiste referitor la capacitatea de rambursare a creditelor de către debitori), care ar putea compensa calitatea joasă a informațiilor sau lipsa de informații despre IMM;

6. Reformarea și capitalizarea fondurilor de garantare a creditelor existente, sau formarea unor noi fonduri de garantare a creditelor;

7. Trecerea la standardele IFRS referitoare la evaluarea riscului și formarea rezervelor pentru pierderi la credite/împrumuturi;

8. Asigurarea unui acces mai bun pentru IMM-uri la tenderele/comenzile de stat;

9. Implementarea unor programe de stat și/sau cu suportul donatorilor internaționali referitoare la îmbunătățirea calității rapoartelor financiare întocmite de către IMM, perfecționarea cunoștințelor de business, planificare, management și marketing din cadrul IMM (cercetarea necesităților de instruire, organizarea de training-uri, instruire continuă, etc.);

10. Lobby-ing pentru mai multă asistență (transfer de tehnologii, cunoștințe) și resurse financiare pe termen lung din partea donatorilor, agențiilor de dezvoltare și instituțiilor financiare internaționale;

11. Crearea cadrului legal necesar pentru activitatea fondurilor venture și equity și participarea la fondarea acestora împreună cu instituțiile financiare internaționale și cele private;

12. Crearea cadrului legal pentru colectarea de către OMF a resurselor de pe piața internă și transformarea AEÎ într-o rețea bancară de tip cooperatist.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Access to agriculture Finance in Moldova, MCC report, March 2009
2. Activitatea întreprinderilor mici și mijlocii în anul 2009, BNS
3. Activitatea companiilor de leasing în anul 2009, BNS
4. Analiza pieței serviciilor de microfinanțare din Moldova în anul 2008, Business Intelligent Services, martie 2009
5. Asociațiile de economii și împrumut – sursă alternativă de finanțare în spațiul rural, prezentare de Alina Cebotariov la moldo-german pentru finanțarea IMM, 30 noiembrie 2010
6. Evoluția pieței serviciilor de leasing în Moldova în anul 2008, Business Intelligent Services, martie 2009
7. Expanding Issuance of Loans to Agriculture and Agribusiness in Moldova, Jan Buresh and Ion Tornea, CNFA, May 2007
8. Financial access 2010, CGAP, the World Bank Group
9. Financial sector assessment: analysis of trade finance opportunities in Moldova and recommendations for the CEED financial sector initiatives, CEED, May 2006
10. Financing SMEs and Entrepreneurs, OSCD Policy brief, November 2006
11. Industria vinului pe piața gajului, Ion Tornea, IDIS Viitorul, Octombrie 2010
12. Innovations in Rural and Agricultural Finance in Moldova, microreport#34, USAID, January 2006
13. Issues in SME financing, the InfoDev Program, World Bank
14. Managementul sistemului de credit al Republicii Moldova în perioada de tranziție, Cornelia Grigoriță, 2004
15. Monitorul Economic: analize și prognoze trimestriale. Institutul pentru Dezvoltare și Inițiative Sociale „Viitorul”. Numărul 21, anul 2010.
16. Necesarul și cererea de finanțare a IMM-urilor din Republica Moldova, prezentare de Viorel Chivriga la moldo-german pentru finanțarea IMM, 30 noiembrie 2010
17. Oportunități de finanțare pentru IMM, prezentare de Iulia Iabanji la forumul moldo-german pentru finanțarea IMM, 30 noiembrie 2010
18. Overview of the banking sector, prezentare de Kemal Seitveliev la forumul moldo-german pentru finanțarea IMM, 30 noiembrie 2010
19. Particularitățile implementării mecanismelor financiare în instituțiile de microfinanțare din Republica Moldova, Viorica Mârzac, 2010
20. Perspectives for SME finance in Moldova, prezentare de Ricardo Giucci la forumul moldo-german pentru finanțarea IMM, 30 noiembrie 2010
21. Piața organizațiilor de microfinanțare din Moldova, prezentare de Artur Munteanu la moldo-german pentru finanțarea IMM, 30 noiembrie 2010
22. Republic of Moldova: Financial System Stability Assessment - Update, IMF, August 2008
23. Republic of Moldova: Financial System Stability Assessment, IMF, February 2005
24. World Development Indicators, the World Bank
25. Site-ul Băncii Naționale a Moldovei, www.bnm.md
26. Site-ul Biroului Național de Statistică, www.statistica.md
27. Site-ul Comisiei Naționale a Pieței Financiare, www.cnpm.md



NOTE

IDIS „Viitorul” reprezintă o instituție de cercetare, instruire și inițiativă publică, care activează pe o serie de domenii legate de: analiză economică, guvernare, cercetare politică, planificare strategică și management al cunoștințelor. IDIS activează în calitate de platformă comună care reunește tineri intelectuali, preocupați de succesul tranziției spre economia de piață și societatea deschisă în Republica Moldova.

Institutul pentru Dezvoltare și Inițiative Sociale (IDIS) „Viitorul” este succesorul de drept al Fundației Viitorul, și păstrează în linii mari tradițiile, obiectivele și principiile de acțiune ale fundației, printre care se numără: formarea de instituții democratice și dezvoltarea unui spirit de responsabilitate efectivă printre oamenii politici, funcționari publici și cetățenii țării noastre, consolidarea societății civile și spiritului critic, promovarea libertăților și valorilor unei societăți deschise, modernizate și pro-europene.

