



Toolkit N°2

Implicarea fermierilor și a populației rurale în tranziția digitală și ecologică



Co-funded by
the European Union

Proiectul Transform Together Fund este cofinanțat de UE. Punctele de vedere și opiniile prezentate în cadrul acestuia aparțin exclusiv autorului (autorilor) și nu le reflectă neapărat pe cele ale Uniunii Europene sau ale Comisiei Europene. Uniunea Europeană sau Comisia Europeană nu poate fi trasă la răspundere pentru acestea.

Inovații sociale pentru o tranziție ecologică și digitală echitabilă, un proiect din cadrul Fondului Transform Together

PROBLEMĂ

Se observă că grupurile țintă cheie ale economiei sociale sunt lăsate în urmă de tranziția ecologică și digitală în Europa. Acest lucru este valabil în special pentru cei mai vulnerabili: microîntreprinzători, persoane cu venituri mici, migranți, femei. Aceștia le lipsesc cunoștințele și competențele necesare pentru a introduce soluții digitale și/sau ecologice care le-ar putea extinde afacerea și/sau le-ar putea face mai rezistente la schimbările climatice și la amenințările de mediu.

SOLUȚIE

Proiectul Transform Together Fund a abordat aceste probleme prin sprijinirea actorilor din domeniul finanțelor sociale în conceperea, testarea și implementarea soluțiilor care pot ajuta grupurile țintă să reducă decalajul.

În acest set de instrumente prezentăm zece organizații avangardiste (Adie - Franța, Confeserfidi - Italia, Coopfin - Italia, FAER - România, FDPA - Polonia, Microlab - Italia, Filbo/OMRO - România, SIS Credit - Bulgaria, 3Bank - Serbia, Patria Credit - România), care au dezvoltat soluții practice pentru a sprijini microîntreprinzătorii și fermierii - în special cei din grupurile vulnerabile - în consolidarea capacităților lor ecologice și digitale.

[Proiectul Transform Together Fund](#), Cofinanțat de Uniunea Europeană, a fost derulat de Microfinance Centre (MFC) și Cerise+SPTF în perioada august 2023 - iulie 2025. Nouă organizații au primit granturi de până la 50 000 EUR pentru a testa inițiative pilot în diverse contexte locale și, în plus, Patria Credit a împărtășit cu proiectul povestea sa inspirată de creare de parteneriate și inițiative inovatoare.

În plus față de finanțare, MFC și Cerise+SPTF au oferit beneficiarilor de granturi oportunități de a participa la cursuri de formare și la schimburi între egali, cu întâlniri la fața locului în Paris, Varșovia și Bruxelles, învățare lunară între egali, sesiuni trimestriale de coaching și sprijin periodic.

Importanța dezvoltării competențelor în domeniul afacerilor digitale pentru grupurile vulnerabile

Antreprenorii navighează pe calea transformării digitale cu un amestec de succese și provocări. Cu toate acestea, progresele rămân lente, în special pentru microîntreprinzători, agricultori și femei.

Factori limitativi

Lipsa competențelor digitale: Microîntreprinzătorii adesea nu dispun de timpul, banii sau resursele umane necesare pentru a investi în instrumente digitale sau în formare, au acces mai redus la asistență IT sau la consultanți digitali. Competențele lor digitale sunt adesea autodidacte și axate pe nevoile imediate ale afacerii. Au preocupări legate de securitatea datelor.

Lipsa de conștientizare: Din cauza unui deficit semnificativ de cunoștințe privind beneficiile digitalizării, a lipsei de conștientizare sau de înțelegere, mulți microîntreprinzători nu planifică investiții în soluții digitale.

Decalajul de gen: Femeile, în special, se confruntă cu lacune notabile în materie de competențe digitale. Femeile microîntreprinzătoare prezintă adesea niveluri mai scăzute de alfabetizare digitală în comparație cu omologii lor de sex masculin, ceea ce poate împiedica capacitatea lor de a concura eficient într-o economie digitală.

Consecințe

Competitivitate redusă: Aceste obstacole și deficiențe contribuie probabil la reducerea competitivității, cu o capacitate limitată de adaptare la piața din ce în ce mai digitală, o prezență și operațiuni online limitate, acces redus la informații (prețuri de piață, soluții de piață) și rețele de actori principali (supermarketuri, furnizori, consultanți).

Acces limitat la finanțare: Multe instituții financiare solicită în prezent un anumit nivel de capacitate digitală întreprinderilor care solicită împrumuturi sau subvenții. În plus, în unele țări, accesul potențial la subvenții poate fi legat de capacitatea de a crea conturi sau de a se conecta la platforme online.

Valoarea digitalizării

Transformarea digitală prezintă o oportunitate unică de a spori eficiența, de a îmbunătăți accesul la piețele globale și de a încuraja inovarea.

Competențele digitale sunt esențiale pentru succesul în afaceri: Dobândirea de competențe digitale permite microîntreprinzătorilor să își îmbunătățească capacitatea de a înființa și dezvolta afaceri și le oferă avansuri competitive pentru a naviga mai bine în peisajul digital: marketing digital, utilizarea platformelor de comerț electronic, angajarea eficientă cu clienții prin intermediul rețelelor sociale, analiza datelor etc.

Pandemia COVID-19 a evidențiat importanța capacităților digitale. Microîntreprinzătorii cu competențe digitale mai bune au fost mai rezistenți în timpul crizei, deoarece au putut să treacă la vânzările online și să mențină operațiunile atunci când magazinele fizice au fost închise. Dezvoltarea acestor competențe îi pregătește pe antreprenori pentru viitoarele șocuri economice și le sporește capacitatea de a crea rezerve de lichidități.

Competențele digitale sunt din ce în ce mai legate de accesul la finanțare și resurse: Microîntreprinzătorii cu competențe digitale îmbunătățite pot valorifica mai bine resursele financiare disponibile și pot naviga în cadre complexe de finanțare și reglementare.

Îmbunătățirea competențelor digitale contribuie la reducerea diferențelor de gen: Facilitarea accesului femeilor antreprenor la piețele online și la instrumentele digitale le ajută să ia decizii în cunoștință de cauză cu privire la adoptarea noilor tehnologii, să încurajeze o mai mare participare la economie și să promoveze egalitatea de gen în conducerea afacerilor. În plus, programele de formare pot insufla încredere și pot îmbunătăți sentimentele de stimă de sine în rolurile antreprenoriale.

Importanța dezvoltării competențelor ecologice

Microîntreprinzătorii se confruntă cu multe provocări în ceea ce privește durabilitatea proiectelor lor, iar tranziția ecologică nu face parte, în general, din domeniul lor de activitate. Cu toate acestea, integrarea provocărilor legate de schimbările climatice și de amenințările la adresa mediului devine o necesitate, pentru a face față riscurilor reale, a sprijini clienții finali, și alinierea la noile cadre de reglementare.

Factori limitativi

Îndoieli cu privire la eficiența costurilor:

Microîntreprinzătorii sunt îngrijorați de modul în care schimbările ecologice le-ar putea afecta veniturile: creșterea costurilor de producție (de exemplu, materiale de origine biologică mai scumpe) sau reducerea randamentelor (de exemplu, recoltă slabă care nu este susținută de substanțe chimice), constrângeri determinate de legislație și restricții legate de climă (de exemplu, limitarea vehiculelor cu motor cu combustie, limitarea utilizării pesticidelor), schimbări în comportamentul consumatorilor (de exemplu, respingerea produselor toxice sau dăunătoare mediului, preferința pentru alternative ecologice și durabile).

Lipsa de conștientizare: Deși microîntreprinzătorii pot fi conștienți de problemele ecologice, acestea nu reprezintă neapărat principala lor prioritate și nu își văd rolul potențial în sprijinirea tranziției ecologice.

Lipsa de informații: Tranziția ecologică necesită cunoștințe solide privind problemele și gama de soluții pentru a face față riscurilor. Majoritatea microîntreprinzătorilor nu sunt conștienți de calea pe care ar putea să o urmeze și de valoarea pe care aceasta o poate aduce afacerilor lor.

Consecințe

Angajament redus: Majoritatea microîntreprinderilor din grupul țintă sunt reticente în a se angaja în tranziția ecologică și nu prevăd soluții alternative pentru întreprinderile lor.

Aliniere limitată la cadrele ecologice:

Microîntreprinzătorii își pot asuma riscul unei alinieri greșite la cerințele de reglementare (reglementări ESG) sau la practicile responsabile limitate așteptate de la potențialii finanțatori sau parteneri tehnici.

Valoarea tranziției ecologice

Co-beneficii: Reducerea costurilor este esențială pentru clienții care iau în considerare o tranziție ecologică. Acesta este primul element care îi va convinge să se angajeze. Microîntreprinzătorii vor beneficia de o mai bună gestionare a resurselor (apă, hârtie, produse chimice etc.), de reducerea consumului de energie (izolare îmbunătățită, dispozitive electrice, biciclete în locul mașinilor etc.), de produse mai durabile (panouri solare solide, sprijin post-vânzare eficient pentru reparații, reciclare etc.).

Responsabilitate și angajament pentru durabilitate pe termen lung: Implicarea în tranziția ecologică poate fi apreciată și prin comunicarea cu partenerii sau clienții cu privire la angajamentul acestora față de practicile responsabile și tranziția ecologică pentru un viitor mai bun.

Setul de instrumente nr. 1 se concentrează pe formarea inovatoare pentru competențele de afaceri digitale și tranziția ecologică.

Setul de instrumente nr. 2 se concentrează pe contactarea fermierilor și a populației rurale pentru tranziția digitală și ecologică.

|| Toolkit N°2 - Implicarea fermierilor și a populației rurale în tranziția digitală și ecologică

Acest set de instrumente se concentrează pe abordări inovatoare pentru a ajuta clienții din mediul rural și fermierii din întreaga Europă să-și dezvolte competențe ecologice și digitale. Acesta descrie instrumente sau abordări inovatoare implementate de 5 organizații din Europa: SIS Credit (Bulgaria), 3Bank (Serbia), FDPA (Polonia), FAER (România), Patria (România).

1. Utilizarea instrumentelor digitale pentru conectarea fermierilor

2.1 Ecosistem de asistență digitală. Ecosistem de asistență digitală - SIS Credit (Bulgaria).

2.2 Înscrierea agricultorilor. Creditele agricole digitale și noua identitate electronică - 3Bank (Serbia).

2.3 Promovarea creșterii digitale Depășirea barierelor pentru inovația digitală – Patria Credit (România).

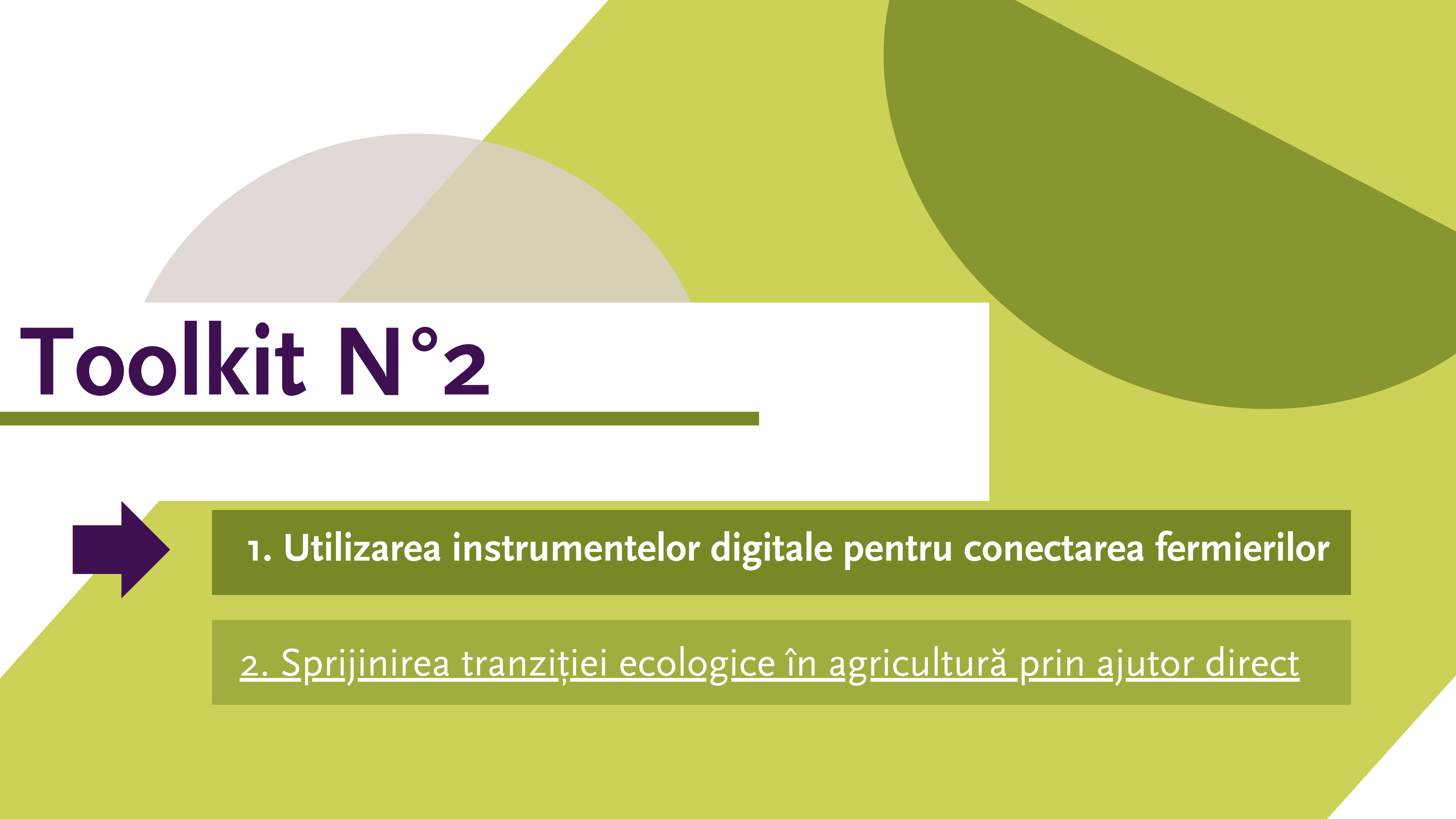
2. Sprijinirea tranziției ecologice în agricultură prin ajutor direct

2.4 Tranziție digitală și ecologică. Stimularea eficienței întreprinderilor rurale în Polonia – FDPA (Polonia).

2.5 Viața prin solul nostru. Gestionarea solurilor pentru agricultură sustenabilă – FAER (România).

2.6 Valorificarea Potențialului. Sprijinirea tranziției verzi prin tehnologie – Patria (România).

Lecții învățate
din proiect



Toolkit N°2



1. Utilizarea instrumentelor digitale pentru conectarea fermierilor

2. Sprijinirea tranziției ecologice în agricultură prin ajutor direct



Ecosistem de asistență digitală

Ecosistem de asistență digitală

PROBLEMA

Clienții vulnerabili întâmpină dificultăți la accesarea unei soluții verzi personalizate și la informații privind finanțarea prin fonduri UE, în vreme ce furnizarea de servicii de asistență personalizată continuă să fie costisitoare.

SOLUȚIA

Platformă digitală intuitivă cu instrumente AI și asistență umană, care permite accesul la informații personalizate.

O platformă de asistență

Micii întreprinzători vulnerabili se confruntă cu bariere semnificative la accesarea de servicii de consultanță și financiare, mai ales cu privire la planificarea afacerilor, eficiența energetică și soluțiile verzi. Deseori, consultanța dedicată acestui grup este costisitoare și nu generează venituri, iar acest lucru înseamnă că numeroase persoane rămân fără asistența necesară pentru a-și atinge potențialul. Criza pandemiei de COVID-19 a accelerat tranziția la serviciile de la distanță, în mod special pentru clienții din zonele rurale care nu aveau acces la sucursale aflate în proximitate. Acum instituțiile de microfinanțare trebuie să ofere servicii digitale rapide, adaptate și accesibile pentru a-și păstra competitivitatea, în vreme ce contribuie la incluziunea financiară și la crearea de locuri de muncă. Deși există instrumente AI și finanțare pentru eficiență energetică, numeroși microîntreprinzători sunt prea copleșiți de dificultățile de zi cu zi pentru a le putea analiza sau accesa. Subvențiile UE și naționale ajung deseori la întreprinderi mai mari care au capacitatea de a monitoriza existența programelor și a de pune solicitări în direcția acestora, ceea ce înseamnă că actorii mai mici rămân în urmă.

SIS Credit a abordat aceste lacune prin dezvoltarea unei soluții digitale de îmbunătățire a accesului atât la servicii financiare, cât și la servicii nefinanciare adaptate nevoilor efective ale clienților.



Prezentare generală

Proces axat pe client

La dezvoltarea propriului produs digital de creditare pentru clienții vulnerabili, SIS Credit a dat prioritate creării unei aplicații clare și simple. În plus, i-a implicat activ în faza de teste, prin care a putut aduna feedback valoros care a modelat și a îmbunătățit platforma finală.

Soluția a fost proiectată pentru a îmbunătăți abilitățile clienților în patru domenii esențiale:

- adoptarea practicilor verzi și digitale atât în activitatea comercială, cât și în viața de zi cu zi
- parcurgerea cererilor de împrumut prin intermediul unei platforme online intuitive
- îmbunătățirea competențelor financiare, inclusiv cu privire la organizarea bugetului și la rambursarea creditelor
- explorarea instrumentelor AI, a soluțiilor sustenabile și a oportunităților de finanțare prin UE pentru start-up-uri.

Dezvoltarea soluției digitale

Piatra de temelie a transformării SIS Credit a fost reprezentată de o platformă digitală solidă, proiectată atât pentru clienți, cât și pentru personal. Funcțiile esențiale au inclus:

- Portal pentru clienți care oferă asistență online și informații privind AI, practicile verzi și programele de finanțare prin UE
- Chatbotul Poli - un asistent inteligent ajută clienții la planificarea afacerilor și cu clarificări de natură financiară
- Un sistem eficientizat pentru cererile de împrumut, cu îndrumare prin fiecare etapă și integrare de date de la terți, precum și contact de la un agent de credit până la a treia fază a procesului
- Un sistem CRM intuitiv pentru a ajuta personalul să gestioneze, să monitorizeze și să automatizeze deciziile de acordare a împrumuturilor, axat pe evaluarea impactului viitor.



Implementare

SIS CREDIT, BULGARIA

De la bun început, a fost clar faptul că implementarea tehnică ar necesita o durată considerabilă - aproape 12 luni. Din cauza întârzierilor operaționale obișnuite, a rămas timp puțin pentru interacțiunea cu publicul-țintă. Primii 28 de clienți au început să utilizeze platforma spre sfârșitul lunii aprilie, după care SIS Credit a început să-și dezvolte serviciile de consultanță privind soluțiile verzi și finanțarea UE.

În viitor, SIS Credit intenționează să testeze o funcție inovatoare de evaluare a impactului, adaptată, pentru a monitoriza anumiți indicatori și a automatiza colectarea de date, acolo unde acest lucru este posibil. Această abordare bazată pe AI va viza nu doar eficientizarea funcțiilor administrative de colectare a datelor, ci și furnizarea de informații care să fie semnificative, dar a căror colectare să fie și eficientă.

Resurse necesare

Proiectul a fost unul ambițios, cu un necesar semnificativ de resurse și de coordonare atentă. Această soluție inovatoare a necesitat:

- competență umană din partea personalului SIS Credit, a specialiștilor externi și a dezvoltatorilor IT
- infrastructură tehnică, inclusiv Microsoft Dynamics 365 Sales, platforma SIS DevOps, integrări în APIS, CKR și sisteme NOI
- instruire amplă a personalului cu privire la funcțiile platformei și la inteligența artificială (inclusiv cursuri privind AI pentru coordonatorul de proiect în cadrul unei universități de nivel local)
- timpul dedicat de personal: volum semnificativ de muncă în mai multe faze, inclusiv dezvoltare, testare și diseminare.

Deși planul inițial a fost suficient, volumul de muncă s-a dovedit unul intens din cauza naturii inovatoare și a calendarului scurt al proiectului.



Lecții deprinse

SIS Credit a acumulat informații valoroase din această experiență:

- transformarea digitală necesită mult timp și activități de coordonare dedicate, precum și o persoană dedicată care să gestioneze proiectul
- cooperarea strânsă și consultările uzuale cu parteneri IT externi permit o implementare mai simplă
- dezvoltarea unui instrument automatizat de creditare pentru clienții vulnerabili înseamnă obținerea unui echilibru corect între automatizare și asistență umană
- asigurarea utilizării de către instrument a unui limbaj clar, în mod evident pentru nespecialiști este și ea esențială pentru promovarea incluziunii clienților vulnerabili
- simulările periodice și ciclurile de feedback de la clienți sunt vitale pentru un design intuitiv
- deseori, clienții sunt mai pregătiți decât ne-am aștepta să adopte practici digitale
- atât digitalizarea, cât și integrarea AI dau acces la eficiențe noi și devin indispensabile pentru IMF care sunt în căutarea unui avantaj competitiv.

Reușite

Care a fost părerea clienților?

Lansarea-pilot din aprilie 2025 a reprezentat o etapă majoră: toate componentele tehnice au fost operaționale (inclusiv portalul pentru clienți și

CRM administrativ (de back-office)), iar un webinar de popularizare a atras 33 de participanți. Feedbackul de la clienți și parteneri a fost unul favorabil, cu accent pe:

- designul intuitiv, ușor de navigat al platformei
- abordarea lipsită de limbaj prea tehnic, pentru comunicarea cu clienții
- impact redus asupra clienților, datorită colectării automatizate a datelor
- procese de creditare transparente și asistență accesibilă prin consultanță.



SIS Credit este furnizorul de top de finanțare socială din Bulgaria, atestat conform Codului european de bună conduită și care pune în prim plan întreprinderile micro și mici pentru a stimula dezvoltarea economică națională.

Printr-o abordare mai flexibilă și luarea în calcul a specificului afacerilor, SIS Credit poate furniza servicii financiare unor clienți care sunt ignorați de băncile tradiționale, dar care au un model de afaceri solid și prezintă un bun potențial de creștere.

Portal pentru clienți

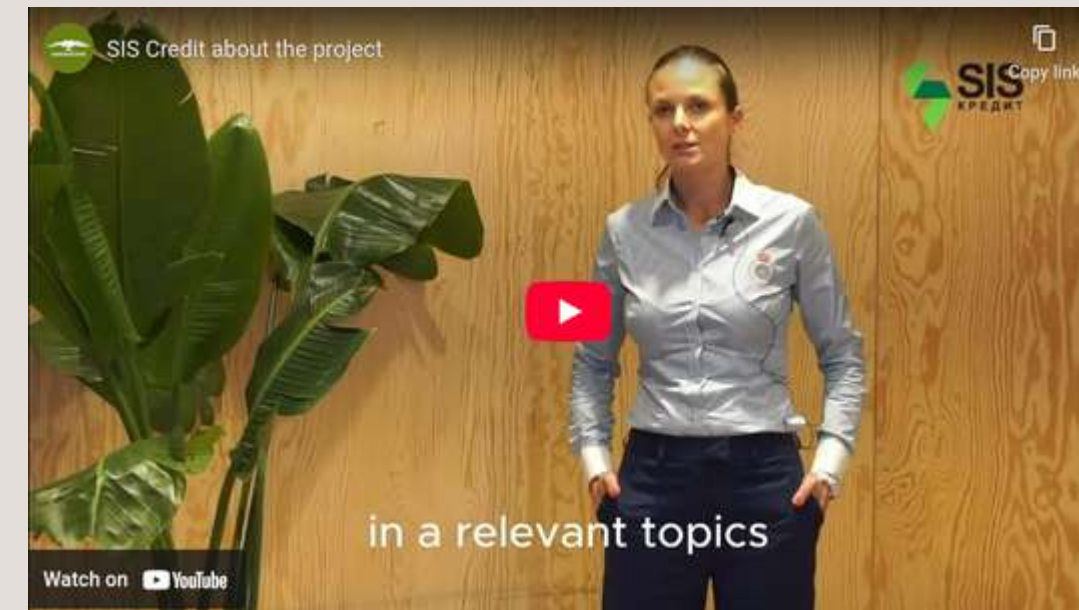
Потребителски, Ипотечни и Бизнес кредити

СИС кредит е небанкова институция която предлага кредитиране и експертни съвети на физически и юридически лица при изгодни условия. Вашият финансов партньор

 СИС Кредит /



Video al studiului de caz



Soluția



Înscrierea agricultorilor

CREDITELE AGRICOLE DIGITALE ȘI NOUA IDENTITATE
ELECTRONICĂ

PROBLEMA

Agricultorii nu au nici încrederea, nici cunoștințele necesare adoptării totale a instrumentelor digitale, inclusiv a utilizării ConsentID pentru aplicarea semnăturii digitale și accesul la servicii electronice

SOLUȚIA

Instruire individuală pentru agricultori, cu privire la ConsentID și la utilizarea semnăturii digitale, fapt care permite acces nu doar la serviciile naționale, ci și la noul credit agricol digital al 3Bank.

Valorificarea soluțiilor de e-guvernare pentru abilitarea agricultorilor

Până în 2023, într-o proporție impresionantă, 1 din 7 cetățeni sârbi foloseau serviciul de identitate digitală oferit de guvernul lor, lansat cu 3 ani în urmă. ConsentID le permite utilizatorilor să acceseze servicii de e-Guvernare, să gestioneze fișe de e-sănătate și să proceseze facturi. Pentru clienții 3Bank aflați în zone rurale izolate, acest lucru înseamnă acces la servicii esențiale datorită aplicației ConsentID pe smartphone.

Conștientă că 94% din clienții săi sunt mici fermieri care-și desfășoară activitatea cu marje reduse, 3Bank a profitat de ocazia de a valorifica ConsentID pentru a proiecta un portal online care integrează unitar procesul său creditare digitală în aplicația ConsentID care acceptă servicii electronice guvernamentale.

Această platformă simplifică depunerea de documente și permite clienților să-și semneze digital contractele de credit,

iar acest fapt elimină timpul consumat cu prezentarea în persoană la o sucursală și scade doar la câteva ore timpul până la primirea sumelor de bani. Portalul a fost proiectat ca soluție distinctă și integrat în sistemul bancar central al 3Bank, la fel ca și aplicația pe tabletă utilizată de personal pentru vizitele clienților.

În prezent, 3Bank își descrie procesul de creditare ca un mix de servicii fizice și digitale sau, cum îl numim noi, „figital”. Într-o primă fază, personalul băncii îi vizitează pe agricultori la domiciliu pentru a discuta despre nevoile de finanțare și a elabora o cerere de împrumut personalizată. După ce se ajunge la un acord cu privire la condițiile creditului, consilierul clientului finalizează analiza de credit și transmite decizia privind creditarea, în timp ce documentația este comunicată automat clientului, pentru a fi semnată digital. Dintr-o singură atingere în aplicația ConsentID, clienții își pot semna contractul, în mod securizat. Consilierul clientului îl îndrumă pas cu pas prin proces și îl instruește cu privire la modul de utilizare a aplicației.

Prezentare generală



Pentru 3Bank, soluția diminuează operaționale prin reducerea numărului de administratori back-office necesari pentru prelucrarea creditelor, precum și prin eliminarea cheltuielilor indirecte aferente imprimării și arhivării. În plus, această abordare electronică ajută 3Bank să-și reducă amprenta de carbon și să-și îmbunătățească sustenabilitatea în raport cu mediul înconjurător.

Pentru agricultori, utilizarea semnăturii digitale scade timpii de plată a creditelor de la 3 zile la 2 ore. Clienților care abia încep să utilizeze ConsentID personalul le stă la dispoziție pentru a-i ghida pas cu pas prin procesul aferent.

Extinderea abilităților digitale ale clienților în acest mod poate avea o serie de efecte de domino importante. În primul rând, au ajuns în punctul în care se pot folosi cu încredere de ConsentID pentru a interacționa cu un număr de întreprinderi și alte instituții financiare.

În al doilea rând, finalizarea unor sarcini pentru actualizarea anuală privind datele aferente publicității imobiliare a terenurilor, solicitarea de subvenții de stat și actualizarea datelor referitoare la micii fermieri este simplificată. În plus, pot descărca adevărinite pentru cereri de împrumut sau tranzacții comerciale, se pot menține la curent cu cele mai recente noutăți din domeniul agricol și își pot face chiar și programări pentru consultații medicale.

Totodată, noile competențe stimulează semnificativ încrederea micilor fermieri care semnaleză un sentiment nou descoperit de apartenență la o comunitate - pentru că, deși din punct de vedere al veniturilor lor, sunt „mici” fermieri, sunt pe picior de egalitate cu toți ceilalți.



Proiectarea portalului

Dezvoltarea soluției a început cu identificarea punctelor de vulnerabilitate tipice proceselor digitale de creditare și cu crearea unui flux de lucru digital axat pe client pentru echipa de dezvoltare IT, inclusiv solicitări de modificări detaliate. Pentru a da viață acestui concept, au fost cooptați specialiști externi pentru a dezvolta atât soluția de semnături digitale, cât și aplicația pentru tabletă, cu asigurarea unor standarde înalte de acuratețe și de capacitate de utilizare.

Cu specificația la îndemână, dezvoltatorul IT a creat un portal și l-a integrat în sistemul central al băncii, ceea ce a dus la un proces de creditare complet digital. Primele teste ale sistemului au fost realizate de echipa de dezvoltare înainte de a recruta un mic grup de agenți de creditare (20) și clienți (5) pentru teste suplimentare.

Instruirea personalului

Au fost desfășurate sesiuni de formare complete la fața locului, pentru toți cei 90 de consilieri ai clienților, conduse de doi experți dezvoltatori de procese digitale. Sesiunile practice au discutat despre modul de eliberare a unei semnături digitale, de semnare digitală a documentelor, de accesare a serviciilor de e-guvernare, precum și despre modalitatea de accesare, descărcare și semnare a documentației de credit, cu utilizarea ConsentID.

Acestea au fost urmate de o perioadă de probe de o lună pentru a permite un interval suplimentar de practică înainte de a interacționa cu clienții într-un context real. Totodată, 3Bank a elaborat un manual pentru consilier, oferind o explicație amănunțită, pas cu pas - cu imagini - a modului de utilizare a instrumentelor digitale.



Dezvoltare

Întrucât nu sunt numeroși clienții 3Bank care să aibă competențe tehnologice, abilitarea agenților de creditare pentru a oferi asistență directă, individuală fermierilor cu privire la utilizarea aplicațiilor digitale pentru semnături electronice și servicii electronice a reprezentat piatra de temelie a reușitei programului. Pachetul de asistență pentru clienți (un element obligatoriu al fiecărei noi cereri digitale de împrumut) cuprinde servicii de instruire individuală, precum și broșuri pe care clienții pe pot lua cu ei.

Testarea creditării digitale

3Bank a însărcinat 20 de consilieri ai clienților să testeze în teren noile semnături digitale, ceea ce a permis o rafinare suplimentară a procesului în primele două luni. Până în a treia lună, ceilalți 70 de consilieri ai clienților au lansat credite digitale cu propriii clienți.

eUprava

Pristupite platformi eUprava tako što , ete kliknuti **Prijavi se** i potvrditi prijavu sa ConsentID aplikacijom.

Odabirom opcije **Usluge / Dokumenta i uverenja** možete da:

- Zakažete termin za izradu li "ne karte/pasoša u lokalnom MUP-u
- Zakažete termin za izradu nove voza "ke dozvole u lokalnom MUP-u
- Registrujete vozilo
- Dobijete izvod iz mati "ne knjige ro "enih, ven "anih ili umrlih
- Dobijete uverenje o državljanstvu

Opcija **Usluge / Zdravlje** služi da :

- Podnesete zahtev za izdavanje zdravstvene kartice i zamenu zdravstvene knjižice
- Pristupite portalu **eZdravlje** gde možete da prona "ete vaš zdravstveni karton kao i terapije i recepte ukoliko ih imate prepisane.

eAgrar

Pristupite eAgrar platformi tako što , ete kliknuti **Prijavi se**. Nakon toga Vam se otvara nova stranica koja Vas vodi na prijavu gde treba da izaberete prijavu putem mobilne aplikacije.

Prijavite se preko portala za elektronsku identifikaciju

Nakon što se prijavite sa vašom ConsentID aplikacijom, možete da na eAgraru:

- Pristupite ePodsticajima i prijavite se za dostupne subvencije
- Preuzmete potvrde ili izводе o registrovanom PG
- Preuzmete potvrdu o statusu PG
- Obrišete ili obnovite poljoprivredno gazdinstvo
- Promenite nosioca ili postavite privremenog nosioca PG
- Dobijete rešenje o upisu PG

Ukoliko nemate ConsentID aplikaciju, uvek je možete instalirati u poslovnicama/ylijalama 3 Banke uz pomo , naših zaposlenih.

3 Banka uvo "enjem digitalnog potpisa brine o o "uvanju životne sredine smanjenjem štampe papira. To zna "i da i Vi sa svakim potpisanim dokumentom putem kvalifikovanog potpisa u kladu doprinosite o "uvanju životne sredine.

3Bank

Uz **ConsentID** mobilnu aplikaciju

Digitalizuj se lako

MICROFINANCE CENTRE
Co-funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Commission. Neither the European Union nor the European Commission can be held responsible for them.

CERISE-SPTF

eUPRAVA

Co-funded by the European Union

Ce s-a întâmplat?

În primele șapte luni, 3Bank a ajutat un număr impresionant de 3.400 de clienți să învețe cum să utilizeze ConsentID. În plus, în acest fel, a crescut până la 80% cota de credite digitale din totalul creditelor agricole. În timpul vizitei consilierilor clienților, clienții au beneficiat și de instruire cu privire la accesarea altor servicii electronice. Pentru mulți dintre clienții cărora li s-a aprobat digital creditul, aceasta a fost prima lor experiență de utilizare a semnăturii electronice.

Care a fost părerea clienților?

Cei mai mulți (93 %) dintre clienți s-au declarat mulțumiți de noul proces digital de împrumut, mai ales de eficacitatea și viteza acestuia.

3Bank pune accent pe rolul vital al educării clienților: 54 % din clienți au recunoscut că ar fi întâmpinat dificultăți la semnarea digitală a contractelor lor dacă nu ar fi beneficiat de asistența practică oferită de consilieri. Datorită acestor asistențe practice, mai mult de jumătate din clienți (56 %) s-au simțit suficient de încrezători să utilizeze ConsentID pentru a finaliza alte sarcini, precum descărcarea de declarații electronice de pe portaluri naționale pentru subvenții și impozite agricole.

Un aspect important a fost faptul că 100 % din clienți au apreciat instruirea practică și au declarat că ar recomanda și altor persoane creditarea pe cale digitală.

Reușite



Adoptarea schimbărilor

Pe parcursul proiectului, liderii eforturilor de inovare digitală s-au simțit încurajați la constatarea faptului că majoritatea consilierilor clienților au reacționat favorabil la o astfel de transformare majoră. Deși, inițial, unii au ezitat să ia distanță față de abordarea convențională și să adopte complet noul proces digital, aceasta a reprezentat o etapă firească a tranziției, iar feedbackul oferit de aceștia a avut un rol important în modelarea eforturilor constante de asistență și instruire.

Pentru a face față acestei provocări și a stimula motivarea, consilierii clienților au fost încurajați să adopte procesul digital de creditare printr-o inițiativă de recompense pe o perioadă de o lună. Acest efort a dus la adoptarea creditelor digitale de o proporție impresionantă de 70 % din consilieri. Pornind de la această reușită, planul de stimulente pentru 2025 include acum obiective referitoare la cota de credite plătite digital în segmentul agricol. În plus, 3Bank a anunțat o competiție denumită „Digital Champion”, cu premii în bani pentru primii trei consilieri ai clienților care înregistrează cele mai multe credite digitale plătite.

Provocări

Recomandări

3Bank recomandă altor organizații care iau în calcul un astfel de proces de digitalizare să-și elaboreze în primul rând argumente economice solide, anterior abordării procesului complex și de durată al dezvoltării acestei tehnologii.

Nevoile și preferințele clienților trebuie să fie în prim planul discuției referitoare la justificarea economică. Schimbările la nivelul cunoștințelor și comportamentelor clienților, necesare pentru ca aceștia să adopte procese digitale, pot fi complexe și dificile, mai ales când este vorba despre clienți din zonele rurale. Asistența oferită acestora pentru ca aceștia să adopte digitalul necesită un angajament față de investiții în formare și în asistență constantă pe termen scurt și mediu



Lansată în 2002, 3Bank furnizează servicii financiare tuturor celor care au un impact economic, social și ecologic pozitiv, în special clienților de tip rural, microîntreprinderi și cu venituri mici care întâmpină dificultăți la accesarea serviciilor financiare.

Un actor important în domeniul incluziunii financiare și lider de piață în finanțarea micilor fermieri și micilor întreprinzători din Serbia, cu o cotă de piață de 53 %, respectiv 35 %.

3Bank este singura organizație din Serbia dedicată microfinanțării și se ghidează după un model de afaceri unic pe baza căruia aproape 200 de consilieri ai clienților vizitează clienți zilnic, oferindu-le ocazia de a finanța continuitatea, creșterea activității lor sau de a-și îmbunătăți condițiile de trai.

Pe lângă credite, 3Bank pune la dispoziție conturi de economii care încurajează depozite mai mici prin rate atractive ale dobânzii.

Broșură educațională pentru clienți



[Descarcă
broșura](#)

Video al studiului de caz



Soluție

Promovarea creșterii digitale

Depășirea barierelor pentru inovația digitală

PROBLEMĂ

Fermierii din România au acces limitat la sprijin pentru inovația digitală și sunt adesea reticenți în utilizarea tehnologiei, ceea ce limitează creșterea afacerilor și competitivitatea.

SOLUȚIE

Scopul este creșterea gradului de conștientizare, construirea de parteneriate locale și eliminarea barierelor în adoptarea tehnologiilor digitale.

Provocarea incluziunii digitale

În România, aproximativ 44% din populație trăiește în zone rurale, iar țara are cel mai mare număr de ferme din UE. Majoritatea sunt ferme mici, de familie (98% dintre ele au sub 10 hectare), iar doar 40% produc mai mult decât necesarul propriu. Această structură unică creează dificultăți în accesarea serviciilor financiare standard, deoarece băncile tradiționale solicită documente pe care mulți micii fermieri nu le pot furniza.

Ca urmare, zonele rurale se confruntă cu niveluri scăzute de investiții și oportunități limitate de dezvoltare a afacerilor. Competențele digitale sunt, de asemenea, reduse. De exemplu, înainte de COVID-19, Patria Credit a constatat că doar 5% dintre clienții săi aveau propriile adrese de e-mail, apelând frecvent la rude sau autorități locale pentru comunicare digitală.

Combinată cu niveluri mai scăzute de educație și acces limitat la internet de mare viteză și la oportunități de formare, această situație face ca fermierii să nu aibă nici expunerea, nici motivația necesară pentru a-și dezvolta competențele digitale, ceea ce adâncește și mai mult decalajul de abilități. Pentru a răspunde acestei provocări, Patria Credit a decis să se concentreze pe inovația digitală pentru a stimula creșterea afacerilor. Recunoscând că digitalizarea este un proces pe termen lung, Patria Credit caută activ parteneriate și explorează constant soluții inovatoare pentru a-și sprijini clienții.

Prezentare generală

*„La Patria Credit,
suntem hotărâți să ne
facem partea, dar
credem că adevărata
transformare are loc
doar atunci când
acționăm împreună.”*

*Raluca Andreica,
CEO Patria Credit*

Banca în piață

Odată cu creșterea utilizării plăților fără numerar, mulți clienți din mediul urban au început să considere incomode piețele locale care acceptau doar numerar, preferând în schimb supermarketurile. Pentru a răspunde acestei provocări, Patria Bank a colaborat cu Mastercard și Asociația Administratorilor de Piețe din România (AAPR) pentru a promova sistemele POS (Point of Sale – plată cu cardul) în piețele locale, unde fermierii își vând produsele.

Angajații Patria și reprezentanții AAPR au organizat standuri de informare în piețe pentru a interacționa direct cu producătorii și a-i încuraja să participe. Comercianții interesați au primit un pachet complet (POS + card de debit), care le-a permis să accepte plăți direct la tarabele lor și să acceseze fondurile imediat. Datorită parteneriatului cu Mastercard, fermierii au primit echipamentele POS gratuit în primul an. Programul a oferit și instruire de bază, inclusiv demonstrații individuale și ghiduri tipărite pentru a-i ajuta să înceapă.

Faza pilot a proiectului a implicat instalarea a 30 de terminale POS în piața din Sibiu, extinzându-se ulterior în Iași, Galați și mai multe zone din București (Matache, Domenii, Progresul, Veteranilor).

Proiectul, lansat în 2018, a avut o adopție lentă în primii doi ani, rezultatele fiind sub așteptări (10.000 de tranzacții în primul an). Cu toate acestea, în timp a câștigat avânt, ajungând la peste 100.000 de tranzacții până în al cincilea an. În prezent, inițiativa continuă să se extindă, cu încă 10 orașe care s-au alăturat programului. Fermierii observă acum beneficii clare pentru afaceri, precum creșterea vânzărilor și accesul la o bază de clienți mai largă.

Proiectul s-a aliniat tendințelor comerțului modern, ajutând vânzătorii din piețe să rămână relevanți într-un mediu tot mai digital, valorificând totodată cererea în creștere pentru alimente sănătoase și locale – atrăgând mai mulți consumatori urbani.



Implementare



Platformă de Acces la Retail

Un alt parteneriat inovator a ajutat la conectarea micilor fermieri legumicultori cu marii retaileri. A implicat dezvoltarea unei platforme online personalizate de către un start-up local din domeniul agri-tech, în parteneriat cu Carrefour, pentru a sprijini aprovizionarea directă de la micii producători. Prin acest instrument, fermierii își pot vinde direct produsele, pot semna contracte formale și pot obține finanțare pentru operațiunile lor. Până în prezent, platforma a facilitat peste 300 de contracte cu mici producători de legume.

Platforma a permis și urmărirea culturilor, fapt ce a consolidat credibilitatea și încrederea cumpărătorilor din retail. Această transparență digitală a făcut mai ușor pentru fermieri să stabilească parteneriate pe termen lung cu lanțuri de supermarketuri.

Astfel de parteneriate creează, de asemenea, o bază solidă pentru promovarea agriculturii ecologice și sustenabile, oferind fermierilor acces la piețe emergente de mare valoare.

Creșterea gradului de conștientizare

Patria oferă un program intern de formare pentru clienții săi, axat pe educație financiară, planificare a afacerilor și reziliență climatică. Lansat în perioada pandemiei de COVID-19, programul se află acum în al patrulea an de funcționare. Derulat în parteneriat cu ONG-uri și experți în domeniu, acesta include webinarii, sesiuni de instruire față în față organizate împreună cu cooperative agricole locale și campanii de informare difuzate prin radio local și rețele sociale, pentru a ajunge la comunitățile cu acces digital limitat.

Provocări

- Adoptare lentă inițială a instrumentelor digitale și a sistemelor POS
- Niveluri scăzute de alfabetizare digitală în rândul fermierilor
- Infrastructură limitată în zonele rurale
- Nevoia de educație continuă și consolidare a încrederii

Concluzii practice

Lecțiile esențiale includ importanța sprijinului continuu și a beneficiilor vizibile pentru a încuraja adoptarea. Implementarea sistemelor POS s-a dovedit cea mai eficientă atunci când a fost combinată cu instruire practică și un punct de intrare fără costuri în faza inițială. În cazul platformelor digitale, încrederea dintre fermieri și retaileri crește atunci când procesele sunt transparente și plățile sunt fiabile. Deși costurile inițiale au fost acoperite prin parteneriate strategice, modelul a fost ulterior adaptat la structuri cu taxe reduse pentru a asigura sustenabilitatea pe termen lung.



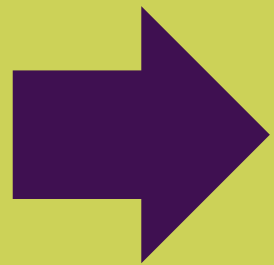
Patria Credit sprijină eforturile antreprenorilor din zonele rurale și urbane mici, precum și impactul lor pozitiv asupra comunităților. Este prima instituție financiară nebancară dedicată microfinanțării din România, cu peste două decenii de experiență și mai mult de 18.000 de clienți finanțați. Împreună cu Patria Bank și Patria Asset Management, formează Grupul Patria, oferind sprijin complet pentru microîntreprinderi, IMM-uri și afaceri agricole.

În 2021, Patria Credit și Patria Bank au reactivat Fundația Patria Credit, care lucrează pentru combaterea excluziunii financiare, promovarea agriculturii durabile și sprijinirea noii generații de fermieri.

Lecții

Toolkit N°2

1. Utilizarea instrumentelor digitale pentru conectarea fermierilor



2. Sprijinirea tranziției ecologice în agricultură prin ajutor direct



Tranziție digitală și ecologică

Stimularea eficienței întreprinderilor rurale în Polonia

PROBLEMĂ

Micii agricultori și antreprenori rurali au nevoie de competențe ecologice și digitale, dar sunt prea ocupați pentru a se deplasa din regiunile lor izolate în centrele de instruire naționale (sau chiar regionale).

SOLUȚIE

O combinație dinamică de metode de instruire individuală și online pentru a crea competențe ecologice și, simultan, a stimula competențele digitale.

Transformare digitală și ecologice a întreprinzătorilor rurali

Acest proiect a vizat testarea unei combinații de soluții de comunicare și educaționale, prin utilizarea de instrumente de marketing cu conținut inovator și formate noi de instruire, în vederea conectării cu grupuri noi de întreprinzători și agricultori din comunitățile locale, precum și în vederea promovării unei dezvoltări sustenabile prin asigurarea de ajutor pentru ca aceștia să integreze practici verzi și digitale în operațiile lor.

FDPA a elaborat un set de resurse educaționale care au îmbinat competențe digitale și ecologice și le-au promovat către potențiali beneficiari, prin intermediul unor postări captivante pe rețelele sociale.

Conținutul de instruire a evidențiat aplicațiile practice ale instrumentelor de gestionare a afacerilor, laolaltă cu aplicații mobile gratuite concepute pentru a asista practici sustenabile de gestionare a exploatațiilor agricole, inclusiv evaluări ale sănătății solului, prognoză meteo și recomandări privind tipurile de culturi.

Pentru a transmite aceste cunoștințe acolo unde nevoia de ele a fost cea mai acută, FDPA a utilizat o combinație de soluții de instruire, printre care s-au numărat webinare accesibile, îndrumări în persoană realizate de consultanți regionali și workshopuri interactive, cu grupuri mici, furnizate în parteneriat cu specialiști locali în servicii de consiliere agricolă.



Prezentare generală

Creșterea vizibilității

FDPA a creat conținut Meta și Instagram convingător pentru a evidenția viitoarele webinare și alte elemente de interes (de exemplu, rapoarte noi, instrumente online, seturi de date și multe altele). Totodată, a rulat o serie de 5 reclame pe rețelele sociale pentru a asigura cea mai mare acoperire posibilă a serviciilor sale.

În urma acestor eforturi, pe parcursul anului, accesările paginii sale Meta au crescut cu 158 %, iar numărul de urmăritori a crescut cu 22 %. Interacțiunile cu conținutul publicat au crescut cu 115 %, iar numărul de click-uri cu 881 %. Contul de Instagram al FDPA, care fusese anterior inactiv, s-a bucurat de o creștere similară a angajamentului, acoperirea acestuia crescând cu 70.000%, iar numărul de accesări cu 1.230%.

Webinare pentru întreprinderi rurale și agricultori

Au fost oferite webinare gratuite pe patru teme diferite referitoare la agricultura sustenabilă, fiecare cu o durată de 2,5 ore. În toate situațiile, numărul de participanți a depășit estimările inițiale ale FDPA. După fiecare webinar, participanții au răspuns unui sondaj aplicat post-eveniment, care le-a dat ocazia de a sugera teme pe care le-ar dori pentru viitoare webinare. Participanților care nu au putut fi prezenți (sau celor care au fost prezenți dar au dorit să revadă conținutul) le-au fost puse la dispoziție înregistrările.

Temă webinar	Prezență (număr/procent față de înregistrări)	Vizualizări YouTube
Inovări în agricultura de precizie	316 / 74.7%	--
AI pentru succesul întreprinderilor mici	204 / 83.3%	127
Soluții non-chimice de protecție a culturilor	1,082 / 104%	42
Agricultură cu emisii scăzute de carbon	404 / 80%	30

Implementare

Inovări în agricultura de precizie: Această sesiune a evidențiat modul în care tehnologiile digitale transformă agricultura. Coordonatorii au prezentat standarde ISOBUS, semnale GNSS și instrumente precum 365FarmNet și SatAgro, cu demonstrarea unor utilizări efective precum parcelarea terenurilor și aplicarea țintită a îngrășămintelor. Participanții au aflat informații despre „Cropwise Seed Selector” care ajută la identificarea celor mai buni hibrizi de porumb pentru regiunea lor, pe baza unor date meteorologice și referitoare la teren, precum și despre „Cropwise Planting” pentru crearea unor prescripții (hărți) inteligente pentru plantat.

AI pentru succesul întreprinderilor mici: În cadrul acestei sesiuni, participanții au aflat informații despre modul în care modelele lingvistice au fost gestionate pentru creare de conținut, traducere și analiză a datelor. Au aflat cum anume a generat AI texte și imagini de marketing convingătoare, în timp ce specialiștii au abordat dimensiunile legale ale inteligenței artificiale, mai ales cu privire la confidențialitatea datelor și la proprietatea intelectuală.

Soluții non-chimice de protecție a culturilor: Specialiștii au analizat modul în care tehnologiile biologice și digitale pot reduce utilizarea de pesticide, pot crește calitatea culturilor și pot promova agricultura favorabilă mediului înconjurător. Principalele puncte de interes au inclus Integrated Plant Production (producție integrată pentru plante (IPP)), biopreparatele, selectarea hibrizilor de cultură și analiza datelor de la sateliți. Evenimentul a pus accent și pe instrumente practice, certificare, finanțarea agricultorilor și importanța din ce în ce mai mare a educației și a serviciilor de consiliere cu privire la protecția sustenabilă a plantelor.

Agricultură cu emisii scăzute de carbon: Această sesiune a prezentat perspective științifice și recomandări practice pentru a încuraja reducerea emisiilor în agricultură. Necesitatea acesteia a fost justificată cu date convingătoare privind emisiile agricole, cu accent pe nevoia urgentă de instrumente mai inteligente pentru monitorizarea amprente de carbon. Un studiu de caz s-a axat pe exploatarea unei centrale pe biogaz de 1 MW, ilustrând nu doar câștigurile pentru mediul înconjurător, ci și impactul pozitiv asupra comunităților locale.

Au fost analizate soluții practice de finanțare, inclusiv inițiative precum „Energy for the Countryside” („Energie pentru regiunile rurale”) pentru a ajuta agricultorii să avanseze. Webinarul a încurajat participanții să privească tehnologiile cu emisii reduse drept realizabile și benefice.



Îndrumare cu privire la competențele digitale

O serie de întreprinzători rurali selectați au beneficiat de îndrumare personalizată pe competențe digitale de afaceri, furnizată de personalul FDPA de la sediile regionale. Participanții au reprezentat diferite sectoare, precum domeniul sănătății, turismul, alimentația și serviciile tehnice. Competențele lor digitale au variat semnificativ: câțiva au fost excluși din sfera digitală (trei participanți nu aveau cont de e-mail, iar cinci nu aveau conturi pe rețele sociale), iar alții gestionau deja website-uri și utilizau instrumente digitale de marketing de bază.

Fiecare participant a beneficiat de cel puțin o formă de asistență digitală personalizată. Ulterior, câțiva întreprinzători au lansat pagini Meta sau și-au îmbunătățit vizibilitatea online cu postări și conținut generate cu ajutorul unor instrumente AI precum ChatGPT și Canva. Sesiunile de îndrumare au abordat o serie de teme de la instrumente digitale de diagnosticare și de inventariere și explorarea oportunităților de digitalizare până la gestionarea unor soluții digitale simple. Participanții au învățat elemente de bază ale gestionării unui profil Meta, cum să creeze postări captivante cu asistență AI și cum să utilizeze eficient diferite instrumente de comunicare. În fiecare situație, s-au urmărit adaptarea la nivelul de cunoștințe al participanților și încurajarea acestora să parcurgă cu încredere următoarele etape ale experienței lor digitale.

Instruire pe grupuri mici cu privire la competențele digitale

Pentru numeroși agricultori, obținerea accesului la subvenții agricole reprezintă o necesitate urgentă. Deși majoritatea agricultorilor participanți au avut o adresă de e-mail și cei mai mulți aveau conturi ARiMR (Agenția pentru restructurarea și modernizarea agriculturii), reușeau rareori să le utilizeze independent. Niciunul dintre ei nu depusese niciodată singur solicitări online, iar 60 % au recunoscut faptul că își verificau rareori e-mailurile. Reticența lor era urmarea unei temeri de a nu face greșeli și a unor preocupări cu privire la fraude. Toți participanții au recunoscut că nu cunoșteau nici măcar informații de bază cu privire la securitatea online, iar pentru aproape o treime dintre ei autentificarea în conturi reprezenta o dificultate semnificativă. Drept urmare, mai mulți agricultori au preferat să aștepte la cozi lungi la agențiile administrative, bazându-se pe asistența oferită de personalul acestora cu privire la cererile de subvenții ori s-au bazat pe copiii lor care, deseori, locuiau în orașe departe de ei.

Pentru abordarea acestor lacune, acest workshop în persoană, cu durata de o zi a prezentat aprofundat participanților competențe digitale esențiale pentru agricultură. Cei prezenți au explorat aspectele de bază ale gestionării unui e-mail și au descoperit platforme online adaptate pentru agricultori, inclusiv portalul ARiMR și Centrul de Consiliere Agricolă, care oferă numeroase cursuri și materiale de instruire. Li s-a oferit îndrumare cu privire la utilizarea aplicației INTER-NAW (care le permite să creeze planuri de fertilizare adaptate pe baza caracteristicilor unice ale solului lor), iar ziua s-a încheiat cu o sesiune antrenantă de întrebări și răspunsuri, urmată de discuție individuală.

Ce s-a întâmplat?

Pe parcursul proiectului, peste 1.700 de agricultori și profesioniști agricoli au participat la patru webinare referitoare la practici agricole sustenabile, inclusiv metode de testare a solului și de eliminare ecologică a dăunătorilor. În plus, webinarele au oferit informații despre agricultura de precizie care valorifică tehnologia pentru a reduce costurile, a stimula creșterea recoltelor și a proteja mediul înconjurător. Prin analiza datelor referitoare la sol, a datelor meteo și a celor referitoare la recolte, agricultorii își pot ajusta fin metodele, iar acest lucru poate duce la obținerea unor alimente de calitate superioară, a unor animale mai sănătoase și la reducerea impactului climatic. Aceste competențe digitale ajută agricultorii să lucreze mai inteligent în locul depunerii unor eforturi mai mari și să stimuleze avansul agriculturii sustenabile.

Rezultate

Care a fost părerea clienților?

În opinia participanților, conținutul oferit a fost foarte practic și relevant pentru nevoile lor. Conform sondajelor post-eveniment, webinarele au reprezentat instrumentul de învățare preferat, urmat de cursuri online la cerere. Atât conținutul, cât și prezentatorii webinarilor au fost apreciați cu calificative mari.

Feedbackul de la webinarul referitor la AI (103 respondenți) a fost încurajator: 34 % au considerat că activitatea lor ar fi „clar” ajutată de cunoștințele respective, iar 50 % au afirmat că i-ar ajuta „în oarecare măsură”. Treizeci și patru la sută intenționau să implementeze soluțiile respective în termen de șase luni, iar 31 % aveau de gând să facă acest lucru mai târziu.



Pentru webinarul referitor la emisiile reduse de carbon, 92 % nu mai utilizaseră niciodată înainte calculatoare de emisii, însă, după participare, 96 % le-au recunoscut importanța.

Instruirile individuale au fost apreciate pentru abordarea practică și aplicabilitatea imediată, în special pentru operațiile agricole zilnice. Pentru FDPA, webinarul s-a dovedit cel mai eficient în contactul cu un public larg, în vreme ce îndrumările au fost ideale pentru cei cu competențe digitale reduse. FDPA intenționează să continue combinarea acestor abordări, să apeleze la personalul în teren ca „ambasadori digitali” pentru asistență directă, practică.

Cu toate acestea, furnizarea îndrumării și a instruirilor individuale rămâne dificilă. Programele aglomerate ale agricultorilor îngreunează recrutarea, iar proprietarii de microîntreprinderi întâmpină dificultăți la alocarea de timp pentru sesiuni, deseori optând să-și amâne sau să-și retragă participarea. În plus, deoarece aceste programe se bazează pe un personal entuziast în teren, FDPA selectează cu atenție sucursalele care au un interes pentru furnizarea de servicii nefinanciare.

Care au fost aspectele de ajutor?

FDPA consideră că încrederea solidă existentă între muncitorii în teren și comunitățile locale a fost esențială pentru succesul proiectului. FDPA este o prezență familiară și respectată în regiunile rurale ale Poloniei, cunoscută de ani întregi că furnizează asistență financiară și practică agricultorilor și proprietarilor de microîntreprinderi. Spre deosebire de alte IMF (instituții de microfinanțare), FDPA pune accent egal pe educație și instruire și pe micro-împrumuturi, ceea ce oferă o „marcă” unică și experiență suplimentară la furnizarea de servicii nefinanciare practice.

În ciuda acestor puncte forte, bariere esențiale precum timpul limitat, lacunele în cunoaștere și resursele limitate pentru marketing și promovare continuă să facă din angajamentul digital o provocare. Pentru a ajuta la eliminarea acestor lacune, FDPA analizează soluții noi - de exemplu, oferirea unor granturi mici sau a accesului gratuit la instrumente digitale premium (precum Canva Pro sau credite Meta Ads) - pentru ca antreprenorii să poată testa promovarea online fără să-și facă griji cu privire la costuri. Prin faptul că participanții pot vedea ce înseamnă siguranța și ce înseamnă rezultate reale, FDPA speră să stimuleze un nivel mai mare de încredere și să încurajeze investiții de durată în accesul digital.



Fundația pentru Dezvoltarea Agriculturii Poloneze (FDPA) este fundația constituită cu misiunea de a promova dezvoltarea și antreprenoriatul rural sustenabil, precum și crearea de locuri de muncă non-agricole și asigurarea egalității de șanse pentru femei, șomeri și tineri.

Misiunea este implementată prin activități de micro-creditare și subvenții de investiție pentru crearea și dezvoltarea de întreprinderi mici în zonele rurale, precum și prin programe de dezvoltare locală și programe de instruire și consiliere. FDPA activează prin 5 sedii regionale pe întreg teritoriul Poloniei.

Serie de webinarii



[Link către webinar: Inovări în agricultura de precizie](#)



[Link către webinar AI pentru succesul întreprinderilor mici](#)



[Link către webinar: Soluții non-chimice de protecție a culturilor](#)



[Link către webinar: Agricultură cu emisii scăzute de carbon](#)

Video al studiului de caz



Soluție

Viata prin solul nostru



GESTIONAREA SOLURILOR PENTRU AGRICULTURĂ SUSTENABILĂ

PROBLEMĂ

Celor mai mulți agricultori români le lipsește o cunoaștere științifică a practicilor de gestionare a solului necesare pentru a păstra fertilitatea, a susține productivitatea și a combate deșertificarea responsabilă de o degradare semnificativă a solului.

SOLUȚIE

Analiza solurilor, instruirea și îndrumarea pentru a ajuta agricultorii să lucreze cu pământul pentru a obține culturi viguroase, sustenabile.

Promovarea unei administrări sustenabile a solului

România are unele dintre cele mai bogate și fertile soluri din Europa, însă această comoară naturală rămâne în general insuficient exploatată de agricultorii de aici. În mod îngrijorător, sănătatea acestor terenuri valoroase este din ce în ce mai periclitată din cauza deșertificării și a epuizării substanțelor nutritive. Rădăcina problemei se regăsește într-o larg răspândită lipsă de înțelegere științifică a îngrijirii și gestionării solurilor, deoarece numeroși mici agricultori se bazează pe cunoștințe din auzite și recomandări ale unor vânzători de inputuri agricole, fapt care, deseori, duce la o utilizare exagerată alarmantă de pesticide, fungicide și alte substanțe chimice dăunează și mai mult solului (cu până la 90 % din exploatațile agricole familiale, conform cercetărilor și experienței FAER).

Peste 90 % din fermele din România sunt administrate familial, un procent neegalat de alte părți ale Europei, iar acest lucru subliniază rolul vital pe care fermele mici (de obicei cu o suprafață de până la 10 hectare) îl au în modelarea peisajului agricol al țării.



O analiză detaliată a solurilor poate scoate la lumină problemele responsabile de performanța neconstantă a culturilor și poate oferi o schemă pentru lucrul cu pământul, pentru a optimiza condițiile necesare producerii unei anumite culturi. În plus, această analiză ar putea clarifica modul în care compoziția chimică a solului poate varia drastic până și pe distanțe foarte scurte (mai puțin de 100 de metri) din cauza unor factori precum orientarea pantei, gradientul terenului sau reținerea apei. Această lipsă de cunoaștere reprezintă o amenințare nu doar pentru păstrarea fertilității solului, ci și pentru biodiversitatea locală și calitatea apei.

În acest context, FAER oferă educație și instruire cu privire la tehnici de analiză a solului. Obiectivele sale specifice sunt:

- de a instrui 200 de agricultori din 3 județe cu privire la bune practici de gestionare a solului și economia circulară (ce este aceasta și ce înseamnă ea pentru agricultori)
- de a efectua analize complexe ale solului pentru 100 de agricultori, în vederea identificării principalelor substanțe care afectează solul și a oferi recomandări practice de atenuare a impactului utilizării excesive de pesticide și îngrășăminte
- de a finaliza analize de monitorizare ale solului după 12 luni, care ar permite FAER să urmărească modificările compoziției chimice a solului din zonă și ar ajuta agricultorii să creeze planuri pe termen mediu de gestionare sustenabilă a solului
- de a dezvolta capacitatea personalului său de a-și asista clienții cu privire la bunele practici de gestionare a solului mai departe.

Prezentare generală

Analiza nevoilor

Într-un proiect anterior desfășurat pe durata a doi ani cu 250 de agricultori care gestionau parcele de până la 10 ha, FAER a constatat o lipsă a educației agricole și a disponibilității de a învăța și de a adopta metode noi. A constatat și că pesticidele sunt utilizate excesiv, deoarece agricultorii urmau pur și simplu exemplul generațiilor anterioare sau practica vecinilor lor, fără a ține cont de nevoile solului. La momentul respectiv, FAER a prelevat 40 de probe de sol pentru a-și susține cu date constatările neconfirmate, însă nu a mai avut finanțare pentru a explora aprofundat această chestiune.

Crearea echipei

De la început, FAER a recurs la serviciile unui specialist agricol cu peste 20 de ani de experiență agricolă practică. Acest specialist agricol nu doar că a dezvoltat programul de instruire și ghidul de prelevare a probelor de sol, ci s-a și întâlnit cu agricultorii participanți pentru a le comunica și a le explica rezultatele prelevării de probe de sol.

Selectarea clienților

În cadrul acestei inițiative, specialistul agricol al FAER și managerul de proiect au participat la vizite în teren pentru a lua direct legătura cu agricultorii, pentru a promova dialogul cu comunitatea și cu administrația locală. În vederea creării de vizibilitate pentru inițiativă, câțiva primari chiar au emis anunțuri publice și au încurajat agricultorii să participe la discuții și să-și facă cunoscute ideile cu privire la nevoia de gestionare sustenabilă a solului. Această strategie a permis FAER să identifice agricultorii mai deschiși la idee și să-i invite să participe. În România, unde asociațiile de agricultori sunt rare, colaborarea cu primarii la nivel de județ a contribuit și la facilitarea unui schimb de cele mai bune practici.

Agricultorii selectai gestionează în general parcele cu suprafețe de la 1 la 10 ha, axate pe producție mixtă (în principal animale și cereale) și acționează în cadre de agricultură familială cu acces limitat la educație formală.

Dezvoltare



Prelevarea de probe de sol

Proiectul a lucrat cu 100 de agricultori pentru a efectua două runde de analiză de bază a solului, la interval de 12 luni, pentru a permite o comparație detaliată a îmbunătățirilor calității solului de-a lungul timpului. Rezultatele analizei vor ajuta agricultorii să identifice opțiunile optime pentru culturi, aplicarea echilibrată a substanțelor chimice și îmbunătățirile pe termen lung ale sănătății solului.

FAER s-a asociat cu un furnizor local pentru a proiecta kituri de testare adaptate care să poată testa nivelurile de potasiu, fosfor, azot și calciu.

În plus, kiturile au inclus și un ghid de două pagini pentru agricultori, cu privire la prelevarea probelor de sol, ghid creat de specialistul agricol al FAER.

După prelevarea probelor de sol inițiale, rezultatele au fost transmise agricultorilor prin intermediul specialistului agricol și al personalului calificat în teren, asigurând „traducerea” constatărilor științifice complexe în informații ușor de înțeles și practice. Pe măsura desfășurării acestei faze de feedback, a devenit clar că personalul nu putea oferi mai mult decât o interpretare de bază a datelor, fapt care a evidențiat necesitatea prezenței specialistului agricol pentru a oferi informații adaptate circumstanțelor unice ale fiecărui agricultor



Implementare

Instruirea agricultorilor

Până în prezent, FAER a instruit toți cei 200 de agricultori prin intermediul a 9 evenimente cu participare în persoană, cu o durată medie de 16 ore (împărțite în mod egal între activitate în sala de clasă și activitate în teren). Aceste sesiuni au adus împreună competențele de instruire ale FAER și experiența tehnică a specialistului agricol pentru a dezvolta un ghid complet de instruire. Acest ghid a acoperit teme precum: procesele de degradare a solului, rolul microelementelor pentru sănătatea solului, legătura dintre sol și economia circulară, practicile agricole ecologice, schimbările climatice și cele mai bune practici cu privire la întreținerea exploatațiilor agricole, cu includerea metodelor de utilizare a apei, îngrășămintelor și de gestionare a deșeurilor.

În cadrul acestei instruirii practice, FAER a organizat trei grupuri de studiu, fiecare alcătuit din 60 de agricultori și 20 de membri ai personalului, pentru a vizita ferme (exploatații agricole), câte una în fiecare județ. Din cauza apariției unor restricții de carantină care nu au fost anticipate, în cele din urmă o singură fermă a fost disponibilă pentru găzduirea unei vizite de studiu. În schimb, FAER a pregătit modalități alternative pentru agricultori, incluzând vizitarea unei expoziții agricole și vizite la ferme mai mari pentru a demonstra modul în care tehnicile de gestionare a solului acționează în practică la scara respectivă.

Lansarea acțiunii de e-learning

Recunoscând faptul că fiecare agricultor întâmpină dificultăți unice în funcție de caracteristicile specifice ale solului pe care-l are el la dispoziție, FAER a introdus module de e-learning pentru a oferi soluții adaptate care să permită agricultorilor să lucreze cu solul pentru a le îmbunătăți recoltele. Fiecare dintre cele cinci module dezvoltate oferă teorii privind gestionarea solului, completate cu grafice utile.

Actualizări săptămânale în rețelele de socializare (Meta) indică momentul lansării unui nou modul; distribuirea acestor informații s-a făcut în principal pe cale orală până în prezent, însă există planuri pentru a dezvolta o strategie de comunicare mai solidă (care să implice autoritățile de administrație municipală și agricultorii locali) în viitorul apropiat. La sfârșitul proiectului, 43 de utilizatori accesaseră cel puțin un modul.



Care a fost părerea clienților?

Agricultorii au fost surprinși de rezultatele analizei solului, deseori în contradicție cu recomandările vânzătorilor de substanțe chimice. De exemplu, unora le-au fost oferite sfaturi de a adăuga fosfor, dar au descoperit că solul lor conținea deja un exces din această substanță. Curiozitatea și entuziasmul manifestate de agricultori față de ocazia de a învăța cum să amelioreze calitatea solului au reprezentat un rezultat pozitiv.

Prezența în apropiere a unor specialiști și existența unor evenimente au stimulat motivația agricultorilor de a participa, având în vedere că agricultorii sunt foarte ocupați și au foarte puțin timp pe care l-ar putea pune deoparte pentru a călători.

Aspecte care nu au funcționat

O dificultate majoră a fost asigurarea participării complete a agricultorilor (mai ales a generațiilor mai în vârstă) care, deseori, abordează cu precauție noile practici (în special atunci când acestea contravin cunoștințelor generale). Această reticență a devenit clară după prima rundă de teste ale solului: nu toți agricultorii care au participat au aplicat măsurile corective, în ciuda faptului că s-au aflat în fața unor date clare și convingătoare.

În plus, capacitatea FAER a fost subdimensionată. Cum personalul a inclus un singur specialist agricol, au apărut blocaje în momentele în care agricultorii au abordat echipa cu prea multe întrebări tehnice adresate simultan.



Rezultate

În plus, FAER a întâmpinat dificultăți când a fost vorba de alinierea activităților sale cu programele agricultorilor. Întrucât activitatea agricolă este puternic dependentă de sezon, agricultorii sunt foarte ocupați primăvara, vara și toamna, fapt care le-a îngreunat participarea la instruire și workshopuri în perioadele respective; drept urmare, angajamentul s-a menținut la un nivel mai scăzut decât cel anticipat. Totodată, această neconcordanță a dus la întârzieri. Pentru a respecta planul, FAER a demarat al doilea studiu de probe de sol mai devreme decât fusese avut în vedere, în speranța de a reține aceiași 100 de agricultori, fapt care ar fi permis prelevare comparativă de probe de sol. Pur și simplu, calendarul inițial al proiectului nu s-a suprapus peste ceea ce înseamnă, de fapt, calendarul agricol.



Adaptarea în timp real

FAER a luat câteva decizii care să facă față dificultăților apărute pe parcursul proiectului.

- **Flexibilitate:** Au fost planificate ședințe la momente diferite pentru adaptarea la programele agricultorilor, iar rezultatele au fost mixte.
- **Localizare:** Echipa a abandonat evenimentele mai mari, mai centralizate și a optat pentru evenimente mai mici, mai localizate.
- **Abordări directe:** FAER a constatat că o abordare personală, față în față a fost mai eficientă. Însă acest lucru în sine nu a fost lipsit de propriile dificultăți cu privire la capacitatea personalului de a oferi asistență și îndrumare eficace.
- **Extinderea acțiunii de e-learning:** Dezvoltarea mai multor conținuturi online ar permite agricultorilor să învețe în propriul ritm, în special în momentele în care sunt mai puțin ocupați.

Ideal, proiectul s-ar fi desfășurat pe o perioadă de doi ani pentru finalizarea activităților planificate, cu evitarea perioadelor agricole de vârf. Cum proiectul a fost inițiat la jumătatea lunii februarie, a fost nevoie de mai mult de o lună pentru ca agricultorii să se implice adecvat în programul stabilit, iar acest lucru a însemnat o prelungire a proiectului care să permită finalizarea celei de-a doua prelevări de probe de sol. Ca atare, calendarul scurt (de 15 luni) al proiectului a pus piedici în calea încurajării, facilității și observării de modificări efective ale practicilor de gestionare a solului.

Recomandări

FAER poate oferi următoarele recomandări altor organizații care ar dori să abordeze inițiative asemănătoare:

- **Colectarea de feedback:** Instrumentele de colectare de feedback în persoană au permis obținerea unui număr mai mare de perspective, precum și a unor perspective mai aprofundate decât au permis-o instrumentele digitale. Agricultorii nu au încredere în tehnologie, mai ales cei din zonele rurale izolate.
- **Asigurarea implicării organizaționale:** Comunicarea continuă cu consiliul și personalul este esențială pentru a evita erorile și interpretările greșite (formulare pierdute, încurcături, efort dubat și altele).

Etapele următoare

În viitor, FAER are în vedere următoarele aspecte:

- **Ofertă de soluții practice:** Prin asigurarea de asistență nefinanciară (prin subvenționare) a agricultorilor, în vederea îmbunătățirii calității solului.
- **Asociere cu finanțarea:** În următorii patru ani, FAER intenționează să dezvolte un produs mixt de credit verde și instruire, pentru a încuraja practici mai ecologice
- **Angajament instituțional:** FAER intenționează să-și dezvolte propria politică instituțională de mediu, cu îndrumare de la Cerise+SPTF
- **Abordare inovatoare:** Următoarea iterație a acestui proiect ar putea lua în considerare moduri de a promova interesul pentru piețele organice/ecologice care sunt percepute prea costisitoare pentru familiile mai sărace. Prezentarea unor argumente financiare favorabile unei agriculturi mai ecologice ar putea fi utilă, iar acest lucru s-ar putea realiza prin monitorizarea ameliorărilor recoltelor odată cu îmbunătățirea solului.



FAER a fost înființată în decembrie 2005 ca extensie a activității Fundației FAER (constituită în 1992) pentru a stimula crearea și menținerea de locuri de muncă în zonele rurale, susținând exploatațiile agricole, întreprinderile mici și mijlocii prin finanțarea dezvoltării și modernizării lor.

Scopul FAER este de a îmbunătăți nivelul de trai al clienților și al comunităților locale din domeniul său de activitate, de a contribui prin servicii de microfinanțare la dezvoltarea de proiecte, activități, întreprinderi, inclusiv proiecte comunitare și proiecte de dezvoltare economică menite să îmbunătățească nivelul de trai al comunităților locale, îndeosebi în zonele rurale.

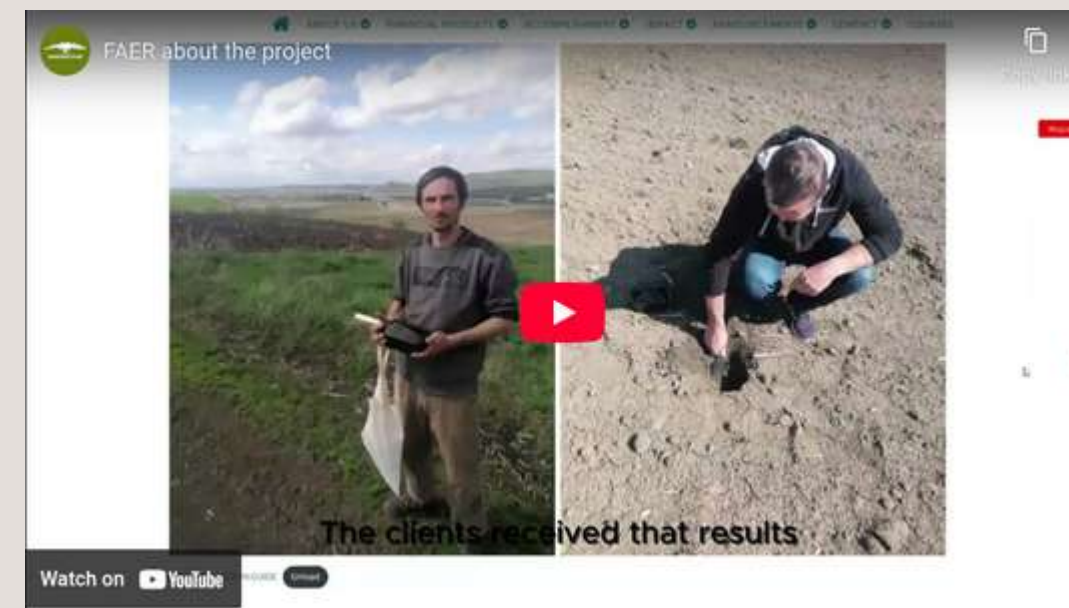
Etapele următoare

Materiale educaționale



<https://www.faer.ro/ifn/curs/>

Video al studiului de caz



Știri despre proiect



Soluție



Valorificarea Potențialului

Sprijinirea tranziției verzi prin tehnologie

PROBLEMĂ

În ciuda provocărilor climatice și de mediu, cunoștințele despre agricultura durabilă sunt limitate, ceea ce face ca tranziția să fie dificilă pentru clienții din mediul rural.

SOLUȚIE

Microfinanțarea personalizată și parteneriatele agritech sprijină durabilitatea și inovația în comunitățile rurale.

Consolidarea rezilienței fermelor

În România, aproximativ 44% din populație trăiește în zone rurale, unde majoritatea fermelor sunt mici și de familie – 98% au sub 10 hectare. Aceste micro și nano ferme se confruntă cu multiple provocări: acces limitat la irigații, soluri degradate și costuri în creștere pentru semințe, îngrășăminte și combustibil, toate acestea reducând profitabilitatea. Deși reprezintă coloana vertebrală a sistemului alimentar, acești fermieri sunt și cei mai expuși riscurilor climatice și de piață – și adesea cei mai ignorați în strategiile politice și de investiții.

Agricultura durabilă devine tot mai importantă, deoarece România se confruntă cu amenințări climatice în creștere, cum ar fi ploi torențiale, secete prelungite și lipsa apei. În regiunile sudice și estice, secetele severe au devastat culturi cheie precum porumbul și floarea-soarelui, cu scăderi de producție de 30–50% în unele zone – ceea ce afectează direct veniturile fermelor și capacitatea de rambursare a creditelor.

Prezentare generală

Absorbția subvențiilor UE rămâne scăzută din cauza complexității birocratice și a accesului limitat la formare în practici durabile. Există, de asemenea, bariere persistente legate de cunoștințe și încredere. Chiar și atunci când există tehnologii verzi, micii producători adesea nu beneficiază de sfaturi practice și adaptate local. Sistemele publice de consultanță sunt subfinanțate, iar serviciile private ajung rar în zonele izolate. Drept urmare, investițiile în reziliență rămân reduse, iar mulți fermieri nu au capacitatea de a face tranziția către agricultura durabilă — ceea ce lărgeste decalajul de finanțare. O provocare majoră pentru furnizorii de microfinanțare este definirea și livrarea de produse financiare cu adevărat „verzi”. Patria Credit a învățat că finanțarea verde nu este o soluție unică, ci un proces continuu. Acesta presupune colaborare strânsă cu clienții, testarea de instrumente, colectarea de feedback și sprijinirea unei tranziții pas cu pas către practici mai durabile. Pentru a-și avansa misiunea, Patria Credit construiește activ parteneriate și explorează modalități inovatoare de a ajuta fermierii să adopte abordări inteligente pentru climă și să își întărească reziliența pe termen lung.

*“Secretul nostru în
agricultură: fii prezent,
rămâi acolo, încearcă
lucruri diferite”*

*Raluca Andreica,
CEO Patria Credit*

Sprijin personalizat

Grupul Patria a dezvoltat o segmentare internă a pieței pentru a adapta instrumentele și comunicarea la nevoile diferite ale clienților. Patria Bank deservește fermierii de dimensiuni medii și mari, în timp ce Patria Credit IFN se concentrează pe clienții mai mici prin ofițeri de credit specializați cu expertiză agronomică, adesea proveniți din aceleași comunități locale.

Acești ofițeri folosesc o abordare ținută, bazată pe dimensiunea fermei și tipul de activitate agricolă – culturi, legume, creșterea animalelor sau pomicultură – pentru a sprijini dezvoltarea și durabilitatea fermierilor.

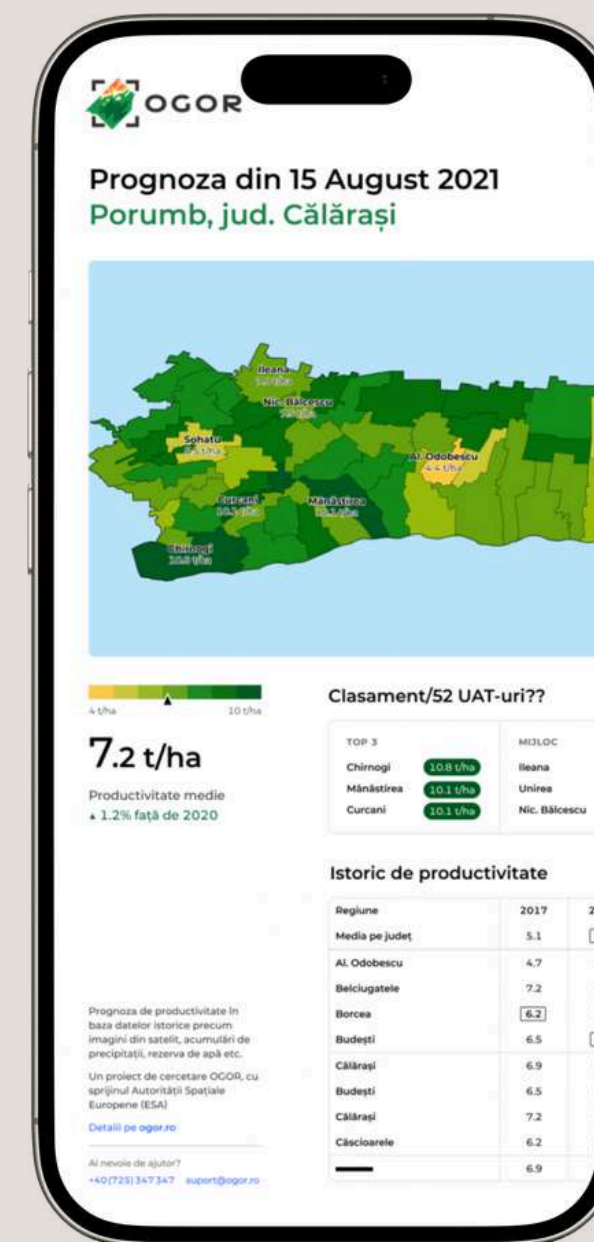
Cu peste 15 ani de experiență, Patria Credit a construit o bază solidă de date de piață, perspective asupra riscurilor și know-how practic. Acest lucru le permite să ofere produse de credit personalizate și să sprijine rambursarea printr-o abordare preventivă, bazată pe cunoștințe, inclusiv vizite regulate la ferme pentru a monitoriza producția.

Aceste relații strânse favorizează încrederea și angajamentul pe termen lung, punând bazele unei tranziții treptate către practici mai ecologice.

Fermă inteligentă

Începând cu 2022, Patria a pilotat un proiect folosind echipamente avansate de monitorizare a culturilor, în colaborare cu startup-urile agritech Enten Systems și Ogor. Aceste două companii oferă echipamente de teledetecție, care furnizează date agregate de la sateliți, drone, utilaje și dispozitive mobile. Modelele AI integrate evaluează sănătatea culturilor, condițiile de nutriție, riscurile de dăunători și boli, precum și momentul optim pentru intervenții. Patria a reușit să finanțeze achiziția acestor soluții la tarife negociate pentru 10 dintre clienții săi.

Echipamentele cu senzori la fața locului au fost instalate în serele pentru legume sau conectate cu sateliți pentru culturi, pentru a ajuta fermierii să monitorizeze producția și să primească alerte timpurii.



Implementare

|| PATRIA CREDIT, ROMÂNIA

La început, inginerii agronomi au colectat informații despre condițiile solului, temperatură și creșterea plantelor. Aceștia au observat culturile de două ori pe zi folosind o cameră și au verificat parametrii solului în timpul vizitelor la fața locului, de două ori pe lună. Această monitorizare intensivă a fost realizată în principal în faza inițială pentru a calibra platforma. Totuși, verificările periodice și actualizările de date sunt încă efectuate pentru a asigura acuratețea și relevanța.

Echipamentul colectează date despre culturi și legume, le analizează și afișează rezultatele sub formă grafică pe o platformă online. Platforma integrează date din mai multe surse, le analizează folosind algoritmi AI și prezintă informații vizuale printr-un tablou de bord accesibil atât fermierilor, cât și Patria.

Pentru fermieri, componenta de instruire a fost esențială pentru succesul proiectului. Aceștia au trebuit să învețe cum să acceseze platforma digitală și să interpreteze datele furnizate. Prin intermediul platformei, fermierii pot primi alerte, sfaturi personalizate privind eficiența resurselor (apă, substanțe chimice etc.) sau alternative ecologice recomandate, cum ar fi materiale biodegradabile pentru sere.

Aceasta nu doar că a îmbunătățit procesul de producție, ci și amprenta ecologică a acestuia. Fermierii care au utilizat platforma au înregistrat economii de apă de până la 25% și un control mai bun al dăunătorilor. Patria primește, de asemenea, informații despre progresul producției și pregătirea pentru vânzare, ceea ce este valoros pentru monitorizarea împrumuturilor.



Costurile echipamentelor

Costurile ridicate ale echipamentelor rămân un obstacol major în adoptarea soluțiilor ecologice. Chiar și atunci când fermierii înțeleg ce au nevoie, investiția inițială este adesea inaccesibilă. În faza pilot a inițiativei „Fermă Inteligentă”, Patria a acoperit aceste costuri, dar în prezent explorează opțiuni alternative de finanțare. Garanțiile publice pentru investiții și mecanismele de asigurare sunt esențiale pentru extinderea acestor eforturi.

Construirea încrederii

O altă provocare majoră constă în lipsa sprijinului consultativ și în deficitul de încredere. Mulți fermieri nu știu cum să implementeze practici inteligente din punct de vedere climatic sau sunt reticenți în a adopta noi tehnologii din cauza unor experiențe negative anterioare. Transparența rămâne, de asemenea, o problemă sensibilă.

Patria încearcă să depășească aceste obstacole prin evidențierea beneficiilor – cum ar fi creșterea credibilității în fața partenerilor comerciali și financiari, ceea ce poate duce la mai multe contracte și un acces mai bun la finanțare. Construirea unui istoric transparent poate deschide, de asemenea, calea pentru obținerea certificării oficiale Bio.

Provocări



Concluzii practice

Experiența Patria subliniază importanța conexiunilor cu comunitățile locale. Mulți ofițeri de credit sunt recrutați din comunități agricole, ceea ce le oferă cunoștințe directe despre practicile și provocările din agricultură. Ei vorbesc limba clientului – la propriu și la figurat. Răbdarea este, de asemenea, esențială. Nu fiecare inovație va avea succes imediat, dar perseverența și testarea diferitelor soluții sunt cheia. Recomandările personale și din vorbă în vorbă joacă un rol important, astfel că implicarea influențatorilor locali poate ajuta la extinderea bunelor practici.

Procesul de integrare trebuie să fie foarte simplu, iar temerile legate de transparență trebuie abordate cât mai devreme posibil. Deși conceptul de „tranziție verde” poate părea copleșitor, cheia este să începi cu pași mici și gestionabili.

În cele din urmă, costurile inițiale de investiție descurajează adesea participarea. Oferirea de subvenții sau acoperirea cheltuielilor inițiale poate crește semnificativ implicarea și adoptarea.

Sprijinirea tranziției verzi implică dezvoltarea atât a competențelor digitale, cât și a celor de mediu în rândul fermierilor. Proiectul a confirmat că sfaturile locale, rezultatele tangibile timpurii și învățarea între colegi sunt esențiale pentru extinderea practicilor durabile.

Direcții viitoare

Potrivit Patria, construirea unui ecosistem de parteneriate care sprijină incluziunea verde este esențială.

Trebuie să ne îndepărtăm de serviciile fragmentate și să le înlocuim cu un sistem local de consiliere de încredere, atât digital, cât și fizic, alături de cadre de politici mai solide și investiții în infrastructură.

Acest lucru poate fi realizat doar printr-o cooperare semnificativă între sectoare – reunind instituții de microfinanțare (IMF), guverne, ONG-uri, companii agritech și donatori.



Patria Credit sprijină eforturile antreprenorilor din zonele rurale și urbane mici, precum și impactul lor pozitiv asupra comunităților. Este prima instituție financiară nebancară dedicată microfinanțării din România, cu peste două decenii de experiență și mai mult de 18.000 de clienți finanțați. Împreună cu Patria Bank și Patria Asset Management, formează Grupul Patria, oferind sprijin complet pentru microîntreprinderi, IMM-uri și afaceri agricole.

În 2021, Patria Credit și Patria Bank au reactivat Fundația Patria Credit, care lucrează pentru combaterea excluziunii financiare, promovarea agriculturii durabile și sprijinirea noii generații de fermieri.

Lecții



Lectii învățate

Ce a funcționat

- Mai mulți parteneri au dezvoltat **soluții durabile**, cum ar fi platforme digitale, formare internă pentru personal și formare integrată pentru clienți în cadrul proceselor operaționale (de exemplu, în timpul plății împrumutului).
- **Webinarele** s-au dovedit eficiente **pentru sensibilizare**, dar interacțiunea **față în față** a rămas esențială **pentru inițiere și angajament susținut**.
- Beneficiarii au fost mai susceptibili de a adopta noi competențe sau instrumente atunci când au văzut **câștiguri** financiare sau operaționale clare, eventual împărtășite cu **exemple concrete de la colegii lor**.

Ce a fost dificil

- Un ciclu de proiect de 12 luni a fost adesea **prea scurt** pentru a obține o susținere solidă pentru tranziția ecologică sau digitală sau pentru a dezvolta și a extinde pe deplin soluții inovatoare (de exemplu, chatbots sau platforme de e-learning).
- Mulți clienți, în special femei și întreprinzători din mediul rural, **nu aveau încredere în mediul digital și se fereau de sistemele online**, în special pentru sarcinile financiare.
- Canalele exclusiv digitale au condus la abandon; **contactul uman** (prin vizite pe teren sau grupuri WhatsApp) a fost esențial pentru fidelizare. Studiul 3Bank a arătat că 54% dintre fermieri nu puteau semna contracte digitale fără ajutor personal.
- **Experiența limitată și conștientizarea redusă** a beneficiilor sau a oportunităților de finanțare încetinesc adoptarea.

Ce trebuie făcut în continuare

- **Sensibilizați din timp:** Utilizați personalul de încredere (de exemplu, ofițerii de credite), social media (de exemplu, pagina de Facebook a FDPA) și exemple din viața reală pentru a educa și motiva.
- **Combinați instrumentele digitale cu sprijinul uman:** coaching-ul la fața locului, grupurile inter pares și mentoratul creează încredere și siguranță.
- **Segmentați audiențele și adaptați abordările:** Identificați nivelurile de pregătire și adaptați-le în consecință.
- **Demonstrați impactul:** utilizați exemple din viața reală și stimulente pentru a demonstra valoarea.
- **Monitorizați și adaptați-vă:** urmăriți implicarea, colectați feedback (OMRO a lansat un ghid ca recompensă pentru răspunsurile la sondajele de satisfacție) și perfecționați strategiile în mod continuu (MicroLab și Coopfin și-au ajustat programele la mijlocul proiectului pe baza contribuțiilor participanților).

Proiectul Transform Together Fund este cofinanțat de UE. Punctele de vedere și opiniile prezentate în cadrul acestuia aparțin exclusiv autorului (autorilor) și nu le reflectă neapărat pe cele ale Uniunii Europene sau ale Comisiei Europene. Uniunea Europeană sau Comisia Europeană nu poate fi trasă la răspundere pentru acestea.



Co-funded by
the European Union

