



Sezonul adunărilor anuale ale acționarilor

A ÎNCEPUT O ETAPĂ IMPORTANTĂ ÎN VIAȚA BANCARĂ. ACȚIONARIII BĂNCILOR DISCUTĂ ȘI FAC BILANȚUL ACTIVITĂȚII PE PARCURSUL ANULUI, REZOLVĂ PROBLEME STRINGENTE PRIVIND DISTRIBUIREA VENITURILOR, MĂRIMEA DIVIDENDELOR, ÎNNOIESC COMPONENTA ORGANELOR DE CONDUCERE, ÎȘI PLANIFICĂ VIITORUL.

„PROFIT” A ANALIZAT INFORMAȚIA CARE VINE DE LA BĂNCILE COMERCIALE DIN MOLDOVA ȘI O PREZINTĂ CITITORILOR SĂI.



Moldova Agroindbank

MOLDOVA-AGROINDBANK VA PLĂȚI ACȚIONARILOR PENTRU ANUL 2008 DIVIDENDE DE CÎTE 36 LEI LA O ACȚIUNE

Mărimea dividendelor constituie 18% din valoarea nominală a acțiunii

de 200 lei sau 3,13% din valoarea medie a activelor nete ale băncii la o acțiune.

Banca a încheiat anul 2008 cu un beneficiu net de 285,9 mil. lei, din care 12% au fost alocate plății dividendelor, 5% - în fondul de rezervă al băncii, iar partea rămasă va rămîne sub formă de beneficiu nerepartizat. În anul 2007, Moldova-Agroindbank a înregistrat

un beneficiu de 234,6 mil. lei, plătiind dividende de cîte 35 lei la o acțiune.

Președintele băncii, Natalia Vrabie, le-a comunicat acționarilor că în condițiile crizei financiare și economice mondiale, Agroindbank nu va căuta să obțină o dezvoltare agresivă și dinamică, care îi este proprie în toți acești ani, ci va promova o politică conservativă,

care are ca scop protejarea băncii de eventualele riscuri.

"Moldova este o țară mică și băncile ei nu pot miza pe sprijinul statului în caz de înrăutățire a situației financiare de pe piață", a spus Vrabie, menționând că este posibilă o slăbire ne semnificativă a monedei naționale în raport cu dolarul SUA și euro în anul 2009.

Top-managerul celei mai mari bănci din Moldova nu a prognozat situația legată de criza globală, menționând că simptomele reale de însănătoșire a economiei mondiale se pot aștepta abia în anii 2010-2011.

Vrabie a constatat faptul că banca a încheiat anul 2008 cu un indicator de lichiditate bun de 25%, care i-a permis să-și mențină pozițiile de lider pe piață, deși la unii indicatori banca a admis o diminuare comparativ cu anul 2007.

După anul 2008, portofoliul de credite al băncii a atins nivelul de 5,4 mlrd. lei, cu 6% mai mare decât în 2007. Creșterea creditelor în nouă luni ale anului 2008 a fost mult mai mare, iar în trimestrul patru s-a conturat o reducere a acestuia, care a alcătuit 5%.

Adunarea anuală a acționarilor a aprobat două scenarii de evoluție a situației în anul 2009 – optimist și pesimist.

Potrivit primului, banca plănuiește să obțină un beneficiu net de 150 mil. lei, iar dacă va fi realizată prognoza pesimistă - 60 mil. lei.

În 2009, banca planifică să treacă de hotarul de o jumătate de milion de clienți, dar, totodată, nu intenționează să extindă rețeaua.

Acționarii au aprobat noua componență a Consiliului acționarilor, în care au intrat șapte persoane, dintre care două sînt acționari străini din Slovenia. În calitate de președinte al Consiliului acționarilor a fost ales Victor Miculeț, iar ca vicepreședinte – Vasile Carauș.

În calitate de auditor al băncii adunarea a aprobat compania „Ernst & Young”.



ACȚIONARIILE BC VICTORIABANK AU INVESTIT BENEFICIUL DE 225 MIL. LEI ÎN DEZVOLTAREA BĂNCII

Acționarii au aprobat la adunare modificări la statut, conform cărora planul de afaceri al băncii poate fi aprobat și corectat de Consiliul acționarilor.

Pentru anul 2009 este planificat un beneficiu de 180 mil. lei, dar în cazul în care situația în economie se va schimba, Consiliul acționarilor ar putea să revadă acest indicator.

Victoriabank a fost prima dintre băncile autohtone care și-a publicat rapoartele pe trimestrul I 2009. Banca a obținut un beneficiu de 40 mil. lei, după ce în perioada similară a anului 2008 acest indicator a fost de 50 mil. lei.

La bancă s-a schimbat ne semnificativ indicatorul cotei creditelor neperformante – de la 4,5% la sfîrșitul anului 2008 pînă la 5,25% la 1 aprilie 2009. Ca rezultat, banca a direcționat în fondul de risc 17 mil. lei, acesta, în opinia experților, fiind un pas conștient de asigurare a managerilor.



BANCA DE ECONOMII A DECIS SĂ LASE NEREPARTIZAT BENEFICIUL DE 210 MIL. LEI

Doar o parte mică, de 18,96 mii lei, va fi plătită sub formă de dividende pe 75,75 mii de acțiuni privilegiate ale băncii, ceea ce va constitui un venit de 25%.

Adunarea acționarilor a renovat componența Consiliului băncii. În el au intrat trei foști membri – Lucreția Ciurea, Elena Matveeva, Nicolae Grosu - și doi noi – Vadim Ceban (Ministerul Economiei și Comerțului) și Angela Voronin (șefa Trezoreriei de Stat).

Comisia de revizie a aprobat raportul financiar al băncii, conform căruia în anul 2008 Banca de Economii și-a crescut activele pînă la 3,54 mlrd. lei, ceea ce este cu 16,65% mai mult decât indicatorul anului 2007, depozitele au crescut cu 15,82%, pînă la 2,64 mlrd. lei, portofoliul de credite - cu 19,97%, pînă la 1,99 mlrd. lei.

Rentabilitatea activelor (ROA) băncii pe anul 2008 a constituit 6,07%, iar rentabilitatea capitalului acționar (ROE) – 28,59%.

Conform analizei efectuate de revista internațională „Finance Central Europe”, Banca de Economii deține locul șase la rentabilitatea activelor printre băncile din Europa de Sud-Est. La mărimea acestui indicator, în grupul băncilor mari, Banca de Economii ocupă primul loc printre băncile moldovenești, iar la rentabilitatea capitalului acționar – locul al doilea.

În cadrul concursului „Marca comercială a anului 2008”, banca a obținut Marele Premiu „Mercuriul de Aur”, iar Serviciul Fiscal i-a conferit titlul de „Cel mai bun contribuabil al anului 2008”.

Revista „Finance Central Europe” a declarat această instituție financiară, conform bilanțului anului 2008, „Cea mai bună bancă din Moldova la rentabilitatea activelor”, iar revista economico-financiară „Profit”, - „Cea mai sigură bancă”.

În calitate de companie de audit pe anul 2009 adunarea a aprobat compania „Ernst & Young”.



ACȚIONARIII MOLDINDCONBANK AU HOTĂRÎT SĂ NU PLĂTEASCĂ DIVIDENDE, DAR SĂ INVESTEASCĂ BENEFICIUL ÎN DEZVOLTARE

Din beneficiul de 87,2 mil. lei, obținut în anul 2008, 96% sau 83,45 mil. s-a decis să rămână nerepartizați, 600 mii lei vor merge în fondurile speciale, iar 3,16 mil. lei – în rezervele băncii.

Adunarea a ales, pe un termen de trei ani, noua componență a Consiliului, care s-a redus numeric de la 11 până la 9 persoane.

La șapte vechi membri ai Consiliului s-au adăugat doi noi – Serghei Cartașov și Nicolai Curoglo.

Adunarea a decis să-l elibereze pe Serghei Cartașov din funcția de președinte al consiliului de administrație al Moldindconbank, iar în locul său a numit-o pe Svetlana Banari, care a exercitat funcția de președinte interimar al consiliului de administrație din iunie 2006 până în aprilie 2008.

Valeria Mîrzac a păstrat postul de președinte al Consiliului acționarilor. În componența comisiei de revizie au intrat Leonid Neznaiko (șeful comisiei de revizie a băncii), Afanasie David (contabilul Combinatului Poligrafic din Chișinău), Aliona Timofeenko (directorul "Altimea").

Adunarea a menționat faptul că în anul 2008 activele băncii au crescut cu 25,5% și au alcătuit 4,58 mlrd. lei, capitalul total a sporit cu 24,8%, până la 496,3 mil. lei, portofoliul de depozite - cu 25,3%, până la 3,76 mlrd. lei, cel de credite - cu 17,7%, până la 3 mlrd. lei.

În procesul-verbal al adunării se menționează că „în condițiile de criză, banca a depășit cu succes riscurile de pierdere a lichidității, riscurile de scădere a suficienței de capital

și riscurile valutare, acumulînd o rezervă considerabilă de lichidități”.

În planurile aprobate de adunare pe anul 2009 se specifică menținerea activelor la nivelul de 4,23 mlrd. lei, ale portofoliului de credite - la 3,55 mlrd. lei, ale celui de depozite - la 4 mlrd. lei.

Suma totală a veniturilor pe anul curent este stabilită de 949 mil. lei, a cheltuielilor – de 839 mil. lei, în final beneficiul net trebuie să constituie 109,9 mil. lei.

Adunarea a hotărît că în anul 2009, unul jubiliar pentru Moldindconbank, care va aniversa 50 de ani, ca prioritate strategică să fie aleasă menținerea nivelului suficient de lichiditate și extinderea cotei de piață, care este acum de 11,3%.

Acum, clienți ai băncii sînt circa 15 mii de întreprinderi moldovenești și peste 200 mii de persoane particulare. Rețeaua de filiale este compusă din 71 de filiale și reprezentanțe.

În calitate de auditor al băncii pe anul 2009, ca și în băncile enumerate mai sus, a fost aprobată compania „Ernst&Young”, pentru ale cărei servicii banca va plăti 40,6 mii euro.

Conform rating-ului siguranței băncilor pe anul 2008 al revistei „Profit”, Moldindconbank a ocupat poziția a șasea între 16 bănci din Moldova, cu două poziții mai jos decît în anul 2007.



EXIMBANK VA DIRECȚIONA 5% DIN BENEFICIU LA EXTINDEREA FONDULUI DE REZERVĂ ȘI VA LĂSA 95% CA BENEFICIU NEREPARTIZAT

Pentru extinderea fondului de rezervă al Eximbank Gruppo Veneto Banca vor fi direcționați 5,7 mil. lei, iar în calitate de beneficiu nerepartizat - 107,6 mil. lei.

Adunarea generală anuală a

acționarilor băncii a avut loc în orașul Montebelluna, provincia Trevizo (Italia).

Acționarii au apreciat al doilea an de activitate în cadrul grupului bancar italian Veneto Banca pentru banca moldovenească drept unul de succes - "Eximbank a profitat din plin de posibilitățile grupului”.

Activele băncii au crescut cu 36,56% pînă la 3,72 mlrd. lei (\$338 mil.), portofoliul de credite - cu 28% pînă la 2,33 mlrd. lei, cel de depozite - cu 26,7% pînă la 1,64 mlrd. lei. Ca rezultat beneficiul net a sporit cu 97,3%, alcătuiind 113,3 mil. lei (\$10,3 mil.).

Eximbank a menținut poziția de lider în sistemul bancar al țării la valoarea capitalului social și locul al doilea - la valoarea capitalului de nivel I. Capitalul acționar a crescut cu 15,2%, pînă la 866,6 mil. lei.

Adunarea a aprobat noua componență a comisiei de revizie și extinderea teritorială a băncii prin inaugurarea de reprezentanțe noi.

Reprezentanții băncii au precizat că EXIMBANK - Gruppo Veneto Banca a beneficiat în anul 2008 de linii de credit ale companiei mamă în sumă de 25 mil. euro, iar de la BERD - de \$20 mil.

În calitate de companie de audit a băncii pe anul 2009 a fost aprobată „Pricewaterhouse Coopers Audit” SRL (Moldova).



COMERȚBANK VA INVESTI BENEFICIUL DE 14,9 MIL. LEI ÎN DEZVOLTARE

La adunarea generală a acționarilor a fost ales Consiliul băncii din trei membri: Veaceslav Doroșko, Iuri Blinov și Piotr Skovorodko, pe termen de patru ani. Adunarea generală a acționarilor a aprobat, de asemenea, statutul BC "COMERȚBANK" S.A. în redacție nouă.

Conform deciziei adunării generale, auditul băncii în anul 2009 va fi efectuat de compania KPMG Moldova.



ACȚIONARIII EURO CREDIT BANK VOR PRIMI UN VENIT DE 10% PENTRU ACȚIUNILE LOR

Adunarea generală a acționarilor a decis să plătească câte un leu pentru fiecare acțiune cu valoarea nominală de 10 lei, pentru aceasta se vor cheltui 46,1% din beneficiu. În dezvoltarea băncii vor fi investiți 48,9% din banii cîștigați, pentru completarea fondului de rezervă - 5%.

Așa cum statul deține 21,02% din acțiuni, lui îi vor fi transferați peste 3,5 mil. lei.

Beneficiul net al băncii pe anul 2008 a constiuit 23,4 mil. lei, cu 98,9% mai mult decît în anul 2007. Veniturile totale - 51,4 mil. lei, cu o creștere de 75,6% față de anul precedent, cheltuielile - 31,9 mil. lei. Indicatorul rentabilității capitalului (ROE) a atins 15,85%.

În anul 2008, activele totale ale EuroCreditBank au crescut cu 15,9%, însumînd 228,8 mil. lei, inclusiv activele profitabile au sporit cu 4,6%, pînă la 129,9 mil. lei. Indicatorul rentabilității activelor a fost de 10,4%, mult mai mare decît în ansamblu pe sistem.

Capitalul de nivelul I la EuroCreditBank în 2008 a crescut cu 18,83% pînă la 145,3 mil. lei, datorită exclusiv beneficiului obținut de bancă; în perioada de raport acționarii băncii nu au efectuat emisiuni de acțiuni suplimentare.

În componența Consiliului acționarilor ECB rămîn patru membri precedenți: Valeriu Bulgari, Gheorghe Cucu, Gheorghe Gaberi, Nina Lupan. Pe al cincilea loc

în consiliu din partea grupului acționarilor greci adunarea a desemnat-o pe Karen Monro (conform regulilor, candidatura ei trebuie aprobată de BNM).

Rezultatele financiare ale ECB pe anul 2008 au fost confirmate de compania de audit „Moldauditing”, tot ea va rămîne auditorul exterior al băncii și în anul 2009.



ACȚIONARIII ENERGBANK VOR EFECTUA ÎN ANUL 2009 O EMISIUNE SUPLIMENTARĂ ÎN LIMITELE DE 50 MIL. LEI

Președintele consiliului de administrație al Energbank-ului, Iurie Vasilache, a menționat: „Acționarii intenționează să sporească considerabil activele băncii nu numai datorită emisiunilor de acțiuni suplimentare, dar și prin atragerea unor împrumuturi importante de peste hotare”.

Top-managerul băncii a mai spus că acționarii au acceptat fără ezitare să lase tot beneficiul pe anul 2008 ca beneficiu nerepartizat pentru dezvoltarea băncii; din 45,2 mil. lei 2% vor merge în fondul de rezervă al băncii.

Adunarea a aprobat business-planul de dezvoltare a băncii pe anul curent, conform căruia în anul 2009 banca plănuiește să obțină un beneficiu de 50% față de indicatorul anului 2008.

„Nu e exclus că pe baza bilanțului semestrului I, Consiliul acționarilor va opera la plan modificări a căror esență va depinde de rezultatele activității băncii în ianuarie-iunie 2009”, a menționat top-managerul Energbank.

BC Energbank, una dintre băncile tinere, a aniversat nu demult 10 ani.

Conform rating-ului siguranței băncilor, pe care revista „Profit” îl publică regulat din anul 1997, după rezultatele anului 2008, Energbank a ocupat prima poziție, între băncile cu active de 1-3,5 mlrd. lei, și a

șaptea - între 16 bănci din Moldova. Rentabilitatea activelor băncii (ROA) în 2008 a fost de 3,73%, iar a capitalului (ROE) - de 21,53%.



GRUPE SOCIETE GENERALE

ACȚIONARIII MOBIASBANCA AU HOTĂRÎT SĂ ALOCE ÎNTREGUL BENEFICIU DE 73,44 MIL. LEI DEZVOLTĂRII BĂNCII

Împotriva acestei decizii au votat o parte dintre acționarii minoritari, care cred că astfel li se încalcă drepturile de proprietari și intenționează să atace în judecată decizia adunării.

Adunarea a aprobat principalii indicatori ai băncii, în particular rentabilitatea activelor (ROA) în 2008 - 2,3%, și rentabilitatea capitalului acționar (ROE) - 16,3%. Venitul net al băncii a constiuit 311 mil. lei, sporind cu 20,3%.

Acționarii au reales Consiliul băncii, noul membru al consiliului a devenit Frederic Aubet, în locul lui Hubert Pillet, care a părăsit banca.

Valoarea totală a activelor băncii a crescut față de anul precedent cu 44% pînă la 3,7 mlrd. lei, permițînd băncii să-și extindă cota de piață de la 1,4% la 9,6%, devenind a patra bancă pe piața Moldovei.

„Creșterea înregistrată în anul 2008 este legată de promovarea unei politici comerciale ferme, atît la nivelul pieței cu amănuntul, cît și în privința clienților corporativi”, a spus la adunare președintele consiliului de administrație al băncii, Jean-Francois Myard.

Potrivit spuselor sale, rezultatele pozitive de creștere au fost obținute, în principal, datorită creșterii volumului de creditare cu 39%.

Mobiasbanca face parte din grupul Societe Generale din anul 2007. Acesta este una dintre principalele instituții financiare din Europa. Ea este prezentă în 82 de țări în care muncesc 163 mii de angajați de 122 de naționalități. ■

Salt în clasa Premium sau *Atractivitatea investițională a «Tutun CTC»*



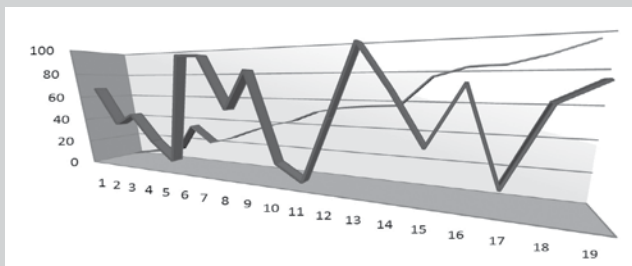
DE OBICEI, INSTALAREA CONDUCERII NOI LA ÎNTREPRINDERE ESTE CAUZATĂ DE O SERIE ÎNTREAGĂ DE SARCINI. PE ACESTE LE PUN NU NUMAI ACȚIONARI, DAR ȘI ÎNSUȘI TOP-MANAGERUL, SUCCESUL PENTRU EL ESTE O CHESTIUNE DE ONOARE. ÎN CAZUL «TUTUN CTC» SA ROLUL DE ACȚIONAR ÎL ARE STATUL, IAR CEL AL MANAGERULUI CU AMBIȚII - PAVEL FILIP, CARE ARE O REPUTAȚIE BUNĂ DE CONDUCĂTOR. MULTITUDINEA DE SARCINI, PE CARE ACȚIONARI LE-AU PUS ÎN FAȚA LUI, POATE FI EXPRIMATĂ CEL MAI PLENAR PRIN ÎMBINAREA DE CUVINTE „ATRACTIVITATEA INVESTIȚIONALĂ”, CARE TREBUIE SĂ APARĂ LA COMBINATUL DE TUTUN ODATĂ CU VENIREA SA. ISTORIA CUNOAȘTE MULTE EXEMPLE DE REALIZARE CU SUCCES A UNOR ASEMENEA SARCINI, DAR TOATE ACESTE REPREZINTĂ CAZURI ÎN CARE ACȚIONARI CARE AVEAU NEVOIE CA ÎNTREPRINDERILE SĂ LE FIE ATRACTIVE INVESTIȚIONAL ACCEPTAU ORICE PREȚ. CÎT PRIVEȘTE PUTEREA DE ATRACȚIE A «TUTUN CTC», NOUL CONDUCĂTOR ESTE NEVOIT SĂ O CREEZE MIZÎND DOAR PE POSIBILITĂȚILE POTENȚIALE ALE COMBINATULUI ȘI, MAI ALES, PE CAPACITĂȚILE ECHIPEI DE MANAGERI. DAR, VORBA CEEA, NICI UN ÎNCEPUT NU ESTE UȘOR.

Scurta cunoștință cu «Tutun CTC» i-a permis lui Pavel Filip să tragă pentru sine concluzia pe deplin optimistă că, în principiu, nu există mare deosebire între fabricarea produselor de cofetărie și a celor din tutun. „Probabil, unica deosebire este că eu mă pricepeam la bomboane mai bine, pentru că am început să lucrez la fabrică după institut, ca inginer mecanic, de aceea știam acolo toate subtilitățile profesionale”, își amintește el de începutul activității la combinatul de tutun.

Din primele zile, Pavel Filip a remarcat asemănarea problemelor prin care trec ambele întreprinderi: lupta istovitoare pe piața internă cu produsele de fabricație ucraineană. Și asta pentru că corporațiile transnaționale au achiziționat în Ucraina producții de țigări care au nevoie de piețe de desfacere. Datorită funcționării regimului de liber schimb între Moldova și Ucraina, articolele de tutungerie din import nu se supun taxelor vamale speciale.

Cît privește formula în vigoare a accizelor la articolele din tutun, aceasta, precum au menționat exact specialiștii de la «Tutun CTC», este orientată mai degrabă împotriva lor, punîndu-l pe producătorul autohton în condiții inegale cu concurenții. Luînd în calcul sarcina strategică spre care este orientat numerosul colectiv al combinatului – să creeze atractivitatea investițională datorită resurselor proprii - acest detaliu are o importanță de principiu. El capătă o actualitate și mai mare, dacă vom compara accizele în vigoare, de exemplu, în România sau Ucraina. Așadar, în Moldova la o mie de țigări se aplică un acciz în mărime de 6,6 lei (mărime constantă), precum și 3% din prețul maxim declarat al țigărilor (mărime variabilă). Rezultă că, vînzînd țigări „Temp” la un preț de 3,25 lei pe pachet, combinatul plătește 6,6 lei pentru o mie de țigări, și

Din dosarul „Profit”:



În condițiile de criză, comercializarea unor companii strategice poate fi efectuată pe baza indicatorului EBITDA, înmulțit cu coeficientul 7-10. Acest indicator reprezintă beneficiul net fără cheltuielile pentru dobânzi, amortizare, impozite, corectat cu venitul la dobânzi, diferența de curs pozitivă, serviciile băncilor. Aplicarea unui asemenea indicator le permite investitorilor să ia decizia de administrare a companiei sau investire a banilor într-un proiect sau altul. Există exemple în care companiile se vînd și la coeficienți mai mari, dar aceasta depinde deja de unii factori exclusivi, care la acest moment nu există la combinatul de tutun, de exemplu, poziția de monopol pe piață cu perspectiva menținerii ei.

importatorul care comercializează țigări, să zicem, la un preț de 18 lei, de asemenea, cade sub un acciz analogic.

Chiar și cu ochiul neînarmat se vede că partea variabilă a accizului în Moldova este prea mică comparativ cu România, unde mărimea ei se ridică la 23%, iar în Ucraina - la 20%. Cele mai simple calcule aritmetice ne sugerează că formula ideală și, principalul, echitabilă trebuie să prevadă ca articolele scumpe din tutun să fie supuse unui acciz variabil mai mare.

În prezent, cota combinatului pe piața moldovenească a țigărilor nu depășește 40%, pentru că cealaltă parte a ei revine produselor din import. Pînă în ultimul moment, producătorul de țigări autohton era prezent doar în segmentul de prețuri inferior, unde prețul produselor nu depășește șapte lei pe pachet.

Din primele zile de activitate în funcția de director general

al «Tutun CTC» SA, noul său manager, apelînd la teoria restricțiilor, s-a întrebat: „Care este aspectul cel mai vulnerabil la combinat?” Avînd experiența managerului de succes al unei întreprinderi mari, Pavel Filip a putut stabili că aspectul respectiv îl constituie anume vînzările. Oricît ar fi dorit, era imposibil să rezolve această problemă dintr-odată, fără o pregătire complexă. Astfel, pregătind o străpungere în sfera vînzărilor de produse finite, managerul a făcut în paralel totul ca să reducă la maximum cheltuielile combinatului. Pentru aceasta a trebuit să schimbe din rădăcină structura organizatorică a întreprinderii. Firește, nu s-a reușit fără reducerea aparatului administrativ și de conducere.

Pavel FILIP: *Administratorii au ajuns la concluzia că pentru combinat va fi mai avantajos să cumpere unele servicii de la companiile specializate. De exemplu, cantina am transmis-o*

REZUMATUL LUI PAVEL FILIP



1980 – a absolvit școala medie Pânășești, raionul Strășeni
1983 – a fost admis la Institutul Politehnic din Chișinău
1984-1986 – serviciul în armată
1990 – după absolvirea institutului s-a angajat ca inginer-mecanic la fabrica de bomboane „Bucuria”
2001 – director general al fabricii “Bucuria”
2008 – director general al «Tutun CTC» SA

în arendă profesioniștilor și, în loc de pierderi, am început să obținem venituri fără să fi majorat, totodată, cheltuielile pentru alimentația muncitorilor și funcționarilor noștri și, principalul, îmbunătățind considerabil calitatea prinzurilor.

O asemenea experiență a fost aplicată și în alte sfere. De exemplu, de curățenia și menținerea ordinii în secțiile și pe teritoriul combinatului, precum și parțial de transport se ocupă firme specializate, ale căror servicii sînt mult mai ieftine și mai calitative.

În toate aceste luni, top-managerul înțelegea că scopul strategic nu e economia, ci creșterea vânzărilor. Comercializarea crescîndă a produselor va spori veniturile care îi vor ajuta pe manageri să rezolve problemele de îmbunătățire a imaginii și lansare a noilor brand-uri de țigări de clasele Premium și Medium.

Pavel FILIP: *Partea leului din timpul meu de lucru îl consumam pentru analiza și prognoza situației. După reflecții îndelungate, am ajuns la concluzia că trebuie schimbată radical imaginea combinatului.*

Colectivul și-a propus scopul să rezolve cu ajutorul calității două sarcini importante: să schimbe percepția și să se lanseze pe piață cu țigări noi de clasele Premium și Medium. Dorința atît de îndrăzneată se explică prin

faptul că întreprinderea vrea să fie prezentă în segmente mai scumpe și mai calitative ale pieței, pentru ca consumatorii să știe că «Tutun CTC» este în stare să producă țigări calitative. „Consumatorii se pot asigura că noi sîntem în stare să fabricăm țigări care nu sînt cu nimic mai rele, iar, posibil, chiar cu un nivel superioare produsului Premium care este prezentat acum pe piața moldovenească”, spune Pavel Filip.

Pentru a îmbunătăți radical calitatea țigărilor, combinatul a încheiat un contract cu compania elvețiană „P.Lehmann Consulting” pe termen de un an. Specialiștii acesteia ajută la elaborarea noilor brand-uri de țigări, a căror calitate va fi cu mult mai înaltă decît produsele care se fabrică acum. Este vorba despre îmbunătățirea calității brand-urilor populare „Temp” și „Doina”, dar la stadiul de parteneriat principal al

combinatului și elvețienilor, întreprinderea va ieși pe piață cu noi brand-uri de țigări în clasele Premium și Medium, unde produsele «Tutun CTC» nu sînt prezente deloc.

Pavel FILIP: *Noi trebuie să ne găsim locul în segmentul de preț mediu al pieței. Aceasta mai are legătură și cu faptul că la acesta revin cele mai mari vânzări de țigări. Totodată, colectivul va menține pozițiile în segmentul de preț inferior, îmbunătățind considerabil calitatea țigărilor care se produc. Eu cred că cumpărătorii acestui segment vor fi surprinși plăcut cînd chiar în iunie-iulie vor proba mărcile de țigări pe care le cunosc de o calitate îmbunătățită.*

Conducătorul combinatului este considerat ca fiind din categoria managerilor care știu din start că nu există probleme irezolvabile. El este adeptul ideii că soluția poate fi găsită oricînd dacă problema este examinată în complex, ca să fie văzută și analizată în întregime.

Pavel Filip povestește cu admirație despre o mare fabrică de țigări din Croația al cărei exemplu îl inspiră. Datorită buchetului de componente ale managementului modern și, principalul, politiciii de stat corecte în sfera protecției pieței, fabrica oferă statului defalcări de impozite mari, pentru că înregistrează un beneficiu de peste 100 mil. euro pe an.

Incontestabil, este încă prematur să comparăm indicatorii «Tutun CTC» cu fabrica croată

CE ESTE «TUTUN CTC» SA



ANUL FONDĂRII: 1924
EFFECTIVUL: 980 de persoane
VOLUMUL DE PRODUCȚIE: 4,2 mlrd. țigări în anul 2009.
CIFRA DE AFACERI ANUALĂ: 350 mil. lei
TERITORIUL: 12 hectare
BENEFICIUL: Indicatorul de plan pe anul 2009 constituie 20 mil. lei, dublu față de anul 2008.

prosperă. Dar aceasta nu înseamnă în nici un caz că de pe acum nu putem medita la timpul când o asemenea comparație va fi actuală. Echipa managerială actuală a combinatului de tutun lucrează exact în vederea apropierii timpului pentru o atare comparație. La această etapă, în fața lor stă sarcina să facă întreprinderea atractivă pentru investițiile care vor ajuta nu numai la dezvoltarea producției de țigări, dar și a întregii industrii a tutunului din Moldova după exemplul aceleiași Croații, unde 60% din tutunul în țigări trebuie să fie obligatoriu de producție autohtonă.

Meditînd asupra atractivității investiționale a gigantului moldovenesc al producției din tutun, Pavel Filip, mai degrabă din falsă modestie, menționează că persoana sa nu trebuie privită ca un făcător de minuni în acest plan. Deși nu are pic de îndoială în privința potențialului enorm al combinatului, crezînd în succesul răsunător al proiectului pe care acum îl realizează cu multă siguranță numerosul colectiv al «Tutun CTC».

Fiind nevoiți să mizeze doar pe propriile puteri și resurse, managerii au ales varianta mai puțin costisitoare și destul de optimă pentru apariția țigărilor în clasele Premium și Medium. Deja pentru iunie este planificată apariția produsului de clasa Premium, iar în iulie va fi fabricat un lot de «Temp» îmbunătățit, în august – de «Doina», iar în septembrie pe piață va apărea noul brand de țigări în clasa Medium.

Referindu-se la tema eventualei privatizări a «Tutun CTC», după ce acesta va deveni mai atractiv investițional, top-managerul întreprinderii exclude apariția vreunor impedimente pe această cale. „Eu pledez pentru privatizare cu ambele mâini”, recunoaște el.

În același timp, Pavel Filip



Din dosarul „Profit”:

Compania „P.Lehmann Consulting” (Elveția) este condusă de Peter E.A. Lehmann. Funcția lui este de președinte. Principala direcție de activitate a companiei: prestarea serviciilor în domeniul expertizei de tutun internaționale. Experiența – 40 de ani de activitate în industria tutunului.

„Profit”: Domnule Lehmann, de ce ați acceptat propunerea să lucrați cu «Tutun CTC»?

PETER E.A. LEHMANN: Ajutorarea companiei pe acțiuni «Tutun CTC» cu expertiza internațională este pentru mine o muncă foarte stimulatorie și captivantă. În plus, îmi place să fumez țigări.

„Profit”: Cum apreciați perspectivele industriei tutunului?

PETER E.A. LEHMANN: Economii tinere noi, precum China, Europa de Est și Rusia, asigură un potențial investițional foarte înalt al industriei tutunului. Și compania «Tutun CTC» are un potențial mare pentru o dezvoltare de succes și dinamică.

înțelege de minune că atunci când companiile transnaționale au achiziționat producțiile de țigări în Ucraina, Rusia și România, abia de este cazul să se mizeze pe venirea unui mare investitor de profil în Moldova. „Iar pentru un investitor de portofoliu combinat poate fi o investiție foarte atractivă și, principalul, de mare rentabilitate”, spune el.

Totodată, Pavel Filip subliniază că pentru aceasta combinatul trebuie să rezolve trei sarcini: să mențină pozițiile în segmentul de preț inferior, să se întărească în segmentul Medium și să fie prezent în clasa Premium. “Sînt convins că consumatorul autohton va observa stăruințele noastre și, principalul, va aprecia la justa

valoare calitatea îmbunătățită a întregului sortiment de țigări made in Moldova”, conchide el.

Mie personal, următorul fapt îmi dă siguranța că atingerea acestor scopuri va fi pe puterile colectivului «Tutun CTC». În anul 2008, întreprinderea a obținut după impozitare un beneficiu de peste 10 mil. lei. Și aceasta avînd în vedere faptul că încă la mijlocul anului trecut, către momentul numirii ca director a lui Pavel Filip, el avea minus 12 mil. lei. Iar în anul curent acest indicator este planificat în sumă de peste 20 mil. lei. O asemenea creștere impresionează, dînd siguranța celor care creează atractivitatea investițională a «Tutun CTC» SA. ■

ProCredit Bank – la început de cale



LA SFÎRȘITUL ANULUI 2007, PROCREDIT BANK A PRIMIT DE LA BANCA NAȚIONALĂ A MOLDOVEI (BNM) LICENȚA PENTRU DESFĂȘURAREA ACTIVITĂȚII BANCARE, DEVENIND, ASTFEL, CEA MAI TÎNĂRĂ BANCĂ DIN R. MOLDOVA. CHIAR DACĂ A APĂRUT PE PIAȚĂ, PRACTIC, ÎN AJUNUL CRIZEI FINANCIARE MONDIALE, BANCA COMERCIALĂ PROCREDIT BANK S.A. A OBTINUT REZULTATE IMPRESIONANTE CHIAR ÎN PRIMUL SĂU AN DE ACTIVITATE. DESPRE REUȘITELE ANULUI 2008, PRECUM ȘI DESPRE PLANURILE PENTRU 2009, CORESPONDENTUL „PROFIT”, MARIANA TABUNCIC, A DISCUTAT CU MANAGERUL GENERAL AL PROCREDIT BANK, DR. ILINCA ROSETTI.

„Profit”: Stimată dnă Rosetti, care au fost rezultatele activității băncii ProCredit Bank în anul 2008, care a fost și primul an de activitate al băncii?

I.R.: Anul 2008 a fost pentru noi unul extrem de intens, plin de expansiune, reușind să deschidem 16 reprezentanțe bancare la Chișinău, Strășeni, Orhei, Hîncești, Ialoveni și Bălți. Credem că, după numărul reprezentanțelor deschise, sîntem poziționați destul de bine pe piață. Cît privește însă volumul depozitelor și cel al creditelor, sîntem, deocamdată, o bancă mică, pentru că în primul an de activitate nu se poate acumula un volum foarte mare de depozite și, respectiv, nu se pot acorda multe credite. La 31 decembrie 2008,

activele băncii constituiau 324 mil. lei, capitalul - 110 mil. lei, depozitele totale - 156 mil. lei, dintre care depozitele persoanelor fizice - 40 mil. lei, creditele - 127 mil. lei, fondul de risc - 3,7 mil. lei. Reieșind din aceste cifre, considerăm anul 2008 ca fiind unul de succes pentru noi.

„Profit”: Aceste rezultate au fost la nivelul așteptărilor acționarilor băncii?

I.R.: Cu siguranță, rezultatele au corespuns așteptărilor noastre. Din punctul de vedere al dezvoltării instituționale, am realizat 100% din ceea ce ne-am propus. Dacă însă în a doua jumătate a anului 2008 nu am fi avut parte de criza financiară mondială, probabil că lucrurile ar fi arătat altfel din punctul de vedere al acordării creditelor și al acumulării depozitelor. Dar nu ne putem plînge, deoarece este o situație generală prin care trecem cu toții. Avem însă suficiente forțe pentru a privi cu optimism în anul 2009.

„Profit”: În primele luni ale anului 2009, care este tendința băncii la capitolul oferirii creditelor și acumulării depozitelor în contextul crizei, ținînd seama de faptul că sectorul bancar este foarte receptiv la schimbările de acest gen?

I.R.: În ce privește acordarea de credite, cred că ceea ce se întîmplă pe piață este o situație generală și ține atît de modul în care clienții cîntăresc deciziile de a lua un nou credit, cît și de modul în care băncile cîntăresc deciziile de a acorda un nou credit. În prezent, clienții se gîndesc de trei-patru ori înainte de a solicita un credit. Acest lucru este cît se poate de normal în situația actuală. De la finele anului trecut și noi am început să privim riscurile puțin diferit și să analizăm situația financiară altfel decît o făceam pînă atunci. Cu toate acestea, nu putem spune



BC ProCredit Bank S.A. este o bancă internațională cu 100% capital străin. Acționarii fondatori ai băncii sînt ProCredit Holding AG, Germania (91,67%) și Stichting DOEN-Postcode Loterij, Olanda (8,33%).

că lunile februarie sau martie au fost proaste la capitolul creditare. În continuare avem destul de multe cereri de credite și, privind această situație din perspectiva actualei crize, considerăm că avem o situație relativ bună. La sfîrșitul lui februarie 2009 portofoliul de credite a atins un număr de 3430 credite în valoare de 130 mil. lei. În ceea ce privește depozitele, pot spune că acolo situația este și mai bună. Noi nu am avut retrageri majore de depozite, nu am pierdut clienți nici în ultimele luni ale anului trecut și nici acum. Dimpotrivă, volumul depozitelor a crescut. Astfel, la 28 februarie 2009 portofoliul de depozite a atins volumul de 232 mil. lei.

„Profit”: Care sînt condițiile de plasare a depozitelor?

I.R.: Chiar recent am schimbat ratele la depozite. Astfel, rata dobînzii la depozitele în lei este de 22% anual, în dolari și în euro de 12%. ProCredit Bank se poziționează drept o bancă pentru oamenii care vor să economisească. Unul din scopurile noastre este de a contribui la crearea unei culturi a economisirii în rîndul clienților.

„Profit”: Costul resurselor atrase de pe piața locală nu este prea mare, în condițiile în care, de exemplu, în 2008 rata inflației a fost de 7,3%, iar rata dobînzii la depozite a fost în medie de 24%?

I.R.: Într-adevăr, rata dobînzii la depozitele în lei este foarte mare în prezent. Una dintre cauzele acestei situații este nevoia de lichiditate a băncilor. Cu toate acestea, nu cred că

situația va rămîne neschimbată pentru o perioadă lungă de timp. Deja se simt careva impulsuri pentru diminuarea ratelor la depozitele atît în lei, cît și în valută. Nu cred că un sistem bancar poate exista pe termen lung cu rate înalte la depozite și cu rate aproape similare la credite. În aceste condiții, are de suferit profitabilitatea băncii. Principiul sănătos de funcționare a sistemului bancar este să atragă fonduri mai ieftin și să crediteze la un preț mai ridicat.

„Profit”: Cine sînt clienții ProCredit Bank?

I.R.: Sîntem o instituție bancară care activează în spiritul grupului din care facem parte, adică finanțăm cu predilecție domeniul afacerilor, atît businessul mic și mijlociu, cît și marile întreprinderi. De regulă, finanțăm afaceri care considerăm că au șanse de dezvoltare și unde banii noștri pot contribui la dezvoltarea economică a comunității în care activăm.

„Profit”: Activitatea companiei de microfinanțare ProCredit avea condiții de creditare mai lejere în comparație cu cele ale băncilor? Dacă da, atunci cum este să lucrezi în condițiile în care activitatea, deja a băncii ProCredit Bank, este supusă unui control strict din partea BNM?

I.R.: ProCredit a fost o instituție financiară care a avut în permanență relații foarte bune cu sistemul financiar-bancar. Condițiile noastre, în special ca preț, nu erau neapărat mai

avantajoase decât cele propuse de bănci. Ceea ce făceam diferit și ce continuăm să facem și în prezent deja la ProCredit Bank era, probabil, faptul că reușeam să atragem foarte mulți clienți. Drept rezultat, acum avem o bază de clienți destul de mare, care solicită serviciile noastre și în prezent, când activăm în calitate de bancă. Cred că întrebarea ține mai mult de faptul, dacă există careva diferențe dintre cum făceam creditarea în instituția financiară și cum o facem în prezent la bancă. Pot spune cu certitudine că nu există diferențe majore, modificările fiind, practic, neesențiale. ProCredit avea o tehnologie de creditare extrem de serioasă și adaptată pentru piața moldovenească, iar în prezent procedura de creditare corespunde întru totul normelor și regulamentelor BNM.

„Profit”: ProCredit Bank este cea mai nouă bancă deschisă în Moldova, cea de-a 16-a la număr. Care sînt avantajele și dezavantajele acestei situații?

I.R.: Avantajul principal ar fi că sîntem noi pe piață și, respectiv, venim cu o imagine nouă, cu o ambianță și cu un suflu nou. Însă trebuie să recunosc că chiar de la început nu prea am dorit să ne bazăm pe aceste avantaje, pentru că noul poate și să îmbete. Mai degrabă ne-am uitat la dezavantaje, pe care le-am luat drept o provocare. Iar provocarea este, bineînțeles, să câștigi încrederea pieței, să reușești să te poziționezi pe piață conform identității tale ca instituție financiară. De asemenea, cred că mai este vorba și de greutatea de a începe de la zero și de a nu avea la început un număr foarte mare de clienți. Pe de altă parte, această provocare are și gustul succesului, pentru că fiecare pas mic înseamnă, în același timp, și unul mare.

„Profit”: Cine credeți că sînt

Din dosarul revistei "Profit":



Grupul ProCredit include 22 de instituții financiare concentrate în trei regiuni - Europa de Est, America Latină și Africa. În luna iunie 2008 grupul avea 704 reprezentanțe, cu un număr de peste 19 mii de angajați. Numărul creditelor curente a depășit cota de 1 milion de credite, valoarea totală a acestora fiind de 3,2 mlrd. euro. Suma medie de credite a constituit circa 3 mii euro. De la sfîrșitul anului 2007 pînă la sfîrșitul lunii iunie 2008 depozitele grupului au crescut de la 2,5 mlrd. euro la 2,8 mlrd. euro.

concurenții de bază ai ProCredit Bank?

I.R.: Sistemul bancar ca atare reprezintă o concurență. Nu cred că se poate spune că o bancă anume este concurența alteia. Fiecare bancă încearcă să-și croiască drumul său propriu. O piață fără concurență nu este o piață sănătoasă. Aceasta te motivează și reprezintă o bună premisă pentru o competiție sănătoasă.

„Profit”: Acționarii ProCredit Bank nu au dat greș cînd au decis să transforme instituția de finanțare ProCredit în bancă anume în 2007, adică în ajunul crizei financiare?

I.R.: În nici un caz nu se poate pune problema în așa mod și asta pentru că intenția de a crea o bancă în Moldova nu a fost luată în 2008 sau în 2007. Primele demersuri au fost făcute încă în 2003-2004, iar documentele au fost depuse la BNM în 2007, cînd am obținut și licența preliminară și cînd nici nu era vorba de criză financiară. Cu atît mai mult, nu se poate pune problema astfel în condițiile în care anul 2008 a

fost unul de succes pentru noi. Cu siguranță, nu a fost o decizie greșită, dimpotrivă, sîntem convinși că, chiar și în această perioadă de criză, Moldova are nevoie de o dezvoltare mai serioasă și focusată pe susținerea afacerilor mici și mari. O instituție de tipul nostru trebuie să fie alături de aceste afaceri, anume în condiții dificile, iar pentru noi este o mare realizare să fim prezenți pe această piață.

„Profit”: ProCredit Bank a simțit deja impactul crizei financiare internaționale?

I.R.: Nu cred că există cineva care să nu fie influențat de criză, cu atît mai mult să nu o ia în considerare. Impactul îl simțim prin faptul că clienții devin ceva mai atenți și rezervați în a lua credite, în comparație cum o făceau acum doi-trei ani. Pe de altă parte, și băncile au devenit mai atente și analizează foarte bine riscurile de creditare. În ce privește grupul nostru internațional, sigur că și aici se simte același tip de dezvoltare, însă situația grupului este extrem de stabilă. Există suficientă

lichiditate, astfel încât tuturor băncilor din cadrul grupului să le fie asigurată o dezvoltare a portofoliului de credit.

„Profit”: *Tradițional, atunci când pe piață apare o instituție nouă, aceasta încearcă să atragă clienți prin prețuri dumping. Este acest lucru caracteristic și pentru ProCredit Bank?*

I.R.: Acest tip de poziționare și strategie nu ne este caracteristic. Noi avem intenția de a crea și menține niște relații de durată cu sistemul bancar din Moldova. Or, asemenea strategii nu au succes decât pe termen scurt. Tot ce ne dorim este să avem o dezvoltare constantă și stabilă pe termen lung și să ne poziționăm ca una dintre băncile principale din sistemul bancar moldovenesc. Iar aceste obiective pot fi atinse doar printr-o politică de preț transparentă, stabilă și serioasă, printr-o educare a clienților în sensul de a-i face să întrebe cât au de plătit, care sînt interesele și avantajele lor. Clienții nu trebuie să aibă teamă de acest dialog, pentru că numai

clienții care înțeleg care sînt costurile și avantajele unui produs sînt mulțumiți. Or, acest lucru nu se poate face cu o strategie de dumping.

„Profit”: *Cît credeți că va dura criza economică mondială? Ce a fost mai greu, a trecut sau încă urmează?*

I.R.: Este extrem de dificil să stabilim acest lucru. Însă pot spune cu siguranță că această criză este ceva care nu va trece mîine și este o situație cu care va trebui să muncim și să trăim. De asemenea, este dificil de apreciat dacă greul cel mare a fost depășit sau urmează încă. În 2008 instituțiile financiare au trecut prin șocul de a încerca să se plieze, să se obișnuiască și să-și ajusteze acțiunile la noile condiții de piață, în general referitor la lichiditate. Această situație a fost un anumit „tip” de greu. Ce urmează, este însă un alt „tip” de greu - unul de a munci, de a trăi și de a persista în condiții de criză și de a reuși să-ți menții cursul de dezvoltare. Abia după ce vom ieși din criză vom putea stabili ce a fost

mai greu și cînd. De asemenea, abia atunci vom vedea dacă soluțiile aplicate în această situație de criză au fost cele mai bune.

„Profit”: *Care sînt prognozele băncii pentru anul 2009?*

I.R.: Cu siguranță, unul din obiectivele noastre va fi continuarea extinderii regionale. Dacă anul trecut am fost concentrați pe Chișinău și în împrejurimi, atunci anul acesta intenționăm să ne extindem în regiuni. În nici un caz nu vedem o stagnare în procesul de dezvoltare a băncii și vom continua să realizăm ceea ce ne-am propus. Credem că anul 2009 va fi un an bun, chiar și în contextul crizei financiare. Asta nu înseamnă că va fi un an, în care vom ajunge să fim suficient de profitabili. Ca bancă nouă, acesta nu este scopul nostru primar, pentru perioada imediat următoare. Acționarii noștri sînt pregătiți să ne susțină în faza de formare, extindere și stabilizare a activității.

„Profit”: *Vă mulțumim pentru interviu.* ■

Agencia de presă
NEWS AGENCY
INFOTAG

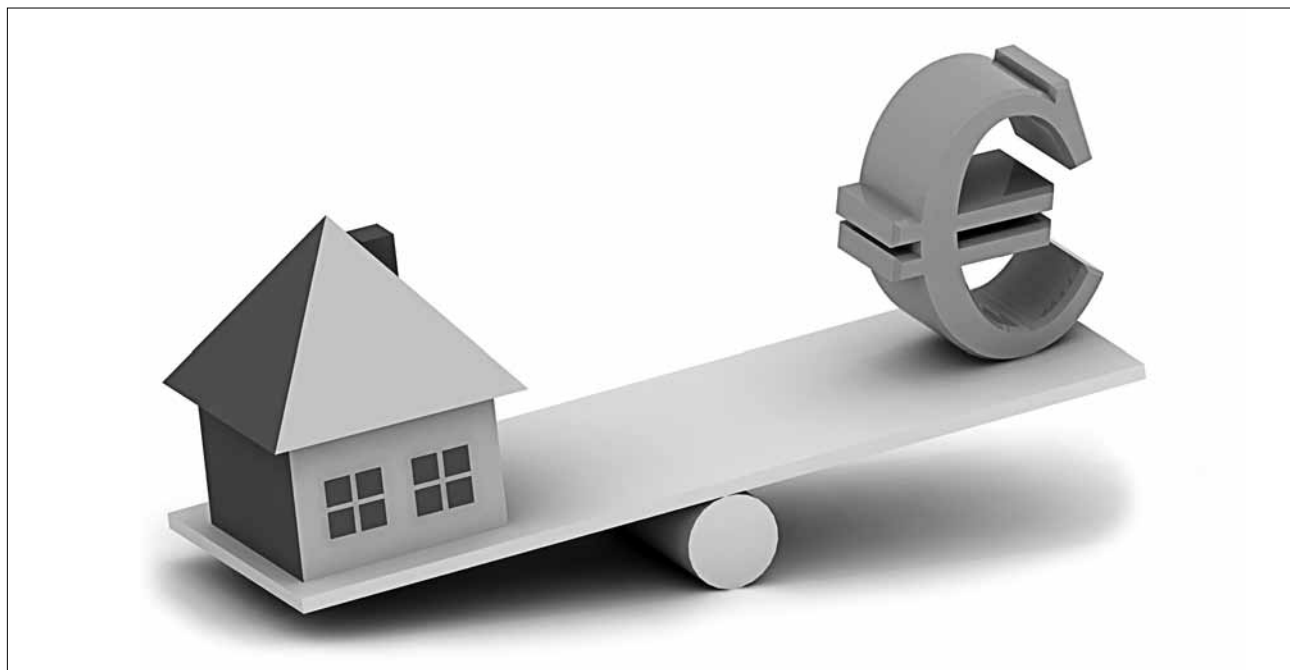
| Noutăți | Despre agenție | Publicații și servicii | Abonare | Centru de presă | Publicitate | Video |


www.infotag.md

Noutățile agenției în format
electronic

ZILNIC





Activele dispar, iar datoriile rămân

Artiom
MASLOV

SUBDEZVOLTAREA IPOTECII ÎN MOLDOVA A AVUT UN ROL POZITIV ÎN ECONOMIA MOLDOVENEASCĂ SUB ASPECTUL CĂ RĂMÎNEREA ÎN URMĂ ÎN DEZVOLTAREA CONSTRUCȚIILOR IPOTECARE FAȚĂ DE ALTE STATE A MINIMALIZAT RISCURILE. ÎN TIMP CE CREDITORII ȘI BENEFICIARII DE CREDITE TRAG ÎNVĂȚĂMINTE DIN CRIZA IPOTECARĂ, BĂNCILE CARE AU DEPUSE ÎN GAJ APARTAMENTE ȘI ALTE IMOBILE, CONSTRUIE PE BANI DIN ÎMPRUMUT, SE PREGĂTESC SĂ IASĂ PE PIAȚA VÎNZĂRILOR DE LOCUINȚE.

Piața creditării ipotecare a locuințelor în Moldova se dezvoltă activ în ultimii ani. Băncile și instituțiile financiare

au desfășurat o campanie de publicitate, au lansat oferte atractive, au extins termenele de creditare, reducând mărimea

cotei inițiale etc. Adoptarea mult așteptatei legi cu privire la ipotecă, în septembrie 2008, urma să confere un nou impuls

ipotecii. Dar nu a fost să fie, a împiedicat criza financiară, volumele creditelor au început să descrească. Astfel, în semestrul I 2008, se putea obține fără probleme mari un credit pentru cumpărarea imobilului la o dobândă de 15-17% pe 10-15 ani și cu o cotă inițială de 30-40% din costul imobilului care se cumpără, pe când în 2009 creditele se acordă cu 25% și pe un termen de 5-7 ani.

În condițiile perioadei care a precedat criza, ritmul anual de creștere a prețurilor la imobile constituia circa 30%, acoperind cu vîrf și îndesat dobînzile și toate plățile necesare deservirii creditului – comisioanele, asigurările anuale. Urcarea vertiginoasă a prețurilor la imobile făcea inutilă acumularea banilor în depozite pentru achiziții de imobile, transformînd ipoteca în una avantajoasă și chiar profitabilă din punct de vedere economic.

Nu e de mirare că cererea pentru credite era mare, dar băncile moldovenești mereu erau extrem de prudente în creditarea persoanelor fizice, preferînd să sporească volumele de creditare datorită persoanelor juridice. Numărul de refuzuri la acordarea creditelor persoanelor fizice era mereu semnificativ, cu atît mai mult cu cît nu toți aveau posibilitatea de start de a achita cota inițială de 30-40% din valoarea imobilului, confirmînd oficial veniturile.

Astfel, majoritatea beneficiarilor de împrumut erau persoane cu venituri peste medie, adică reprezentanți ai industriei tehnologiilor informaționale, angajați bancari, colaboratori ai reprezentanțelor unor companii străine. Cu alte cuvinte, băncile aveau o calitate foarte bună a beneficiarilor de împrumut, o particularitate care avantaja piața ipotecară moldovenească. Totodată, băncile erau echilibrate

și prudente atunci cînd acordau credite.

În SUA și în alte țări, precum se știe, creditul era mult mai ușor de obținut. Cota inițială minimă sau inexistentă, vacanța lungă la rambursare au provocat o cerere enormă pe piața imobiliară. S-a ajuns în situația în care plățile lunare aferente creditului în cadrul unor programe ipotecare erau mai mici decît plata de arendă pentru un imobil analogic. Creditele ieftine și simplitatea acordării permiteau speculațiile cu imobile cu ajutorul creditului ipotecar și încasarea unor venituri importante. A fost creată așa-zisa „bulă” pe piața imobiliară.

Calitatea beneficiarilor de împrumut a început să se înrăutățească și nu e surprinzător faptul că atunci cînd dobînzile au crescut (la creditele cu dobînzi flotante), mulți, pur și simplu, refuzau să plătească creditul și restituiau casele creditorilor. Pierderi nu suportau, cota inițială nu exista, se rambursau doar dobînzile. Numărul refuzurilor de rambursare a creditelor creștea. În această situație, creditorii nu sînt prea amabili cu beneficiarii de împrumut. Nerambursarea creditelor a aruncat pe piață un mare număr de imobile girate, pentru care cererea și așa a început să descrească din cauza creșterii dobînzilor la credite.

Este posibilă criza datoriilor compromise la beneficiarii de credite ipotecare și evoluarea situației după scenariul american? Probabil, nu. Chiar dacă ipoteca se dezvoltă la noi după modelul american, repetarea unui asemenea scenariu este imposibilă ca principiu. Specificul pieței imobiliare moldovenești constă în faptul că ea este legată slab de sectorul bancar, deci, depinde puțin de procesele care au loc acolo. Majoritatea covîrșitoare a tranzacțiilor au fost efectuate

pe bani proprii, iar dacă se apela la creditarea ipotecară, pe sume mici. Dovadă este și faptul că în structura imobilelor care au trecut în posesia băncii, practic, nu sînt locuințe. „Pentru beneficiarii de împrumut locali apartamentul ipotecar deseori era singura locuință și el caută din răspuțeri să respecte orarul plăților, iar dacă nu reușește, caută să-l vîndă benevol ca să evite comercializarea silită. Iar în posesia băncii cel mai des trec imobile ipotecare și utilaje de producție”, spune șeful secției gajuri a unei bănci, Valentin Cogut.

Există două scheme principale de vînzare a imobilelor depuse în gaj la bănci – silită și benevolă. Silită, precum se știe este posibilă numai în temeiul deciziei judecătii și trebuie să aibă loc la prețul maxim al imobilului, luînd în calcul interesele beneficiarului de împrumut. La comercializarea benevolă, beneficiarul de împrumut, independent sau cu ajutorul realtorilor, vinde imobilul. Chiar dacă procedura de degrevare de obiectul gajului nu este complicată, pentru majoritatea cumpărătorilor problema creditului mai este încă un factor descurajant. Așa că asemenea imobile se vînd cu un discount de 5-7%.

Deocamdată, nu avem o scădere bruscă a prețurilor pe piața imobiliară: ea are loc lent, cu 2-4% pe lună. Așa că beneficiarii de împrumut care simt dificultăți la rambursarea creditului, deocamdată, pot vinde gajul fără pierderi. Valoarea sumară a imobilului încă depășește suma datoriei. Astfel, din motive obiective, “boala ipotecară” ne-a ocolit fără pierderi mari și ne putem permite să învățăm din experiența altora, iar pentru sine să începem istoria nouă a ipotecii de pe o filă albă. ■

Prețul european al experimentului din Kosovo

Și posibilitatea
aplicării lui în
Moldova

Sergiu
BALABAN



ACUM UN AN,
FOSTA PERIFERIE A
IUGOSLAVIEI, KOSOVO,
S-A AUTOPROCLAMAT
„REPUBLICĂ
INDEPENDENTĂ”. CU
REGRET, EUROPA UNITĂ,
CARE ȘI-A ASUMAT
TUTELA ASUPRA
ACESTEI REGIUNI, ÎN
ZECE ANI DE INVESTIȚII
POLITICE, MILITARE
ȘI ECONOMICE, TOT
NU A REUȘIT SĂ
ASIGURE STATALITATEA
ȚINUTULUI, IAR LA
INDEPENDENȚĂ ACOLO
DOAR SE VISEAZĂ.

Un grup din douăzeci de jurnaliști care scriu pe teme internaționale, din Ucraina, Rusia, Belarus și Moldova, sub patronatul și cu finanțarea Fundației Tomson din Marea Britanie, a studiat timp de o săptămână „problema Kosovo”. Și autorul acestor rânduri a avut prilejul să participe la activitatea grupului. Fiind adeptul ideii că orice conflict militar și politic are la bază interese economice, pe noi ne-a interesat, în primul rând, acest aspect al implementării proiectului american pe teritoriul Europei.

Pentru început, o mică excursie în trecut.

APARIȚIA CONFLICTULUI

În anii optzeci ai secolului trecut, Europa a fost cuprinsă de ideea creării monedei europene, în opoziție cu dolarul. Din motive lesne de înțeles, aceste planuri nu conveneau SUA. Echipa Președintelui Reagan a elaborat un plan de destrămarea uniunii financiare a Europei, al cărei început a fost prăbușirea lirei sterline britanice, care a amânat cu șapte ani instituirea monedei unice. Și totuși procesul de integrare europeană nu mai putea fi oprit. La sfârșitul anilor nouăzeci, SUA a întreprins, prin intermediul influenței NATO, ultima tentativă de prevenire a punerii în aplicare a lui euro – declanșarea războiului în Balcani. A fost ușor să convingă Europa de nevoia acestui pas: adică trebuie stins conflictul interetnic care ar putea să se extindă pe întregul continent. Și al doilea argument: nu putea fi ratată șansa de a profita de slăbiciunea Rusiei și a pune în genunchi Belgradul, iar apoi să fie anexat teritoriul Kosovo, bogat în resurse naturale. Mai departe, au urmat provocările, care s-au dovedit a fi doar o chestiune tehnică. Inițiatorii aveau destulă experiență în acest sens. Europa civilizată, care are o experiență multiseculară de rezolvare a conflictelor prin metode pașnice, s-a lăsat influențată de

peste ocean, fapt pentru care va mai plăti încă mult timp un preț moral și material mare.

CU ZECE ANI MAI TÎRZIU

58 de state au recunoscut Kosovo, deocamdată. În țară există, formal, parlament, președinte și guvern, dar în realitate ea este guvernată de europeni prin intermediul organizațiilor internaționale și constituite special. Una dintre acestea este Oficiul Civil Internațional (EUSR), care stabilește legislația și, dacă ar dori, este capabilă să schimbe chiar și componența guvernului. Organizația a fost formată și este finanțată de 25 de țări din Uniunea Europeană. Doar pentru elaborarea a 150 de proiecte de lege din Kosovo, aceasta a cheltuit deja 400 mil. euro. Potrivit spuselor conducătorului EUSR, Pieter Feith, organizația are ca scop principal „crearea bazelor noului stat și pregătirea acestuia de aderarea la UE”. Și imediat precizează – „pentru acceptarea în UE e nevoie de consensul tuturor membrilor acesteia, iar în această chestiune nu există, deocamdată, unanimitate. România, Slovacia, Grecia, Ciprul și Spania nu au recunoscut Kosovo”. Intervenția EUSR în proces nu ajută, ci împiedică crearea statalității Kosovo, pentru că această organizație nu a fost recunoscută de comunitatea mondială, iar Belgradul și aliații săi refuză să colaboreze cu ea.

Poliția, organele de urmărire și judecata sînt înlocuite de EULEX în colaborare cu OSCE. Dar cea din urmă, ca și ONU, nu mai este agreată de Priștina, pentru că din aceste organizații fac parte Serbia și Rusia. Cei din Kosovo tolerează EULEX mai degrabă ca pe o putere care frînează violența internă și externă. Criminalitatea în țară este extrem de mare. Nici nu e de mirare: aici 70% din populația social activă (cu vârste de sub 35 de ani) primesc în medie 2 euro pe zi.

Șomajul oficial este la rata de 40%, iar salariul mediu al celor angajați nu depășește 250 euro. “La ce bun să lucreze, cînd numeroasele rude de peste hotare transferă mai mulți (la scara lor) bani, mărfuri și alimente”, gîndesc mulți locuitori ai Kosovo. “Chiar și frunzele de salată se aduc în țară din Grecia, deși e destul să arunci semințele în pămînt și ele vor crește singure”, a spus unul dintre interlocutorii localnici..

FINANȚELE ȘI ECONOMIA

Republica constituită artificial nu are o monedă națională a ei – în circulație se folosește euro. Nu există bancă națională, nici bănci proprii. Acestea au fost vîndute demult. Circuitul monetar este controlat în proporție de 70% de două bănci europene - ProCredit Bank și Raiffeisen Bank. Acestea au împărțit nu numai piața financiară, dar chiar și străzile din Priștina. Iar suprasaturația orașului cu reclamele lor este evidentă. Există o explicație simplă aici: băncile creditează activ businessul mic. Dobînzile, la scara moldovenească, sînt pe deplin acceptabile – pînă la 14%. Dar cei de acolo spun că asemenea cerințe ale băncilor sînt exagerate, oamenii de afaceri vor 5% vest-europene, dar riscul de țară le face imposibile, deși rata creditelor compromise este pe deplin acceptabilă și nu depășește 2%.

Industria, practic, nu există, fostele uzine stagnează sau au fost distruse, dintre produsele locale am putut găsi în magazine doar bere și bomboane. Mai înainte în ținut se extrăgea și se exporta nichel, cupru și cositor, pe cînd acum fierul vechi este principalul obiect de export.

Potrivit spuselor viceprim-ministrului Hajredin Kuci, bugetul regiunii constituie 600 mil. euro și se completează, în principal, datorită impozitelor indirecte, dintre care o treime se alocă plăților sociale, în principal, a pensiilor - 50-90 euro la un pensionar. Sistemul de pensii pentru cei care lucrează

este organizat după principiul fondurilor de pensii, cu defalcări directe din cele câștigate.

Bugetul alocă comunităților sîrbe 18% din banii colectați. Banii se cheltuiesc parțial pentru achitarea costului agenților energetici, pentru că locuitorii regiunii de zece ani nu plătesc energia electrică care se prelevă din fluxul de tranzit al Sloveniei. Nu e de mirare că în asemenea condiții populația refuză gazul și încălzirea centralizată.

În același timp, pe tot teritoriul acestui ținut a fost desfășurată o construcție grandioasă de obiective sociale, locuințe, drumuri și poduri. Judecînd după toate, Europa pregătește infrastructura pentru anexiunea ulterioară, deja economică, căci cheltuielile militare vor trebui justificate. Deocamdată, o piedică în acest sens este incertitudinea în problema proprietății pe teritoriul Kosovo, care juridic mai aparține Serbiei, deși de facto este gestionată demult de europeni și americani.

Nici chiar locuitorii Kosovo nu cred că aceasta va fi lăsată să intre în UE, cu drepturi egale, „mai degrabă chiar UE se va destrăma”, deși sînt convinși că dacă aceasta se va întîmpla, mult mai devreme decît acolo vor fi acceptate Ucraina sau Moldova.

În opinia Președintelui Consiliului Național al Serbiei, Rada Traicovic, toată Kosovo s-a transformat într-o enclavă din care populația sîrbă de baștină a fost izgonită deja. Cei rămași, circa 150 mii de persoane, sînt concentrați în partea de nord a regiunii și orașul Mitrovița.

Îndoielile în privința aderării curînde a Kosovo la UE sînt pe deplin întemeiate, mai ales, pe fundalul presupunerilor serioase că europenii vor inventa, cu timpul, pentru această regiune un statut special, asemănător cu rezervațiile aborigenilor în SUA. La ce bun UE să deschidă granițele societății criminalizate a întreprinderilor, dacă capitalul european, dacă va fi necesar, și așa va intra în țară, mai ales că EUSR a pregăt



deja legile, inclusiv fiscale, pentru o asemenea invazie. Peste încă cîțiva ani, pămîntul și producțiile rămase se vor deprecia complet, iar populația aptă de muncă, ca să supraviețuiască, va fi gata de orice condiții propuse de Occident. După exemplul Moldovei, pentru ca UE să aibă suficiente argumente împotriva acceptării Kosovo, la Mitrovița va fi mereu menținută tensiunea – „cu un conflict nerezolvat nu acceptăm”.

Indirect, aceste cuvinte le-a confirmat un locuitor în etate din Mitrovița, care, aflînd de unde sîntem, ne-a povestit expresiv și amănunțit despre viața sîrbilor în Kosovo. El crede că forțele internaționale nu vor pleca niciodată din regiune – „de ce dacă ele sînt necontrolate, iar salariile lor sînt de cîte 10 mii de euro”. Despre faptul că „pacificatorii” însiși sînt cei care seamănă corupția în regiune noi am auzit și de la sîbri, și de la albanezi. Iar oficial, reprezentantul Comisiei Europene, Renzo Davidi,

sub presiunea jurnaliștilor, a recunoscut faptul că din 2,5 mlrd. euro pe care Comisia Europeană i-a alocat restabilirii Kosovo, 70% au fost valorificați pentru asistența organizatorico-tehnică.

RECUPERABILITATEA PROIECTULUI

Abia de știu europenii obișnuiți ce preț au de plătit pentru capacitatea lor excesivă de a fi convinși. În pofida insistenței noastre în această problemă, nu am reușit să aflăm prea multe, iar viceprimierul Kosovo, fără să fie jenat de camerele de filmat, în genere a refuzat să enunțe, cel puțin, unele cifre privind investițiile din exterior. A trebuit să calculăm noi singuri. Dacă adunăm cele menționate, ies deja 2,8 mlrd. euro. La aceștia putem adăuga și bugetul anual al EULEX de 200 mil. euro, care se cheltuiește pentru întreținerea personalului de 2,5 mii, și 500 mil. euro de la Comisia Europeană



pentru dezvoltarea energiei și a infrastructurii, o sumă similară vine în regiune de la diaspora europeană de 200 mii de albanezi.

În afară de Europa, în Kosovo trimit asistență financiară Arabia Saudită și alte țări ale lumii arabe, iar SUA finanțează prezența militară. Nici Belgradul oficial nu uită de conaționalii săi, transferând anual în regiunea în care locuiesc sârbi circa 500 mil. care se cheltuiesc, în principal, pentru majorarea salariilor specialiștilor calificați, rămași pe teritoriul ostil.

Conform calculelor cele mai modeste, în zece ani, în Kosovo au intrat circa 10 mlrd. euro și aceasta fără costurile militare. Împărțindu-i la 1,8-2,3 mil. de cetățeni care locuiesc aici (cifra exactă nu există, pentru că ultimul recensământ al populației a fost efectuat acum 15 ani), iese că la fiecare locuitor al Kosovo au revenit deja câte 0,5 mil. euro. De ce atunci

50% din populație sînt considerate sărace? Răspunsul este simplu: o parte din bani se întorc, iar cei rămași se folosesc pentru crearea infrastructurii, deocamdată, încă puțin eficiente.

Din planurile de perspectivă se știe că pentru anii 2009-2010, consorțiul din 25 de țări europene intenționează să trimită în Kosovo, prin intermediul EUSR, 1,5 mlrd. euro, iar Comisia Europeană va aloca încă 190 mil. euro, din care 25 mil. vor fi cheltuiți pentru construcția caselor de justiție, 20 mil. – în sectorul energetic și 7 mil. euro – pentru construcția de poduri.

Din punct de vedere emoțional se simte că populația a obosit de confruntare și este gata de compromis cu foștii săi dușmani. Albanezii pot să-și permită acest lucru, sprijinindu-se pe tutela din partea SUA, pe europeni și pe pachetul de cerințe privind aderarea la UE, ceea ce nu se poate spune despre sârbi, a căror majoritate a fost izgonită din Kosovo. Ultimii își pun toată speranța în Rusia și ei pînă și în pancartele din străzile Mitroviței de Nord o îndeamnă la acțiuni active. Este interesant că sîrbii au o atitudine opusă față de Ucraina. Motivul e că administrația Mitroviței o reprezintă forțele pacificatoare ucrainene UNMIK, în frunte cu ex-viceprimarul de Lvov, care, în opinia sîrbilor, „fac tot posibilul ca să-i izgonească din locurile natale”. Și, într-adevăr, șeful Mitroviței, Iaroslav Kozak, un om extraordinar, dar dependent, se teme vizibil de vizitarea părții de nord a orașului.

Atitudinea față de Belarus și Moldova este neutră din ambele părți. Priștina speră la recunoaștere oficială, iar sîrbii – la asistență politică și economică.

REPLICARE CU IMPLEMENTARE

Fiind la Kosovo, mă întrebam mereu: este oare posibilă

transpunerea experienței din Kosovo pe teritoriul Moldovei? Concluzia nu este calmantă: mai degrabă da, decît nu. De altfel, această operațiune o poate efectua oricare dintre părțile interesate în destabilizarea republicii. Transnistria nu are nimic aici, cu ea și așa totul e destul de clar. Rusia abia de va dori vreodată să-și slăbească influența asupra acestei regiuni, iar dacă și va merge la acest pas – pentru un preț foarte scump: renunțarea Moldovei la integrarea europeană. Iar „binevoitorii” pot zdruncina situația din sudul republicii, unde locuiesc compact turci etnici, care au reușit deja să-și constituie autonomia - Gagauz Yeri. Este cert că oricîtă libertate ar oferi Chișinăul acestui teritoriu, ea (libertatea) va fi mereu puțină. Nu va ajuta nici asemănarea religiilor – găgăuzii sînt ortodocși. Primele semne ale intervenției din exterior, ca și primele semne de nemulțumire a autorităților de radicaliștii găgăuzi, pot fi văzute chiar azi. Dar atît timp cît Chișinăul respectă neutralitatea în atitudinile față de cunoscutele două supraputeri și promovează o politică loială față de regiune, situația va rămîne la limita stabilității. Studiul experienței Kosovo de către noul parlament, incontestabil, va ajuta la fortificarea statalității moldovenești.

P.S. Albanezii și sîrbii din Kosovo rămîn prietenoși față de Moldova și cetățenii săi, între două țări există un regim fără vize și, precum ne-a asigurat conducerea EULEX, cei de acolo nu plănuiesc să-l anuleze, deși autoritățile moldovene sînt prudente față de vizitele cetățenilor noștri în Kosovo criminogenă. În ansamblu, poziția Moldovei oficiale a fost enunțată încă în februarie 2008. Laitmotivul ei este: „Atitudinea Moldovei față de acest teritoriu va fi determinată exclusiv pe baza luării în considerare a poziției statului recunoscut internațional Republica Serbia, a prevederilor Actului Final de la Helsinki, a Statutului ONU și a totalității principiilor în vigoare ale dreptului internațional”. ■