

Accesul la finanțare pentru antepreșorii romi

*Studii de caz și
propuneri de
politici publice*



CRPE Policy Memo 68 Noiembrie 2015
Autori: Alexandra Toderiță,
Alexandru Damian, Bianca Toma



Acest policy memo este publicat în cadrul proiectului "Antreprenoriatul romilor în România. Cercetare privind elaborarea unui instrument financiar care să faciliteze accesul micilor întreprinzători de etnie roma din Romania la microcreditare", finanțat de Open Society Institute.

CONTEXT

În ultimii 26 de ani o multitudine de programe și strategii sectoriale au fost dezvoltate cu scopul de a crește nivelul de incluziune a populației aparținând minorității rome și de a reduce decalajele socio-economice dintre populația minoritară și majoritari. Cu toate acestea, în ansamblu, pe zona dezvoltării economice a acestei categorii nu au fost înregistrate progrese semnificative.

Cele mai recente date arată că 70% dintre romii care locuiesc în România se încadrează în categoria de vulnerabilitate economică, rata sărăciei în cazul membrilor acestei minorități etnice fiind de aproximativ 10 ori mai mare decât în cazul populației majoritare. Luând în considerare pragul național al sărăciei absolute determinat pe baza consumului din anul 2013, 33% dintre persoanele de etnie romă trăiau în sărăcie absolută, în timp ce pe plan național doar 3,4% din populația majoritară se încadra în această categorie¹.

Sucesivele strategii de politici publice au abordat problema gradului de sărăcie în rândul populației de etnie romă în special prin măsuri menite să crească rata de angajare și gradul de ocupare al romilor în accepțiunea primară a termenului – ca salariați. Majoritatea acestor măsuri au avut un succes limitat. În continuare, ponderea celor ocupați în sectorul formal (angajați cu contract de muncă) este foarte redusă, în timp ce ponderea persoanelor ocupate în economia informală sau în agricultura de subzistență este foarte mare. Un al doilea palier, cel al antreprenoriatului în diversele sale forme (social sau clasic, sprijinit prin facilitare și asistență din partea sectorului neguvernamental sau generat spontan) a început să primească atenția cuvenită abia în ultimii ani, în special după ce România a devenit membră a Uniunii Europene.

Antreprenoriatul este locomotiva de dezvoltare pentru orice comunitate, în plan pragmatic, dar și simbolic, prin exemplul pozitiv pe care îl oferă. Cu atât mai mult în cele în care predomină sărăcia și excluziunea economică, cum sunt comunitățile de romi în care oportunitățile de integrare pe piața muncii sunt de cele mai multe ori reduse. În aceste comunități, mai mult decât în oricare altele, trebuie încurajați și împuterniciți cei care se autosusțin, își întrețin familiile și reușesc uneori să ofere locuri de muncă și pentru alți membri ai comunității.

Conform unui studiu CE-BM-UNDP² din 2011, 30% dintre romii din România sunt implicați în circuitul economic (au o formă de venit), iar 3% dintre aceștia derulează activități generatoare de venit pe cont

¹ Strategia națională privind incluziunea socială și reducerea sărăciei 2015-2020

² UNDP/Banca Mondială/Comisia Europeană, Situația romilor în 11 State Membre: rezultatele sondajelor pe scurt, 2012

propriu – sunt antreprenori. Aceasta ar însemna că aproximativ 18.000 de persoane de etnie romă sunt mici întreprinzători, majoritatea activând în sectorul informal. În același timp, studiile arată că doar 2% dintre aceștia au avut vreodată acces la împrumuturi pentru a-și dezvolta afacerea.³

Raportul de față își propune să abordeze, prin prisma cercetării de teren efectuate prin interviuarea a 100 de mici întreprinzători romi, subiectul antreprenoriatului în cadrul acestei minorități etnice, atât din perspectiva afacerilor propriu-zise – care este profilul acestor oameni, ce activități întreprind, ce oportunități și obstacole întâmpină (**Capitolul 1 - 100 de mici întreprinzători romi: comunități și meserii**), dar și din perspectiva a finanțelor, a accesului la capital și a gradului lor de incluziune financiară (**Capitolul 2 - Incluziunea financiară a romilor prin microcreditare. Exemple de bună practică și propuneri de politici publice**).

METODOLOGIA CERCETĂRII

Cercetarea **Centrului Român de Politici Europene (CRPE)** și a **Policy Center for Roma Minorities (PCRM)** a pornit cu identificarea organizațiilor care în ultimii ani au implementat proiecte de incluziune socio-economică a romilor și a altor grupuri vulnerabile (fie prin susținerea dezvoltării unor structuri de economie socială, fie prin alte activități în domeniul ocupării și al incluziunii).

A fost elaborat un ghid de interviu semi-structurat care să faciliteze obținerea unor informații comparabile din interacțiune directă cu micii întreprinzători romi din localități identificate în prealabil. O serie de alte persoane din comunitățile de romi au fost contactate cu sprijinul organizațiile menționate mai sus – majoritatea lor ONG-uri - și care au acceptat să poarte o discuție pe tema afacerii lor.

Dorim, pe această cale, să mulțumim Romano Boutique, Fundației PACT, Fundației Pakiv, Fundației Soros, Agenției Împreună, Fundației Ruhama, Asociației Caritas Blaj, precum și experților independenți, asistenților sociale și celorlalte persoane care ne-au ajutat în acest demers.

Au existat și multe cazuri în care membri ai comunităților de romi au refuzat să participe la cercetare din cauza lipsei de încredere și în special din cauza unor temeri legate de problema activităților nefiscalizate ori a finanțelor proprii.

În total, cercetarea de teren a adunat informații urmare a unui număr de 100 de interviuri cu mici antreprenori romi (înregistrați juridic sau nu, dar care se încadrează în categoria “microîntreprinderi”) din 39 de localități din toate regiunile istorice ale României: Muntenia, Ardeal, Banat - Crișana,

³ http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/activity/roma/pdf/wb_sept_4_Financial_Inclusion_Roma.pdf

Maramureș, Moldova, Dobrogea, Oltenia. Doar cinci dintre antreprenorii intervievați fac parte din structuri de economie socială (cooperative meșteșugărești).

Datele prezentate în raportul de față nu pot fi considerate reprezentative din punct de vedere statistic la nivelul întregii populații rome angajată în activități generatoare de venit (formale sau informale), însă considerăm că surprind o serie largă și importantă de problematici care descriu situația acestui grup și că setează bazele pentru studii mai aprofundate centrate atât pe problematica antreprenoriatului, a politicilor publice care pot susține micii întreprinzători provenind din grupuri dezavantajate, cât și pe accesul acestora la finanțare.

100 de mici întreprinzători romi

*Comunități
și meserii*

Meșteșugurile tradiționale ale romilor au supraviețuit, într-o anumită măsură, economiei de tranziție a ultimilor douăzeci și cinci de ani și există câteva proiecte de succes, menționate în cele care urmează, care au reușit să revalorizeze dimensiunea lor estetică și culturală și să le "traducă" pe gustul consumatorului modern, readucându-le în circuitul economic.

Această cercetare, însă, își propune să aducă în prim plan câteva "instantanee" ale unor mici antreprenori romi din comunități în contextul socio-economic actual, dintr-o gamă cât mai cuprinzătoare posibil: de la meșteșugarii cu povești până la întreprinzătorii din domenii mai ... banale să le spunem, practicate și de majoritari – comerț, servicii, agricultură etc.

Astfel, am selectat în cele ce urmează doar câteva din cazurile întâlnite cu ocazia cercetării de teren – interesante din prisma poveștilor, dar și din perspectiva recomandărilor de politici publice care reies din acestea. În afară de aceste fișe de comunități și studii de caz, recomandările din final au luat în considerare informațiile reieșite din toate interviurile realizate în cele 39 de comunități.

TRANSILVANIA

Sebeș (jud. Alba) – romii cărămidari și piețarii din "Țigănie"



În Sebeș și împrejurimile sale, orașul întemeiat în secolul XII de coloniștii sași, aflat în partea central-sudică a județului Alba trăiește astăzi o importantă comunitate roma, de aproximativ 3.000 de persoane, reprezentând în jurul a 10% din populația localității. Important centru meșteșugăresc, primele bresle

fiind formate încă de la 1376, Sebeșul a continuat tradiția meșteșugurilor tradiționale în special în industria pielăriei, a textilelor sau lemnului, pe lângă activitățile de comerț. Toate au fost puternic reprezentate în economia orașului Sebeș.⁴

Comunitatea romă de aici a urmat trendurile economiei locale. Mulți dintre antreprenorii romi, foști angajați ai fabricii de ciorapi, ai celei de dale pentru pavaj sau lucrători în industria lemnului, și-au deschis ulterior mici afaceri în construcții (atelier de pavaje sau pardoseli), comerț (magazine alimentare, vânzare de legume-fructe), agricultură sau materiale neferoase. Mulți dintre cei care lucrează în domeniul construcțiilor, în zona Sebeș, sunt muncitori de etnie romă ocupându-se în special de muncile fizice.

Aici, un fost lucrător în mină și la fabrica de ciorapi, dar și fost consilier local, și-a deschis în 2005 un atelier de confecționat pavaje în urma implementării unui proiect de susținere a activităților generatoare de venit în comunitățile de romi al Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD). Proiectul a presupus înființarea unui ONG și a acestui atelier, profitul rezultat de pe urma afacerii fiind reinvestit în comunitate.

”Avem o mare problemă: avem vârfuri de cerere. Ce câștigăm vara plătim pe salarii iarna. Pentru a mă descurca mi-am ipotecat casa, am luat credit de nevoi personale pe persoană fizică.

Aș putea returna un credit de 25.000 euro pentru o sculă într-un an, dar în alte condiții. Băncile sunt prea exigente, au condiții de acordare foarte dure, comisioane mari, nu e convenabil să te împrumuți.”

În acest moment, firma are 10-12 angajați, toți de etnie romă, însă au existat momente când afacerea a dat de muncă la 57 de membri ai comunității. Firma s-a ocupat, în anii de dinaintea crizei, în care industria locală funcționa din plin, cu producția de pavaje, dar și alte lucrări de construcții, concurând cot la cot pe această piață cu alte companii locale. În ultimii ani, totuși, mulți dintre cei șapte parteneri din comunitatea de romi alături de care a pornit afacerea și ONG-ul au plecat să lucreze în străinătate, fiind astfel nevoit să-și restrângă activitatea. O altă problemă a atelierului și un impediment în calea relansării acestuia, care ar oferi o gură de oxigen șomerilor din ”Țigănie”⁵, o reprezintă natura sezonieră a producției. Un potențial împrumut ar veni să rezolve problema capitalului circulant, dar și a unor investiții specifice.

⁴ Călin Anghel, *Evoluția urbanistică a orașului Sebeș*, Muzeul Municipal “Ioan Raica”, Sebeș, 2011

⁵ ”Țigănia” din Sebeș este printre cele mai mari cartiere compacte locuite de romi din România, lipsit de canalizare și apă curentă, unde în 2012 a izbucnit un focar de hepatita A. Detalii: <http://ziarulunirea.ro/fotoreportaj-cel-mai-mare-cartier-de-romi-din-judetul-alba-locul-unde-strazile-sunt-pavate-cu-gunoaie-128746/>

“În comunitățile de romi lipsește gândirea în perspectivă”, spune fostul consilier local și adaugă că mulți localnici de etnie romă sunt reținuți în a apela la surse din afară comunității lor, îndeosebi financiare, pentru că nu au cunoștințele necesare pentru a înțelege cum funcționează astfel de instrumente.

Tot în acest cartier am întâlnit o doamnă care a lucrat la fabrica de ciorapi și cârciumăreasă cu experiență. A strâns capitalul inițial vânzând haine pe litoral și de 15 ani are propriul bar la care vin amestecați și români, și romi. Acum ar visa să-și construiască o terasă, însă nu întrevede o perspectivă pentru acest deziderat. În momentele de lipsă de fonduri se împrumută de la comunitate, a auzit povești de oameni care s-au ruinat pentru că au luat bani de la bancă.

“Acum, în crâșmă, am doar pufuleți și o sticlă de rachiu. N-am de unde să iau bani pentru rulaj.”

Un alt membru al comunității – un tânăr de 31 de ani, absolvent a doar patru clase, a lucrat la o fabrică de termopane, dar la restructurări a fost printre primii dați afară, deși este cuminte și harnic, din cauză că nu are mai multă școală. Acum lucrează ca manipulant în piață, a învățat meseria de comerciant de legume și fructe și ar vrea să-și deschidă și el o tarabă. Nevoia cea mai mare, pentru asta, ar fi să-și poată cumpăra o mașină la mâna a doua cu care să transporte marfa. A încercat să ia credit de la banca de unde se împrumutau colegii lui muncitori la firma de termopane, însă i-au acordat doar un sfert din suma necesară de 10 000 RON.

Alba Iulia (jud. Alba) – de la vechii pantofari la frizerii și saloane de coafură

Alba Iulia, municipiul situat pe malul Mureșului, are o populație de 63.000 locuitori conform recensământului din 2011. Structura etnică a populației include un procent de 1,76% etnie romă, aproximativ 1.100 de locuitori.⁶ Datele din teren arată însă că numărul acestora este mult mai mare, doar cartierul Lumea Nouă, situat în nord estul orașului, numărând aproximativ 1.500 de persoane de etnie romă.

Cercetarea de teren realizată în cadrul acestui raport a arătat o diversitate mare a activităților prestate de antreprenorii romi, de la colectare de minereuri neferoase până la activitățile sezoniere din agricultură (pregătit teren, recoltat etc). În privința uneia dintre meseriile cândva tradiționale în rândul membrilor comunității de etnie romă, cea de pantofar, am regăsit o singură persoană care a continuat să lucreze în acest

„Vreau să obțin fonduri nerambursabile, sa-mi deschid o „făbriță” de pantofi si sa angajez persoane de etnie Roma care să ducă mai departe meseria”

⁶ Conform Recensământului din 2011

domeniu și care și-ar dori, pe viitor, o “făbrițuță”. Ultimul pantofar al orașului, așa cum își spune, lucrează de la 12 ani, are propriul PFA și ar vrea să obțină fonduri nerambursabile pentru a angaja persoane de etnie romă care să ducă mai departe această meserie.

Și cei care au renunțat la meseriile tradiționale, dar au început propria afacere, se gândesc la membrii comunității de romi. Un tânăr de 24 de ani și-a deschis propria frizerie în 2008, cu ajutorul familiei și spune că are 15-20 clienți pe zi. Ar vrea să-și deschidă și un salon de cosmetică dacă va avea resursele necesare. Vizavi de relația cu băncile nu este foarte încrezător: “oricât de cuminte ai fi, te desconsideră”, spune acesta. Dacă și-ar putea deschide salonul de cosmetică, ar vrea să-și angajeze fostele colege de la școală profesională care nu au avut posibilitatea de a-și deschide o mică afacere.

Mureș – tradiția și economia de piață: de la potcoave la pavele

Județul Mureș este, oficial, județul cu cea mai mare comunitate roma din țară (8,8% conform ultimului recensământ) cu peste 20 de localități în care comunitatea de romă depășește 20% din totalul locuitorilor (Petetea, Bahnea, Sânpaul, Vânători, Band, Crăciunești și Mica). Situația comunităților rome din județ este una dramatică: doar 20% dintre gospodării au acces la apă curentă și peste 60% nu au baie proprie.

„Problemele cu care ne confruntăm? Lipsa educației, lipsa locurilor de muncă și discriminarea în raport cu majoritarii.”

Meseriile tradiționale ale romilor din Mureș precum potcovitul, tăbăcăria, împletitul nuielilor, confecționarea de căldări sau cusutul hainelor tradiționale sunt din ce în ce mai puțin răspândite.

Membri comunităților rome din Mureș au fost nevoiți să se reorienteze, vechile meserii asigurând tot mai greu venituri semnificative. Vulcanizări, frizerii, ateliere de tâmplărie, ferme zootehnice sau producerea prefabricatelor din beton au luat tot mai mult locul meseriilor tradiționale.

„Doi ani am făcut teste de rezistență cu prefabricate că să fiu sigur că o să am succes pe piață.”

Un tânăr a început în urma cu câțiva ani o afacere cu prefabricate din beton, după ce timp de doi ani a făcut teste de rezistență pentru a vedea care este cel mai bun amestec de materiale. Având nevoie de pavele pentru casa lui și pentru că nu a reușit să găsească producători în localitate sau împrejurimi a decis că este o idee bună de afaceri. Până acum, a vândut doar prin intermediul cunoștințelor și rudelor, oferindu-le acestora garanția că orice pavelă care prezintă fisuri va fi schimbată gratuit. Potrivit

estimărilor lui ar avea nevoie de circa 50.000 Euro pentru a putea cumpăra utilaje și a-și deschide o afacere.

Un alt tânăr și-a deschis în urmă cu cinci ani o fermă zootehnică din propriile sale economii. Acum ar avea nevoie de credite cu dobândă redusă pentru a se putea extinde. Produsele sale sunt vândute unui procesator de lapte, iar toți cei patru angajați ai fermei sunt de etnie romă.

MUNTENIA

București - aurarii, argintarii și florăresele

București, capitala României și cel mai populat oraș al țării, numără o importantă comunitate roma. Datele oficiale indică o scădere a acestei comunități: doar aproximativ 23.000 de persoane s-au declarat de etnie romă la recensământul din 2011, numărul real al acestora fiind semnificativ mai mare.

Istoric, comunitatea romă din București de aici s-a îndeletnicit cu arta prelucrării aramei, fierului, metalelor nobile (aur, argint), dar și cu vânzarea de flori, tradiții păstrate și astăzi. La sfârșit de secol XVIII, în majoritatea florăriilor din București lucrau persoane de etnie romă, iar mulți dintre romii bucureșteni aveau „rostul de a culege aur”, în special din răul Dâmbovița, plătind o taxă anuală pentru meseria de „aurar”, cantitatea rămasă fiind apoi prelucrată.

În București ne-am oprit asupra breslei argintarilor. Adevărații meșteri prelucrători ai argintului pot fi descoperiți la târgurile tradiționale de la Muzeul Satului sau Muzeul Țăranului Român din centrul capitalei. Sunt ușor de diferențiat de „intermediari”, cei care doar vând produsele, pentru că aceștia nu pot face bijuteriile în fața potențialilor clienți, așa cum demonstrează deseori argintarii autentici.

“Tata m-a obligat să iau această meserie, mi-a zis că sunt rom argintar, nu rom lăutar.”

Cel mai cunoscut dintre aceștia face parte dintr-o cooperativă sprijinită prin proiectul Romano Boutique și este argintar de la 10 ani. Meseria a moștenit-o de la tatăl sau, chiar dacă ar fi vrut să cocheteze cu muzică. Se declara dezamăgit de modul în care se organizează târgurile, fiind din ce în ce mai mulți intermediari și tot mai puțini meșteșugarii autentici.

Un alt coleg, fondator al ONG-ului Uniunea Etniilor Meșteșugărești, ce grupează argintari, pielari, răchitari, își aduce aminte de breasla argintarilor de acum 50 de ani, când părinții erau la târguri, iar ei, copiii, se jucau cu nicovală și ciocanul, încercând să imite ceea ce părinții lor prelucrau. Acum, taxele mari care le sunt cerute în târguri sau bâlciuri (700-800 lei pentru trei zile) sau lipsa sprijinului pentru

acest meșteșug au dus la abandonarea sa de către mulți romi argintari. Și-ar dori, dacă ar primi sprijin, să dezvolte prin intermediul ONG-ului ateliere pentru copii dezavantajați, pe care să-i învețe cum să prelucraze argintul.

Buzău – micii comercianți în declin

Orașul Buzău are circa 115.000 de locuitori. Important târg și sediu episcopal ortodox în Evul Mediu, acest oraș a găzduit o importantă comunitate roma încă din secolul XVI, după constituirea episcopiei ortodoxe, în satele Simileasca și Iorguleasca, lucrând pământurile episcopiei.

În zilele noastre, comunitatea romilor este încă dispusă compact în această zonă, conservându-și identitatea, dar numeroase grupuri au plecat în străinătate la cerșit, cu precădere în țările din Nordul Europei. Comunitatea se confruntă cu un grad ridicat de marginalizare și sărăcie, abandon școlar sau lipsa calificărilor profesionale. Într-un sondaj din 2015 al Agenției Județene de Ocupare a Forței de Muncă Buzău, doar 7% dintre etnicii romi erau angajați cu forme legale.

„Comunitatea se află în regres economic. Nu sunt locuri de muncă, nu există capital, taxele sunt prea mari. În piață centrală, suntem ținuți pe trotuar, nu vor să semnăm ceva clar pentru a fi folosiți ca masă de manevră la alegerile locale.”

În 2014, autoritățile norvegiene au finanțat programe de îmbunătățire a educației în rândul comunității rome din Buzău - foarte mulți romi ce se află în Oslo momentan provenind din această zonă - inclusiv o revistă școlară bilingvă în română și romani ce promovează integrarea romilor.

Meseriile tradiționale ale romilor din zona Buzăului - cărămidari, lăutari, zidari sau faianțari - sunt practicate din ce în ce mai rar, mulți dintre aceștia îndreptându-se spre activități comerciale, precum vânzarea de flori, comercializarea de diverse produse în târguri, mici magazine alimentare sau chiar servicii turistice și închiriere de spații comerciale.

Dor Mărunt și Dâlga (jud. Călărași) - ceaunele și întreprinderea socială de debitare lemne

Comuna Dor Mărunt, în nord vestul județului Călărași, are o populație de circa 6.900 persoane dintre care, conform ultimului recensământ, doar 46 s-au declarat de etnie romă. Neoficial însă comunitatea romă număra peste 1.000 de persoane, dintre care 15-20% sunt plecate în Spania sau în Italia.

Comunitățile romilor din Dor Mărunt și Dâlga au o istorie grea, peste 60% din membri acestora fiind deportați în 1937.



În vara lui 2015, situația socială a romilor din aceste două comunități, aflate în apropierea autostrăzii București – Constanța, arăta probleme majore legate de sărăcie. Venituri înregistrate în comunitate erau la limita subzistenței. Familiile de romi din aceste două localități trăiesc, în marea lor majoritate, în casele vechi, cu acoperișuri deteriorate și pereți din chirpici și țiglă, fără apă curentă sau canalizare. Din cauza veniturilor extrem de reduse, pe timpul iernii, doar câteva camere din casele familiilor de romi sunt încălzite.

Unele aspecte din viața acestor comunități încep să se schimbe, toate persoanele de etnie romă fiind în acest moment înregistrate în evidențele stării civile, toate au acte de identitate, un pas elementar pentru a putea beneficia de servicii minimale de asistență socială din partea statului. În același timp, 82% dintre

„Prelucrez vase din aluminiu de când mă știu. Dar nu este suficient. Mă mai ocup și cu vânzarea de alte produse, haine, pe care le aduc din piețe en-gros și le duc la târguri sau la țară unde oamenii nu au de unde cumpăra. Voiam să fac un mini-market cu produse din Europa (n.n. piață en-gros din București) și voiam să-l numesc <<La Țiganu’>>.”

copii de etnie romă din aceste comunități sunt înscriși la școală, iar rata abandonului școlar înregistrată la momentul cercetării de teren (iunie 2015) a fost sub zece procente.

Mulți dintre romii din Dor Mărunt sunt calificați în meserii precum zugravi, zidari, croitorese sau dulgheri. O parte se ocupă și cu vechile meserii tradiționale, în special prelucrarea alamei și aluminiului și producția de obiecte artizanale.

Unul dintre cei mai faimoși căldărari din zonă poartă porecla "Ceaunaru" și este renumit în satele de pe lângă Călărași pentru pasiunea și talentul său în producția de ceaune. A învățat meseria prelucrării vaselor de aluminiu de la părinții lui și lucrează de la 12 ani.

Are o întreprindere familială, plătește taxe trimestrial, dar din această meserie reușește să câștige doar sezonier, de pe urma vânzărilor din târgurile și bâlciurile din Călărași sau Medgidia unde merge împreună cu familia pentru a-și vinde produsele. Mai departe de casă, este riscant: o dată că drumul poate fi prea costisitor pentru câtă vânzare face, a doua oară pentru că în alte zone, alți ceaunari sunt "stăpâni", au locul cel mai bun din piață iar "piețarii fac șicane concurenților". Povestește cum a încercat la Slobozia, dar "un bișnițar" (n.n. adică doar un intermediar între un producător autentic și clienții din târg) i-a luat locul de vânzare.

Pentru păstrarea și dezvoltarea meșteșugurilor tradiționale, "Ceaunaru" spune că împrumuturile acordate antreprenorilor romi ar trebui să fie pe o perioadă lungă, iar rata de rambursare să fie trimestrială. De asemenea, pentru meșteșugari, acesta consideră că statul ar trebui să impună o taxă anuală fixă, un impozit forfetar, pentru a încuraja aceste tradiții.

"Poliția economică nu ne crede, ne cere facturi și pentru un capăt de ață. Eu nu mi-am cumpărat materia primă, am luat-o la schimb. Ce să fac atunci? Nivelul ridicat de taxare și autoritățile ne alungă de pe piețe. Atunci cum să continui copiii mei această tradiție?"



Tot în comuna Dor Mărunt (satul Dâlga) am mai vorbit, de asemenea, cu un antreprenor rom extrem de activ și activist, în persoana președintelui unei întreprinderi sociale din localitate, înființată în 2012 prin programul RURES al Fundației Soros. Membrii întreprinderii vor să se extindă, să închirieze spații de la primărie pentru a-și susține micile afaceri, dar primăria refuza să-i ajute. Întreprinderea are doi angajați de etnie romă și ar avea nevoie de finanțări pe termen scurt pentru a putea cumpăra materie primă și a susține costurile cu angajații. Președintele întreprinderii sociale este, în același timp și expert pe problemele romilor la primărie și știe toate micile afaceri ale romilor din comunitatea lui - îi ajută, le mai dă sfaturi, le reamintește de regulile de bază și condițiile

„Noi, romii, suntem văzuți ca oaia neagră a societății. Unii fac discriminare pozitivă, ne ajută cu tot felul de programe ca să ajungem să fim egali. Dar dacă eforturile de la început nu sunt susținute apoi de autorități, ajungem ca ele să fie anulate în timp (...) S-au investit sume de bani, dar apoi nu se ocupă nimeni să sprijine dezvoltarea pe termen lung. Lasă, dă-i încolo, că or veni și alte finanțări pentru romi. Dar de ce nu o gândim ca lumea cap-coadă? Dacă nu ne asumăm această răspundere, banii de ce îi mai luăm?“

pentru ajutor social: actele la zi, copiii la școală. Încearcă și el să mai dezvolte unele afaceri: lemnul pentru foc toamna – iarna ar aduce un venit sigur și ar ajuta pe toată lumea. Dar nici aici nu mai este ușor: “Cei care vând la negru sunt din ce în ce mai mulți. Afacerea merge în jos, la lemn ne trebuie rulaj. În comunitate, îi mai păsuim la plata lemnului. Le dăm oamenilor lemnele în rate și facem reducere dacă pune banul jos de cum ia lemnul”.

Spanțov (jud. Călărași) – rudarii și vânzătorii

Comuna Spanțov situată în sud-estul României, județul Călărași este amplasată pe cea mai joasă terasă a Câmpiei Române și adăpostește o importantă comunitate de romi (31% conform recensământului din 2011, 40% în mod real, conform localnicilor) cunoscută pentru prelucrarea manuală a lemnului, o tradiție locală a romilor rudari, moștenită din generație în generație.

Cei mai bătrâni dintre romii rudari își aduc aminte de tradiția vânzării de produse din lemn: linguri, scăunele, mese, boluri, din sat în sat. Puțini se mai ocupă în prezent de acest meșteșug. Numeroase organizații ale societății civile au încercat promovarea tradițiilor locale ale romilor rudari din Spanțov. Mai nou, acestea sunt finanțate inclusiv prin intermediul programelor susținute de marile companii din România, cum ar fi „Țara lui Andrei” – proiect al Petrom.

Prin astfel de programe, meșterii sunt plătiți lunar pentru produsele pe care le livrează unui ONG care la rândul său se ocupă de vânzarea acestora pe piață. Din datele existente însă, doar 10% dintre produse au fost vândute pe piață, iar pentru rudarii din Spanțov, lemnul lucrat manual aduce bani doar atunci când clienții fac comenzi ferme.

Brăila și Șutești – reorientare de la meseriile tradiționale

Brăila este reședința județului cu același nume din Nord Estul regiunii Muntenia, situată pe malul stâng al Dunării, având o populație de circa 300.000 locuitori. Dintre aceștia, doar 1.1% s-au declarat de etnie romă la recensământul din 2011, deși numărul acestora este de cel puțin patru ori mai mare potrivit estimărilor neoficiale.

Proiectele destinate comunității rome au schimbat puține lucruri în Brăila. În cartierul Lacul Dulce trăiesc mai bine de 1.000 de romi, în case construite din chirpici și fără acces la curent electric sau apă curentă.

Problemele cu care se confruntă comunitatea de aici se regăsesc în mai toate familiile acestei etnii din oraș: lipsa accesului la facilități de bază, lipsa calificărilor profesionale și o rată mare de abandon școlar⁷.

Meseriile tradiționale ale romilor din zona Brăilei, creșterea animalelor, pescuitul, agricultura, mai sunt practicate doar la limita subzistenței. Vechea meserie a „geambașilor”, romi ce se ocupă cu comerțul de cai, specialiști în „întinerirea și vindecarea cailor”, aproape a dispărut.

Meseriile tradiționale au fost înlocuite cu noi activități: vânzarea florilor, frizerii, *service*-uri auto, standuri de *fast-food* sau de alimentație publică. Una dintre doamnele care fac parte din comunitatea romă s-a adaptat la noile realități. Vinde flori și ocazional aranjamente florale, fiind înregistrată juridic ca întreprindere individuală, dar lucrează și într-o pizzerie și face cursuri de cosmetică pentru a se adapta cerințelor de pe piața muncii. S-a înscris în programul „A doua șansă” și a absolvit opt clase. Pentru a începe afacerea cu flori, și-a folosit banii din concediul prenatal și vinde în locurile amenajate de primărie. Și-ar dori propria florărie, dar ar avea nevoie de 10.000 lei. Nu îndeplinește condițiile pentru un împrumut bancar, iar despre fondurile de microcreditare nu are informații.

„Nu știu ce este o micro finanțare. Pentru noi, o rată de 100-150 EURO pe luna cu o dobânda mică ar trebui, să ne putem dezvoltă și noi, în special pentru rulaj și să avem bani de marfă”

Aceași tendință de renunțare la afacerile ori meșteșugurile tradiționale o regăsim și în satele din jurul Brăilei. În comuna Șutești, pe malul drept al râului Buzău, există o importantă minoritate roma: peste 27% din cei 4.500 locuitori, conform recensământului din 2011.

Majoritatea se ocupă cu agricultură, iar cei care au avut un capital s-au adaptat cererii: în comuna Șutești există peste 40 de mici magazine, adică un magazin la 100 de locuitori. A fost deschisă și o piață agroalimentară modernă, reabilitată cu fonduri europene, care atrage și locuitori satelor din împrejurimi. Aceleași lipsuri majore la utilități le regăsim și la Șutești unde majoritatea caselor nu au acces la gaze naturale și canalizare.

Unul din proprietarii micilor unități de alimentație publică din localitate are deja 18 ani vechime cu primul lui magazin alimentar, înființat cu un împrumut de la bancă care s-a adăugat economiile sale. Are acum două magazine și două baruri și face calcule pentru a-și deschide un complex de agrement

⁷ Milioane îngropate la km 10, articol disponibil la adresa http://www.obiectivbr.ro/milioane-ingropate-la-km-10_id98482

modern. A povestit că relația sa cu băncile a fost corectă, dar că ar avea nevoie împrumuturi cu dobândă mai redusă sau de fonduri nerambursabile pentru extinderea afacerii.

OLTENIA

Băbeni (jud. Vâlcea) – comunitatea celor peste 2.000 de rudari

Băbeni, cel mai mare oraș din Vâlcea după municipiile reședință de județ Râmnicu-Vâlcea și Drăgășani, este supranumit “orașul celor trei nații - români, ungureni și rudari”. Are o veche tradiție în arta meșteșugurilor, comunitatea rudarilor fiind renumită pentru obiectele de uz gospodăresc produse din lemn. Stabiliți aici înainte de perioada comunistă, rudarii au fost forțați în timpul anilor de socialism să lucreze în noile fabrici de tâmplărie, vechile tradiții ale meșteșugurilor făcute individual fiind treptat pierdute⁸.

După 1990 și odată cu prăbușirea industriilor subvenționate și deținute de stat, majoritatea fabricilor de tâmplărie au fost fie închise, fie privatizate iar vechile tradiții ale rudarilor au revenit. Primăria Băbeni a acordat peste 2.000 de autorizații pentru rudari specializați în vechea meserie de prelucrare a lemnului.



Bărbatul din imagine a fost angajat la fabrică de cherestea din localitate, iar acum este administratorul unei cooperative de rudari care numără 30 de membri, înființată în urmă cu trei ani în cadrul proiectului „Romano ButiQ – rețeaua de cooperative meșteșugărești”⁹. Majoritatea produselor din lemn sunt

⁸ Reportaj: “Vâlcea: Băbeni, povestea orașului celor “trei nații” - români, ungureni și rudari”, disponibil la adresa <http://www.agerpres.ro/social/2014/09/23/reportaj-valcea-babeni-povestea-orasului-celor-trei-natii-romani-ungureni-si-rudari-09-24-42>

⁹ Proiectul Romano ButiQ a construit timp de trei ani o rețea de 30 de cooperative cu 500 de meșteșugari romi în domenii diverse (rudari, argintari, măturari, căldărari etc.) care lucrează atât produse tradiționale, cât și produse

vândute prin intermediul târgurilor din toată țara, dar meșteșugarii rudari de la Băbeni spun că au primit comenzi și din Austria și Japonia. De exemplu, până la sfârșitul anului, trebuia să producă 120 de piese, o comandă din Japonia.

Meseria a învățat-o de la părinții săi care i-au arătat toate secretele prelucrării manuale a obiectelor din lemn și i-au lăsat moștenire și sculele, vechi deja de peste 70 de ani. Soția îl ajută la prelucrarea lingurilor de lemn. În viitor, familia Drăgan ar vrea să deschidă un chioșc de vară în București pentru a putea vinde turiștilor străini obiectele pe care le face în atelierul lui. Pentru că nu putea supraviețui doar din vânzările obiectelor de lemn, rudarul spune că anul trecut a fost nevoit să plece pentru scurt timp în Germania, la cules de căpșuni, alături de alți rudari din Băbeni care, din aceeași cauză a lipsei cererii au optat pentru aceeași soluție: o muncă sezonieră, necalificată, într-una din țările din Europa de Vest.

Ocolna (jud. Dolj) – micii arendași, vânzători de pepeni

Satul Ocolna este parte a comunei Amărăștii de Jos, județul Dolj, aflată la mai puțin de 10 kilometri de Dăbuleni, unul din cele mai cunoscute mărci naționale pentru producția de pepeni. Din 1.600 de familii, 1.400 sunt de etnie romă. Ocolna are o infrastructură rutieră și utilitară deficitară și acces redus al populației la facilitățile de bază. De pildă, copiii din sat trebuie să meargă 12 km pe jos pentru a putea ajunge la liceul din comună.

Majoritatea antreprenorilor romi din comună se ocupă cu producția de pepeni, la fel ca și părinții, ori bunicii lor. Dar pentru că sunt puține persoane de etnie romă proprietari de pământ, odată cu retrocedarea suprafețelor de teren preluate abuziv de stat în perioada comunistă, aceștia sunt nevoiți să arendeze suprafețe mici de pământ, unul până la două, la un cost de circa 600 lei/ha. Pentru a-și putea înființa culturile de pepeni, micii agricultori împrumută sume de bani (10.000 până la 20.000 lei) pe termen scurt de la IFN-uri, pe care îi rambursează de obicei, din lunile august până în decembrie când încep să vină încasările din vânzările producției de peste an. Pepenii sunt vânduți în piețe la Dăbuleni, Târgu Jiu sau Râmnicu Vâlcea. Cei care au mașini, se pot deplasa în alte județe și vând pepenii la un preț mai bun.

„Un IFN ne-a zis că nu mai dau bani la țigani. Ne-a dus cu vorba două luni de zile.”

moderne create în parteneriat cu designeri români și străini. Acest proiect a fost considerată în 2013 de către Comisia Europeană drept una dintre cele mai bune 10 idei de inovare socială din UE.



Marea problemă a comunității rămâne lipsa resurselor pentru cumpărarea terenurilor, asigurarea producției și primirea subvențiilor la hectar. Acum, subvențiile sunt primite de proprietarii terenurilor. Primăria, deși dispune de suprafețe consistente de teren, nu s-a dovedit a fi de ajutor, sătenii acuzând că proprietățile administrației locale rămân nelucrate. Mai mult, lipsa mijloacelor de transport pune pe majoritatea micilor antreprenori romi în imposibilitatea de a-și valorifica producția la prețuri mai bune, fiind nevoiți să vândă pepenii imediat ce îi culeg, la prețuri foarte mici, de multe ori la intermediari.

„Vrem să avem pământul nostru, să-l asigurăm și să luăm corect subvenția. Nu vor să ne ajute. Ar fi bună o cooperativă ca să ne organizăm.”



Printre planurile de viitor ale comunității se numără înființarea unei cooperative sau asociații, în primul rând pentru a putea avea suficient capital, pentru a avea suprafețe mai mari de pământ și a rezolva problemele logistice care îi împiedică să își valorifice producția la prețuri mai bune.

MOLDOVA

Toflea (jud. Galați) – confecționerii de tuciuri și clopoței scoși de pe piață de importuri chinezești

Tradițiile și meșteșugurile din Toflea, localitate din județul Galați locuită preponderent de etnici romi, au fost puternic afectate în ultimii ani de numărul mare de locuitori plecați la muncă spre țările din Vestul Europei, precum și de importurile din China. Afacerile acestora, axate îndeosebi pe prelucrarea metalului (confecționarea de tuciuri, burghie, clopoței etc.), au avut de suferit din cauza prețului scăzut al produselor chinezești spre care mulți dintre potențialii cumpărători s-au reorientat.

Însă acest import masiv de produse din China a avut și părțile sale bune. Din 2012, nu mai puțin de 260 de romi din sat s-au înscris în cadrul programului „A doua șansă” pentru a-și continua studiile. Cel mai tânăr elev din program are 16 ani, iar cel mai bătrân 68 de ani. În fiecare sâmbătă și duminică, cursurile sunt ținute de 12 profesori.

Din 2012, nu mai puțin de 260 de romi s-au înscris în programul <<A doua șansă>>, unde funcționează opt clase de liceu cu frecvență redusă simultan.

Membrii comunității rome încearcă să supraviețuiască prin comercializarea produselor tradiționale, dar mulți dintre ei s-au reorientat spre comerțul clasic, mai exact produsele căutate la târgurile și piețele de la țară: de la cosmetice și haine *second-hand* la electronice și produse agricole. Nevoile de finanțare ale micilor antreprenori din Toflea sunt mici, însă contractarea unor credite bancare nu este viabilă din cauza garanțiilor ridicate și a dobânzii percepute de acestea.

Botoșani

Botoșani este reședința și cel mai mare oraș al județului cu același nume, aflat în Nord-Estul României, cu o populație stabilă de 115.000 locuitori, conform ultimului recensământ. Numărul de persoane care s-au declarat de etnie romă, circa 1.250 (1,15%) este mult redus față situația reală. Prima mențiune privind comunitățile de romi din Botoșani apare încă din 1815 și se referă la „Tigăniile” din apropierea hanelor de astăzi.

Istoric, aceștia sau avut meserii ca lingurari, spoitori, muzicanți. O parte a vechilor tradiții ale comunității rome sunt încă păstrate. O cooperativă meșteșugărească, destinată producției de mături, are 12 membri ce reușesc să confecționeze circa 50-60 mături pe zi. Acestea sunt comercializate, de obicei, stradal, deoarece autorizațiile necesare vânzării acestora în târguri sunt greu de obținut. Paiele necesare producției sunt obținute de obicei de pe terenurile membrilor cooperativei.

Incluziunea financiară a romilor prin microcreditare

*Exemple de bună practică
și propuneri
de politici publice
pentru România*

Introducere

România este cu mult înaintea celorlalte țări din estul Europei în ceea ce privește interesul și apetența romilor pentru antreprenoriat, dar și proporția efectivă între cei ocupați prin angajare și liber-profesioniști: în timp ce în Cehia, Ungaria și Slovacia raportul romilor angajați – care derulează activități pe cont propriu este de 39:4, 32:2 și 17:3, în România acesta este de 23:19 pentru bărbați, respectiv 12:7 în cazul femeilor.¹⁰ Deci premisele dezvoltării antreprenoriatului în rândul minorității rome ar exista, cel puțin așa arată cifrele.

Însă un lucru binecunoscut de toată lumea este acela că orice antreprenor are nevoie de capital. Ce șanse de dezvoltare a micilor întreprinderi au cei (minim) 18.000 de antreprenori romi din România, de unde și cum și-ar putea atrage sumele de pornire viitoarele start-up-uri și afaceri sociale? Aceasta a fost una din întrebările cheie de la care a pornit și la care a încercat să răspundă această cercetare.

Statisticile conturează și confirmă dimensiunea descurajatoare a excluziunii financiare¹¹ a acestei categorii: doar 6% dintre romi dețineau în 2011 un cont curent la o bancă în România, spre deosebire de 23% din populația generală. În același timp, doar 44% dintre gospodăriile de romi (procentul scade până la 26% în mediul rural) sunt situate la mai puțin de 3 km de o unitate bancară, spre deosebire de procentul populației generale - 85%¹².

Astfel, nu este de mirare că un studiu al Băncii Mondiale arată că 44% dintre antreprenorii romi din România au identificat lipsa finanțării ca fiind principala problemă în demararea unei afaceri.¹³ Impedimentele sunt multiple – izolarea fizică și distanțele considerabile față de instituțiile financiare tradiționale (bănci), lipsa educației financiare, ne-fiscalizarea afacerilor.

¹⁰ Laa, Joost dec 2012 „Reducing vulnerability and promoting the self-employment of Roma in Eastern Europe through financial inclusion” Washington, DC: World Bank – prezentare Power Point, slide 14

¹¹ Excluziunea financiară este definită de către Banca Mondială ca ”lipsa accesului indivizilor sau agenților economici la servicii financiare formale, din cauza unor bariere tarifare sau ne-tarifare”.

¹² Laa, Joost, „Reducing vulnerability and promoting the self-employment of Roma in Eastern Europe through financial inclusion” Washington, DC: World Bank, Decembrie 2012, p 21

¹³ idem

În acest sens, unul dintre răspunsurile Uniunii Europene, dar și al numeroaselor țări din estul Europei care se confruntă cu problema incluziunii socio-economice a grupurilor vulnerabile, este **microcreditarea**. Comunicarea CE pe marginea Cadrului UE pentru strategiile naționale de integrare a romilor din 2011 identifică microcreditarea ca un instrument de luptă împotriva sărăciei acestei categorii și ca o modalitate de a promova auto-ocuparea forței de muncă în rândul minorității romi.

Microcreditul este definit de către Comisia Europeană ca un împrumut de valoare redusă (maxim 25.000 euro), destinat microîntreprinderilor (o întreprindere care angajează mai puțin de zece persoane și a cărei cifră de afaceri anuală și/sau active totale anuale nu depășesc două milioane de Euro¹⁴), șomerilor sau persoanelor inactive care doresc să înceapă o activitate economică pe cont propriu dar au acces la un împrumut bancar de pe piața liberă.

În cadrul financiar multianual 2014-2020, Uniunea Europeană a pus sub aceeași umbrelă, numită "Programul pentru Ocuparea Forței de Muncă și Inovare Socială (EaSI)" trei programe gestionate separat în exercițiul anterior: PROGRESS, EURES și Progress Microfinanțare. Acestea sunt instrumente de finanțare destinate susținerii lupta împotriva excluziunii sociale și a sărăciei, precum și crearea de locuri de muncă.

Instrumentul de microfinanțare Progress urmărește să ajute persoanele care întâmpină dificultăți în obținerea unui împrumut bancar tradițional să aibă un acces mai facil la microcredite, pentru a deveni lucrători independenți sau pentru a-și deschide propria afacere. Instrumentul pune la dispoziție împrumuturi mai mici de 25.000 de Euro persoanelor aparținând grupurilor vulnerabile (ex. șomeri, persoane expuse riscului de a-și pierde locul de muncă și celor care provin din medii nefavorizate sau discriminate cum sunt persoanele de etnie romă în România). Programul funcționează prin intermediul furnizorilor de microcredite de la nivel național, regional sau local și include un instrument axat pe sprijinirea întreprinderilor sociale.

Astfel, din cei 919 milioane de Euro alocați în total EaSI pentru 2014-2020, peste 193 de milioane de Euro sunt destinate microfinanțării și antreprenoriatului social. Prima tranșă din programul EaSI a fost lansată în piață în iunie 2015, când **Comisia Europeană și Fondul European pentru Investiții (FEI)** au semnat un acord de sprijin financiar pentru dezvoltarea micro-întreprinderilor și întreprinderilor sociale din statele membre prin oferirea de garanții în valoare de 96 de milioane de euro, care ar asigura atragerea unui volum total de credite de peste 500 milioane de Euro prin intermediul unor intermediari locali, cum ar fi instituțiile de microfinanțare, de garantare a investițiilor sau prin bănci.

Revenind la cercetarea de teren care face obiectul acestui raport – după ce am trasat coordonatele afacerilor celor 100 de mici antreprenori romi și am înțeles contextul economic și socio-cultural în care

¹⁴ Portalul EUR-Lex, "Definiția microîntreprinderilor și a întreprinderilor mici și mijlocii"

operează aceștia (aspecte prezentate în capitolul anterior), ne-am focalizat întrebările către dimensiunea financiară, contabilă a întreprinderilor analizate, de acces la finanțare, surse, necesitatea și scopurile unor eventuale împrumuturi și cunoștințele acestora vizavi de oportunitățile existente pe piață și de instituțiile financiare la care ar putea apela.

Ce am aflat de pe teren

” Una din preconcepțiile legate de comportamentul financiar al romilor este că aceștia se împrumută pentru nevoi personale și consum, nu și în scopuri productive. Cercetarea noastră de teren arată că, de fapt, situația este mult mai nuanțată: 41 dintre cei intervievați nu împrumutaseră pînă acum bani nici pentru scopuri personale, nici pentru demersuri lucrative. Oamenii sînt foarte conștienți ce eforturi și riscuri presupune contractarea unui împrumut, de orice fel ar fi el. Șapte împrumutaseră bani din bănci pentru afacere – investiții sau capital de lucru, și doar 39 se împrumutaseră în scopuri personale (în general de la rude și prieteni). Doar doi dintre cei intervievați au împrumutat în scopuri personale de la case de ajutor reciproc.

În ceea ce privește relația cu băncile, în cazul celor pentru care a existat una - aceasta era cu lumini și umbre. În timp ce acei cîțiva mai ”răsăriți” dintre ei n-au avut probleme în a contracta credite bancare, majoritatea povestesc fie că s-au simțit discriminați direct (frizerul din Alba Iulia povestea că după o încercare ratată, s-a dus la bancă însoțit de mama sa, care era ”mai albă”), fie indirect (manipulantul disponibilizat nu putuse să obțină credite la nivelul colegilor săi, când încă lucra la fabrica de termopane).

Un alt loc comun este ideea că romii, în covârșitoarea lor majoritate, lucrează la negru. Studiul ”Riscuri și inechități sociale în România” din 2009 raportează arată că 56% dintre persoanele de etnie romă ocupate din România activează în economia informală. O actualizare mai recentă a acestor cifre ar fi binevenită, dată fiind schimbarea peisajului reglementărilor fiscale și de aplicare a legii în ultimii ani. În eșantionul nostru avem 61 întreprinzători înregistrați juridic (21 PFA, 28 de SRL-uri, trei întreprinderi individuale, trei întreprinderi familiale, trei ONG-uri, trei cooperative meșteșugărești) și doar 38 de antreprenori fără formă juridică (dintre care trei fermieri care vînd pe certificate de producător). Dintre cei fără forme juridice, doar patru au declarat că nu intenționează să își înregistreze afacerea. 19 dintre cei fără acte în acest moment au declarat că plănuiesc să intre în economia fiscalizată, iar trei ar intra doar dacă anumite condiții ar fi îndeplinite – ex. dacă ar face mai mulți bani, dacă ar putea să-și cumpere mai multe animale, să-și dezvolte ceva mai mult afacerea astfel încît să-și permit să plătească taxe la stat, etc.

În final, ajungem și la miezul și esența cercetării noastre: nevoia percepută de capital suplimentar, dacă/cum vor să-și dezvolte afacerile, de cât ar avea nevoie și unde consideră că s-ar putea duce pentru a-i obține. Oamenilor le rămân în mână în urma activităților antreprenoriale în medie în jurul sumei de 500-2000 lei/lună în cazul meșteșugarilor, comercianților, meșterilor, crește la nivelul 2000-4000 lei/lună în cazul antreprenorilor din domeniul serviciilor (frizerie, vulcanizare auto, pizzerie, intermediere) sau construcțiilor. Nu de la toți am obținut sume extrem de exacte, unii ne-au răspuns care este nivelul veniturilor într-un an și cât își pun adaos comercial, alții cât câștigă într-un sezon și care le sînt cheltuielile. Dar grosso modo numerele sînt cele de mai sus.

71 dintre antreprenorii romi au declarat că ar avea nevoie de împrumuturi în scopuri pe cât de diverse, pe atît de firești pentru orice mic întreprinzător de felul lor: argintarul să-și ia scule noi, rudarul din Băbeni să-și facă un chioșculeț în fața casei, cum au mai toți vecinii romi care lucrează în lemn, să-și expună mai bine făcălețele, coșurile și alte minunății clienților cehi și polonezi care vin în sat special pentru astfel de produse, căldărarul să cumpere mai multă tablă, pentru a produce un volum mai mare și a-l trage și pe fiul său în meserie, măturarul să-și cultive propria plantație de nuiete, să nu le mai cumpere, pepenarul să arendeze terenul și să-și pună pepeni pentru la anul etc. Restul pînă la 100 ori sînt speriați de ideea de împrumut în sine, chiar dacă ar fi în scopuri productive, ori nu au o poziție definită pe acest subiect.

Sumele pe care acești oameni le-ar împrumuta se situează de cele mai multe ori în intervalul 5000-10 000 de euro, doar cei din eșalonul superior (antreprenori în construcții, florarii) au avansat sume mai mari (15 000 – 45 000 Euro sau chiar mai mult). 10 dintre antreprenori au menționat că s-ar avînta la un (micro)credit doar în condițiile unei dobînzii mai mici decît cea existentă pe piață.

Întrebați de unde cred ei că ar putea obține aceste împrumuturi, băncile și sursele informale (prieteni, familie, comunitate) au obținut același număr de "voturi" – cîte 20. Doar nouă dintre respondenți cunosc faptul că există vehicule financiare alternative (ex. instituții de micro-finanțare, IFN-uri).¹⁵

MODELE DE BUNĂ PRACTICĂ

După cum am menționat mai sus, diferiți actori statali sau privați din țări din Europa de Est au implementat cu succes proiecte de microcreditare în scopuri productive a romilor. Cele mai relevante, din perspectiva bunelor practici care ar putea fi preluate și în România, sunt:

¹⁵ Text adaptat după cel publicat inițial de către Alexandra Toderiță în articolul "De unde bani pentru afaceri?", revista "Dilema Veche" nr. 606, 24-30 septembrie 2015

Ungaria

Kiutprogram a fost un proiect pilot implementat de Fundația Polgar, în 2010, menit să ofere servicii de microcreditare comunităților Roma din cele mai dezavantajate microregiuni din Ungaria. Scopul principal al programului a fost acela de a conecta comunitățile de romi cu piața de “business” prin acordarea unui mix de împrumuturi cu dobândă redusă și asistență tehnică relevantă pentru crearea de micro-întreprinderi (sprijin pentru înregistrarea afacerii, dezvoltarea planului de afaceri sau servicii de contabilitate).

Conceptul programului a fost preluat de la binecunoscutul model inițiat în Bangladesh de către Muhamad Yunus- Grameen Bank, care oferea împrumuturi de grup (cinci membri), cu responsabilitate comună, pe o durată de un an, având un principiu de funcționare simplu: doar dacă primul împrumut se restituia integral, se mai acorda un al doilea împrumut, mai mare. Principiul a fost preluat de Fundația Polgar și aplicat cu mici modificări: primul împrumut era acordat primilor doi membri ai grupului, al doilea următorilor doi și ultimul către liderul de grup, iar răspunderea comună a fost anulată (inițial, modelul Grameen presupunea ca în cazul în care unul din membrii grupului nu mai poate achita împrumutul, ceilalți membri trebuie să-l achite).¹⁶

Împrumuturile din cadrul programului au fost acordate în mod oficial de Raiffeisen Bank, care nu a perceput comisioane pentru tranzacții sau alte servicii bancare și a instruit angajații din zonele de implementare a proiectului, iar fundația (printr-un ONG creat special) a administrat împrumuturile: a pregătit agenții de teren, a instruit clienții, a pregătit documentația de credit și a depus-o la instituția de credit, s-a ocupat de monitorizarea și evaluarea programului.

Pentru alegerea zonelor de implementare a proiectului, Fundația Polgar a pregătit o serie de agenți de teren care au vizitat 202 comunități, au discutat personal cu peste 900 de potențiali clienți (86% dintre ei șomeri sau în afara pieței muncii) și au aplicat 447 de chestionare, formând 44 de grupuri de creditare în 38 de comunități. 138 de clienți au fost selectați și au primit un împrumut mediu de 1.800 de euro. Dintre aceștia, 75 erau comercianți, iar 63 se ocupau cu agricultura și creșterea animalelor.¹⁷

O serie de ajustări au fost făcute pe parcursul proiectului, cele mai notabile în vara anului 2011, când, în selectarea potențialilor clienți, s-a pus mai mult accent pe caracteristici personale, motivație, istorie de creditare sau rolul familiei, în detrimentul unor principii prestabilite.

Costurile proiectului au fost evaluate la 6.000 de Euro pentru fiecare împrumut de 1.800 de Euro, incluzând asistență tehnică oferită, dar și costurile cu agenții de teren.

¹⁶ KIÚTPROGRAM Social Microcredit Program Case Study, Raport al Bancii Mondiale, Iunie 2013, disponibil la adresa http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/12/05/000333037_20131205112630/Rendered/PDF/831450WP0Kiut00Box0379884B00PUBLIC0.pdf, pagina 7

¹⁷ Idem, p 13

Evaluarea programului a arătat că peste 90% dintre cei care au primit un microcredit au declarat că acesta le-a îmbunătățit foarte mult afacerea și în cazul a 48% situația financiară a familiei. Doar 1% dintre clienți au constatat o înrăutățire a propriei afaceri în urmă microcreditării, respectiv 7% a situației financiare.¹⁸

Referitor la sprijinul acordat prin intermediul programului, 95% dintre beneficiari au declarat că acesta a fost adecvat sau foarte adecvat, iar 82% au considerat că microcreditarea este esențială pentru dezvoltarea propriilor afaceri.¹⁹

Cu o rată de succes de 75% a acestui model de microcreditare, programul a continuat pe o scară mai mică cu fonduri private. Kiutprogram estimează că între 60% și 70% dintre micile afaceri, create ulterior ajustărilor din vara anului 2011, au rămas sustenabile după terminarea proiectului. Mai mult, unul dintre proiectele inițiale ale programului, un program de susținere a agricultorilor romi cultivatori de castraveți, a avut o rată de succes de aproape 100% și a continuat cu fonduri private, reușind să atragă peste 90 clienți (de la 23 în etapa inițială) din șapte comune. Aceasta oferea microcredite de aproximativ 500 de Euro, la un cost situat în jurul valorii de 1.100 de Euro per beneficiar.

Astfel, experiența programului Kiut arată că tandemul instituție financiară - organizație non-profit, care să identifice antreprenorii romi cu potențial și să-i susțină pentru a îndeplini condițiile furnizorilor de microcredite prin asistență pe planurile de afaceri, formare inițială în domeniul financiar, sprijin în configurarea unor scheme de economisire este unul funcțional. Un astfel de program ar putea fi replicat în România atât prin fonduri europene, cât și prin accesarea pe plan național a programelor PROGRESS și Jasmine prezentate mai sus.

Partneri Shqi ptar në Mikrokredi (PSHM) (Albania)

PSHM este o instituție de micro-creditare din Albania, parte a Opportunity International Network, rețea cu peste 60 de instituții în 30 de țări. Scopul PSHM este acela de a oferi micro-credite personale sau de grup, precum și servicii de consultanță și asistență tehnică pentru începerea unei afaceri, atât în zonele rurale cât și cele urbane.

Astfel, PSHM oferă antreprenorilor romi împrumuturi între 100 -50.000 de dolari pentru micile lor afaceri. PSHM acordă împrumuturi pe baza actului de identitate. Pentru ca aplicația să fie eligibilă, afacerea nu trebuie neapărat să fie înregistrată, însă trebuie prezentate dovezi pentru surse de venit. 11% din banii acordați de către PSHM (870 împrumuturi) au țarhetat antreprenori romi și au avut o

¹⁸ Idem, pag 24

¹⁹ Idem, pag 25

valoare totală de 400.000 de dolari. Mai mult, PSHM a oferit bonusuri angajaților care erau dispuși să lucreze cu beneficiarii romi ai împrumuturilor.

Programul organizației AMURT²⁰ (Amanda Marga Universal Relief Team) de microcreditare, desfășurat împreună cu PISM, în orașul Bathore, o zona săracă de lângă Tirana, oferă microcredite între 70 și 700 dolari pentru dezvoltarea de afaceri în special minorității Roma. Principiul este similar cu cel folosit în Ungaria, beneficiarii sunt grupuri de 3-5 persoane, dar se bazează pe principiul responsabilității comune (dacă unul dintre beneficiari nu reușește să ramburseze împrumutul, ceilalți membri ai grupului sunt și ei responsabili). Plățile se fac săptămânal, iar împrumuturile au o durată maximă de șase luni. Până acum, AMURT a oferit peste 30 de credite, iar rata de rambursare a fost de aproape de 100%.

Bulgaria

Fundația „Land – source of income” a fost înființată în 1997, în Plovdiv, de C.E.G.A (Creative Effective Grassroots Alternatives Foundation), ca ONG responsabil de programele economice ale fundației. Unul din programele organizației constă în acordarea de micro-credite și suport tehnic pentru achiziționarea de teren și, în caz de nevoie, de echipamente (utilaje agricole, mașini industriale, etc), pentru comunitățile dezavantajate, având ca scop principal reducerea șomajului în rândul populației rome din mediul rural.

Beneficiarii programului sunt obligați să contribuie cu 20% din valoarea terenului, în timp ce fundația oferă un împrumut pe 3-5 ani, cu o rată a dobânzii de 6%, pentru restul de 80%. În cazul nereturnării sumei împrumutate, antreprenorul pierde banii investiți. În timpul derulării programului, aproape 300 de oameni (80 din familii de romi) au primit suport financiar pentru dezvoltarea de activități agricole. Numărul de contracte semnate până în anul 2011 a fost de 153, participanții cumpărând peste 40 hectare de teren și cultivând încă 30 de hectare de teren deținute anterior sau concesionate.²¹

Mai mult de 100 din cele 153 de împrumuturi au fost returnate până în prezent, rata de întârziere sau imposibilitatea de a returna împrumutul fiind de aproximativ 15%.

Pe lângă partea efectivă de micro-creditare, programul oferă și servicii conexe de suport tehnic (programe de training, servicii de consultanță, vizite pe teren și asistență în alegerea parcelei etc) pentru

²⁰ Mai multe detalii despre program - <http://www.amurt.net/albania/programs.htm>

²¹ Community development in Europe towards a common framework and understanding, Report of the „European Citizens, Active Communities” Project, document disponibil la adresa <http://eucdn.net/wp-content/uploads/2014/10/2014-24-09-EuCDN-Publication-FINAL.pdf>, pagina 58

înființarea și dezvoltarea unei afaceri prin crearea unui Centru de Informații în Plovdiv. De asemenea, centrul oferă și asistență juridică pentru familiile care vor să devină parte a programului.

În 2010, America for Bulgaria Foundation a oferit suport financiar pentru replicarea modelului în alte regiuni din Bulgaria. Cinci organizații locale au fost selectate pentru a implementa modelul Land Foundation în zonele Vidin, Rakitovo, Pazardzhik, Razgrad și Kyustendil. În prezent, Land Foundation oferă atât suport financiar cât și asistență tehnică pentru dezvoltarea acelor inițiative, agricole sau non agricole (de la saloane de cosmetică la cafenele sau facilități de procesare a nucilor).²²

Macedonia

Fundația Horizonti a fost creată în anul 2000, în Skopje, ca o instituție financiară de micro-creditare care să faciliteze accesul antreprenorilor și posibililor antreprenori (în special femei) din comunitățile marginalizate și cu un venit redus la împrumuturi cu dobânzi favorabile.

Fundația a introdus, pe lângă modelul împrumuturilor individuale, modelul împrumuturilor de grup (4-8 persoane), cu răspundere comună, oferind, pe lângă accesul la credite cu dobânda favorabilă, servicii de consultanță și asistență tehnică pentru micile afaceri ale acestora. Împrumuturile ce pot fi contractate variază între 250 și 4.500 de Euro.

Succesul modelului Horizonti s-a axat pe câteva inovații la nivelul țării, incluzând localizarea operațiunilor în interiorul comunităților de romi (momentan aproximativ 70% dintre acestea au acces la serviciile fundației), dezvoltarea de tehnici și modalități specifice de încurajare a dezvoltării culturii antreprenoriale (training-uri pentru agenții de teren, prezentări adecvate a serviciilor Fundației în comunitățile de romi, recrutarea de personal de etnie roma, etc)

În termeni de eficiență, Fundația Horizonti a avut până în septembrie 2010 peste 2800 de clienți romi (39% din totalul numărului de clienți), cu 11.610 de împrumuturi (o persoană are dreptul la un număr nelimitat de împrumuturi cu condiția rambursării celui precedent). De remarcat că 100% dintre clienți au fost femei de etnie romă, iar valoarea medie a unui împrumut a fost de 564 Euro.

Referitor la sustenabilitatea programului, 41% dintre clienții romi activi sunt la al șaselea ciclu de împrumut sau au fost clienți ai fundației de peste 4 ani, 27% sunt la al zecelea ciclu de împrumut sau au

²² Raport "The Land – A Source of Income" Programme – provision of agricultural land to landless and indigent Roma people living in the rural areas of Bulgaria, Civil Society Monitoring Report on the Implementation of the National Roma Integration Strategy and Decade Action Plan in 2012 in Bulgaria, disponibil la adresa: http://osi.bg/downloads/File/2013/BG_civil%20society%20monitoring%20report_EN.pdf, pagina 54

fost clienți de peste 6 ani, iar rată de returnare a împrumuturilor este de 97-98% pentru perioada 200-2007, respectiv 93-94% pentru perioada 2008-2010.²³

Polonia

Polonia, în perioada de programare 2007-2013, în cadrul programului Operațional Dezvoltarea Resurselor Umane (PO KL) a creat programul strategic "Sprijinirea economiei sociale prin inginerii financiare" prin care a fost finanțat un program - pilot de oferire de credite preferențiale pentru entitățile de economie socială (măsura 1.4. a PO KL). Alocarea financiară pentru această măsură s-a ridicat la 7,5 milioane de Euro.

În 2012, a fost încheiat un acord între Ministerul Muncii și Protecției Sociale și banca de stat BGK, aleasă pentru a derula acest proiect. 30 milioane de zloți au fost încredințați băncii pentru a derula proiectul, banca fiind obligată să delege managementul fondurilor publice unor instituții non-publice pentru a crește eficiența și transparența operațiunii. A fost deschisă o procedură de tender pentru 5 macro regiuni, criteriile fiind: Evaluarea planului de afaceri - 55%, cost gestionare fond - 38%, cost servicii de consultanță -7%. În ianuarie 2013, BGK a semnat 5 acorduri cu TISE pentru a acționa ca intermediar financiar.

Punctele cheie ale împrumuturilor au fost:

- Sumă totală de maximum 100.000 zloți (25.000 EUR)
- Plan de afaceri până la 5 ani
- Perioadă de grație până la 6 luni
- Scopul finanțării: dezvoltarea afacerii cu scopul de a realiza venituri sau creșterea numărului angajaților
- Rata dobânzii preferențială: 50% sau 25% din rata dobânzii de refinanțare
- Fără comisioane inițiale, comisioane administrative sau orice alt tip de comision

Rata dobânzii preferențiale a fost definită ca jumătate din rata de refinanțare de la data acordării creditului (în prezent - rata de refinanțare 2.75%). Rata dobânzii putea reprezenta 1/4 din rata de refinanțare dacă clienții îndeplineau unul din următoarele criterii suplimentare:

- Sunt cooperative sociale care au un venit anual de maximum 100.000 Zloți;
- Atribuie cel puțin 10% din profit sau surplus în scopuri de utilitate publică;

²³ Raport Microcredit Foundation Horizonti – Innovative approaches for providing sustainable financial services to the Roma community - Republic of Macedonia, document disponibil la adresa http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/good_practices/9.financial-services-horizonti_2010.pdf, pagina 3

- Angajează cel puțin 50% dintre persoane din grupurile vulnerabile sau în risc de excluziune socială.

Entitatea care a gestionat acest fond de împrumut (TISE) a demarat proiectul în primul trimestru al anului 2013. Obiectivele proiectului-pilot au fost:

- acordarea în perioada de doi ani jumătate (până în iulie 2015) a cel puțin 251 credite în valoare totală de 25,1 milioane de zloți, destinate entităților de economie socială pentru a-și finanța activitatea economică (finanțare la o rată a dobânzii preferențială, ajutor de minimis);
- furnizarea de până la 30 de ore de servicii de consiliere la cel puțin 200 de entități de economie socială după ce le-a fost acordat împrumutul, pe unul dintre următoarele subiecte, la alegerea clientului: HR, marketing, finanțări sau probleme juridice. Costurile serviciilor de consultanță sunt suportate inițial de TISE și apoi decontate de BGK. Serviciile de consiliere trebuie acordate înainte de septembrie 2015 (în total 4 000 de ore, valoarea totală a ajutorului de minimis - 400 000 PLN);
- raportul credite restante / nerambursate nu trebuie să depășească 15%
- crearea a minimum 50 de noi locuri de muncă;
- susținerea a cel puțin 1 100 de locuri de muncă;
- evaluarea situației financiare a întreprinderilor sociale, pe baza rezultatelor clienților finanțați sau respinși;
- determinarea nevoilor financiare ale entităților economiei sociale;
- verificarea în practică a metodologiei de evaluare a riscului destinat sectorului, propusă de BGK.
- Crearea unui instrument financiar durabil pentru entitățile economiei sociale prin reutilizarea fondurilor rambursate.

La 31 Martie 2014, rezultatele programului pilot au fost:

- ✚ Finanțarea a 115 investiții cu potențial de creștere;
- ✚ Peste 115 locuri de muncă create;
- ✚ 65% dintre entitățile sprijinite și-au exprimat interesul pentru serviciile de consultanță;
- ✚ Servicii de consultanță au fost acordate pentru 20% dintre entități.

Un rezultat mai puțin evident a fost realizat încă de la început, oferind imaginea intermediarilor financiari interesați de distribuția de fonduri pentru economia socială. 13 oferte au fost depuse (agenții locale de dezvoltare, ONG-uri, fonduri private), dintre ofertanți nefăcând parte nicio bancă comercială sau cooperativă.

În derularea împrumuturilor, completarea unei cereri, precum și proiectarea unui plan de afaceri pe 5 ani au fost cele mai dificile părți, majoritatea entităților fiind la prima experiență de acest fel și necesitând asistența consilierilor TISE.

Din perspectiva de politici publice, punctele forte ale proiectului pilot au fost:

- ❖ Reutilizarea fondurilor - împrumutul a fost rambursabil;
- ❖ Impact major având în vedere numărul de unități susținute și acoperirea teritorială (minim 251 de entități și consilierea a minimum 200 de entități);
- ❖ Decizia privind acordarea de sprijin a fost precedată de o analiză financiară și condiționată de evaluarea pozitivă a planului de afaceri;
- ❖ Atribuirea unui procent din profit/surplus în scopuri de utilitate publică a asigurat o rată a dobânzii redusă;
- ❖ Toate entitățile au fost monitorizate în timpul acordării împrumutului;
- ❖ Costul scăzut al programului - costurile de administrare au depins de macro-regiune, dar au fost în intervalul 7.57%-9.24% din fondurile totale alocate programului.

Din perspectiva entităților de economie socială, punctele forte ale programului-pilot au fost:

- ❖ s-a adresat unei game largi de entități sociale;
- ❖ accesul facil la finanțare externă;
- ❖ costurile de finanțare scăzute (rata dobânzii scăzută, fără alte comisioane);
- ❖ procedura rapidă (o decizie de împrumut durează maximum 10 zile);
- ❖ servicii de consultanță gratuite;
- ❖ un singur intermediar financiar - ușor accesibil pentru entitățile sociale.²⁴

Propuneri pentru România

Pentru a relua puțin ideile din introducerea acestui raport: nici una dintre succesivele strategii ale guvernului pentru romi, precum nici cele de combatere a sărăciei de până acum nu s-au aplecat asupra susținerii antreprenoriatului ca instrument de dezvoltare și incluziune socio-economică a romilor, deși

²⁴ Portalul Social Entrepreneurship Network, <http://socialeconomy.pl/node/130>

datele arată că ar exista o bază suficient de solidă pentru ca, prin politici adecvate, această abordare să-și arate roadele.

În timp ce Strategia Națională privind Incluziunea Socială și Combaterea Sărăciei 2014-2020 nu menționează deloc susținerea antreprenoriatului în comunitățile sărace printre liniile de urmărit, în "Strategia Guvernului României de incluziune a cetățenilor români aparținând minorității rome pentru perioada 2014-2020" apar, ca direcții de acțiune, "sprijinirea acțiunilor de ocupare pe cont propriu", precum și "acordarea de sprijin financiar pentru înființarea / dezvoltarea unor noi afaceri", însă nici una dintre acestea nu au indicatori specifici, spre deosebire de cele vizând educația, sănătatea etc.

Cercetarea de teren efectuată în cadrul acestui proiect demonstrează faptul că există mici afaceri – tradiționale sau nu – ale romilor care, printr-un sprijin croit pe necesitățile fiecărui întreprinzător (de cele mai multe ori un **mix integrat educație financiară - fonduri nerambursabile – mici împrumuturi – consiliere de business**) ar putea să reziste în continuare pe piață, să mențină familii întregi măcar pe linia de plutire din punct de vedere material, dacă nu mai mult și chiar să genereze alte locuri de muncă pentru comunitatea romă, după cum am văzut că se întâmplă în cazul întreprinderilor sociale.

În acest mix, **o componentă care până acum a lipsit cu desăvârșire o reprezintă microcreditarea** (acordarea de împrumuturi de valoare redusă – în cazul antreprenorilor romi, aceasta fiind de 3-5 ori mai mică decât definiția UE a microcreditării - de 25 000 Euro). Cu siguranță doar microcreditarea de una singură nu va îmbunătăți spectaculos situația economică a romilor și a altor grupuri vulnerabile din România, dar în contextul în care există comunități precum cea din Amărăștii de Jos în care peste 700 de familii trăiesc exclusiv din activitatea agricolă pe care și-o susțin an de an prin contractarea unui microcredit pe care ajung să-l plătească o dată și un sfert sau mai mult în decurs de doar un an, se poate concluziona că este un instrument care merită atenția decidenților.

Conform documentelor programatice, acest aspect a fost inclus în "meniul" fondurilor europene destinate dezvoltării capitalului uman 2014-2020. POCU va sprijini, printre altele, "auto-ocuparea forței de muncă, crearea de microîntreprinderi și întreprinderi mici, în zonele urbane și rurale, prin furnizarea de sprijin financiar, însoțită de consiliere / servicii de consultanță (de exemplu, juridice, de contabilitate, servicii de marketing, etc), de formare antreprenorială și alte tipuri de sprijin forme (de exemplu, mentorat)".

De asemenea, se menționează că **în cadrul POCU se vor configura și instrumente financiare - microcredite și garanții**, pentru a crește șansele de supraviețuire a afacerilor finanțate prin actualul (și vechiul?) program operational, cu scopul creșterii numărului de locuri de muncă, dar mai ales pentru "a reduce rata mare de eșec înregistrat de afacerile nou create din cauza lipsei de acces la serviciile bancare tradiționale".

”Instrumentele financiare avute în vedere vizează în principal acordarea de produse financiare de tipul microcredite și garanții pentru creditele contractate de entitățile de economie socială în vederea realizării planurilor de afaceri acceptate, până la cel mult 80% din valoarea creditului solicitat, în limita sumei de 500.000 euro, echivalentul în lei. Instrumentele financiare acordate vor veni în completarea sprijinului care constă în alocații financiare nerambursabile (reprezentând 100%, dar nu mai mult de 100.000 euro, echivalentul în lei, din valoarea totală a cheltuielilor eligibile aferente planului de afaceri, pentru care face dovada surselor de cofinanțare) și măsuri de sprijin constând în instruire, consiliere, instruire, mentorat etc. în domeniul antreprenoriatului și managementul afacerii etc.”²⁵

Exemplul Kiut din Ungaria (considerat bună practică la nivel UE), dar mai ales exemplul programului-pilot de susținere a întreprinderilor sociale prin inginerii financiare din Polonia arată că un **program de microcredite bine croit pe specificul grupurilor țintă** (fără comisioane, la costuri reduse – dobândă subvenționată, cu perioadă de grație), **canalizate către beneficiari prin intermediul unor entități (ONG-uri, de regulă) care cunosc comunitățile și pot identifica antreprenorii romi cu potențial și a-i capacitatea** (prin training-uri de business, alfabetizare financiară etc) **în a-si implementa planurile de afaceri și a rambursa microcreditele** ar merita să fie pilotat și în România în următoarea perioadă.

Acest program ar trebui să vizeze oferirea de sprijin atât pentru a sprijini micii antreprenori romi existenți pe piață, cât și structurile de economie socială care angajează grupuri vulnerabile – atât cele deja înființate, cât și cele care se vor înființa prin POCU 2014-2020 sau alte programe de grant-uri.

²⁵ Programul Operațional Capital Uman, disponibil la <http://www.fonduri-ue.ro/pocu-2014>, pagina 134

Conținutul acestui raport nu reprezintă în mod necesar poziția oficială a finanțatorului.

Întreaga răspundere asupra corectitudinii și coerenței informațiilor prezentate revine promotorului proiectului, Centrul Român de Politici Europene, precum și autorilor raportului.

Autorii fotografiilor: Alexandra Toderiță, Ioana Moldovan