

**ȚĂRUL TIHNIT AL INVESTITORULUI** Nimeni, în afară de noi înșine firește, nu poate împiedica economia Moldovei să devină un țarm tihnit pentru investitorii străini de calibru mediu. În perioada instabilității și coliziunilor de pe piețele financiare mondiale, ei caută acum locuri noi în care să-și poată canaliza capitalurile cu riscuri minime. Este adevărat că un aspect alarmant, care poate să-i pună în gardă pe asemenea investitori, este situația legată de viitoarele alegeri parlamentare din 2009. Lupta pentru alegeri democratice și transparente ar putea fi atât de cumplită, încât există pericolul ca sub ruinele confruntării să fie înmormintată stabilitatea macro-economică, ceea ce va lipsi piața de capital de la noi de atractivitatea financiară.

Prognoza Fondului Monetar Internațional (FMI) arată că Moldova mică și economia sa nedezvoltată intrunesc condiții atractive pentru investitorii care caută un loc unde să-și valorifice resursele. În raportul "Perspectivele de dezvoltare a economiei regionale pe țările din Europa", experții Fondului prevăd că, în anul 2008, Produsul Intern Brut (PIB) al republicii ar putea înregistra o creștere de 7%, iar în 2009 - chiar de 8%.

În document se spune că țările din Europa "se confruntă cu o încetinire a creșterii economice, rezultată din coliziunile financiare durabile, inflația mare și efectele secundare ale recesiunii moderate așteptate în America".

FMI, care deține informații detaliate asupra stării economiei mondiale în ansamblu și a țărilor în particular, menționează că, în următorii doi ani, în țările cu economii dezvoltate, creșterea se va încetini puternic - pînă la 1,5% în medie în anul 2008 și 1,4% în 2009, față de 2,8% în 2007.

Potrivit estimărilor experților Fondului, în țările din Europa cu piață în curs de formare, de asemenea, se așteaptă încetinirea ritmului de creștere - de la 6,9% în anul 2007 pînă la 5,5% în 2008 și 5,2% - în 2009.

FMI afirmă că Moldova va avea, în anul 2008, unul dintre cei mai buni indicatori de creștere a PIB. O creștere mai mare decît la noi se prognozează pe continent doar în Bielarus - de 7,1% și Muntenegru - de 7,2%. La vecinii Moldovei, Ucraina și România, PIB se va majora cu 5,6% și cu 5,4%, respectiv. Cea mai modestă creștere se așteaptă în Italia - de 0,3% și Islanda - de 0,4%.

Raportul Fondului arată că, în anul viitor, Moldova va deveni lider absolut în Europa, cu o creștere a PIB-ului național de 8%. Cel mai aproape de republică va fi doar Bielarus - cu 6,8%. În Ucraina, creșterea se va reduce pînă la 4,2%, iar în România - pînă la 4,7%.

Analizînd datele din prognoza FMI, nu mai avem îndoieli în privința faptului că criza care a început la mijlocul anului 2004 nu are de gînd să slăbească. Zi de zi, apar tot mai multe exemple în care instituții bancare și de investiții anunță pierderi cauzate de situația de pe piața SUA. Deocamdată, între analiști există foarte puțini experți care să fie optimiști în privința economiei americane în anul 2008. Dimpotrivă, majoritatea apreciază unanim că în anul curent creșterea economiei americane va fi de 0,5% și nu de 1,5%, precum se presupunea la început de an.

Experții și analiștii, parcă întrecîndu-se unii cu alții, anunță cifra pierderilor pieței financiare mondiale, care în 2008 ar putea să se ridice la \$945 mlrd. Pesimiștii extremi au ajuns să vorbească că la un atare volum de pierderi, dolarul SUA ar putea pierde statutul de mijloc universal de achitări internaționale. Pe acest fundal, au

## Cam așa stau lucrurile...



apărut informații potrivit cărora BRIC (Brazilia, Rusia, India, China) se pun de acord asupra unui coș de valute propriu, în care ei, în achitățile unii cu alții, vor folosi monedele lor naționale.

Astfel, în actuala situație macroeconomică din Moldova, de invidiat în multe privințe, atul ei ar putea să devină realmente agflația - un fenomen nou, care a apărut pe fundalul instabilității globale. Acesta este legat de majorarea continuă a prețurilor la produsele alimentare și agricole la scară mondială. La o atare conjunctură a pieței mondiale, avînd în vedere profilul agrar al economiei moldovenești, în fața țării apare șansa reală pentru un salt economic apreciabil. Un impuls puternic pentru acest salt ar putea să devină realmente investițiile străine, fără de care Moldova nu poate ridica sectorul agrar pînă la producțiile moderne de tehnologie performantă, cu un ciclu închis al obținerii produselor finite.

Și dacă agflația va căpăta amploare în continuare, lucru despre care acum se vorbește cu îngrijorare la ONU, la Banca Mondială și la Fondul Monetar Internațional, pentru Moldova ar fi păcat să nu profite de posibilitatea sa, exportînd cele mai diverse produse agricole obținute de pe cerno-ziomurile sale cunoscute în toată lumea. Și pentru aceasta ea nu are nevoie de prea multe: să mențină o situație stabilă în țară, pentru ca aceasta să servească drept acel element principal, care atrage atât de mult investitorul la un țarm tihnit. Pentru Moldova este important să nu se hotărască multă vreme, ci să facă aceasta anume acum, cînd economia mondială mai are un pas pînă să se prăbușească în prăpastie. Și atât. Cam așa stau lucrurile.

Redactor-șef  
Alexandru TANAS



Olga  
SOCOLOVA

# Învățăm să prețuim vinul

REVISTA „PROFIT” ȘI AGENȚIA DE PRESĂ „INFOTAG” AU ORGANIZAT CONCURSUL PREFERINȚELOR CONSUMATORILOR TOP WINE, CARE SE PREVEDE SĂ FIE DESFĂȘURAT CU REGULARITATE. ÎNTREPRINDERILE VINICOLE CARE DORESC SĂ COMPARE PROPRIA, OPINIE DE PRODUCĂTOR CU OPINIA AMATORILOR DE VIN MOLDOVENESC, PROPUN PENTRU DEGUSTAREA „OARBĂ” PRODUSE SELECTATE LA PROPRIA LATITUDINE. PENTRU CONSUMATORI, ACEASTĂ POSIBILITATE DE A COMPARA VINURI DE LA DIFERITE ÎNTREPRINDERI ȘI A FACE UN SCHIMB DE OPINII ASUPRA LOR, REPREZINTĂ O OCUPAȚIE CAPTIVANTĂ, ASEMENI COMUNICĂRII ÎNTR-UN CLUB ÎNCHIS.

Nu toate companiile cărora li s-a propus să participe la testare, au riscat să accepte. De data aceasta, cei șase curajoși sînt combinatul „Cricova”, „Acorex Wine Holding”, „DK-Intertrade”, „Lion-Gri”, „Dionysos-Mereni” și «Sălcuța». Ele le-au propus consumatorilor să judece vinuri seci «Sauvignon-blanc» și «Cabernet», precum și «Cahor». Printre ele au fost vinuri tinere și maturate. Toate mostrele au fost plasate în huse și numerotate. Abia după încheierea degustării toată lumea a aflat ce anume concret a degustat.

Trebuie să apreciem efortul organizatorului – degustarea a fost pregătită foarte profesionist. Vinurile s-au

turnat în cupe adevărate pentru degustare, care se deosebesc de cele pe care ne-am obișnuit să le vedem în magazinele de veselă. Pocalul are un picior înalt, pentru ca atunci cînd este ținut, mîna să nu încălzească vinul. Și după mărime aceste pocale sînt mai mari decît cele obișnuite, sînt largi jos și se îngustează sus, ca să păstreze aroma. Pe masă – produsele tradiționale pentru degustare - pesmeți, nuci, stafide, apă (care se servesc pentru a potoli gustul mostrei precedente) și vase în care se varsă resturile de vin din pahar (la degustări nu se bea tot ce s-a turnat).

Reprezentanții întreprinderilor - tehnologul „Acorex Wine Holding”, Veronica Budeeva;

vicepreședintele „Lion-Gri”, Neli Sonic; șefa de producție la aceeași companie, Nadejda Mardari; vicedirectorul general al combinatului „Cricova”, Valeriu Țîra – au povestit multe lucruri interesante despre vinuri. De exemplu, am aflat că vinul «Sauvignon-blanc», care se prepară din strugurii de același soi, crescuți în Moldova, se îmbină de minune nu doar cu cașcavalurile, precum, se crede, de obicei, în toată lumea, dar și cu brînză și salatele care conțin brînză. Vinul de desert «Cahor» cu condiții de 16% de alcool și 160 g/l de zahăr reprezintă o „invenție” moldovenească, pentru că în Franța, în or. Cahors, din adîncul secolelor se produce vin sec. În alte republici din spațiul postsovietic, «Cahor» se deosebește și după componența de soi a strugurilor (adevăratul «Cahor» trebuie să fie exclusiv din «Cabernet-Sauvignon») și conținutul de zahăr, pe alocuri se admite pînă la 200 g/l de zahăr. El poate fi preparat doar în timpul sezonului de procesare a strugurilor.

Inițial, evaluatorii, încătușați de rolul neobișnuit, căutau încordat să pună note în fișele de degustare (după sistemul simplificat: pentru culoare – cel mult 5, pentru aromă – pînă la 10, pentru gust – pînă la 20 și suma totală a punctelor), apoi, pe măsură ce dau de gust, doreau și să discute despre mostrele secrete. Se iscuse chiar o discuție între degustători: ce este, de fapt, degustarea? În opinia specialistului în tehnologii informaționale, dacă un profesionist spune: «În vin există o aromă de flori», atunci noi o simțim, iar dacă căutăm să deslușim nuanțele independent, ne pierdem. Adică, sîntem ușor influențați.

Bancherul este categoric: «Nu trebuie să confundăm sugestia cu gustul». Dar specialiștii ne-au spus că același vin poate fi simțit în mod diferit, în funcție de dispoziție, starea de sănătate și diverse asociații. Nu în zadar se zice că trebuie să guști după ce ai lăsat după prag toate grijile și

problemele. Trebuie să fii deschis și gata de impresiile pe care le va oferi vinul.

Judecînd după aprecierile revăzute, cele mai mari au fost date de autorul acestor rînduri. Cel mai probabil, nu pentru că a găsit în mostrele testate mai multe nuanțe de aromă și de gust decît ceilalți, ci pentru că îi plac foarte mult vinurile

moldovenești. Cele mai mici le-a avut ambasadorul francez Piere Andrieu, care preferă vinurile roșii de Burgundia și de Bordeau și, probabil, a comparat cu ele vinurile degustate. Nimeni însă nu a spus că, cel puțin, un vin este rău. Toate sînt demne. Totul constă în preferințe.

În viziunea mea, din cele cinci „Sauvignon”-uri (al șaselea, din



## Cine sînt judecătorii?

Vicepreședintele “DAAC-Hermes”, Igor Șcerbinschi; președintele Sberbank-ului din Transnistria, Iuri Tverdohleb; directorul general al companiei „Prim-Capital”, Carmina Vicol; directorul companiei “Tris BH”, Vadim Golubcov; directorul financiar al companiei “Continent”, dealer autorizat de automobile “Toyota” în Moldova, Elena Garcavenco; directorul general al companiei “Deeplace”, Veaceslav Cunev; președintele comitetului de directori al BC Victoriabank S.A., Natalia Politov-Cangaș; colaboratorul serviciului de presă al MAE IE, Valeriu Turea; Ambasadorul Extraordinar și Plenipotențiar al Ucrainei în R.Moldova, Serghei Pirojkov; consilierul cu probleme economice la Ambasada Rusiei în R.Moldova, Aleksandr Potiomkin; Ambasadorul Extraordinar și Plenipotențiar al Franței în R.Moldova, Piere Andrieu; președintele consiliului de administrație al BC Energbank S.A., Iurie Vasilachi; jurnalista de la ziarul “Ekonomiceskoe obozrenie – Logos-press”, Anghelina Taran; șeful secției marketing de la compania “DK-Intertrade”, Veaceslav Nivnea; directorul general al companiei „Sălcuța”, Eugen Pîslaru; redactorul-editor al Agenției „INFOTAG”, Anatol Pasat.

motive necunoscute, a fost retras chiar de producător) un buchet foarte interesant l-a avut primul vin (precum s-a constatat mai târziu, de la „Sălcuța”). Acesta conținea nuanțe de fructe exotice și diușes, îmbinate cu un ușor aspect mineral în gust. A treia probă (de la „Acorex Wine Holding”) dovedea un echilibru bun de vin și stejar, obținut în timpul maturării. Un vin elegant. Gustul acestui «Sauvignon» este foarte tipic pentru vinurile moldovenești din acest soi de struguri. Dar mi s-a părut că cel mai bun din grup este ultimul vin (de la „Cricova”), cu o aromă foarte complexă. El are în buchet și note de citrice, și o frunză de coacăză accentuată. Gustul este plin, armonios, durabil.

Dintre șase vinuri „Cabernet-Sauvignon”, majoritatea «judecătorilor» l-au remarcat pe cel cu nr. 2 (de la „Lion-Gri”). Este un vin maturat excelent cu un buchet bogat, în care după aromele de soi ale „Cabernet”-ului – zîrnă, toporaș, se deschid specialități expresive. Acesta este rezultatul activității bariqueului – butoaie de stejar de 225 l (pare-mi-se, franceze). De asemenea, se evidențiază vizibil nr.5 (de la „Sălcuța”) – un vin tânăr care are în aromă nuanțe de fructe și miere, pe parcursul maturării el va deveni mai puternic. Toți degustătorii amatori au găsit că mostrele sînt plăcute. Dar specialistul cu experiență Valeriu Țîra a descoperit într-o mostră un ton de praf, pentru că la transportarea strugurilor cu camionul la distanțe destul de mari ele nu se acoperă.

Așa cum la degustare au participat vinuri tinere și maturate, ele sînt greu de comparat. Primele au o aromă mai accentuată, mai ales, cele albe, cele din urmă sînt mai consistente, ceea ce le îmbunătățește gustul. Maturarea este benefică, mai ales, pentru vinurile roșii, în care taninele tinere pierd din duritate și vinul devine moale. Astfel, au concurat mostre inegale. Poate, de acest lucru se va ține cont la testările

următoare. Este ideal cînd vinurile sînt de același soi și din recolta aceleiași an.

Ajunși la „Cahor”-uri, toți, pur și simplu, s-au pierdut cu firea, pentru că dulceața din gust era derutantă. Unii chiar au refuzat să pună note acestor vinuri. Curios, dar cei de la „Cricova”, nu se știe de ce, s-au răzgîndit să-și prezinte „Cahor”-ul. Redactorul-șef al revistei „Profit”, Alexandru Tanas, a cumpărat acest vin din magazin și l-a prezentat la concurs. S-a constatat că îndoielile erau zadarnice. Mulți au evidențiat anume această mostră (nr.1). Aceasta conține o aromă puternică de fructe uscate, stafide. În al doilea rînd, gustul dulce a fost potolit de stejar, de aceea el pare cu un conținut mai mic de zahăr, dar mai elegant (de la „Acorex”). Dar cel mai interesant, în viziunea mea, a fost vinul cu nr.3 („DK-Intertrade”). Chiar dacă în tehnologia lui se aplică încălzirea boștinei pînă la 60-75 de grade, în aroma lui nu erau tonurile caracteristice ale fierberii excesive. Avea un buchet de „Cabernet” sec, proaspăt și gustul unui vin de desert.



**Iuri TVERDOHLEB:** *Pentru structurile financiare o atare degustare este o oportunitate excelentă de a se determina că vinul poate fi gaj la creditare. Producția de vinuri de calitate în Moldova este la un nivel atît de ridicat încît pentru mine este absolut cert: voi prefera cu plăcere un vin moldovenesc unui brand cunoscut – californian, sud-african sau oricare altul. Azi, la degustare, vinurile albe erau mai expresive decît cele roșii, cu excepția mostrei cu nr.1 („DK-Intertrade”). Eu l-am apreciat cu nota maximă.*

„Cahor” este un vin atît de superb încît dacă aș fi trebuit să acord un credit unei companii vinicole, l-aș accepta cu plăcere în gaj, el este lichid sută la sută.



**Carmina VICOL:** *În fond, pledez pentru susținerea producătorului local în toate. Așa că dacă există vinuri bune franceze sau spaniole, ele pot fi gustate numai ca să fii mai instruit. Noi însă bem vin moldovenesc, pentru că sîntem siguri de calitatea lui. Mie, dimpotrivă, vinurile albe mi-au lăsat mai puține impresii, iar cele roșii mi-au plăcut foarte mult. În particular, cel cu nr.2 (de la „Lion-Gri”) și nr.6 (de la „Cricova”), nr.1 (de la „DK-Intertrade”) mi s-a părut astringent, bărbătesc. Nu sînt mare amatoare de vinuri dulci, dar aici ele au fost atît de interesante și plăcute încît m-au uimit, așa că nota este maximă.*

**Aleksandr POTIOMKIN:**



*Aprecierile noastre au fost, în mare parte, emoționale: mi-a plăcut – nu mi-a plăcut. Nouă ne este la fel de greu să stabilim anumite nuanțe de aromă și gust cum unui nemuzicant îi este greu să spună dacă a treia vioară din orchestră cîntă fals. Totuși dintre vinurile albe mi-a plăcut cel mai mult mostra a cincea (de la „Cricova”), pentru că mi s-a părut cea mai echilibrată. Dintre cele roșii – a doua (de la „Lion-Gri”), pentru că*

acest vin este bogat prin aromă și prin gust. Cel mai bun „Cahor” este greu de determinat, chiar dacă ai în față toate mostrele. Opinia noastră, într-o anumită măsură, va reflecta părerea consumatorului de rînd și, probabil, va fi relevantă pentru vinificatorii moldoveni. Și am dori să-mi exprim speranța că pe rafturile din magazine, inclusiv cele din Rusia, vor fi doar vinuri moldovenești de calitate.

**Serghei PIROJKOV:** Mă aflu



în țară de un an și în acest răstimp încep să mă familiarizez cu vinurile Dvs., avînd experiența acumulată în Ucraina. Am constatat că ea nu poate fi adoptată ca bază, ca exemplu, pentru compararea cu vinurile moldovenești. Luînd cunoștință de ele, înțelegi tot mai profund și mai profund toată diversitatea și diferențierea nuanțelor calităților gustative ale lor. Pentru mine, locuitor băstinaș al Ucrainei, sînt cunoscute, firește, „Negru” și „Roșu de Purcari” încă din perioada sovietică. Acesta era un etalon al vinului moldovesc. Și „Cahor” era cunoscut. Dar acum, avînd posibilitatea să cunosc întreprinderi concrete, am înțeles că nu știam nimic despre vinuri, chiar dacă am vizitat fabrici vinicole din Crimeea, subsolurile de la Masandra, din Lumea Nouă și altele. Acesta este un indicator al faptului că produsele vinicole din Moldova nu sînt încă pe deplin înțelese peste hotare. Și Dvs. aveți un potențial mare. La degustarea de azi, am descoperit un diapazon mult mai vast de produse calitative, care impresionează, așa că aprecierile mele se deosebesc cu un punct-două. În cazul vinurilor „Sauvignon”, la mine pe primul loc a ajuns cel cu nr.5 (de la „Cricova”), la

«Cabernet» - tot nr.5 („Sălcuța”), la „Cahor”-uri - nr.5 (de la „Dionysos-Mereni”) și nr.6 (de la „Sălcuța”). Cred că experiența acumulată azi mă va ajuta să apreciez vinurile mai profesionist.

**Natalia POLITOV-CANGAȘ:**



Ca orice locuitor al Moldovei, eu sînt o amatoare de vinuri moldovenești. Părinții mei au prelucrat struguri întotdeauna și au făcut vin, așa că acesta este principala dintre băuturile alcoolice în familie. Dintre vinurile albe, prezentate la concurs, mi-a plăcut mult nr.3 (de la „Acorex”) cu un buchet fin. Să vă spun sincer, vinurile „Cabernet” nu sînt pe gustul meu, dar mi-a plăcut poziția a doua (de la „Lion-Gri”) – un vin maturat, cu aromă bogată. Am apreciat „Cahor”-urile cu note medii, pentru că mi se pare că în Moldova mai avem la ce de lucrat în tehnologia „Cahor”-ului.

În numele vinificatorilor, a luat cuvîntul directorul general al companiei „Sălcuța”, Eugen Pîslaru.

În opinia sa, problema principală în vinificația autohtonă nu constă în faptul că Rusia, din anul 2006, a interzis vinurile noastre, ci că noi, moldovenii, consumăm 5% din vinul pe care îl producem. Dacă vom ridica consumul la 30%, crizele nu vor fi atît de periculoase pentru noi. La nunțile de la noi, 65% dintre femei beau divin, pînă la 30% - votcă și celelalte - vin. Ca să-i învățăm pe consumatori să cunoască vinurile, trebuie să le oferim etaloane. Specialiștii trebuie să determine vinurile din liga superioară, pentru ca alte vinuri să poată fi comparate cu acestea. De asemenea, trebuie schimbată Sărbătoarea Vinului. E nevoie nu de o beție în piața centrală, ci de ridicarea culturii consumului. De ce să nu punem în piață mese lungi, să invităm oameni, pentru ca vinificatorii să le povestească ce este un „Chardonnay”, un „Cabernet” și să deguste toate acestea? Trebuie să-l învățăm pe consumatorul local să prețuiască vinul.

Nimeni nu se naște, ci devine degustător. Toți participanții la proces, în timpul concursului Top Wine, au făcut primii pași în această direcție. Pentru ca ei să rămînă în memorie, organizatorii evenimentului le-au înmînat tuturor „prețuitorilor și admiratorilor vinurilor moldovenești”, diplome speciale. In vino veritas. ■





# Cauza crizei – lipsa de control

*sau De ce nu putem elimina  
din calcul dolarul SUA*

Sergiu  
BALABAN

SĂ NU-I CREDEȚI PE CEI CARE VOR SPUNE CĂ NU-I INTERESEAZĂ SOARTA VALUTELOR MONDIALE - DOLARUL SUA ȘI EURO. MODIFICĂRILE LA PRIORITĂȚILE PIEȚEI FINANCIARE, ÎN DIFERITĂ MĂSURĂ, VIZEAZĂ PE FIECARE. NOI NU PUTEM OCOLI ACEST SUBIECT, CEL PUȚIN, PENTRU CĂ NE OBLIGĂ STATUTUL PUBLICAȚIEI. ÎN CELE CE URMEAZĂ, ÎNCERCĂM SĂ SINTETIZĂM OPINIILE UNOR ANALIȘTI CU RENAME ȘI SĂ ARGUMENTĂM PRESUPUNERILE PROPRII.

Probabil, nu ar fi cazul să ne adâncim mult în cifrele care descriu situația curentă a pieței financiare, pentru că aproape zilnic auzim anunțuri despre noi recorduri de cădere a principalei valute mondiale, dolarul SUA.

Un aspect interesant este acela că majoritatea instituțiilor de presă spun că motivul cotațiilor este „criza ipotecară” și datele mărite la mari corporații americane. Acesta este doar

semiadevărul, care caracterizează mai degrabă partea vizibilă din procesul de schimbare a priorităților economice și politice pe plan mondial.

Încă la începutul anului 2000, apăruseră primele avertismente privind supraestimarea succeselor economiei americane și, în primul rând, ale pieței imobiliare. Creșterea prețurilor la locuințe a început să devanseze ritmul mediu de creștere a PIB-ului și

multiplu - prețul mărfurilor și serviciilor. Ascensiunea prețurilor a fost favorizată de cererea bună pentru locuințe, dar și de ușurința cu care organizațiile de credit acordau importante sume de bani populației și agenților comerciali. Și toate acestea aveau loc pe fondul sporirii datoriei interne și externe ale bugetului de stat al SUA.

În viziunea noastră, motivul cel mai credibil al crizei a fost

descriș în propria carte de omul (de 81 de ani acum) care s-a aflat mulți ani la cîrma piramidei financiare a Americii – ex-Președintele Sistemului Federal al Rezervelor al SUA (SFR), Alan Greenspan. El consideră că criza a fost favorizată de nedorința Președintelui Bush de a „aplica dreptul de veto pe cheltuielile necontrolate”, fapt care a devenit motivul principal al formării, în anul 2001, a deficitului bugetului de stat al SUA, care către anul 2004 a atins nivelul record de \$413 mlrd. Firește, el nu a ratat șansa să reproșeze Partidului Republican, al cărui membru activ este, că a ales greșit Președintele statului.

Toate acestea ne fac să credem că și forțe politice din interiorul țării au împins dolarul intenționat. Timpul a fost ales foarte bine – maximum, după toate probabilitățile, va reveni perioadei în care va începe noua cursă electorală. La fel poate fi explicată apariția masivă a unor comentarii ale economiștilor, orientate într-o singură direcție, logice prin conținut, dar cu rezerve. Toți, fără să fie preocupați prea mult de consecințe, declară curajos despre o criză gravă, dar nu precizează că toate în viață au loc ciclic, inclusiv prioritățile financiare. Se știe, de asemenea, că cu cît analistul are un nume mai răsunător, cu atît șansele că el a fost angajat deja de marele capital și politicieni sînt mai mari. Or, mereu este cazul să ascultăm opinia unor atare specialiști, cel puțin, ca să structurăm corect propriile beneficii.

## De unde bate vîntul?

**Kenet ROGOFF, profesor la Universitatea din Harvard, fost economist superior la Fondul Monetar Internațional:** *Statutul dolarului ca principala valută de rezervă a lumii este în pericol și aceasta se explică, în fond, prin*

**« Este absolut evident că, criza financiară din SUA va aduce probleme economiei americane. Criza din SUA se agravează, înrăutățind perspectivele dolarului. Este puțin probabil să existe vreo cale de depășire a acestei situații, dacă băncile nu vor găsi bani grei ca să-și mențină lichiditatea. »**

*politica economică americană. Cursul comercial ponderat al dolarului a devenit mai mic cu un sfert, în ultimii șase ani. Așa cum criza economică în SUA se agravează, perspectivele dolarului nu fac decît să se înrăutățească. Depășirea crizei financiare de către SFR abia de va fi posibilă, dacă băncile nu vor găsi capital nou în cantități mari. Euro poate deveni singura alternativă serioasă.*

**„Profit”:** Se pare că totul este corect și chiar cu grijă pentru cel apropiat. Dar nu trebuie să neglijăm și faptul că SUA, declarîndu-se solidari cu Europa nouă, vād în aceasta nu un partener, ci mai degrabă un concurent direct pe terenul politic și economic. Nu este exclus că, sub pretextul apărării democrației, America caută în fel și chip să destabilizeze situația internă din Uniunea Europeană (Iugoslavia, Serbia) și să facă probleme, fie și în viitor, pentru euro. În momentul căderii dramatice a dolarului, în 1997, ministrul Finanțelor al SUA, John Conoval, le-a spus colegilor săi străini: „Dolarul este valuta noastră, dar problema voastră”. Odată cu aprecierea lui euro, UE pierde piețele de desfacere externe, se reduce rentabilitatea producției, se acumulează o tensiune socială internă, vin probleme financiare externe. Aceasta se înțelege bine și în alte state mari – Rusia, China, Japonia, care sînt nevoite să mențină artificial prețul dolarului.

**Brad SETSER, specialist coordonator la compania de**

**consultanță „RGE Monitor”:** *Băncile centrale de peste hotare vor obosi să mențină valuta care cade. Aceasta va atrage consecințe serioase, avînd în vedere cît de puternic SUA depind de băncile centrale străine pe plan de finanțare. Judecînd după ultimele date, băncile centrale și fondurile de investiții de stat vor oferi în acest an SUA finanțări în valoare de \$900 mlrd. Oare vor investi \$900 mlrd. într-un activ a cărui valoare scade?*

**“Profit”:** Este adevărat că băncile naționale s-au plictisit să mențină valuta altora. Și primele care vor ceda pozițiile vor fi țările din eșalonul doi, bunăoară, precum Mexicul, Republica Sudafricană, Australia, Kazahstanul și Ucraina. Ultima, practic, a cedat deja – spre deosebire de Moldova, a ținut timp de jumătate de an cursul la nivelul de 5 hrivne și abia la începutul lunii aprilie a lăsat ca dolarul să „navigheze liber” la casele de schimb valutar.

Specialiștii financiari califică, deocamdată, drept foarte premature declarațiile de genul celei făcute de vicepremierul Rusiei, Aleksandr Jukov, la forumul economic din Elveția: „Rubla va deveni valuta de rezervă în țările CSI deja către anul 2012”. Pînă și exemplul Republicii Bielarus, care și-a convertit o parte din rezerve în ruble rusești, nu va schimba situația.

Deocamdată, putem cădea de acord cu opinia experților ruși, care insistă că pentru integrarea cu succes a rublei în economia mondială sînt necesare

transformări serioase în sfera financiară a Rusiei, și pentru rublă, deocamdată, este devreme să pretindă un loc în rezervele de aur și valută străine. Or, rubla își întărește pozițiile și ar putea să devină o investiție interesantă peste vreo 10 ani, dacă situația politică și creșterea stabilă a economiei Rusiei vor fi adecvate una în raport cu cealaltă.

## Și va veni belșugul

După ce a devenit evident faptul că Alan Greenspan a intrat în confruntare directă cu actuala conducere a SUA și că el, la asfințitul vieții, nu mai are ce pierde decât propria reputație, el a devenit surprinzător de sincer. În una dintre ultimele mărturisiri, el a spus că „proporțiile prejudiciului adus economiei SUA ca urmare a crizei creditării ipotecare a beneficiarilor cu rating de credit mic vor mai rămâne necunoscute încă câteva luni”. „Noi ne vom apropia de eliminarea unui fond mare de case de locuit finalizate nevândute nu mai devreme decât la începutul anului 2009. Dar, cel mai probabil, prețurile la locuințe se vor stabiliza cu mult timp înainte de aceasta”, a precizat el.

Nu putem decât să cădem de acord cu această idee și să adăugăm că reducerea ofertei de case va contribui la asanarea economiei. Chiar acum, redacția „Profit” primește comunicări de la colegii și cunoscuții din SUA care spun că locuințele acolo se ieftinesc, deocamdată, dar sînt convinși cu toții că declinul va conțeni către mijlocul anului.

**««Rubla va deveni valuta de rezervă în țările CSI chiar către anul 2012». Din discursul vicepremierului Rusiei, Alexandr Jukov, la forumul economic din Elveția.»»**



Și mai multă siguranță a oferit comunicatul FMI, unde acum se discută posibilitatea de comercializare a 400 tone (12%) din rezerva de aur și cumpărarea, cu acești bani, a unor titluri de stat ale SUA.

În condițiile crizei financiare mondiale, prețurile la aur pînă acum au crescut constant, depășind \$1 mie pentru o uncie triplă. Deocamdată, această tranzacție avantajoasă pentru FMI și SUA nu se discută, dar nu este exclus că odată cu apariția revistei ea va deveni realitate. Dacă va fi așa, avînd în vedere vînzările anuale de 500 tone, prețul metalului nobil va scădea apreciabil. Dar FMI este o organizație solidă, unde se înțeleg urmările acestui pas, așa că au avertizat din timp opinia publică

că „vînzarea aurului va trebui lungită pe mai mulți ani”.

## Dolarul se va întoarce

În perioada dolarului ieftin, guvernul SUA va căuta să le restituie creditorilor o sumă cît mai mare, ca să ușureze povara datoriilor asupra vistieriei. Reducerea cotațiilor internaționale ale valutei americane sporește competitivitatea mărfurilor SUA, deci, chiar acum se poate spune că economia acestei țări va crește în viitor.

Este greu de spus acum dacă pentru recuperarea pozițiilor dolarului va fi nevoie de un an sau doi, cel puțin, pentru că dolarul este o monedă globală și evoluția ei nu poate fi supusă, ca într-o țară separată, unei presiuni administrative dure. Deocamdată, nu există vreo forță capabilă să potolească spiritele de panică la nivel mondial. Dar mai mulți factori sugerează că corectarea ascendentă a dolarului ar putea să înceapă chiar în anul 2008. ■





## Ratingul siguranței companiilor de asigurări după anul 2007



Sergiu  
BALABAN

NIMENI NU DOREA SĂ MOAR - ASTFEL AM PUTEA CARACTERIZA ANUL CARE A TRECUT PENTRU PIAȚA ASIGURĂRILOR. MANAGERII UNOR COMPANII ÎȘI DOREAU, IAR PENTRU ACȚIONARI ERA CU NEPUTINȚĂ SĂ MAJOREZE CAPITALUL SOCIAL ȘI, CA REZULTAT, CINCI ASIGURĂTORI VOR PĂRĂSI PIAȚA. PROCESUL DE RESTRUCTURARE A DEMARAT.

Modificările de pe piață – punerea în aplicare a noii legi de bază cu privire la asigurări și preconizatele schimbări ale regulilor de joc în asigurările mijloacelor de transport – au influențat serios starea de spirit a asiguratorilor și viziunile asupra perspectivelor lor de activitate pe piață. Dinamica creșterii primelor,

respectiv, și a activelor a încetinit, piața se redistribuie tot mai mult în favoarea companiilor puternice. Pe parcursul câtorva ani precedenți, activele totale ale companiilor au crescut cu 35-40%, pe cînd în 2007 valoarea lor s-a majorat cu doar 20,6%, pînă la 1 mlrd. lei (\$96,6 mln.). Au fost colectate prime în sumă de 724,2 mln. lei (+29,6%),

după ce cu un an mai devreme a fost înregistrat un spor de 35%.

În ratingurile precedente am menționat în repetate rînduri că această reducere este pe deplin prognozabilă. Incertitudinile în business, pe fundalul reducerilor nestăvilite și necontrolate la serviciile companiilor ineficiente, nu a făcut decît să sporească

concrența neloială.

S-a schimbat grupul de cinci lideri la valoarea activelor: „Asito” (289,24 mln. lei), „Moldasig” (188,67), „Moldcargo” (49,04), „Grawe Asigurare” (42,63), „Afes-Moldova” (41,59). Aici a apărut „Grawe Asigurare”, iar „Afes-Moldova” a trecut de pe poziția a treia pe a cincea.

Cel mai dinamic și-au sporit capacitatea financiară jucătorii noi: „Victoria Asigurări” (+198,35%), „IPB Delta Asigurări” (+97,01%), „Grawe” (+91,47%). Dar în cifre absolute de dezvoltare, „Moldasig” rămâne inaccesibilă. Într-un an, aceasta a acumulat active de trei ori mai mari (+57,5 mln. lei) decât concurenții săi apropiați – „Grawe Asigurare” (+20,37 mln.) și „Carat” (+16,21 mln.).

Mulți asigurați vor fi întristați de pasivitatea a zece companii care, se pare, dacă nu au renunțat încă la lupta pentru piață, înclină să o facă. Noi le-am evidențiat într-un tabel separat.

În tabel lipsește „Koruntu Asig” din Găgăuzia doar pe motivul că nu am avut cu ce să comparăm. În privința ei și a altor patru companii („Adara S”, „Asivit”, „Dasc Plus”, „Notabil Polis”), CNPF a inițiat

procedura de retragere a licențelor. Formularea oficială – companiile nu și-au majorat, conform legii, capitalul social pînă la 4 mln. lei. Termenul a expirat pe 7 aprilie 2008.

Asigurătorii menționați, neechilibrați în activitatea lor, au afectat considerabil indicatorii generali ai pieței asigurărilor, pe care se bazează metodologia ratingului. Astfel, chiar dacă o parte dintre companiile nefavorabile au avut o anumită activitate, noi am socotit de cuviință să nu luăm în calcul realizările lor. Excepție face „Edict”, care a reușit să colecteze prime de 8,9 mln. și să obțină un beneficiu de 5 mln. lei. În ansamblu, această abordare a făcut și mai realistă evaluarea siguranței asigurătorilor.

Vom menționa separat că „Accept Insurance”, „Dasc-Plus” și „Asterra Grup” și-au redus activele, dar au crescut apreciabil rezervele de asigurare și suma primelor colectate. Potrivit informațiilor pe care le deținem, acționarii lor plănuiesc intensificarea activității. În plus, „Dasc Plus”, chiar dacă este în procedură de retragere a licenței, a primit aviz pentru operarea de modificări la documentele de

constituire, referitor la schimbarea structurii asociațiilor, ceea ce îi oferă șansa să-și reia participarea la ratingurile viitoare.

De remarcat faptul că activele nete ale companiilor au crescut cu un ritm mai susținut (+23,1%) decât cele totale. În 2006, ele constituiau 296,44 mln., iar în 2007 - deja 364,88 mln. lei, ceea ce, potrivit experților independenți, reprezintă „o schimbare calitativă bună”.

De doi ani consecutiv, lider la valoarea primelor colectate rămîne „Moldasig” (218,3 mln. lei), urmată de „Asito” (137,19), „Carat” (51,5 mln.) și „Moldcargo” (49,8 mln.). Dar sub aspect procentual cea mai bună s-a dovedit a fi „Carat”, care a colectat prime cu 67% mai mari decât acum un an. Rezervele ei au crescut cu 39%, iar lichiditatea s-a dublat. Compania și-a ocupat locul doi, meritat, în rating. În total, asigurătorii au colectat prime în valoare de 724,2 mln. lei (+29,6%).

Cele mai multe despăgubiri pe cazurile asigurate au fost plătite la „Asito” – 54,49 mln. lei, mai puține – la „Compas” (66,2 mii lei). Singurii asigurători care au acceptat prime, dar nu au efectuat plăți au fost „Koruntu-Asig” și „Ascargo”. În total, companiile au plătit într-un an 235,34 mln. lei (+23,2%).

Rezervele de asigurare ale companiilor s-au majorat cu 25,8%, pînă la 442,47 mln. lei (\$41,7 mln.).

Cel mai eficient dintre toți au lucrat „Asito”, „Moldcargo” și „Moldasig”, încasînd beneficii de 13,8 mln. lei, 11,3 mln. lei și 8,9 mln. lei, respectiv.

Șase asigurători au declarat pierderi: „Koruntu-Asig” (-50,3 mii), „Adara-S” (-335,9 mii), „Mobias” (-344,7 mii), „Accept Insurance” (-350,3 mii), „Garant” (-1,1 mln.) și „Delta” (-2,6 mln. lei). În ansamblu, companiile au cîștigat din asigurări și reasigurări 78 mln. lei, mai mult cu 42,4% decât în 2006.

### **Companiile care au redus indicatorii principali în 2007 față de anul 2006, în %**

Denumirea	Active	Rezerve de asigurare	Active lichide ale rezervelor de asigurare	Despăgubiri plătite pe cazurile asigurate	Prime de asigurare
ARTAS SRL	-0,25	-20,32	2,65	-60,85	18,31
NOTABIL-POLIS SRL	-1,83	-9,90	430,85	0,00	-70,02
ASIVIT SRL	-2,41	0,33	-9,27	-11,05	-25,16
ASCARGO SRL	-5,54	-16,11	-16,11	-100,00	-77,82
EXIM-ASINT SA	-1,24	5,71	-3,82	29,43	3,09
MOBIAS SA	-39,38	-15,98	-92,53	-68,54	-88,52
EDICT SRL	-3,51	2,39	13,88	-84,02	-59,45
ADARA-S SRL	-18,14	-17,19	-15,72	971,41	-74,34
COMPAS SA	-36,99	-100,00	-100,00	-58,78	-37,47
DELTA SRL	-61,19	-37,37	-27,87	-57,04	-80,32

Odată cu schimbarea componenței Inspectoratului de Stat pentru Supravegherea Asigurărilor și subordonarea acestuia CNPF, redacția a întâmpinat o rezistență surprinzătoare din partea acestei autorități în furnizarea de informații necesare pentru rating. S-au enunțat diverse motive, inclusiv nedorința unor companii de a primi evaluare, deși direct nici un participant, cu excepția a două companii, „Asito” și „Delta”, nu le-au contestat niciodată. Ultima, precum se știe, dorea recent să se retragă încet de pe piață, dar legea nu i-a permis. Vorba ceea, cu cifrele, mai ales, aprobate de audit, nu te pui în poară.

CNPF a îndeplinit promisiunea dată la începutul anului și a decis să nu ascundă opiniei publice activitatea unor agenți importanți, ceea ce este rațional și merită laudă în toate privințele. Sperăm că această abordare și colaborare dinamică vor contribui la dezvoltarea pieței asigurărilor.

## Metodologia s-a schimbat

Timpul trece, situația și legile se schimbă, se modifică și abordările în evaluare. La solicitarea asigurătorilor, prezentăm în continuare metoda de evaluare și argumentăm ultimele modificări adoptate.

## Lichiditatea

Ca și mai înainte, posibilitatea de achitare la timp de datorii s-a determinat după doi coeficienți de lichiditate – pe termen scurt (**k1**) și pe termen lung (**k2**). Așa cum acești indicatori sînt principali în ratingul “siguranței”, ar fi logic să le sporim ponderea de la 150 pînă la 200 puncte.

**k1** = (Datoriile pe termen scurt codul de bilanț 340 + Investițiile pe termen scurt în părțile legate codul 360 + Mijloacele bănești codul 440) / (Capitalul propriu codul 650 +

Rezervele de asigurare și tehnice și rezervele de prime neciștigate codul 790)

### Formula de determinare a punctelor

$$K1=200*(k1)/k1_{\text{Max (pe toate companiile)}}$$

S-a schimbat și calculul lichidității pe termen lung – la bază au fost puse calculele oficiale ale CNPF, mai ales că eșalonarea articolelor de rezerve nu se publică, deocamdată deschis. Sperăm că este un fenomen provizoriu. Accesibilitatea acestei informații ne va permite să analizăm piața cu o și mai mare doză de autenticitate, iar companiilor – să-și găsească laturile forte și cele slabe, să evalueze erorile în business.

**k2** = Activele lichide ale rezervelor (conform datelor CNPF) / Total rezerve

$$K2=200*(k2)/k2_{\text{Max (pe toate companiile)}}$$

Calcululele privind suficiența de capital (k3, k4) și calitatea activelor (k5, k6) au rămas neschimbate:

**k3** = (Capitalul social și adițional codul 520 + Rezervele codul 560 + Beneficiul nerepartizat pierderile codul 610 + Rezerva primei neciștigate codul 780 + Rezervele de pierderi și alte rezerve tehnice codul 790 + Fondul măsurilor de prevenire codul 800) / Total active codul 470

$$K3=150*(k3)/k3_{\text{Max (pe toate companiile)}}$$

**k4** = Capitalul social și adițional codul 520 / Total active codul 470

$$K4=100*(k4)/k4_{\text{Max (pe toate companiile)}}$$

### Calitatea activelor

**k5** = (Investițiile pe termen scurt codul 390 + Mijloacele bănești codul 440) / Active codul 470

$$K5=150*(k5)/k5_{\text{Max (pe toate companiile)}}$$

**k6** = Mijloacele fixe 060 / Active codul 470

$$K6=80*(k6)/k6_{\text{Max (pe toate companiile)}}$$

### Pierderile:

**k7** = Beneficiul pierderile nete codul 590 / Rezerve și fonduri de asigurare codul 800

$$K7=50*(k7)/k7_{\text{Max (pe toate companiile)}}$$

### Rentabilitatea:

**k8** = Beneficiul pierderile nete codul 590 / (Capitalul propriu codul 520 + Rezerve codul 560 + Beneficiul nerepartizat pierderile codul 610 + Rezerva cotelor la tipurile de asigurări

pe termen lung codul 770 + Rezerva de pierderi codul 790)

$$K8=50*(k8)/k8_{\text{Max (pe toate companiile)}}$$

**k9** = Beneficiul pierderile nete codul 590 / Capitalul social și adițional codul 520

$$K9=20*(k9)/k9_{\text{Max (pe toate companiile)}}$$

Reducerea punctelor la coeficienții de pierderi și rentabilitate (k7-k9) cu 30% are legătură cu faptul că mai înainte impactul lor asupra rezultatului final era prea vizibil, chiar dacă scopul lor este să ia în calcul dinamica dezvoltării și să corecteze din start situația, în funcție de perspectivele asigurătorului. Acești indicatori nu pot reflecta într-o măsură considerabilă siguranța companiilor din punctul de vedere al clienților lor, ei caracterizează mai degrabă succesul activității managerilor în beneficiul acționarilor.

Metodologia prevede eșalonarea companiilor după valoarea activelor, în grupuri relativ egale ca număr și forță. Din ultimul se exclud asigurătorii cu probleme vădite, motivele s-au enunțat mai sus.

La moment, companiile sînt divizate în trei grupuri: cu active de peste 30 mln. lei, active de 15-30 mln. lei și active de sub 15 mln. lei. După suma punctelor K(n) se stabilește liderul în fiecare grup. ■

*Ratingul companiilor de asigurări, atribuit de revista economico-financiară «Bănci și Finanțe-Profit», exprimă opinia redacției despre capacitatea managementului companiei de asigurări de a atrage eficient resurse și de a le plasa sigur, respectînd lichiditatea înaltă (dar nu excesivă) și, în același timp, de a obține o rentabilitate maxim posibilă, totodată, îndeplinindu-și onest toate obligațiile față de asigurați, atunci cînd apare un caz de asigurare. Ratingul companiilor de asigurări, atribuit de revista «Bănci și Finanțe-Profit», nu este o recomandare pentru a începe sau a înceta cooperarea cu o companie de asigurări sau alta, precum nici nu constituie o opinie despre valoarea de piață a acțiunilor companiei de asigurări. Acest rating se întemeiază pe dările de seamă oficiale ale companiilor de asigurări.*

# RATINGUL COMPANIILOR DE ASIGURĂRI DUPĂ ANUL 2007

Locul	Denumirea companiei	Active	Lichiditatea		Suficiența capitalului			Calitatea activelor			Pierderile		Rentabilitatea		Total
			K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9				
<b>Active de peste 30 mln. lei</b>															
1	MOLDASIG SRL	188 671 851	182,24	139,90	119,50	7,18	75,24	6,81	0,78	10,21	6,36	548,23			
2	CARAT SA	40 227 988	200,00	149,28	93,28	5,62	56,29	29,96	0,25	6,10	2,12	542,89			
3	GRAWE ASIGURARE	42 630 025	101,25	188,00	51,70	10,69	130,77	4,85	5,85	25,82	20,00	538,93			
4	MOLDCARGO SRL	49 037 709	122,86	158,17	117,02	25,34	7,87	17,59	11,25	50,00	11,16	521,25			
5	MOLDOVA-ASTROVAZ SRL	38 869 834	60,10	95,86	125,84	43,04	8,85	60,29	8,95	38,19	6,16	447,28			
6	AFES-MOLDOVA SRL	41 599 713	133,42	71,45	124,71	12,22	33,39	17,32	2,37	18,69	9,81	423,38			
7	VICTORIA ASIGURĂRI SRL	35 805 959	30,09	154,94	118,76	9,46	19,45	12,12	2,79	12,60	10,01	370,22			
8	ASITO SA	289 238 874	37,07	57,87	73,80	26,18	20,31	79,92	1,40	9,11	2,04	307,69			
9	SIGUR-ASIGUR SRL	36 087 550	26,86	77,54	115,13	37,56	5,86	8,11	13,65	12,24	2,68	299,63			
<b>Active de 15-30 mln. lei</b>															
10	DONARIS-GROUP SA	26 709 879	159,50	165,95	105,12	28,27	52,75	33,06	5,64	25,96	4,51	580,77			
11	ASTERRA GRUP SRL	15 966 664	33,36	161,77	147,48	70,75	45,69	70,80	0,18	0,74	0,07	530,84			
12	GARANȚIE SA	19 690 833	132,90	134,80	132,02	11,53	70,30	3,42	2,16	18,31	10,58	516,01			
13	EDICT SRL	20 466 953	25,08	181,10	150,00	34,54	76,06	12,38	3,72	16,51	4,91	504,29			
14	TRANSELIT SRL	16 432 048	54,83	129,26	84,76	32,03	30,87	80,00	4,28	26,79	3,23	446,05			
15	VITORIASIG SRL	22 852 416	25,24	153,41	130,14	81,52	19,61	12,88	1,33	1,79	0,18	426,09			
16	AUTO-SIGURANTA SA	18 702 444	77,97	76,90	126,15	34,71	38,32	45,88	2,52	11,01	2,18	415,64			
<b>Active de sub 15 mln. lei</b>															
17	ACORD-GRUP SRL	11 139 306	118,40	186,00	98,05	40,56	93,27	5,91	50,00	38,51	6,36	637,06			
18	ALIANȚA-MOLDCOOP SRL	6 357 776	22,91	200,00	143,67	71,44	150,00	2,41	6,97	13,47	1,84	612,71			
19	ACCEPT INSURANCE SRL	3 388 817	42,91	186,00	141,99	100,00	126,63	7,39	-10,29	-16,22	-1,37	577,05			
20	GALAS SA	10 026 925	142,76	158,87	112,08	24,51	59,46	10,03	2,91	21,46	4,51	536,60			
21	IPB DELTA ASIGURĂRI SRL	7 339 916	117,08	94,00	78,58	41,70	86,34	21,37	0,92	2,26	0,24	442,50			
22	GARANT SRL	3 880 609	63,59	180,00	46,97	58,22	135,55	1,98	-59,38	-133,39	-6,50	287,03			

# REZULTATELE ACTIVITĂȚII COMPANIILOR DE ASIGURĂRI ÎN ANUL 2007

Nr.	Denumirea companiei	Active (total)	Active nete	Capitalul statutar achitat	Rezervele și fondurile de asigurare		Active lichide din contul rezervelor	Plata despăgubirilor și sumelor de asigurare	Inclusiv recompensa procentuală a pagubelor pe riscurile transmise în reasigurare și retrocesional	Primele de asigurare	Prime acceptate în reasigurare	Prime transmise în reasigurare	Prime pe impozitare
					Rezervele de fondurile de asigurare	Rezervele de daune							
1	ACCEPT INSURANCE SRL	3 388 817	2 619 564	3 000 000	525 309	15 342	488 537	672 067	0	3 544 871	0	1 059 931	-350 274
2	ACORD-GRUP SRL	11 139 306	6 467 217	4 000 000	671 089	12 541	624 113	304 286	6 740	17 225 319	67 715	13 025 071	2 566 312
3	ADARA-S SRL	3 574 443	1 528 511	2 003 000	909 093	409 969	372 659	867 839	0	1 612 500	0	32 381	-335 850
4	AFES-MOLDOVA SRL	41 599 713	9 316 154	4 500 000	24 589 875	6 272 616	8 784 379	25 918 461	427 601	26 287 058	421 833	2 061 203	4 625 217
5	ALIANȚA-MOLDCOOP SRL	6 357 776	4 823 006	4 021 000	1 403 255	9 780	1 403 255	155 926	0	1 172 287	0	0	759 665
6	ARTAS SRL	15 661 799	5 621 450	2 010 000	5 626 947	980 182	3 721 240	2 751 686	106 350	11 924 650	1 398 167	4 393 151	3 020 334
7	ASCARGO SRL	3 028 012	2 683 041	2 000 000	344 566	333	344 566	0	0	43 194	0	0	120 737
8	ASIVIT SRL	5 087 816	2 090 211	2 001 228	2 839 942	252 971	2 586 496	702 224	0	1 208 216	0	0	399 402
9	ASTERRA GRUP SRL	15 966 664	10 061 519	10 000 000	5 329 030	299 532	4 310 485	242 382	0	10 104 128	3 985	9 746	95 066
10	AUTO-SIGURANTA SA	18 702 444	8 848 765	4 925 000	6 570 822	209 812	2 526 540	2 562 159	0	6 835 332	0	0	1 276 437
11	CARAT SA	40 227 988	5 532 839	2 000 000	22 059 990	3 191 741	16 465 104	14 991 081	78 766	51 542 642	222 284	7 338 390	1 790 040
12	COMPAS SA	2 784 250	2 213 941	2 036 000	0	0	0	66 179	0	260 307	0	0	265 186
13	DASC-PLUS SRL	2 130 391	1 711 414	2 012 148	217 212	11 745	184 630	224 048	0	1 174 469	0	0	5 540
14	DELTA SRL	2 898 293	458 572	3 051 349	756 538	483 207	721 449	778 289	0	610 582	0	0	-2 625 870
15	KORUNTU-ASIG SRL	3 060 469	2 949 630	3 000 000	94 680	2 156	73 751	0	0	215 569	0	0	-50 370
16	DONARIS-GROUP SA	26 709 879	11 311 045	6 685 500	7 039 912	792 655	5 841 478	17 359 584	36 675	46 021 933	39 009	22 461 371	3 028 330
17	EDICT SRL	20 466 953	9 190 280	5 700 000	10 874 708	6 992 213	9 846 837	1 671 848	0	8 943 351	19 751	1 038 623	3 094 331
18	EXIM-ASINT SA	26 029 969	10 247 271	9 771 100	4 972 896	146 527	3 736 946	4 901 707	83 880	11 355 972	235 367	5 288 436	381 780
19	GALAS SA	10 026 925	2 902 556	2 165 600	4 442 527	550 322	3 529 023	3 369 544	183 621	9 803 576	476 740	3 571 823	985 357
20	GARANT SRL	3 880 609	902 685	2 000 000	288 624	65 000	259 762	1 428 475	0	946 045	0	298 243	-1 118 248
21	GARANTIE SA	19 698 833	4 002 926	2 010 000	12 989 877	5 836 392	8 755 044	13 356 135	0	14 444 134	19 250	6 631 410	2 276 281
22	GRAWE ASIGURARE	42 630 025	14 403 853	3 233 000	18 195 417	0	17 103 692	619 610	0	32 603 299	0	1 860 945	8 008 322
23	MOBIAS SA	694 151	-337 319	350 150	705 542	705 542	21 714	209 135	0	87 292	0	0	-344 705
24	MOLDASIG SRL	188 671 851	19 009 342	12 000 000	128 352 141	9 857 124	89 785 387	48 102 319	1 710 023	218 342 809	1 108 731	65 983 734	8 959 129
25	MOLDCARGO SRL	49 037 709	23 118 284	11 000 000	14 385 154	817 123	11 376 293	19 367 608	526 117	49 769 389	3 590 573	20 779 490	11 335 849
26	MOLDOVA-ASTROVAZ SRL	38 869 834	19 039 399	14 811 100	13 428 190	6 356 999	6 436 101	12 067 642	17 687	27 779 778	0	2 259 260	7 867 014
27	NOTABIL-POLIS SRL	4 483 568	3 809 068	2 000 000	579 894	70	30 386	77 280	0	4 500	0	0	116 200
28	VICTORIA ASIGURARI SRL	35 805 959	14 148 481	3 000 000	14 223 817	2 049 748	11 019 210	1 541 916	139 873	10 060 871	265 099	2 399 168	3 150 218
29	ASITO SA	289 238 874	112 827 844	46 515 340	128 414 248	11 506 132	37 158 978	54 487 935	0	137 199 549	26 000	9 528 043	13 809 650
30	IPB DELTA ASIGURARI SRL	7 339 916	2 821 494	2 709 646	948 215	128 665	445 662	390 526	0	2 057 821	0	0	75 798
31	SIGUR-ASIGUR SRL	36 087 550	24 950 381	12 000 000	3 103 889	688 865	1 203 335	102 264	0	2 626 116	0	118 008	2 981 673
32	TRANSELT SRL	16 432 048	8 821 319	4 660 000	4 632 305	247 252	2 993 944	3 831 280	0	11 697 533	0	862 814	1 534 623
33	VITORIASIG SRL	22 852 416	16 783 761	16 492 399	2 939 142	434 643	2 254 423	2 217 540	9 822	6 693 011	790 020	349 342	299 450
	<b>Total</b>	<b>1 014 557 250</b>	<b>364 878 504</b>	<b>207 663 560</b>	<b>442 474 846</b>	<b>59 327 199</b>	<b>254 405 419</b>	<b>235 338 976</b>	<b>3 327 155</b>	<b>724 198 102</b>	<b>8 684 524</b>	<b>171 350 583</b>	<b>78 002 624</b>



# Banca beneficiază de încredere

REPUTAȚIA ÎN AFACERI ESTE UN IMPORTANT ACTIV NEMATERIAL PENTRU ORICE ÎNTREPRINDERE. IAR PENTRU O BANCĂ, CAPITALUL REPUTAȚIONAL CÎȘTIGAT SE PLASEAZĂ, CA IMPORTANTĂ, ÎN PRIM-PLAN, PENTRU CĂ DETERMINĂ, ÎN MARE MĂSURĂ, PREFERINȚELE CLIENȚILOR ȘI ALE PARTENERILOR, ASIGURĂ TEMEINICIA ȘI EFICIENȚA RELAȚIILOR DE AFACERI.

PIAȚA FINANCIARĂ A TRANSNISTRIEI ESTE COMPLICATĂ, ARE O DEZVOLTARE ȘI UN COMPORTAMENT GREU DE PREZIS. SBERBANK-UL, DE OBICEI, PARCURGE UȘOR ZONELE DE TURBULENȚĂ, FĂRĂ PIERDERI SERIOASE. PREȘEDINTELE CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE AL SBERBANK-ULUI, IURI TVERDOHLEB, A POVESTIT PENTRU REVISTA „PROFIT” DESPRE REZULTATELE ANULUI 2007 ȘI DIRECȚIILE DE DEZVOLTARE A BĂNCII PE VIITOR.

**„Profit”: Cum apreciați anul 2007? A fost unul de succes pentru bancă?**

I.T.: Dezvoltarea sectorului bancar în anul 2007 a avut loc în condiții care diferă în mod radical de situația din 2006. În condiții de creștere a economiei Transnistriei, de intensificare a concurenței în sfera bancară, strategia băncii a rămas întărirea pozițiilor de lider și dezvoltarea Sberbank-ului ca instituție de credit universală.

Pe 26 martie, a avut loc adunarea Consiliului băncii, la care s-a făcut bilanțul activității pe anul 2007. La baza evaluării activității oricărei organizații de credit se pune corespunderea rezultatelor financiare înregistrare planului stabilit la începutul anului. Acum, putem spune cu certitudine că planurile au fost îndeplinite pe deplin.

Bilanțul financiar al anului 2007 răspunde totalmente nu numai așteptărilor pe care acționarii le

înaștează față de bancă, dar și nevoilor clienților săi. Banca a reușit să păstreze și să-și întărească pozițiile pe piața financiară a Transnistriei, să extindă apreciazabil clientela, spectrul de produse și servicii, să perfecționeze tehnologia de deservire. Banca și-a menținut vechii clienți și a câștigat alții noi, a extins volumul creditelor acordate și al depozitelor plasate.

**„Profit”: Care este eficiența activității băncii în anul 2007?**

I.T.: Anul trecut a fost unul special,



un an al dezvoltării vertiginoase, a demarat realizarea scopurilor strategice și implementarea unei direcții noi ca principiu în businessul bancar pe teritoriul Transnistriei – comerțul cu lingouri din metale prețioase. În anul trecut, beneficiul net al băncii a constituit 1,236 mln. ruble. Este mult sau puțin? Acest indicator a fost influențat de o mulțime de factori. Inclusiv, unul dintre obiectivele prioritare ale băncii, care are o orientare socială, este reconstrucția treptată și reutilizarea tehnică a filialelor și a oficiilor suplimentare ale băncii. Inaugurarea de filiale noi, extinderea nu sînt un indicator de dezvoltare a băncii. Dezvoltarea băncii reprezintă o perfecționare continuă, implementarea tehnologiilor performante. Iar aceasta cere cheltuieli și investiții capitale consistente. Dezvoltarea impune mereu cheltuieli. Or, beneficiul din activitatea bancară principală a însumat peste 24 mln. rub., dar avînd în vedere faptul că Sberbank-ul are 129 de puncte de prezență în toate regiunile Transnistriei, el a suportat cheltuieli administrative de peste 17 mln. ruble. Totodată, banca a plătit la buget impozite de peste 5 mln. rub. (sub formă de impozit social și impozit pe venit).

Noi căutăm să oferim întregul spectru de servicii în condiții confortabile locuitorilor Transnistriei, chiar și în raioanele cele mai îndepărtate. Modificarea punctelor de prezență ale băncii contribuie la întărirea pozițiilor de afaceri și la dezvoltarea băncii. Investițiile care se fac vor da rezultat într-o perspectivă de termen mediu. Chiar azi se observă creșterea indicatorilor businessului cu amănuntul – volumul creditării a crescut de 2 ori și tot de 2 ori - volumul depozitelor atrase, comparativ cu anul 2006.

**“Profit”:** *Despre piața bancară se poate spune acum că este suprasaturată. Care servicii noi, interesante, le va oferi banca clienților, în acest an?*

I.T.: Unul dintre obiectivele prioritare în anul 2008 este majorarea veniturilor din comision. Suma care va constitui 10 mln. ruble trebuie să crească de 1,3 ori. Se planifică o serie de acțiuni a căror îndeplinire ar permite să nu admitem reducerea acestui indicator. În primul rînd, promovarea sistemelor existente și implementarea de noi sisteme de transfer de bani, prin desfășurarea unor ample campanii de publicitate. În această direcție a businessului, banca aspiră să ajungă printre primii trei lideri.

Plănuim implementarea noilor sisteme de transfer de bani, precum «Lider», «Coroana de aur». De asemenea, preconizăm demararea activității de implementare a proiectelor de carduri – cardul rus «Sberkarta» și cele internaționale, «Mastercard» și «Visa».

Pentru activitatea pe piața interbancară internațională de cumpărare/vînzare a valurilor „Forex” a fost rezervat depozitul de gaj corespunzător, care permite, ca rezultat, dezvoltarea acestei direcții într-un Centru de dilling, în care vor lucra angajați cu pregătire specializată. Cu timpul, prin intermediul Centrului de dilling specializat, creat de fapt, și clienții noștri vor putea să cîștige bani din convertirea valurilor.

La sfîrșitul anului 2007, banca a implementat noul produs intern „Operațiuni cu valorile mobiliare la Bursa Valutară Interbancară de la Moscova (BVIM)”. În perioada noiembrie-decembrie 2007, am obținut prima experiență care ne-a convins de nevoia de dezvoltare a acestui gen

de activitate. Anume pentru acest motiv, în anul 2008, comitetul pentru administrarea activelor și pasivelor băncii a decis să majoreze mărimea limitei pînă la 10 mln. ruble rusești. Lucrul se realizează la două terminale de către doi specialiști care au urmat un curs de instruire după programul traderilor, care s-a desfășurat la Moscova, cu participarea specialiștilor BVIM. În plus, pentru minimalizarea riscurilor, fiecare terminal funcționează prin intermediul băncilor – partener.

**„Profit”:** *La moment, banca este singurul operator activ pe piața metalelor prețioase din Transnistria...*

I.T.: În 2007, în premieră pentru piața serviciilor bancare a Transnistriei, Sberbank-ul a început să efectueze operațiuni cu metale prețioase, precum și cu monede comemorative și investiționale. În cadrul colaborării reciproce, au fost încheiate contracte cu Monetăria Poloniei, Monetăria Noii Zeelande, cu compania americană VIKING International Trading Corporation și cu firma elvețiană PAMP. În sortimentul serviciilor oferite populației, banca a prezentat un nomenclator vast de monede investiționale, precum și de lingouri cu mase cuprinse între 1 și 500 de grame, din aur și argint. Acum, planificăm încheierea de noi contracte cu monetăriile din țările Europei de Vest și lansarea unui serviciu nou pe această direcție, fără analogi pe teritoriul Transnistriei – conturi metalice depersonalizate (CMD) și conturi metalice de păstrare pe răspundere. Aceasta face posibilă suplimentarea coșului valutar de economii cu investiții în metale prețioase, reducînd, astfel, riscurile de pierderi și asigurînd o siguranță sporită a păstrării mijloacelor cu perspectiva multiplicării acestora datorită creșterii

costului metalelor prețioase, mai ales, în perioadele de instabilitate a principalelor valute mondiale.

**„Profit”:** *Dle Tverdohleb, v-am ruga să ne povestiți despre strategia creditării cu amănuntul la Sberbank, căci principalul e nu doar să ocupați locul de lider, dar și să-l menții?*

**I.T.:** Creditarea este una dintre direcțiile prioritare de activitate. Este adevărat că în anul trecut Sberbank a ocupat primul loc la creditarea persoanelor fizice. Ritmul avansat de creștere a creditării clienților particulari a fost condiționat de politica bine orientată de dezvoltare a programelor de creditare de consum „clasică”, creditare pentru procurarea de autovehicule, ipotecă. În anul 2007, valoarea totală a creditelor pe care banca le-a acordat clienților particulari s-a dublat comparativ cu anul 2006 și a constituit 93 mln. ruble (12655 de contracte). Acum, creditarea pentru necesități urgente este serviciul cel mai solicitat de clienți. În anul 2007, s-au oferit 6 mii de credite în sumă de 70,5 mln. ruble.

Rezultatele pe anul trecut ne oferă temei să prognozăm creșterea cererii pentru produsele de credit ale băncii. În acest context, intenționăm sporirea volumelor de credite acordate pe direcții ca creditarea expres a persoanelor fizice; creditarea pentru necesități urgente; creditarea de consum; creditarea auto; creditarea ipotecară.

Mizăm să credităm populația, pînă la 1 ianuarie 2009, cu o sumă de peste 135 mln. rub. Dacă vom atinge acest indicator, cota de piață a Sberbank-ului va crește.

**„Profit”:** *În mod tradițional, „Sberbank-ul este văzut ca o bancă populară, dar și în rîndul persoanelor juridice produsele băncii se bucură de popularitate bine meritată. Care sînt planurile și perspectiva Dvs. pe acest segment al pieței?*

**I.T.:** Ne desfășurăm activitatea cu întreprinderi cu toate formele de proprietate în funcție de situația și de nevoile pieței. Sîntem mereu deschiși pentru colaborare. Banca lucrează

continuu la îmbunătățirea calității și operativității servirii clienților, la minimalizarea erorilor care se comit la efectuarea plăților. Pentru anul 2008, preconizăm o serie de programe de facilitare a dezvoltării întreprinderilor din businessul mic și mijlociu, realizarea unor proiecte de creditare a sectorului agroindustrial, inclusiv de creditare investițională și finanțare de proiect.

Vor fi analizate toate proiectele reciproc avantajoase și vor fi încheiate contracte ținînd cont de solvabilitatea beneficiarilor de împrumut și de existența unei acoperiri calitative.

**„Profit”:** *Cine este clientul mediu statistic al Sberbank-ului?*

**I.T.:** Sînt oamenii obișnuïți care locuiesc alături de noi, care lucrează, ridică salariu, îl aduc acasă, își plănuiesc viața: unii pentru o lună înainte, alții – pe cîțiva ani. Familii transnistrene obișnuite. Un depozit sau un credit la bancă reprezintă pentru ele posibilitatea de efectuare a unei achiziții mari – fie să acumuleze bani pentru ea, fie să ia un credit în condiții avantajoase. Acum, se dă startul proiectului amplu „Fii partenerul Sberbank-ului”, în cadrul căruia va avea loc concursul „Sberbank-ul și clienții săi”. Noi vom fi bucuroși să vedem fețele transnistrenilor pe produsele de publicitate ale Sberbank-ului transnistrean – bancă populară.



**„Profit”:** *Sberbank-ul este o bancă care beneficiază de încredere. Cum vă planificați activitatea viitoare pe plan de încredere a populației în bancă?*

**I.T.:** Acum, depunerile populației sînt văzute ca sursa cea mai stabilă de formare a bazei de resurse. Fiecare al zecelea locuitor al Transnistriei este client al Sberbank-ului.

Pentru atragerea depunerilor, politica băncii în domeniul dobînzilor a urmărit mereu oferirea unor dobînzii care țin cont de condițiile de piață și le asigură depunătorilor sporirea mijloacelor bănești, iar băncii – resurse suplimentare. În plus, Sberbank-ul desfășoară diverse acțiuni care oferă majorări de dobînzii și înmînări de cadouri clienților.

Potrivit prognozelor noastre, în anul 2008, depunătorii vor aduce la Sberbank pînă la 280 mln. rub.

**„Profit”:** *Conform prognozelor Dvs., cum se va dezvolta Sberbank-ul, în anul 2008?*

**I.T.:** În teoria economică există numeroase viziuni asupra ritmului dorit de dezvoltare a instituției financiare: dacă trebuie să ții cont de creșterea pieței, să o urmezi sau să o avansezi. Din punctul meu de vedere, principalul e să garantezi mișcarea ascendentă a băncii într-o perspectivă de termen lung, să majorezi beneficiul și, ca urmare, să majorezi valoarea băncii, păstrînd încrederea clienților. Anume astfel gîndim noi, atunci cînd alegem o anumită strategie de dezvoltare. Pe piața cu amănuntul, bunăoară, lucrăm „în ambele părți” – acceptăm depozite și plasăm credite, în paralel dezvoltăm operațiuni cu active și pasive, oferim populației posibilitatea de investire a banilor în metale prețioase și de cumpărare a automobilelor în leasing sau credit. Principalul instrument de atingere a scopurilor trasate, determinat de bancă, este oferirea unui spectru vast de servicii bancare și aferente, monitorizarea regulată a activității băncii și a nevoilor clienților, îmbunătățirea calității servirii, sporirea operativității în luarea deciziilor administrative. ■