

Criza se aude  
la telefon



2

Cum să  
ne alegem banca?



3

Rata șomajului la cel  
mai ridicat  
nivel din ultimii trei ani



5

## Căderea prețurilor la produsele agricole mușcă din venitul producătorilor

**Căderea în primul trimestru a prețurilor la produsele agricole cu 47,4% mușcă fără milă din veniturile producătorilor agricoli, estimează Viorel Chivriga, coordonator de programe la IDIS „Viitorul”.**

„Agricultorii suportă costuri chiar și pentru menținerea stocurilor mari, nu mai zic de faptul că o parte din ei au luat credite de la bănci și a venit timpul să le întoarcă sau trebuie să plătească salariile și nu pot face acest lucru pentru că nu au venituri”, mai spune expertul. În consecință, oamenii pleacă din sector, din anul 2008 până în 2009 din agricultură au emigrat circa 90 mii de persoane.

Biroul Național de Statistică a anunțat că în ianuarie-martie 2009 prețurile de vânzare a produselor agricole de către întreprinderile agricole s-au micșorat în medie cu 47,4% față de perioada corespunzătoare a anului trecut. Prețul producătorului la produsele vegetale s-au redus și mai mult, cu 60,1%. Statisticienii constată că „esențial s-au micșorat prețurile” la grâu – cu 67,5%, porumb – cu 66,3%, floarea soarelui – cu 58,0%, legume – cu 53,4%. Produsele animaliere s-au ieftinit cu 6,5% la producător. Totodată, prețurile de vânzare a ovinelor și caprinelor aproape că s-a dublat, de bovine a crescut cu 27,8%, iar porcine – cu 22,6%.

Piața internă a produselor agricole este dependentă de cea regională și atunci când în țările vecine prețurile cad, același



lucru se întâmplă și în Republica Moldova, spune dl Chivriga.

Pe de altă parte, în anul 2008 Guvernul a fost preocupat de reducerea prețurilor la carne, ca urmare a stimulată importurile. „Producătorii de cereale s-au confruntat cu o problemă gravă, prețurile au căzut chiar sub nivelul costurilor de producție, ca urmare nu au putut să facă exporturi”, spune coordonatorul de program al IDIS „Viitorul”. Un moment ideal pentru vânzări a fost în timpul recoltării, când prețurile erau înalte, însă producătorii nu au profitat de acest fapt.

„În anul 2008 a fost supraproducție de cereale, recolta de grâu s-a ridicat la 1,2 milioane de tone, din care la început de an se mai aflau în stocuri circa 900 de mii”, spune dl Chivriga. Abia în 2009, potrivit acestuia situația

s-a stabilizat, când prețurile au început să crească.

Suferă și viticultorii. „De trei ani prețurile la struguri sunt foarte reduse, îndeosebi la soiurile tehnice, deoarece vinificatorii cumpără mai puțin în condițiile în care au mari stocuri din anii trecuți”. Iar fructele s-au ieftinit pentru că „nu au fost solicitate în exterior”.

La începutul anului curent, din cantitatea totală recoltată de grâu în anul 2008, care a constituit 1,2 milioane tone, rămăneau în stocuri circa 900 mii tone. În sectorul vinicol, la data de 10.03.2009, stocurile constituiau 30 milioane decaltri (dal). Dacă în primele două luni ale anului 2008 au fost exportate 1800 mii dal vinuri în vrac și 780 mii dal îmbuteliat, în anul 2009 exporturile de vinuri în vrac au constituit 470 dal, iar de vin îmbuteliat - 760 mii dal.

### ● Evenimentele săptămânii

**John Maxemchuk, directorul SUN Communications, reales pentru un nou mandat de președinte al Camerei de Comerț Americane din Moldova.** Totodată, săptămâna trecută în Consiliul director al AmCham au fost admiși noi membri din partea companiilor British American Tobacco și Hewlett Packard. La instituție a mai fost instituită poziția de vicepreședinte pentru relații cu publicul, funcția fiind ocupată de Ludmila Costin de la Pricewaterhouse Coopers. AmCham Moldova este o asociație nonguvernamentală, care face parte din cele peste 100 de Camere de Comerț Americane din întreaga lume. În Moldova, AmCham numără 65 membri.

**BERD examinează posibilitatea acordării creditelor în lei.** „BERD acordă, de regulă, împrumuturi în euro sau dolari. Dar acum avem posibilitatea să oferim finanțări în valută locală. Acest lucru ar permite înlăturarea riscurilor legate de modificarea cursului de schimb, ceea ce este foarte important pentru sectorul corporativ”, a declarat într-un interviu pentru Info-market Libor Krkoska, directorul reprezentanței BERD în Republica Moldova. El a precizat că banca examinează acordarea unor noi credite pentru întreprinderile mici și medii, precum și pentru eficiență energetică. Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare a aprobat finanțări pentru Moldova în valoarea de 107 mil. de euro.

**FMI a început discuțiile privind o posibilă asistență pentru Republica Moldova.** În acest sens, o misiune a Fondului Monetar Internațional se află în perioada 28 mai - 10 iunie 2009 la Chișinău pentru a discuta despre ajutor „ținând cont de înrăutățirea situației economice în regiune”. Experții FMI care vizitaseră Republica Moldova în aprilie au constatat că economia a fost afectată mai grav decât se prognoza anterior. Ca urmare, FMI a revizuit perspectiva economică pentru Republica Moldova de la o creștere de 7,5%, la o recesiune de -5% în 2009 și o stagnare de 0% în anul 2010. FMI a mai arătat că deficitul bugetar va urca de la prognoza inițială de 0,5% din PIB, la o cifră de 10,5%. Pe de altă parte, inflația se va menține la 4% în acest an, după o cifră de 9,5% în 2008.



Suntem alături de tine

# Criza se aude la telefon



**Afacerile companiilor de telefonie mobilă și fixă au scăzut, în primul trimestru, chiar dacă unii experți anticipau că aceste sectoare vor fi mai puțin afectate de criză. Pe de altă parte, a crescut utilizarea Internetului, iar analiștii leagă evoluția de evenimentele din aprilie, pe fondul unui interes sporit față de informațiile on-line.**

Datele Agenției Naționale pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației arată că vânzările companiilor de telefonie mobilă au scăzut, în primele trei luni, cu circa 3%, în timp ce veniturile din telefonie fixă s-au redus cu 17,5%.

Totodată, cifra de afaceri pe piața serviciilor transport date și acces la Internet a crescut, față de primul trimestru al anului 2008, cu 57%, iar vânzările serviciilor în bandă largă au crescut cu cca 90%.

## Opinia Expertului



### Ion Casian: Clienții își restrâng cheltuielile, inclusiv cele pentru convorbirile telefonice

„Reducerea vânzărilor în telecomunicații reprezintă o consecință a crizei: atunci când veniturile sunt mai mici sau, cel puțin, așteptările sunt reduse, clienții își

restrâng cheltuielile, inclusiv cele pentru convorbirile telefonice”, afirmă expertul în telecomunicații Ion Casian.

„Ar putea juca un anumit rol și scăderea remitențelor. Rudele rămase în Moldova, care primesc mai puțini bani de peste hotare, respectiv cheltuiesc mai puțin pentru convorbiri cu cei plecați de acasă. Probabil că banii sunt utilizați mai întâi pentru acoperirea necesităților strict vitale”, mai adaugă expertul.

De asemenea, reducerea vânzărilor s-ar putea datora competiției tot mai strânse, venitul per abonat este în scădere.

DI Casian mai subliniază că telefonie fixă pierde teren în fața celei mobile deja de mai mult timp. „Este o tendință vădită în ultimii ani. Telefonul fix este o necesitate de birou, de casă, în timp ce mobilul a devenit omniprezent”.

„Spre deosebire de telefonie, Internetul este în creștere pentru că suntem abia la început de cale”, mai spune Ion Casian.

Expertul nu exclude, însă, că și evenimentele din ultimul timp petrecute în Republica Moldova – alegerile parlamentare și turbulențele stradale din aprilie – și-au pus amprenta pe accesările on-line. „Se consideră că tineretul a participat activ la aceste evenimente, or anume tineretul este predispus la noi spre utilizarea Internetului. Oamenii au căutat mai insistent informații pe site-uri atunci când ele lipseau la alte surse de informație”, afirmă dl Casian.

### Andrei Chițanu: Mulți clienți corporativi ar putea renunța la subvenționarea angajaților prin achitarea conversațiilor telefonice

„Piețele telefoniei mobile și fixe nu reprezintă sec-tore economice autarhice: putem spune cu siguranță

ca criza economică a remodelat comportamentul de cumpărare al cetățenilor în general. În acest plan, clienții companiilor de telefonie mobilă și fixă nu pot fi o excepție, în special, clienții-persoane fizice”, spune la rândul său analistul Andrei Chițanu.

Potrivit lui, evoluția telefoniei mobile are o componență sezonieră destul de relevantă: ca și în cazul primului trimestru din 2009, vânzările pe această piață au scăzut și în primul trimestru din 2008 (-4%) cât și în primul trimestru din 2007 (-7.2%). Cu toate acestea, piața a crescut cu 23% în 2008 și, respectiv, cu 26% în 2007. „Este prea devreme, deci, să anticipăm un declin al vânzărilor pe piața serviciilor de telefonie mobilă pe întreg anul”, argumentează expertul.

DI Chițanu mai spune că în condiții de criză mulți clienți corporativi ar putea renunța la subvenționarea angajaților prin achitarea conversațiilor telefonice, așa cum o fac în condiții normale.

În cazul telefoniei fixe – afirmă expertul – acest segment de piață este caracterizat printr-o structură autentică de monopol. „Politica economică pe acest sector este un compartiment al politicii de companie a operatorului istoric (se are în vedere întreprinderea de stat Moldtelecom – n.r.) și a strategiei sale economice generale. În condițiile în care nu există o concurență veritabilă, operatorul istoric tolerează diminuarea vânzărilor fără a revitaliza consumul prin generarea de noi oferte și produse, echilibrând discrepanța de venituri corporative prin prestarea de servicii concurente și relativ substituibile, precum serviciile de acces la Internet”.

„În ceea ce privește Internet-ul, chiar și în condițiile unor asemenea creșteri, Republica Moldova rămâne corigentă la foarte multe capitole. Spre exemplu, în condițiile unei penetrări a internet-ului la puncte fixe de cca. 4.4%, penetrarea internet-ului în bandă largă este de doar 3.23%. Care este relevanța creșterilor trimestriale când, spre exemplu, rata medie de penetrare a broadband-ului în Uniunea Europeană este de cca. 30%? Spre comparație, cel mai slab cotat stat din UE la acest capitol în 2008, Slovacia, înregistra un nivel al penetrării broadband de cca. 11%”, mai spune dl Chițanu.

## DOSAR BUSINESS EXPERT

În afară de telecomunicații, în primele trei luni ale anului, au scăzut transporturile, industria și comerțul. O ușoară creștere se înregistrează doar în agricultură.

Telefonia și piața de acces la Internet au cumulat, în primele trei luni ale anului, vânzări de 1 mld. 204,8 mil. lei (circa 100 mil. dolari), jumătate din cifra de afaceri – de 621,1 mil. lei – revenind serviciilor de telefonie mobilă.

Deși vânzările pe piața de telefonie fixă și cea mobilă s-au redus, numărul utilizatorilor acestor servicii, precum și a serviciilor transport date și acces la Internet a continuat să crească. Astfel, numărul abonaților telefoniei fixe a sporit cu 3,4% și a ajuns la 1 mil. 121 mii, iar cel al utilizatorilor telefoniei mobile - cu 23,3% și a atins cifra de 2 mil. 575,5 mii.

Rata de penetrare a serviciilor de telefonie fixă, raportată la o sută de locuitori, s-a ridicat la 31,4%, iar cea a serviciilor de telefonie mobilă - la 72,2%.

În prezent, pe piața de telefonie mobilă activează patru operatori. „ORANGE Moldova” SA și-a lansat rețeaua sa de telefonie mobilă celulară în octombrie 1998, „MOLDCELL” SA – în aprilie 2000, „MOLDTELECOM” SA, sub marca comercială „UNITE” – în martie 2007, iar „EVENTIS Mobile” SRL - în decembrie 2007.

## Te ajută să crești



Str. Alexandru cel Bun 51  
Tel.: 27-93-31, 27-93-13  
www.raiffeisen-leasing.md


**Raiffeisen  
LEASING**

# Cum să ne alegem banca?

**Flexibilitatea, accesibilitatea creditelor, ratele la depozite, amabilitatea operatorului de la ghișeul bancar... Care sunt criteriile după care trebuie să ne alegem banca? Este o întrebare pe care, în ultimul timp, fiecare dintre noi și-o adresează tot mai des, fie că dorim să obținem un credit de consum, să deschidem un cont de depozit sau să primim un card bancar.**

Fiecare persoană își alege banca în dependență de preferințele sale, care, de multe ori, sunt foarte subiective. Ori suntem influențați de vecinii, prietenii sau rudele care au avut deja o experiență cu o anumită instituție bancară. Ori auzim în transportul public o discuție între două persoane dintre care una vorbește despre satisfacția sa față de anumite servicii bancare, ceea ce ne motivează și pe noi să dăm preferință acestor servicii. Ori ținem cont de arealul geografic, adică alegem cea mai apropiată bancă de casa noastră.

Am încercat să adunăm de la experții în domeniul financiar-bancar câteva sfaturi, care ne-ar ajuta să alegem corect banca pentru a beneficia de produsele și serviciile acesteia.

Este important să atragem atenția la portofoliul de servicii și produse pe care îl propune banca. Reprezintă acesta o gamă largă de posibilități pentru client, găsește clientul rezolvare la toate chestiunile sale financiare? Un alt factor care trebuie luat în considerație este și faptul cum își construiește banca comunicarea și relația cu clienții săi. Produsele bancare sunt relativ noi și necesită a fi explicate minuțios, de aceea trebuie să ținem cont și de faptul cum comunică operatorii de la ghișeu, dacă ne explică detaliat proprietățile și avantajele produsului bancar selectat, ne propun alternative sau nu. Probabil că nu doar o singură dată ați mers la o anumită bancă și ați fost tratat indiferent, rece sau chiar ați fost brus-

cat. Sau dimpotrivă, operatorul de la ghișeul bancar a fost foarte amabil, v-a oferit tot suportul informațional necesar, v-a ajutat să găsiți rapid cea mai potrivită soluție financiară pentru situația Dvs. În acest caz, desigur că următoarea dată veți merge și este indicat să mergeți acolo unde ați obținut toată informația necesară pentru a vă determina în favoarea unui anumit produs sau serviciu bancar.

Este important ca banca pe care o alegem să aibă o comunicare bidirecțională cu clienții săi, așa cum este, de exemplu, VictoriaBank, care dispune de un serviciu de Feedback. Aici clienții își pot expune doleanțele, preferințele, problemele, care se soluționează în cel mai scurt timp, ceea ce conferă băncii un grad înalt de flexibilitate.

Nu în ultimul rând, e bine să alegem serviciile unei bănci care are o rețea extinsă de subdiviziuni, astfel încât să ne fie foarte aproape și comod să primim dobânda la depozitul deschis, să facem un transfer bănesc sau să procesăm oricare altă operațiune. Acestea sunt doar câteva sfaturi de care este bine să ținem cont când ne alegem o bancă care să ne deservească, dar care nu trebuie să reprezinte, totuși, singurele argumente în alegerea băncii. Experții sunt de părere că punctul de decizie trebuie să îl constituie indicatorii bancari, or aceștia ne vorbesc exact cât de eficientă, sigură și stabilă este o bancă sau alta.

Procedura de analiză a indicatori-



lor bancari este simplă. Selectăm 4-5 bănci pe care le cunoaștem, selectăm câțiva indicatori bancari, îi comparăm și identificăm care este cea mai eficientă bancă din toate cele alese. Pentru a ne face o impresie generală despre actorii sistemului bancar autohton, este bine să analizăm indicatorii bancari ai tuturor băncilor autohtone, lucru pe care îl efectuează regulat Agenția de rating și estimare Estimator-VM.

## VictoriaBank ocupă prima poziție în cursa eficienței bancare

Recent, Agenția de rating și estimare Estimator-VM a elaborat un clasament al eficienței bancare din Republica Moldova, analizând rezultatele financiare ale băncilor comerciale autohtone pe trimestrul I al anului 2009. Clasamentul a fost alcătuit în baza a 5 indicatori de eficiență, care sunt unii din cei mai importanți indicatori ce trebuie analizati atunci când ne alegem banca pentru a beneficia de

anumite produse sau servicii bancare. Aceștia sunt: venituri totale, venit net, ROS, ROE – rentabilitatea financiară și rotația activelor.

Conform clasamentului, prima poziție în cursa eficienței bancare o deține VictoriaBank, ceea ce denotă că instituția bancară respectivă este una eficientă și gestionează corect economiile deponenților. VictoriaBank mai deține prima poziție și în subclasamentele după indicatorii Venit net și ROE (rentabilitatea financiară). Autorii studiului precizează că întâietatea după indicele ROE este deținută de VictoriaBank deja mai bine de 2 ani. VictoriaBank deține locul I în sistemul bancar autohton și conform ratingului siguranței, ceea ce califică banca drept una sigură și stabilă, unde economiile noastre se vor afla permanent în siguranță.

Așadar, indicii bancari ne arată că dacă ne-am decis să beneficiem de serviciile și produsele VictoriaBank, putem fi siguri că am făcut o alegere corectă.

### Clasamentul eficienței bancare în Moldova conform rezultatelor pentru trimestrul I al anului 2009

Poziția	Denumire BCA	Venituri totale, Lei	Venit net, Lei	ROE, %	ROS, %	Rotația activelor, ori
1	VictoriaBank	236 059 559	39 825 249	4.96	16.87	0.044
2	Banca de Economii	151 612 508	33 194 583	3.95	21.89	0.041
3	Moldova Agroindbank	272 913 533	30 140 140	2.39	11.04	0.039
4	Eximbank SA Gruppo Veneto Banca	131 651 815	24 858 023	2.83	18.88	0.037
5	EuroCreditBank	13 074 537	3 315 064	2.07	25.36	0.058

# Statului îi revine rolul decisiv în crearea pieței de acces la internet în bandă largă

**În condițiile în care piața serviciilor de acces la Internet în bandă largă este la etapa de formare statul trebuie să aibă grijă de crearea elementelor necesare pentru buna funcționare și dezvoltare a acestei piețe. La această concluzie au ajuns participanții la masa rotundă, organizată de Agenția Națională pentru Reglementare în Comunicații Electronice și Tehnologia Informației (ANRCETI), în cadrul căreia au fost luate în dezbatere probleme ale dezvoltării pieței rețelelor și serviciilor de acces la Internet.**

„Creșterea anuală cu un procent a ratei de penetrare a serviciilor de acces la Internet și atingerea nivelului de circa 4% nu poate nicicum satisface necesitățile unei societăți informaționale care se va baza, în primul rând, pe Internet – ul de mare viteză”, a declarat în deschiderea ședinței, directorul Agenției Sergiu Sîtnic. „Cu acest ritm vom avea nevoie de încă 15 ani pentru a ajunge actualul nivel european de 20%”, a mai spus el.

Discuțiile în cadrul mesei rotunde au fost precedate de prezentarea analizei evoluției pieței rețelelor și serviciilor de acces la Internet, a acțiunilor întreprinse de ANRCETI în scopul reglementării acesteia, inclusiv proiectul de reglementare a calității serviciilor date, a proiectului Concepției de dezvoltare a accesului în bandă largă și a viziunii Asociației Companiilor Private asupra problemei date.

În opinia lui Valeriu Lazari, director al companiei „BIS – Group”, în condițiile în care rata de penetrare a serviciilor în bandă largă este de 3,8%, statului îi revine un rol decisiv în crearea acestei piețe. „El nu trebuie să substituie rolul operatorilor, ci să stabilească reguli clare „de joc”, să asigure respectarea acestora și să creeze premise favorabile pentru atragerea investițiilor în infrastructura pieței”.

Sergiu Postică, reprezentant al companiei „Orange”, a declarat că investițiile serioase în infrastructura serviciilor în bandă largă vor veni numai atunci, când vom avea o politică clară și predictibilă pe termen mediu și lung în acest domeniu.

În condițiile de criză este foarte important ca statul să susțină acest sector prin sporirea consumului propriu de servicii în bandă largă și să faciliteze consumul acestora de către populație, a menționat Stela Școla, consilier de proiect în cadrul reprezentanței USAID la Chișinău. „Experiența altor țări arată că serviciile electronice oferite de Guvern și mediul de afaceri sunt eficiente și se pot dezvolta numai atunci, când rata de penetrare a serviciilor în bandă largă atinge nivelul de 20%”.

Ion Coșuleanu, manager de proiect în cadrul PNUD, și Serghei Lobastov, reprezentant al Asociației Companiilor Private, s-au pronunțat pentru aplicarea principiului de partajare a infrastructurii existente și facilităților acesteia între operatori în scopul extinderii geografiei de furnizare a serviciilor în bandă largă prin accesul la bucla locală.

Directorul Agenției Sergiu Sîtnic a menționat necesitatea gestionării mai eficiente a spectrului de



frecvențe radio și elaborării unei politici transparente în acest domeniu în scopul sporirii atractivității pieței de acces la Internet în bandă largă și atragerii a noi investiții pentru dezvoltarea acesteia. Noi trebuie să fim pregătiți de a oferi spectrul corespunzător de frecvențe pentru implementarea noilor tehnologii de servicii în bandă largă prin radioacces, inclusiv a celor de generația a patra (4G), a opinat dl Sîtnic.

Agenția va ține cont de sugestiile și propunerile făcute de participanții la dezbateri și le va promova pentru a fi incluse în proiectul Concepției de dezvoltare a accesului în bandă largă și în planul de acțiuni privind implementarea acestei concepții, a mai spus directorul general al ANRCETI.

## ● Evenimente corporative

**Evroseti pleacă din Moldova.** Compania a anunțat că va închide, în al doilea trimestru, afacerile din Republica Moldova (32 de saloane de vânzare a telefoanelor mobile și accesoriilor), precum și din Armenia (12 puncte). Decizia de retragere nu va afecta serios veniturile companiei (cele două țări cumulează nu mai mult de 1% din afaceri), însă, va permite optimizarea cheltuielilor, apreciază experții. Totodată, Evroseti nu exclude că ar putea suspenda și afacerile din Belarus și Kirgizstan, unde are, respectiv, 75 și 21 de unități comerciale. Pe piețele de pe care pleacă, Evroseti deține cote cuprinse între 10 și 20%. Retailerul rus operează circa 3800 de saloane în Federația Rusă. În 2008 compania a avut o cifră de afaceri de 5,7 mld de dolari. 50,1% din acțiunile firmei sunt controlate de omul de afaceri rus Alexandru Mamut, iar 49,9% aparțin companiei Vimpelkom.

**ProCredit Bank și-a deschis o nouă reprezentanță.** Aceasta este situată pe strada Lurie Gagarin 3 din sectorul Botanica. Noua subdiviziune teritorială oferă servicii de depozite, conturi de economii, conturi curente, transferuri bănești, schimb valutar, etc. În prezent, banca are 18 reprezentanțe în Republica Moldova. ProCredit Bank este parte a grupului de bănci ProCredit, prezent în 22 de țări în Europa de Est, America Latină și Africa. Este o bancă internațională cu 100% capital străin, acționarii băncii sunt: ProCredit Holding AG, Germania (78,7434%), KfW, Germania (14,0980%) și DOEN Foundation, Olanda (7,1584%).

**Consult Group își extinde activitatea în SUA.** În acest sens reprezentantul companiei se află într-o vizită de documentare asupra mediului de afaceri din SUA alături de Ministerul Economiei și Comerțului și Camera de Comerț și Industrie din Republica Moldova. „Urmărim de ceva timp să ne extindem în SUA, iar Washington și New York sunt cele două opțiuni evidente” declară Igor Popa, managing partner Consult Group. Consult Group reprezintă un grup de companii de consultanță și avocatură din Europa Centrală și Rep. Moldova, cu o echipă de peste 200 de consultanți și 5 parteneri. În 2008 cifra de afaceri a companiei a depășit 1 milion de dolari. Are prezență internațională în Frankfurt, București și Paris.

**Sudzucker a instalat o tehnologie unică în Moldova.** Este vorba de utilaj demontat la una din uzinele germane de prelucrare a zahărului, care a fost închisă în urma restrângerii producției de zahăr în Uniunea Europeană. Compania spune că este o premieră în RM, iar Rusia de exemplu doar 10% din fabrici au asemenea tehnologii. Utilajul nou permite creșterea productivității și reducerea cheltuielilor. Sudzucker anunță că o cumpărat utilajul la un preț simbolic, astfel că bugetul pentru modernizare a reprezentat doar 30% din costul de bază al unui astfel de proiect. În ultimii cinci ani Sudzucker a investit în modernizarea celor două fabrici de zahăr peste 20 milioane de euro.



# Rata șomajului la cel mai ridicat nivel din ultimii trei ani

**Șomajul din Republica Moldova a atins în primul trimestru cel mai ridicat nivel din ultimii trei ani. Rata șomajului a urcat la 7,7%, de la 3,9% în ultimul trimestru 2008, anunță Biroul Național de Statistică.**

Numărul șomerilor a crescut la 90 900 de persoane în trimestrul I 2009, față de 67,4 mii în aceeași perioadă a anului trecut și 48.3 mii în ultimul trimestru 2008. Numărul total al moldovenilor care și-au pierdut locurile de muncă de la începutul recesiunii a ajuns la peste 20 mii de persoane.

Șefa direcției economie a Confederației Naționale a Patronatelor, Valentina Postolachi, estimează că majorarea cu peste 40 mii a șomerilor în primul trimestru „este un început ferm al crizei ce a afectat piața forței de muncă..

„Mai drastică este situația din sectorul agricol, unde se înregistrează o scădere cu 88 mii a numărului celor încadrați în acest sector”, spune expertul. Potrivit acesteia, reducerea în primul trimestru a numărului populației ocupate cu peste 63 mii față de perioada similară a anului 2008, arată că migrarea în căutare de muncă continuă. „Numai într-o zi la ambasada Italiei sunt perfectate 80 de vize. Să admitem că 10 la sută din aceste persoane pleacă în scop de serviciu, restul caută de lucru”, spune doctorul în economie.

Dna Postolachi mai afirmă că mulți dintre absolvenții instituțiilor de învățământ din acest an ar putea să nu-și găsească de lucru. „Pregătim șomeri”, spune aceasta.

Totodată, șefa direcției economie a Confederației Naționale a Patronatelor afirmă că în condiții de criză nu mai poate fi vorba de crearea unor noi locuri de muncă, „problema este să fie menținute cele existente”.

„Reducerea producției industriale, dar și a activismului economic în alte domenii duce inevitabil la o creștere a ratei șomajului”, este de părere economistul Dorin Vaculovschi.

Expertul spune că la aprecierea pieței forței de muncă „ar trebui să fie luat în considerare specificul Republicii Moldova. Până în prezent rata șomajului era extrem de mică, chiar dacă economia nu era atât de funcțională. De exemplu, în trimestrul IV 2008 rata șomajului era de 3,9%, în același timp se constata o creștere a populației care, deși la o vârstă aptă de muncă, este inactivă, o reducere a populației economice active și populației ocupate generată de nefuncționalitatea pieței muncii și, în general, a economiei. Ce am în vedere? Locurile de muncă nu sunt atractive fiind prost remunerate, ceea ce îi determină pe mulți să nu accepte aceste locuri de muncă și să stea acasă”.

Totodată dl Vaculovschi afirmă că „rata de 7,7% nimic nu spune despre șomajul din Republica Moldova, deoarece aceasta are o economie puternic influențată de sezonabilitate în situația în care practic o treime din populație activează în agricultură”.



„Anume din acest considerent ar trebui să vedem cum vor evolua în următoarele două trimestre indicatorii ocupaționali. Tendințele din anii trecuți arată că în trimestru doi și trei se produce o creștere puternică a ratei de ocupare”.

Totuși, creșterea de la 3,9% în trimestrul IV anul trecut la 7.7% în primul trimestru al acestui an a ratei șomajului „este spectaculoasă și ar trebui să ne pună pe gânduri și respectiv să luăm măsuri anticriză legate de politica ocupării forței de muncă”.

„Nu cred că rata șomajului va crește mai mult de 7%”, spune Dorin Vaculovschi.

Într-o analiză cu titlul „Impactul recesiunii economice asupra pieței forței de muncă” semnată de economistul Sorin Hadârcă se spune că „în cadrul unei ședințe anterioare a Clubului IDEA am prognozat creșterea șomajului până la cota de 9,6%. Această prognoză tinde să devină realitate”.

„Creșterea accelerată a ratei șomajului a început în luna ianuarie (fiind inversă tendinței de scădere a remitențelor), astfel încât pe parcursul primelor 4 luni ale anului numărul de șomeri aflați la evidența Agenției Naționale pentru Ocuparea Forței de Muncă s-a dublat - de la 17,833 la finele

lunii decembrie 2008, până la 35,851 persoane la finele lunii aprilie”, mai constată expertul.

Dl Hadârcă spune că „este interesant că pe parcursul celor patru luni de ascendență a indicatorilor de șomaj, creștea progresiv și numărul de persoane înregistrate pe parcursul lunii. Excepție a fost luna aprilie când numărul de șomeri înregistrați în cursul lunii a fost în scădere. Să fie acesta un semn de redresare a situației?”

„Scăderea numărului de șomeri înregistrați în cursul lunii nu este legat de faptul că șomerii aflați la evidență sunt plasați de către ANOFM în câmpul muncii (observăm că acest indicator urmează un trend descendent legat, probabil, de scăderea ofertei de locuri de muncă), ci de scoaterea lor de la evidența ANOFM”, mai scrie reputatul analist.

El spune însă că „de ce sunt scoși șomerii de la evidența ANOFM este pentru moment un mister, care sperăm să se dezlege în cursul lunilor următoare”.

Anterior Clubul Idea a lansat prognoze potrivit cărora rata șomajului în Republica Moldova va atinge 7,1%, potrivit scenariului optimist și 15,1% în cazul evoluției pesimiste a situației.

## DOSAR BUSINESS EXPERT

### Evoluția populației de 15 ani și peste după participarea în activitatea economică, tr. I

	2007	2008	2009
<b>Populația economic activă, mii</b>	<b>1257.7</b>	<b>1221.0</b>	<b>1181.0</b>
<b>Populația ocupată, mii</b>	<b>1185.8</b>	<b>1153.6</b>	<b>1090.1</b>
<b>Populația subocupată, mii</b>	<b>127.3</b>	<b>101.4</b>	<b>97.6</b>
<b>Șomajul, mii</b>	<b>71.9</b>	<b>67.4</b>	<b>90.9</b>
<b>Populația economic inactivă, mii</b>	<b>1673.0</b>	<b>1708.5</b>	<b>1777.0</b>

Sursă: Biroul Național de Statistică

## Ce trebuie să faci când ești nevoit să dai afară angajați

**În perioada crizei, tot mai multe companii sunt nevoite să concedieze angajați, astfel că experții au încercat să formuleze o serie de indicații și sfaturi pentru managerii care sunt puși în situația de a concedia.**

Înainte de a face anunțuri de concediere, managerii trebuie să-și pună următoarele întrebări: „Cum e mai bine să-i anunț?”, „Ce trebuie să fac după ce i-am anunțat?”, respectiv „Ce atitudine să am cu cei rămași?”, susțin experții.

Când concedierea este ultima opțiune, atât angajații care pleacă, cât și cei care rămân vor simți o durere mai mică dacă managerul știe să gestioneze situația într-o manieră umană și plină de respect.

În companiile mici, lucrurile sunt mai complicate, întrucât de multe ori cei care sunt puși să decidă concedierile lucrează cot la cot cu cei care vor fi dați afară. Mai mult, conducerea companiei trebuie să aibă în vedere un lucru: Nimic nu poate otrăvi moralul angajaților rămași mai mult decât să-și vadă foștii colegi ieșind pe ușă definitiv.

### Cum îi anunți pe disponibilizați?

Michael J. Canavan, expert pe probleme de muncă al unei firme de avocatură, spune că este ideal ca cei care vor fi dați afară să fie anunțați unul câte unul, într-un cadru privat, și nu în cadrul unor ședințe deschise.

„Este bine să primească vestea fără ca altcineva să fie de față, undeva în spatele unor uși închise”, spune Canavan.

Acest lucru îi dă posibilitatea managerului să personalizeze anunțul de concediere și să transmită, totodată, un mesaj personal de regret și de compasiune.

### Acordarea de timp celor care pleacă

Politica standard a concedierilor presupune ca cei disponibilizați să părăsească în cel mai scurt timp clădirea, însă analiștii spun că nu e neapărat necesar să fie așa și nu este nici indicat.

Angajații demisi nu trebuie să se simtă ca și cum ar fi aruncați pur și simplu din firmă. În plus, trebuie să li se lase un pic de timp pentru a-și lua rămas bun și pentru a lăsa porțițe deschise pentru colaborări ulterioare cu actualii colegi.

Cei rămași trebuie informați tot timpul despre cum merg lucrurile

Cu mai puțini angajați, este important pentru companie să-și mențină nivelul productivității prin



păstrarea unui moral ridicat al celor rămași. Un studiu arată că, de cele mai multe ori, după disponibilizări, productivitatea și motivarea angajaților scad brusc, mai ales în cazul în care responsabilitățile celor plecați se transferă către cei rămași în firmă.

Astfel, comunicarea deschisă cu angajații rămași în companie este extrem de importantă.

„Singurul lucru pe care îl poți face pentru a atenua din îngrijorarea celor rămași este să-i informezi în permanență despre cum merg lucrurile. Cu cât informezi mai mult, cu atât te vor înțelege mai mult și îți vor acorda mai mult suport”, spune David Johnson, director într-o companie americană.

SURSA: Entrepreneur.com

## ONU: PIB în țările CSI se va reduce cu 5.4% în 2009



Organizația Națiunilor Unite a revăzut în scădere prognoza cu privire la creșterea economică în lume, inclusiv țările din spațiul ex-sovietic.

Produsul Intern Brut va scădea în țările CSI cu 5.4%, în anul 2009, iar recesiunea pe plan mondial va fi de 2.9%, potrivit noului raport al ONU „Situația economică mondială și perspectivele pentru anul 2009”.

„Economia mondială trece prin cea mai gravă criză după Marea depresiune”, - se spune în raport. Totodată în comunicatul ONU se subliniază că „aceste prognoze erau mai optimiste în ianuarie 2009”, când se anticipa o scădere de 0.5%. În noul raport se spune că recesiunea din țările industrial dezvoltate se va reflecta negativ asupra economiilor țărilor în curs de dezvoltare.

Raportul ONU constată o înrăutățire bruscă, spre sfârșitul anului 2008, a situației economice a țărilor în tranziție. Experții ONU estimează că relansarea economiei mondiale, probabil, va începe în 2010. Totodată autorii raportului nu exclud o recesiune globală mai îndelungată.

## Este în creștere numărul moldovenilor care revin „pentru totdeauna”

Un studiu elaborat de Organizația Internațională pentru Migrație (OIM), 20% din numărul beneficiarilor moldoveni de remitențe nu mai primesc bani de peste hotare, iar 45% au menționat că acum primesc mai puțin decât anterior, relevă Agenția DECA-press.

20% de respondenți au menționat că cineva din familia lor a fost afectat de șomaj. Contrar multor presupuneri și preocupări, nu există probe privind reîntoarcere în masă a migranților din cauza crizei economice. Numărul celor care s-au reîntors temporar anul trecut s-a dublat până la 9.1% și 8% au declarat că s-au reîntors „pentru totdeauna”.

Principalul motiv menționat de respondenți drept teme de reîntoarcere este legat de familie, iar pierderea locului de muncă și lipsa de oportunități financiare interesante au fost menționate doar drept motive secundare.

Potrivit datelor Băncii Mondiale, Republica Moldova se află pe primele locuri în lume după mărimea remitențelor în raport cu PIB. Anul trecut, migranții moldoveni au trimis acasă 1,66 miliarde USD prin canale oficiale. Un studiu arată că peste 35% din populația Moldovei locuiește în gospodării care beneficiază de remitențe.



Ziarul electronic Business Expert este un proiect al Asociației Ziariștilor Economisti și al Clubului Presei Economice, desfășurat cu suportul PR companiei Profile.

**Ziarul are o periodicitate bisăptămânală.**

Business Expert este distribuit la peste 1200 de manageri ai companiilor din Republica Moldova.

**Pentru amplasarea publicității și alte informații tel. 211868, 211869, [buletin@businessexpert.md](mailto:buletin@businessexpert.md)**