

Primul an de criză. Cum a fost văzut el de experți?

BIS Capital: criza a demonstrat capacitatea slabă de management și previziune financiară

La nivel microeconomic, criza a demonstrat capacitatea slabă de management și previziune financiară. Una din probleme este faptul că majoritatea companiilor activează cu ziua de azi, ba chiar cu cea de ieri, neglijând identificarea și evaluarea riscurilor aferente unei afaceri.

O altă învățătură ar fi că pe timp de criză consumatorii își schimbă foarte rapid comportamentul. Dacă până acum comportamentul lor se baza pe consumul fără restricții și încrederea într-un viitor prosper, criza i-a schimbat atitudinea și i-a reorientat spre economii și precauție. Apetitul pentru consum a scăzut.

Altă lecție este cea ce vizează conceptul de valoare. Vreme de mulți ani a existat percepția că termeni precum brand, status, Premium și aspirație sunt cuvinte-cheie pentru piață. Acum cuvântul-cheie e valoarea - să livrezi mai multă valoare clienților în fiecare sector, în fiecare industrie. Clienții pot fi foarte mulțumiți de serviciul pe care li-l dai, dar își pot schimba părerea mâine, când altcineva le oferă valoare. Valoarea e importantă. Ea contează.

În plus, abilitățile oamenilor - realitatea e că sunt vremuri dure și echipele bune sunt cele care vor acționa rapid și prompt în situații dificile, de aceea crearea unui nucleu de oameni va permite depășirea obstacolelor și posibil chiar atingerea unor rezultate pozitive.

O lecție esențială pentru societate este creșterea vitezei de execuție, reacție, implementare, care în condițiile actuale sunt atribute esențiale pentru atingerea scopurilor propuse.

La nivel macroeconomic s-a demonstrat necesitatea unui echilibru dintre creșterea economică și evoluția reformelor structurale în economie, pentru a evita pentru viitor sensibilitatea veniturilor bugetare și ca efect a politiciii social-economice.

O lecție importantă pe care ne-a oferit-o recesiunea economică globală și națională este faptul că înainte de a lovi în bănci, statistici și indicatori, criza lovește în oameni, sau, mai corect spus, în obiceiurile, cultura de consum

și nivelul de viață al acestora. Nu vom ști precis care au fost consecințele economice ale crizei, ori spre deosebire de statele europene care abundă de instrumente analitico-cognitive oferite societății, Republica Moldova este tributară unor standarde statistice absolute și instrumentabile. Să nu uităm că încă la începutul anului 2009, ea nu era, oficial, atinsă de criză.

Republica Moldova este un fenomen economic și social dificil. Pe aceste dimensiuni, criza economică mondială s-a manifestat în cel mai vicios mod. Economia națională este, în mare parte, economia importurilor susținută prin remitențe. Criza economică, la noi, a însemnat, în primul rând, criza importurilor, prin care economia națională a înhalat, tradițional, cele mai multe toxine economice ale globalizării internaționale.

Genotipul socio-economic al Republicii Moldova este unul extrem de dezechilibrat. Cultura repartizării veniturilor în societatea moldovenească este arhaică și iluzorie. Clasa de mijloc, care reprezintă motorul social și economic într-o societate modernă, s-a văzut pliată sub presiunea sterilității politice și social-economice ale guvernelor precedente sau a emigrat în statele europene și CSI. Moldova s-a privat de elanul și polivalența economică a clasei de mijloc. Aceasta ar trebui considerată tragedia economică modernă a Moldovei. Patria noastră este o epavă și pe dimensiunea socială. Deficitul sentimentului identitar reprezintă eșecul unor generații de politicieni și oameni de stat, iluzile și abnegația cărora au fost instrumentalizate și puse în serviciul unor doctrine de partid neafișate, străine idealurilor naționale de propășire economică și socială.

Moldova are nevoie de un nou model social și economic. Acest model trebuie întipărit în cultura generațiilor noi și trebuie disociat de dilemele civice cancerigene (limba/limbi de stat, cetățenie etc.). Noul model trebuie reorientat pe toleranța valorilor sociale și emanciparea valorilor economice moderne. Urmare acestora orice virus de dezbinare socială nu va mai fi actual. Medicii valoroși, ca și oamenii de stat valoroși, tratează boli, nu simptome.

Știri pe scurt

Camera de Comerț Americană va publica catalogul „Produsele Moldovei”, scopul căruia este promovarea Moldovei și a companiilor autohtone peste hotarele ei. AmCham Moldova invită companiile interesate să completeze Formularul de Aplicare

Premierul Vlad Filat a cerut Ministerului Economiei să prezinte schemele și modelele care au dus la monopolizarea unor sectoare ale economiei naționale

Salariul mediu pe economie s-a redus cu 67 de lei, în august

BNM ar putea avea un nou guvernator. BNM publică organigrama băncii centrale în care nu mai figurează Leonid Talmaci

După ridicarea vizelor, traficul la frontiera română a crescut cu 40%

Business Expert

Ce a învățat Raiffeisen Leasing Moldova din primul an de criză?

Într-un interviu acordat pentru Business Expert, directorul general al companiei Raiffeisen Leasing Moldova, Victor Bodi, povestește cum a văzut primul an de criză și care sunt învățăturile pe care ar trebui să le tragă din criză un manager



Foto: www.busessexpert.md

Raiffeisen Leasing Moldova a fost mai puțin afectată decât alți jucători de pe această piață, având o administrare a riscurilor performantă, însă în vremuri vitrege pentru afaceri a fost totuși nevoită să-și revadă planurile pentru 2009, să-și revizuiască bugetul. Abia intrată pe piața moldovenească în decembrie 2007, compania a fost pusă în fața unor dificile încercări.

„Leasingul este unul din domeniile cele mai mult afectate de criză și aceasta se vede după niște indicatori care pot fi constatați. Peste 80% din portofoliul tuturor companiilor de leasing îl constituie autoturismele, iar vânzarea autoturismelor noi a scăzut în acest an cu circa 50%”.

Este vorba nu doar de vânzarea în leasing a mașinilor noi, care este doar o parte din această piață, ci în genere a autoturismelor noi. Această scădere are un impact asupra pieței leasingului și, în speță, dezvoltarea Raiffeisen Leasing.

„Cu totul alte planuri aveam la început de an. Pe parcurs am fost nevoiți să le modificăm. Bugetul a fost revizuit. Cred că va fi o scădere a pieței de leasing comparabilă cu reducerea cifrei de vânzări a autoturismelor”.

Orice schimbare a condițiilor sau a climatului de afaceri obligă companiile să-și ajusteze planul de business la noua situație, să-și adapteze strategia de menținere pe piață. Avantajul Raiffeisen Leasing, în opinia directorului general al acesteia, este că având o administrare a riscurilor performantă pe portofoliul pe care îl are, a reușit să evite situațiile în care clienții nu sunt în stare să achite contractele de leasing și cer rezilierea acestora.

„Multe companii de leasing s-au trezit cu un număr

foarte mare de clienți care nefiind în stare să-și achite contractele au returnat bunurile pe care le-au finanțat aceste companii. Ca urmare, acum acestea au active care nu le aduc beneficiu, dar dimpotrivă le aduc pierderi pentru că trebuie să le întreții, să te ocupi de vânzarea lor”.

Lucrul acesta nu s-a întâmplat la Raiffeisen Leasing.

„Nu avem clienți problematici. Au fost câțiva afectați de criză, însă am încercat să le restructurăm plățile, să nu avem bunuri returnate la moment”.

Lecții importante

Victor Bodi spune că prima lecție din această criză pe care ar trebui să o însușească mediul de afaceri din Republica Moldova este „să nu se aventureze pe sectoare sau dezvoltări pe care nu înțelege cum le facă sau unde și cum trebuie să ajungă”. Multe lucruri se fac „disproporționat neavând la bază un calcul economic”. În fond, e firească și absolut întemeiată intenția de a diversifica business-ul, dar deseori „se diversifică pe niște domenii în care habar nu au ce trebuie să facă”.

Un exemplu ar fi același leasing. În Republica Moldova sunt înregistrate peste 100 de companii care au ca domeniu de activitate leasing-ul. Se pornește de la premiza că este un domeniu simplu de gestionat, după cum cred unii. „Am un milion de euro, deci, este ok, deschid o companie de leasing”, cam așa gândesc unii. Ei bine, deschizi o companie, dar ce faci mai departe? Cum dezvolți afacerea? Cum vrei să-ți reușească dacă nu privești cu doi-trei pași înainte?

Omul de afaceri ar trebui să-și cântărească foarte bine posibilitățile, astfel ca în fine la baza unor noi investiții să stea calcule economice bine echilibrate, ar trebui să știe foarte bine unde vrea să ajungă, spune directorul general al Raiffeisen Leasing Moldova.

continuare în pag. 3



El susține că este o greșeală să investești în construcții sau leasing, de exemplu, doar din simplul motiv că sunt domenii în care investesc toți.

„Orice criză este o oportunitate, spun chinezii, un adevăr care este valabil și pentru noi. Este pozitiv faptul că în multe domenii vor supraviețui jucătorii puternici, iar aceasta va duce la o restructurare a pieței, o creștere a calității serviciilor, a potențialului companiilor care vor trece de criză, deoarece vor supraviețui acei care au la bază calculul economic și o viziune strategică asupra business-ului pe care îl dezvoltă”.

„Orice afacere depinde de echipă”

„La sigur, o consecință va fi creșterea calității pe întreaga piață în care activează aceste companii. În prim plan trebuie să fie pus profesionalismul oamenilor cu care lucrezi, pentru că orice afacere până la urmă depinde de echipa pe care o ai și nu trebuie să economisești investițiile în dezvoltarea acestei echipe. disponibilizări de personal”.

„Ce urmează? Se vede deja luminița la capătul tunelului?”. Directorul companiei cu rădăcini străine spune că nu este adeptul celor care se așteaptă la un al doilea sau al treilea val de criză. „Trebuie să ne axăm pe optimizarea costurilor, pe restructurarea afacerii pe care o avem și să sperăm cu toții că deja am atins fundul crizei și să fim pregătiți pentru a dezvolta afacerea începând cu 2010”. Însă, totodată nu crede că „până la sfârșitul acestui an în Republica Moldova se va produce o schimbare vizibilă în ceea ce privește activitatea economică”. Cum nu crede că revenirea va fi rapidă. Este convins că cel puțin în Republica Moldova „revenirea nu va fi la fel de rapidă ca și în celelalte țări din regiune, dacă nu vor fi întreprinși pași mai consecvenți. “Avem avantaje competitive declarate extraordinar de bune: taxa pe profit zero, costul afacerilor cel mai bun din regiune, facilități la deschiderea afacerii, avem un cadru legislativ și normativ extraordinar de bun, iar investițiile nu vin. De ce? Nu le promovăm, există bariere birocratice, corupție și multe-multe altele, care trebuie eliminate, dar acest lucru necesită timp. Nu poți face acest lucru nici în jumătate de an, dar nici într-un an. Moldova va reveni, dar pe un trend mai puțin ascendent decât celelalte țări din regiune”

Sursa: Business-Expert

Ministrul Agriculturii și Industriei Alimentare din Moldova a decis înlăturarea barierelor existente la exportul producției vinicole în vrac și exportul de struguri de soiuri tehnice

Această decizie a fost adoptată din însărcinarea noului guvern în baza prevederilor programului executivului „Integrarea Europeană: Libertate, Democrație, Bunăstare”, a comunicat Ministrului Agriculturii și Industriei Alimentare, Valeriu Cosarciuc. El a menționat că premierul Vlad Filat în cadrul primei ședințe a executivului a solicitat Ministrului Agriculturii și Industriei Alimentare să elaboreze soluții pentru deblocarea exportului de struguri și pentru înlăturarea barierelor existente la exportul producției vinicole în vrac. Începând cu ziua de astăzi, 28 septembrie curent, toți agenții economici care dețin contracte de vânzare, pot să-și exporte producția fără nici o ingerință din partea instituțiilor statale. La moment, pentru exportul strugurilor și a vinului în vrac, agentul economic urmează numai să-și certifice marfa din punct de vedere a calității și a inofensivității produsului. De menționat că, conform datelor Agenției agroindustriale “Moldova-Vin”, în prezent în Moldova rămân nerealizate vinuri în volum de circa 17 mil. dal în valoare totală de circa 300 mil. dolari SUA. Rezervele de vinuri s-au acumulat din anii 2006-2009 ca urmare a dificultăților înregistrate la livrarea vinului în vrac. Anterior directorul general al „Moldova-Vin”, Tudor Copaci, a declarat că Moldova plănuiește să majoreze esențial exportul în Rusia a vinurilor îmbuteliate și vinurilor în vrac după deschiderea în curând a încă trei puncte suplimentare de trecere pentru producția moldovenească - în Breansk, Sankt Petersburg și Cahul. El a precizat că în special volumul livrărilor vinurilor în vrac se preconizează să fie majorat până la 6-7 mil. decaltri. În prezent toată producția de vinuri și divinuri din Moldova este introdusă prin „ghișeul unic” – terminalul vamal Solnțevo, regiunea Moscova.

InfoMarket



www.viitorul.org

Veaceslav Ioniță: Câțiva agenți economici de clientelă au beneficiat de facilități, ceilalți au fost mereu sub presing



Noua guvernare va lua măsurile anticriză discutând cu agenții economici toate problemele cu care se confruntă aceștia. Agenții economici din R.Moldova sunt victime ale administrației fiscale, un mic grup de agenți de clientelă au beneficiat de facilități, ceilalți au fost mereu sub presing. La ora actuală, statul le este dator cu circa 500 mil.de lei, ceea ce este un blocaj financiar provocat de fostele autorități comuniste.

Discutând cu jurnalistul Valeriu Saharneanu multiplele probleme economice grave lăsate moștenire de către comuniști în cadrul emisiunii „Rostul zilei” de la postul de radio „Vocea Basarabiei”, șeful Comisiei parlamentare economie, finanțe, buget, Veaceslav Ioniță, susține că din cauza politicii fiscale ale guvernării comuniste, deja după „iertările datorilor”, agenții economici au datorii de 1,4 mlrd.lei față de bugetul statului. Unul dintre aceștia este SA Moldtelecom, care are o datorie față de stat evaluată la 130 de mil.lei, dar cu toate acestea este implicată în reconstrucția clădirii Parlamentului.

Veaceslav Ioniță promite că vor fi scoase barierele birocratice pentru ca toți agenții economici din R.Moldova să poată activa în condiții normale și egale. Ministerul Economiei discută cu agenții economici ce legi trebuie „tăiate” ca aceștia să respire liber. Funcționarii din instituțiile statului trebuie să activeze în mod civilizată, să nu se dedea provocărilor. Ioniță susține că indicația de a reduce vreo 100 de angajați ai Inspectoratului Fiscal de Stat a degenerat într-o indicație internă prin care au fost avertizați toți cei peste 2 mii de angajați despre

disponibilizare. „Se urmărește crearea unei stări de haos, de panică. Din surse deocamdată neverificate, se cunoaște că aceeași tactică este aplicată și la Aeroportul Internațional Chișinău. „Vlad Filat a făcut încă 3 luni în urmă un apel către funcționarii publici să nu se dea provocați, să nu intre în panică că noua guvernare îi va radia din statele de personal. Este un neadevăr pentru a denigra conducerea democratică. Oamenii trebuie să-și continue fără frică activitatea”, susține Veaceslav Ioniță. Solicitat de un ascultător să comenteze situația de vineri de pe piața valutară, șeful Comisiei parlamentare economie, finanțe, buget, a declarat că deprecierea spectaculoasă a leului a fost un joc de cartel, o acțiune dirijată, cineva a dat un semnal noii guvernări că nu mai există guvernatorul Băncii Naționale (BN). Ioniță spune că ceea ce s-a întâmplat vineri demonstrează că nu activează instituțiile statului. În condițiile în care cursul valutar începe să oscileze, imediat intervine BN, ceea ce nu a fost făcut în acea zi. Totodată, Agenția de protecție a concurenței nu a semnalat despre acest joc ce seamănă cu o acțiune de cartel, nu a intervenit în nici un fel. Ioniță spune că va cere să i se raporteze cu ce s-a ocupat vineri această agenție.

Ioniță s-a referit și la negocierile cu Fondul Monetar Internațional (FMI), sugerând că există o deschidere din partea FMI pentru a ajuta R.Moldova. La 6-7 octombrie delegația Moldovei se va întâlni la Istanbul cu reprezentanții FMI pentru a discuta toate subiectele ce țin de eventuale creditări. Deschiderea din partea SUA este demonstrată prin creditul de 262 mil.dolari, discuția cu ambasadorul Chinei promite implementarea unor proiecte ce vor fi o surpriză plăcută pentru cetățenii R.Moldova. În același timp, nu este ignorat nici creditul de 500 mil.dolari promis de Rusia. „Vom negocia credite concesionale - de lungă durată și la o dobândă sub un procent”, a mai spus Veaceslav Ioniță.

www.voceabasarabiei.net

Acest material apare în cadrul programului „Consolidarea mediului privat de afaceri în RM” prin Agenda Națională de Business, cu sprijinul CIPE (SUA). Acest material reflectă doar opiniile autorilor săi.



www.cipe.org

Centrul Internațional pentru Inițiativă Privată
1155 15th Street, NW Suite 700, Washington,
D.C. 20005, USA



www.viitorul.org

Institutul pentru Dezvoltare și Inițiativă Sociale (IDIS) „Viitorul”
Str. Iacob Hâncu 10/1, Chișinău MD-2005 Republica Moldova
tel. +373 22 22 18 44 fax. +373 22 24 57 14
office@viitorul.org