

Electricitate de la furnizorul tău de gaze naturale?



DA. Acum de la furnizorul de gaze naturale: pachete de energie, însotite de consultanță pentru reducerea costurilor.

Pentru detalii, vizitați BusinessPlus pe www.gdfsuez.ro/business-plus

GDF SUEZ
BY PEOPLE FOR PEOPLE

Util. Oricând aproape.
gdfsuez.ro

Ziarul Financiar
SEARCH
8

EDITAT DE MEDIAFAX GROUP ANUL XVI / NR. 4.045 20+16 PAGINI MIERCURI, 26 NOIEMBRIE 2014 PRET: 3,5 LEI WWW.ZF.RO; ZF@ZF.RO; TEL.: 0318.256.288

ZIARUL FINANCIAR



Totul pentru business. Totul este business.



Ziarul Financiar
 Business/Economy Website

[Follow](#)
[Share](#)
...



**CRITICII
NE PUN
UNDE MERITĂM.**

PEUGEOT 308. MAȘINA ANULUI 2014 ÎN EUROPA. 

5 ANI* GARANTIE AVANS 10% Finanțare garantată oricărui venit

PEUGEOT 308 se evidențiază prin design-ul pur, plin de dinamism și linii sportive, definind o siluetă deosebită, în care materialele folosite sunt combinate pentru a crea o ambianță sofisticată. Tehnologia, inovația și confortul sunt pe primul loc în percepția bunăstării. Peugeot 308 să fie cunoscută ca fiind o mașină durabilă, disponibilă plăcuță, siguranță și o calitate dumneavăzută.

*Garanție 2 ani oferită de producător + 3 ani "Contract de Garanție Extins", în limita a 100.000 km.

PEOPLE

134,306 likes

ABOUT

ZIARUL FINANCIAR este liderul presei de business din România. www.zf.ro

<http://www.zf.ro> [Promote](#)

PHOTOS



ZIARUL FINANCIAR GALA 2014

România creștere economică 5%

Fostul Ministrul de Finanțe al Poloniei (2007-2013) **Jacek Rostowski**

Cel care a asigurat creșterea economică continuă a Poloniei în criză

Miercuri, 26 noiembrie, ora 19.00

Astăzi de la 12.00 la 13.00 puteți urmări pe live.zf.ro

Cum a reușit Polonia să crească în criză? Cum poate România să recupereze mai repede decalajele față de Occident? Un interviu cu Jacek Rostowski, fostul ministru polonez al finanțelor în perioada 2007-2013.

Cum sunt relațiile economice și politice dintre România și Polonia în contextul crizei din Ucraina? O discuție cu ambasadorul Poloniei la București Marek Szczęsny.

Moderator: Cristian Hostoc, directorul editorial al ZF

Astăzi de la 12.00 la 13.00 puteți urmări pe live.zf.ro

Cum a reușit Polonia să crească în criză? Cum poate România să recupereze mai repede decalajele față de Occident? Un interviu cu Jacek Rostowski, fostul ministru polonez al finanțelor în perioada 2007-2013.

Cum sunt relațiile economice și politice dintre România și Polonia în contextul crizei din Ucraina? O discuție cu ambasadorul Poloniei la București Marek Szczęsny.

DA. Acum de la furnizorul de gaze naturale: pachete de energie, însotite de consultanță pentru reducerea costurilor.

Pentru detalii, vizitați BusinessPlus pe www.gdfsuez.ro/business-plus

GDF SUEZ
BY PEOPLE FOR PEOPLE

Util. Oricând aproape.
gdfsuez.ro

ZF Ziarul Financiar Home



ZIARUL FINANCIAR

Totul pentru business. Totul este business.

[Timeline](#)
[About](#)
[Photos](#)
[Likes](#)
[More](#)

ZF Ziarul Financiar Posted by Alex Nanu [?] · 5 minutes ago · Edited

Pentru o zi, prima pagină a ZF este pagina de Facebook a ZF

Ne-am luat țara înapoi. Cum creștem economia?

“ Prin votul din 16 noiembrie poporul a arătat că puterea îi aparține, că a înțeles ce este democrația și că așteaptă lideri puternici, cinstiți și competenți, capabili să plănuiască și să execute o strategie care să facă din România o țară ca afară. Clasa politică este paralizată și confuză. Cei care au câștigat nu înțeleg de ce și cum și nici nu se arată dispusi să își asume responsabilitatea guvernării. Cei care au pierdut fără să înțeleagă de ce cred că mai pot continua deși și-au pierdut legitimitatea. Mesajul votului din 16 noiembrie a fost clar: președintele este singurul validat de popor. ceilalți trebuie să se întoarcă la urne. Este de domeniul bunului-simt că odată ce ne-am luat țara înapoi nu mai putem să o dăm spre administrare același persoane. Partidele politice au arătat că nu știu și nu pot îndeplini singure mandatul de exercitare a puterii pe care îl acordă poporul. Nu au putut nici macăr să câștige alegerile prezentiale. Noi am decis fără ei. România are nevoie de o nouă clasă de conducători formată din cei care au creat și creează valoare în România: elitele businessului și elitele academice alături de ceea ce a mai rămas necompromis din elitele politice.

România se află în fața unor provocări economice, politice și externe majore. Noul președinte trebuie să reunescă elitele pentru un nou contract de management cu poporul, care așteaptă să mandateze lideri credibili pentru a guverna și a legifera în continuare.

AVEM NEVOIE DE UN NOU DEAL, DE UN NOU CONTRACT PENTRU ROMÂNIA, care să asigure:

1. Administrare bazată pe conlucrare între elitele de business, academice și politice.
2. Promovarea intereselor naționale în economie.
3. Creștere economică de 5% pe an pentru a atinge într-un deceniu măcar jumătate din nivelul de viață din Occident.
4. Apărarea libertății și securității României în fața pericolelor externe.

Noi, Ziarul Financiar, am lansat un mesaj către clasa de business anul trecut, la împlinirea a 15 ani. Am spus atunci că la vîrstă constinței de sine este momentul ca antreprenorii și managerii din România să se implice în administrația țării, în spațiul public. Credem în el și vă spunem mai departe: Voi, clasă de business a României, sunteți singurii care pot asigura competență financiară și economică în actul de guvernare și care pot impune reguli de guvernantă cerute intr-o democrație. Aveți obligația și responsabilitatea de a vă implica individual, prin asociații profesionale, prin comunități sociale și chiar prin organizații politice, pentru a promova meritocrația și o nouă etică a businessului.

Astăzi, timpul nu mai are răbdare. Românii au așteptat 25 de ani și și-au astăzi ce vor. Dacă noi nu vom răspunde acestor așteptări, românii nu ne vor ierta.

Noi, Ziarul Financiar, vă propunem astăzi un plan în dezbatere și execuție – România 5%.

Credem în el și vă spunem mai departe: Voi, clasă de business a României, sunteți singurii care pot asigura competență financiară și economică în actul de guvernare și care pot impune reguli de guvernantă cerute intr-o democrație. Aveți obligația și responsabilitatea de a vă implica individual, prin asociații profesionale, prin comunități sociale și chiar prin organizații politice, pentru a promova meritocrația și o nouă etică a businessului.

Astăzi, timpul nu mai are răbdare. Românii au așteptat 25 de ani și și-au astăzi ce vor. Dacă noi nu vom răspunde acestor așteptări, românii nu ne vor ierta.

Boost Post

1 Share

Top Comments ▾

View 1 more comment

ZF Ziarul Financiar Posted by Alex Nanu [?] · 51 minutes ago · Edited

ZF lansează astăzi primul atlas economic al României

Ziarul Financiar lansează astăzi suplimentul **ROMÂNIA 5%**, primul atlas al businessului românesc, sub forma a șapte hărți care oferă, pentru prima dată în presă, o imagine grafică a economiei românești. Construcția reprezintă de fapt o mapă de lucru ce ar trebui să stea pe masa celor care construiesc politice publice, dar și a managerilor din mediul privat.

După o creștere marginală în ultimii ani și cu o administrație pe care clasa de business nu se poate baza, România are nevoie de un plan pe termen lung. La 25 de ani de la Revoluție, România are un PIB per capita la o cincime față de statele din vestul Europei, o creștere economică estimată la 2,2%, doar două companii cu actionariat local în top 100 exportatori, jumătate din populația aptă de muncă angajată și un sistem de educație și sănătate în cadrul liberă. Antreprenorii abia mai pot fi identificați pe harta businessului local, iar resursele au ajuns să fie exportate sub formă brută, în timp ce în domeniul resurselor umane România a ajuns un simplu furnizor de forță de muncă necalificată. În aceste condiții, Ziarul Financiar a dat startul proiectului „România 5% creștere economică”, prin care a mobilizat clasa de business autohtonă - antreprenorii și companiile - pentru a crea o platformă de relansare economică. Ioana David

Boost Post

3 Shares

Ioan Ungureanu, Alexandru Cristian Adumitroaie, Nina Cuzu and 26 others like this.

ZF Write a comment...

ZF ROMÂNIA 5%

TOTUL PENTRU BUSINESS, TOTUL ESTE BUSINESS

România trebuie să crească cu 5% pe an timp de un deceniu. Altfel, Occidentul rămâne o Fata Morgana

PREMISE

1. 5% DE PIB PE AN CAPITA
2. OBIECTIV: 5% PIB PE AN CAPITA
3. 5% DE CREȘTERE A PIB-ULUI
4. TOP 100 EXPORTATORI
5. OBIECTIV: 5% DE EXPORTATORI
6. RESURSELE NAȚIONALE
7. ECONOMIE: 5% DE INVESTIȚII
8. APTE DE MUNCĂ
9. OBIECTIV: 5% DE MUNCĂ CALIFICATĂ
10. GAZDARE INTERNAȚIONALĂ

OBIECTIV

5%

Ce sugestii au analiștii pentru bugetul anului 2015:

Guvernul să negocieze cu FMI un deficit mai mare. Creșterea fiscalității trebuie evitată ca să nu amenințe economia

CLAUDIA MEDREGA

Guvernul trebuie să încearcă să negocieze cu FMI și Comisia Europeană o tău de deficit bugetar mai mare pentru 2015, iar creșterea fiscalității ar trebui evitată deoarece va avea un „efect de bumerang” asupra economiei, fiind necesară încurajarea investitorilor și a consumului, consideră analiștii economici. Esuarea negocierilor și respectarea deficitului negocial anterior cu partenerii externi, de 1,4% din PIB, ar impune creșterea unor impozite anul viitor și majorarea bazei de impozitare, în opinia analiștilor.

Guvernul Ponta nu are încă finalizat proiectul de buget pentru 2015 - cel mai important act al unei fiscal. Cea mai mare problemă este acoperirea golului de venituri estimat de Consiliul Fiscal la 15-17 mld. lei, care provine atât din reducerea deficitului bugetar, cât și din măsurile legislative electorale. Doar efortul bugetar pentru menținerea scăderii CAS cu cinci puncte procentuale este de aproximativ 5 mld. lei. Deficitul bugetar ar urma să fie redus anul viitor la 1,4% din PIB, sub nivelul negocial pentru 2014, de 2,2% din PIB.

„Consider că se poate negocia un deficit mai mare, însă să nu depășescă 3% din PIB pe ESA. FMI deja a identificat un spațiu de manevră în sensul majorării unor venituri pe fondul nivelului dezastru al taxelor pe proprietate și al bazei inguste de impozitare în cazul contribuitorilor asigurărilor sociale. Ajustarea fiscală din 2015 nu va fi usoră în condiție în care se menține cota CAS redusă cu 5pp și se vorbește despre majorarea cheltuielloilor militare (cu 0,2% din PIB, ca urmare a conflictului Rusia-Ucraina), tăierea TVA la came în principal (posibil și la fructe și legume), majorări de salarii.

RADU CRĂCIUN, economistul-șef al BCR
Soluția ar trebui să fie o combinație dintre un deficit mai mare, cheltuieli mai mici și impozite ceva mai mari. Majorarea ajustărilor va depinde de căt de flexibili vor fi FMI și CE în ce privește depășirea deficitului structural.

CĂTALINA MOLNAR, economistul-șef al UniCredit Tiriac Bank

Pentru anul 2015, estimăm ca deficitul fiscal să ajungă la 2,7% din PIB. Consider că se poate negocia un deficit mai mare, însă să nu depășescă 3% din PIB pe

ESA (criteriul de la Maastricht). FMI deja a identificat un spațiu de manevră în sensul majorării unor venituri pe fondul nivelului încrezut al taxelor pe proprietate și al bazei inguste de impozitare în cazul contribuitorilor asigurărilor sociale. Ajustarea fiscală din 2015 nu va fi usoră în condiție în care se menține cota CAS redusă cu 5pp și se vorbește despre majorarea cheltuielloilor militare (cu 0,2% din PIB, ca urmare a conflictului Rusia-Ucraina), tăierea TVA la came în principal (posibil și la fructe și legume), majorări de salarii.

VLAD MUSCALU, economistul-șef al ING Bank

Spatial limitat de ajustare a veniturilor sugerează că ajustările vor fi concentrate încă o dată pe partea cheltuielloilor. Pare probabil de așteptat un deficit în zona a 2,5% din PIB. Aceasta nu va fi ușor de negociat cu partenerii internaționali, însă discuțiile s-ar putea baza pe ajustările fiscale puternice din trecut și pe faptul că nivelul deficitului este relativ scăzut la nivelul spațiului european.

Foto: Octav Ganea

LAURIAN LUNGU, analist economic

FOTO: Silviu Matei

Ar trebui încurajate investițiile și consumul - în limita veniturilor salariale - pentru a întări efectul de feedback în economie. Orice creștere a fiscalității în 2015 trebuie evitată deoarece va avea un efect de bumerang asupra economiei - doară fiind introducerea taxei pe stâlp și a accizelor la carburanți. Căștiguri se pot obține și pe partea cheltuielloilor. De exemplu, există un spațiu fiscal de aproximativ 0,5% din PIB și pentru reducerea cheltuielloilor bugetare cu salariile, fezabilită în ipoteza reducerii burocrației, a numărului de taxe și a modernizării proceselor la nivelul sectorului bugetar.

Guvernul se restructurează, Tăriceanu intră la guvernare

Premierul Victor Ponta anunță că guvernul său va fi restructurat, posibil cu comasari de ministere, iar partidul lui Călin Popescu-Tăriceanu, Partidul Liberal Reformat (PLR), va fi cooptat la guvernare. Potrivit Mediafax, la remaniere și-a putut pierde funcțiile Ioana Petrescu (Finanțe), Remus Propică (Educație), Constantin Nită (Economie), Mihaela Costoiu (Cercetare) sau Bogdan Stanovici (România de pretutindeni). „Imediat după buget, voi propune în discuția cu coaliția o restructurare a guvernului, așa încât și PLR să fie reprezentat la nivel de ministri în cadrul guvernului”, a spus Ponta, care a dat ieri explicații în Parlament despre organizarea votului în străinătate, la prezidențiale. Cum o restructurare în sensul propus de premier presupune schimbarea componentelor politice a guvernului, Ponta trebuie să ceară un vot de încredere în Parlament. De altfel, premierul pare că exact acest lucru caută, să-i fie reconfiimată poziția de prim-ministru printre un nou vot în Legislativ, după ce aceasta i-a fost slabită ca urmare a pierderii alegerilor în fața lui Klaus Iohannis. PNL stă în expectativă decamdată, în vreme ce premierul argumentează că, așa cum votul din 16 noiembrie este unul legitim pentru Iohannis, tot asa și votul de la legislativele din 2012 este legitim pentru ca PSD să ceară să continue să guverneze în baza acestuia. Julian Anghel

PUBLICITATE

peugeot.com.ro

Antreprenorii români către stat: Nu mai dați doar bani „gratis” pentru start-up-uri!

Antreprenorii cer guvernului să gândească programe prin care banii pentru IMM-uri să reintre în sistem.

CORINA MIREA

guvernul, statul trebuie să ne dea, să facă, să ne ajute. Este deosebit de statul să-i sprinje pe antreprenori aflați la început de drum, dar cred că ar trebui ca acesta să se concentreze mai puțin pe programe prin care oferă bani gratis în schimbul unor programe sustenabile, prin care banii să fie acordati sub formă de împrumut, astfel încât aceștia să se întoarcă în sistem și să ajute alii antreprenori”, a spus Dragos Anastasiu, liderul grupului de lucru pentru IMM-uri, mediu de afaceri și turism din cadrul Coalitiei pentru Dezvoltarea României.

Guvernul trebuie să gândească o schemă de împrumut pentru afacerile aflate la început de drum astfel încât, după ce banii sunt returnați de ei să poată beneficia și alții.

precum Jeremie, prin care Comisia Europeană girează împrumuturi acordate de bănci micilor antreprenori.

Aceste tipuri de programe ar putea aduna mai mulți bani la bugetul pentru IMM-uri, în continuare insuficient pentru cererea mare și nevoie de finanțare din partea celor care vor să devină antreprenori sau care vor să-și dezvolte start-up-ul. În plus, acestea ar crește nivelul de motivație al celor care obțin împrumuturile pentru a-și menține afacerile „sănătoase”. Sumele acordate pentru dezvoltarea unor astfel de businessuri rămân prea mici, în timp ce în ultimii ani 90% din cele 600 mil. euro acordate de stat pentru companii au mers către multinaționale.

corina.mirea@zf.ro

Stiri ZF

Băcescu a cerut în CSAT ca transiția gazelor din Marea Neagră să se facă prin Transgaz

Președintele Traian Băcescu a solicitat ieri, în sedința CSAT, guvernului să gândească, elaboreze și să legifereze o strategie prin care transiția gazelor naturale care vor fi exploatați în Marea Neagră să se facă prin Transgaz, iar gazul din Marea Neagră să asigure necesarul României. Potrivit Președintelui, Consiliul a analizat și aprobat orientările strategice ale României în planul dezvoltării infrastructurii energetice, în contextul evoluțiilor europene în domeniu. „S-a apreciat că scenariile privind implicarea țării noastre în proiecte de infrastructură energetică trebuie să albă în vedere, dincă de ratuni comerciale, dimensiunea strategică și contribuția la asigurarea securității energetice naționale și regionale. Cu acest prilej președintele României, domnul Traian Băcescu, a solicitat Guvernului României să gândească și să legeferize o strategie prin care transiția gazelor naturale care vor fi exploatați în Marea Neagră să se facă prin Transgaz, iar gazul natural din Marea Neagră să asigure în principal necesarul de consum al României și al Republicii Moldova, iar surpusul să fie utilizat pentru export”, a informat Administrația Prezidențială. **Mediafax**

Dosarul retrocedărilor ilegale se umflă. Crința Dumitorean a fost arestată preventiv

Fosta șefă a Agenției Naționale pentru Restituirea Proprietăților (ANRP) Crința Dumitorean a fost arestată preventiv, în timp ce Oana Vasilescu, fost vicepreședinte al instituției, va fi cercetată în libertate sub control judiciar, în dosarul Alinei Bica, în ieri instanța supremă. Dumitorean și Vasilescu sunt acuzați de abuz în serviciu după ce au făcut parte din Comisia Centrală pentru Stabilirea Despăguirilor din ANRP, care, în 2011, a acordat o despăguire de 377 mil. lei pentru un teren arabil de 13 ha din Capitală, zona Plumbuita, supravevaluat cu 263 mil. lei (echivalentul a 62,5 mil. euro). Tot de abuz în serviciu sunt acuzați și alti foști membri ai comisiei în frunte cu fosta șefă a DILCOT Alina Bica (acum în arest), deputatul DFL Florin Cătălin Teodorescu și deputatul UDMR Marko Attila pentru care s-a solicitat Parlamentului încuvintarea arestării lor. Omul de afaceri Gheorghe Stelian, beneficiarul despăguirilor pentru terenul supravevaluat, este cercetat sub control judiciar. El ar fi împărțit cele 62 mil. euro cu alti trei oameni de afaceri între care Dorin Cocos, fostul soț al Eleniei Udrea. **Otilia Ciocan**

Preluarea distribuitorului de anvelope Ihle de către Michelin, aprobată de CC

Consiliul Concurenței (CC) a aprobat tranzacția prin care grupul francez Michelin a preluat, printre companie detinută în Germania, distribuitorul de anvelope Ihle Holding, înregistrat de asemenea în Germania, ambele

companii fiind prezente și pe piața românească. Grupul Michelin activează în principal în domeniul producției, furnizând și comercializând cu amănuntul a anvelopelor, precum și în domeniul furnizării unor produse turistice. În România, Michelin Finanz Gesellschaft für Beteiligungen detine două filiale, respectiv Michelin România SA și Euromaster Tyre & Services România, iar îlăre controlă filiala IHLE Anvelope SRL. Michelin Group este prezent în România din anul 2001, unde detine trei fabrici, două la Zalău, județul Salaj (una produce cord melatic, utilizat la producerea anvelopelor, iar alta anvelope auto) și una la Florești (județul Prahova), tot de anvelope, investițile pe piața locală ridicându-se la 300 mil. euro. Michelin România are 3.000 de angajați. Michelin România a raportat anul trecut afaceri de 1,3 mld. lei, în stagnare. **Emil Popescu**

Furnul 6 de la Combinatul ArcelorMittal Galati, demolat controlat

Mai multe elemente de infrastructură aparținând fostului Furnul nr. 6, de la Combinatul ArcelorMittal din Galati, au fost demolate controlat ieri, operațiunea fiind făcută atât din ratini economice și de mediu, cât și pentru siguranța celor care lucrează pe platforma siderurgică. Purtătorul de cuvânt al combinatului de la Galati, Dorian Dumitrescu, a declarat că operațiunile efectuate la fostul Furnul nr. 6 au constat în demolarea unor elemente de infrastructură, prin detonare, intrucât acesta nu mai era funcțional de 20 de ani, punea în pericol siguranța muncitorilor și a mediului, dar și pentru ca fierul vechi rezultat din el să fie folosit în cadrul otelării. Furnul nr. 6 a fost pus în funcțiune în anul 1981, fiind cel mai mare din Europa de Sud-Est la acea vreme, dar producția acestuia s-a oprit în urmă cu 20 de ani din cauza unei avarii majore, când s-a produs o explozie în urma căreia patru persoane și-au pierdut viața. Furnul nu a mai fost reînăpat de atunci întrucât nu a mai putut fi reparat. În prezent, ArcelorMittal Galati numără aproximativ 6.700 de angajați proprii, alti 2.500 lucrând pe platforma siderurgică din partea unor firme contractoare. **Mediafax**

Iohannis merge în SUA și în Republica Moldova înainte de depunerea jurământului

Președintele ales Klaus Iohannis va face o vizită la Chișinău la finalul acestei săptămâni și o altă vizită în Statele Unite ale Americii, înainte de depunerea jurământului în plenul Parlamentului, la 22 decembrie, și exercitarea efectivă a mandatului, au declarat ieri surse oficiale. Înăscăinatul cu afaceri al Ambasadei SUA la București, Dean Thompson, s-a întâlnit ieri cu Iohannis pentru a-l transmite felicitările Guvernului SUA la alegerea ca președinte al României. Apoi Dean Thompson a venit la Guvern pentru o discuție cu premierul Victor Ponta. **Mediafax**

5 ANI GARANTIE

CONCEPUT SĂ CÂŞTIGE
PEUGEOT recomandă TOTAL. Consum mixt între 3,2-5,8 l/100 km, emisii CO₂ între 84-134 g/km.

Ofertă supusă unor termene și condiții valabilă prin My CAR LEASING SOLUTIONS.
*Garanție 2 ani oferită de producător + 3 ani "Contract de Garanție Extinsă", în limita a 100.000 km.

PEUGEOT 308

MOTION & EMOTION

puncte de vedere

Să nu mai dăm vina pe ereditate



DE ADRIAN VASILESCU

In toate cărțile înapoi, în două jumătăți a secolului al XIX-lea sau în anii interbelici, ne ajută să găsim nenumărate dovezi că boala de care încă mai suferă societatea românească (slaba competitivitate) și stăngăciile în aplicarea tratamentului (lentarea restrucării) nu sunt nici pe departe ereditare.

Dimpotrivă, ne convingem că avem un filon sănătos.

Și că, de-a lungul

'89 sunt doar rodul unor conjururi. Să nicidcum nu sunt reflexe ale genelor noastre.

Astăzi, pe un plan mai larg, ne întrebăm desori dacă invocațele decalaje dință România și țările dezvoltate, mai cu seamă cele din Uniunea Europeană, sunt „date” pentru toatele următoare ori sunt supuse ajustării permanente. Să dacă sunt supuse ajustării, în ce orizont de timp corectele cerute ar putea fi înăpătate?

Este vreo legătură între eforturile de innoiere economică și evoluție ciclice ale economiei globale? Care sunt perspectivile României în cercare de a depăși rămărencea în urmă? Poate experiența trecutului să servească elaborării politicilor economico-financiare și actelor de drept de azi?

Dacă da, care ar fi principalele învățăminte pe care le poate aduce istoria? Nu-i usor de răspuns la toate aceste întrebări.

Important este însă ca astfel de întrebări să fie formulate. Poate, cu timpul, vor fi date și răspunsurile. De altfel, ca să avem un răspuns trebuie să existe mai întâi o întrebare.

Problema este că un timp, prin anii '90 - '91, dar și în vremea ce urmat, s-a tot văzut în societatea românească ideea unor „modele”. Priveam prin lume, ca să ne alegem un proiect economic convenabil. Ne-am oprit un timp la „modelul suedeze”. Nu cel de azi, care a suferit corecții profunde, ci acela pe care suedezi însăși îl socotea învechit. Apoi ne-am îndrăgostit de „modelul japonez”.

Ori spre alte modele. Fără să întoarcem capul și să vedem, înapoi în timp, cum într-un moment crucial al istoriei noastre, în două jumătăți a veacului al XIX-lea, societatea românească a vibrat cu înțelepciune la răsunetul deșterptării și a reușit să întoarcă în favoarea sa roata vremii. Iată un model demn de urmat.

Un model întemeiat pe un ansamblu de politici economice și sociale bine articulat, cu acțiuni eficiente în educație, în stilul de viață, în economia reală, în economia monetară și în economia publică, ce au asigurat o bază solidă pentru revigorarea întregii societăți.

Si iată că, astăzi, vedem că deputenții sunt tentații în societatea noastră de a sustine că motivele „ramărieni în urmă” și tărri noastre, fată de țările dezvoltate, sunt determinate de caracteristici proprii civilizației românești. Deși carteau amintită, despre proiectul feroviar românesc, lângă atâtă alte cărti despre mariile construcții din vremea lui Carol I sau din anii interbelici, arată limpede că toate căte ni se-nău întâmpat în anii comuniștilor și ramăriile în urmă din acesti 25 de ani de după decembrie

Ne-am uitat de-a lungul vremii după diferite modele - suedeze, japoneze - , dar am uitat că avem un filon sănătos - perioada Carol I.

47 de ani – din 1869, când a fost construită linia București Filaret - Giurgiu și până în 1916, când calea ferată s-a extins cu o linie între Târgu Jiu și București – România a dobândit o vastă rețea feroviară. Desigur, un astfel de înăpătare a fost posibilă într-un climat de creație și de edificare, imprimat de școli bune, de societăți de dezbatere, de preocupații privind dezvoltarea economică și de legerări modernă. Să, cu deosebire, de personalitățile ilustrе ce au dus pe culmi construcțiile românești.

Si iată că, astăzi, vedem că deputenții sunt tentații în societatea noastră de a sustine că motivele „ramărieni în urmă” și tărri noastre, fată de țările dezvoltate, sunt determinate de caracteristici proprii civilizației românești. Deși carteau amintită, despre proiectul feroviar românesc, lângă atâtă alte cărti despre mariile construcții din vremea lui Carol I sau din anii interbelici, arată limpede că toate căte ni se-nău întâmpat în anii comuniștilor și ramăriile în urmă din acesti 25 de ani de după decembrie

există mai întâi o întrebare.

Construcțiile au fost lăsate de izbeliște, dar Ioan Rus vine cu promisiuni „de foc” pentru 2015

Ministrul transporturilor, Ioan Rus: „Anul 2015 va fi un an de foc pe infrastructură, cu foarte multe probleme de rezolvat”

ANDREEA NEFERU

Ministrul transporturilor Ioan Rus, cel care are în subordine instituția care dă cel mai mult de lucru pentru constructorii de infrastructură de transport, spune că anul 2015 va fi unul mult mai activ pentru proiectele de investiții din domeniul rutier, feroviar, naval sau aerian.

„2015 va fi un an de foc pe infrastructură, cu foarte multe probleme de rezolvat. Dacă suntem foarte serioși și dacă avem proiecte pregătite și pe CFR, și pe infrastructură rutieră, și pe aerian, în 2015 va trebui să începem sau să continuăm o sumedenie de lucrări”, a spus ministrul Ioan Rus, după o conferință de presă. El a precizat că această creștere a numărului de lucrări va veni în contextul în care România are în prezent o rată de absorbtie pe programul POS-T aferent exercițiului finanțier 2007-2013 de 51,4%, echivalentul a 2,2 mld. euro, dar până la finalul lui 2015 planurile vizează o rată de absorbtie de peste 90%.

„Vor fi mai multe sănătări în 2015, spre exemplu pe sosile precum Lugoj - Deva sau Suplacu de Barcău - Bors”, a spus Rus. În general, care de cofinanțare din partea statului român în proiectele de infrastructură de transport pe fonduri europene este de 15%.

Cei mai importanți beneficiari ai POS-T sunt CNADNR (absorbție de aproape 70% la finele acestuia an din cei 2,26 mld. euro alocate), CFR SA (absorbție de 54% în 2014 din 993 mil. euro alocate) și Metrotrex (20% din 708 mil. euro), potrivit unor documente puze la dispozitie de Ministerul Transporturilor.

Declaratiile lui Rus vin în contextul în care anul acesta statul a lăsat de izbeliște construcțiile de infrastructură, reducând cheltuielile cu investiții cu 15% în primele nouă luni ale anului față de aceeași perioadă a anului trecut, potrivit datelor de la Ministerul Finanțelor.

Mai multe detalii pe www.zf.ro



Ministrul transporturilor, IOAN RUS: Vor fi mai multe sănătări în 2015, spre exemplu pe sosile precum Lugoj - Deva sau Suplacu de Barcău - Bors

Ce a mai spus ministrul transporturilor

■ **Despre CFR:** Companiile CFR - Marfa, Călători, Infrastructură (CFR SA - n.red.) - nu vor mai fi Cenusașarea în Ministerul Transporturilor. După cînd luni de aplicare a mai multor măsuri de îmbunătățire a performanței economice, reducere a costurilor și a arieterelor, majoritatea companiilor din subordinea ministerului au trecut pe profit operațional.

■ **Despre privatizarea CFR Marfa:** CFR Marfa se apropie de zero pe zero, astfel încât în 2015 va deveni o companie care va fi bancabilă, iar achiziția sale vor crește, asa că procesul de privatizare va avea cu totuște alte conotături. Încep să cred că este posibilă o privatizare în care statul să căștige mulți bani, pentru că (CFR Marfa - n.red.) va fi în situația de a avea valoare de piată.

■ **Despre Tarom:** Cred că nevoia de restrucțare este una iminentă. Managementul de la Tarom nu este cel mai fericit, iar sindicalele sunt în contrasens cu bună evoluție a unei societăți comerciale. Nu a reușit să înțeleagă toată lumea că

lucrează într-o companie cu disponibilități reduse. Nu e posibil ca în numai o lună 10% din personal să intre în concordiu medical, în timp ce de fapt lucrau în altă parte.

■ **Despre absorbiția fonduri europene pe POS-T:** Rata absorbiției de fonduri europene prin POS-T, aferent exercițiului finanțier 2007-2013, se ridică în prezent la 51,38%, echivalentul a circa 2,2 mld. euro, iar până la finalul anului acesta va ajunge la peste 56%, adică 2,4 mld. euro. În 2015 vom reuși să absorbim 90% din ce avem alocate, poate chiar vom reuși să depăşim. 2015 va fi un an de foc pe infrastructură.

■ **Despre companiile din subordinea Transporturilor:** În acest moment, toate companiile - urmăriri cu foarte mare atenție, lună de lună, rezultatele economico-financiare - au rezultate pozitive față de aceeași perioadă a anului trecut. Asta nu înseamnă că sunt multumite de management, pentru că dacă ai avut 1.000 de lei pierdere, și acum ai numai 200 lei, ea tot pierde se numește.

Guvernul nu se grăbește cu adoptarea ordonanței privind prețul gazelor

RADU BOSTAN

AUTORITĂȚILE întârziază să tranzeze problema imminentă a scumpirii gazelor naturale, care ar urma să se aplique de la 1 ianuarie pentru termocoalentele pe gaz, ceea ce va scumpi costul energiei termice pentru gospodăriile racordate la sistemele centralizate de termoficare, cum este RADET în București.

Amânarea termenului de intrare în vigoare a măsurării poate fi decisă doar prin ordonanță de urgентă.

Termocoalentele care ard gaze pentru a produce căldură și apă caldă pentru orașe (CET-urile) vor nevoie ca de anul viitor să cumpere combustibilul la prețul pieței libere, la fel ca oricare alt consumator industrial, iar costurile suplimentare va trebui pasate clientilor finali.

Pretul gazelor naturale a crescut constant începând din 2012, conform unui calendar de liberalizare agreeat anterior cu FMI și Uniunea Europeană. Procesul a fost stopat anul acesta printr-o hotărâre a guvernului, care fixează la 90 lei/MWh pretul gazelor pentru consumatorii industriali și la 53 lei/MWh pretul pentru consumatorii casnici, până la 31 decembrie 2014. După această dată, consumatorii casnici de gaze naturale (adică cei cu centrale termice la apartamente) vor continua să fie alimentați la un pret reglementat până în 2021.

Legea energeticii nu prevede însă o derogare similară pentru consumatorii industriali, categorie care include CET-urile, astfel că de la 1 ianuarie 2015 pretul gazului extras din România și destinat acestora va putea să stabilească liber de producători interni. Cei mai mari producători sunt Romgaz și OMV Petrom.

Mai multe detalii pe www.zf.ro

PUBLICATE

PROPRIETATE DE VÂNZARE

București, Calea Giulești nr. 43

Proprietate compusă din Subsol + Parter având următoarea descriere:

- spațiu aflat la subsol, cu o suprafață utilă de aprox. 270 mp;
- spațiu aflat la parter, cu o suprafață utilă de aprox. 930 mp

Pentru vânzarea acestui imobil se organizează licitație cu plic inchis.

Pretul de pornire la licitație este de 358.349 Euro (exclusiv TVA).

Data limită de depunere a ofertelor este 05 decembrie 2014, iar licitația are loc în perioada 08 decembrie - 12 decembrie 2014.

Pentru mai multe detalii despre imobil și regulamentul licitației ne puteți contacta la telefon: +40 21 380 85 85 și pe adresa de e-mail: office@theadvisers.ro.

PUBLICATE

TELEKOM ÎȚI OFERĂ PACHETUL FIX-MOBIL POTRIVIT AFACERII TAIE

- Nelimitat minute naționale de pe fix și mobil
- Nelimitat minute internaționale de pe fix și mobil
- Internet fix nelimitat și internet mobil 4G

Comandă acum la 021.404.1234!

SAMSUNG GALAXY S4 MINI
TABLETĂ SAMSUNG TAB 4 LTE 8"
INCLUSE CU FIXMOBIL XXL

EXPERIENȚE ÎMPREUNĂ.

Ofertă valabilă în anumiți termeni și condiții și în limita stocului disponibil. Detalii pe www.telekom.ro, la 021.404.1234 sau în magazinele Telekom Romania și ale partenerilor.

Încrederea într-un sistem bancar puternic, cartea deficitului bine jucată, intervenția băncii centrale la momentul oportun și insistența guvernului pe îmbunătățirea competitivității economice, pe stimularea cererii și pe sprijinirea mediului de business sunt ingredientele „miracolului” polonez, destăinuite publicului ZF de Jacek Rostowski. El a fost ministru de finanțe sub ghidajul căruia economia poloneză a devenit singura din Uniunea Europeană care a reușit să evite recesiunea după criza din 2008 și chiar să crească. „Miracolul” polonez depășește sferele economicului și se reflectă în poziția politică pe care Polonia o are în prezent în Uniunea Europeană. Premierul cu care Rostowski a făcut echipă, Donald Tusk, va deveni la 1 decembrie președintele Consiliului European, una dintre cele mai puternice funcții din UE. Cu un management puternic, Polonia a devenit unul dintre cei mai apropiati parteneri ai Germaniei, ceea ce a permis Varsoviei să ia rolul de vârf de lance în ofensiva politică occidentală contra Rusiei, o tară de care Polonia depinde energetic.

„Folosiți fondurile UE pentru investiții, sprijiniți antreprenorii și eficientizați managementul la stat”

ADELINA MIHAI
BOGDAN COJOCARU
ROXANA PRICOP

Jacek Rostowski, fostul ministru de finanțe al Poloniei în plină criză economică, a povestit, într-un interviu acordat în exclusivitate pentru ZF, cum a rezistat economia poloneză urgiei care a îngreunat toate statele Europei. Economistul este invitatul special al Galei ZF 2014 „România 5% creștere economică”, organizată în această seară.

Ce a spus Jacek Rostowski în interviu acordat ZF:

■ Polonia a fost singura țară europeană care a evitat recesiunea în 2009. În același timp, Polonia a avut parte de cea mai puternică creștere economică din Europa în intervalul 2009-2014, avans care a ajuns la o valoare cumulată de circa 25% din PIB. Surprinzător este că, luând în considerare același interval de timp (2009-2014), pe locul doi în clasament este Slovacia, țară în care creșterea economică cumulată a fost la jumătate față de cea înregistrată în Polonia.

Am fost luat prin surprindere de criză, asă că a trebuit să tăiem din cheltuieli și le-am redus în 2009. Dar chiar și cu aceste reduceri, chiar mari, deficitul a crescut. Eram confortabili cu rezultatul. Am crezut că este ceea ce trebuie făcut, era rezultatul unor tăieri de taxe anterioare, dar am continuat cu reducerile de taxe promise în paralel cu reducerile de cheltuieli. Astfel că am ajuns la un deficit de până la 7,5% din PIB.

■ Polonia a intrat în criză cu o situație economică bună, însă fără un management eficient nu ar fi avut aceste rezultate. Cu toate acestea, nimeni nu ar fi zis în anul 2007 că Polonia este cea mai competitivă țară, mai competitivă chiar decât Germania sau Slovacia.

■ Cu ce s-a diferențiat Polonia a fost modul în care a accesat fondurile structurale. E drept, toate statele membre ale Uniunii Europene au avut același nivel de alocare a fondurilor structurale (proporțional cu nivelul PIB-ului și alți factori, cum ar fi gradul de dezvoltare din anumite domenii - red.), dar noi am folosit mai mult din aceste fonduri, iar cea mai mare parte a banilor s-a dus către investiții.

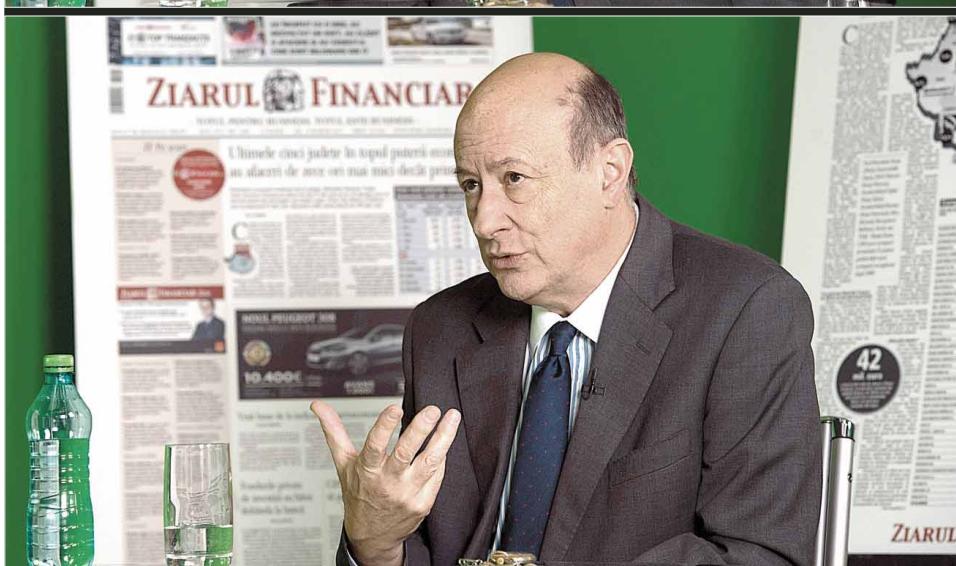
■ Nu cred că Polonia a folosit fondurile europene mai eficient decât alte state, doar că Polonia a canalizat o mare parte din fonduri spre investiții.

■ Îmi place să cred că am făcut căteva lucruri bune – managementul macroeconomic și fiscal bun, dar și faptul că am fost constantă în îmbunătățirea permanentă competitivității economiei.

■ O creștere economică timp de sute de ani consecutivi, într-o perioadă de criză, a presupus un management eficient. Am fost constantă în îmbunătățirea competitivității economiei poloneze și cred că în toată această perioadă am reușit să construim fundații pentru o creștere economică puternică în viitor.

■ Nu doar că ne-am întors la creștere 3% estimată pentru anul acesta și următorul, dar am pus bazele unei creșteri puternice pentru viitor.

■ Cred că un indicator important care ar trebui lăsat în considerare pentru stabilirea bunăstării populației ar trebui să fie, pe lângă PIB per capita, valoarea mediană a PIB-ului per capita. Adică să vedem cătă dintre locuitorii sunt peste valoarea mediană și cătă sunt sub acest indicator.



Jacek Rostowski, un profesionist al economiei recunoscut internațional

Recunoaștere internațională:

În 2010, Financial Times l-a desemnat pe Jacek Rostowski al doilea cel mai bun ministru de finanțe din UE, într-un top care cuprinde cele mai mari 19 economii, după omologul german, și totodată mentorul cancelarului Angela Merkel, Wolfgang Schaeuble. În 2011 și 2012 polonezul s-a clasat pe locul trei. În 2009 a fost numit de revista The Banker ministru european de finanțe al anului.

Cariera de economist și de politician:

Rostowski a fost ministru de finanțe al Poloniei între 16 noiembrie 2007 și 27 noiembrie 2013 și unul dintre „locotenentii” de bază ai pe atunci premierului Donald Tusk. Tusk va fi la 1 decembrie președintele Consiliului European.

La începutul anilor 1980, Rostowski a activat în Campania Poloneză de Solidaritate, un grup londonez de sprijin al celebrei mișcări sindicale

Solidaritatea. După căderea comunismului, în 1989 și 1990, el l-a ajutat pe ministrul de finanțe de atunci Leszek Balcerowicz să dezvolte terapia de soc prin care Polonia și-a făcut tranziția de la economie centralizată la economie de piață. În timpul mandatului de ministru, Rostowski a fost criticat de fostul lui mentor din cauza modificărilor aduse sistemului de pensii. Rostowski, recunoscut pentru iesările publice tăioase, i-a reprobat lui Balcerowicz că nu și înțelege propriile reforme.

De asemenea, la începutul anilor '90, Rostowski a fost consilier al guvernului Rusiei pe teme de politică macroeconomică.

Din 1997 și până în 2000 a fost consilier la banca centrală poloneză, iar din 2004 până în 2007 a lucrat în funcția de consilier economic al băncii Pekao, una dintre cele mai mari din țară. Pe lista avenților bancare se numără și Banca Europeană pentru Investiții.

■ În ceea ce privește somajul, este foarte important ca acest indicator să fie folosit prin comparație cu alte state europene, pentru că întregă Europa a înregistrat creșteri ale somajului în criză. În 2005, conform Eurostat, Polonia a avut cel mai ridicat nivel al

somajului din rândul statelor membre ale Uniunii Europene, iar anul trecut a ajuns la nivelul mediu din Uniunea Europeană, fiind de circa 10%. Ne-am îmbunătățit pozitia în clasament, datorită îmbunătățirii competitivității economiei.

■ Am fost luat prin surprindere de criză, aşa că a trebuit să tăiem din cheltuieli și le-am redus în 2009. Dar chiar și cu aceste reduceri, chiar mari, deficitul a crescut. Eram confortabili cu rezultatul. Am crezut că este ceea ce trebuie făcut, era rezultatul unor tăieri de taxe anterioare, dar am continuat cu reducerile de taxe promise în paralel cu reducerile de cheltuieli. Astfel că am ajuns la un deficit de până la 7,5% din PIB.

■ Deficitul, cheltuielile publice, în creștere, dar mai puțin decât am previzionat inițial, și reducerea de taxe, care a dus la majorarea cererii, au fost factorii care au ajutat indicatorii macro-economici ai Poloniei.

■ Motivul pentru care am lăsat deficitul să crească în 2009 (când am aplicat reduceri de taxe și s-au majorat

si cheltuielile, unde un aport important l-au avut și proiectele finanțate cu fonduri UE) a fost acela că am stăut că avem un sistem bancar puternic. Am stăut că nu intrăm în recesiune tocmai datorită faptului că sistemul financiar-bancar a fost cel care a generat criza, iar noi avem un sistem bancar puternic. Problema era, ca și în cazul României, că rezervele Băncii Centrale erau foarte scăzute. Zlotul polonez s-a depreciat până la 5 unități pentru un euro, adică o scădere de 20%. Culmea a fost că, pentru remedierea situației, nu a intervenit banca centrală, ci guvernul, care avea și mai puțini bani la dispoziție, în rezerve. Este incredibil ce se poate face, chiar și cu o sumă mică de bani, cu o astfel de măsură aplicată „subtiri”.

■ De asemenea, în 2009 am semnat un acord pentru o linie de credit flexibilă cu Fondul Monetar Internațional, pe care nu am folosit-o niciodată. Știam că FMI stă multe despre economie decât Comisia Europeană.

■ Reformele pe care le-am aplicat timpuriu - începând chiar din 1989 -, cu săptăni mai devreme decât România, ne-au ajutat să avem o creștere economică mai accelerată decât țara voastră.

■ Cred că am fost foarte motivata să introducem reforme, uneori poate

în 2010, Financial Times l-a desemnat pe Jacek Rostowski al doilea cel mai bun ministru de finanțe din UE, într-un top care cuprinde cele mai mari 19 economii, după omologul german, și totodată mentorul cancelarului Angela Merkel, Wolfgang Schaeuble. În 2011 și 2012 polonezul s-a clasat pe locul trei. În 2009 a fost numit de revista The Banker ministru european de finanțe al anului.

am fost prea entuziaști și am făcut greșeli, dar am tinut pieță flexibilă și am dat antreprenorilor o sansă. IMM-urile au avut oportunitatea să se dezvolte, iar acum Banca Mondială plasează Polonia pe un loc fruntaș (locul 32) în rândul destinațiilor de afaceri.

■ Sunt multumit de rezultatul alegerilor prezidențiale din România, care este bine văzut în vest și dă României o sansă să își îmbunătățească imaginea în mod semnificativ. Din ce am înțeles, noui președinte este pro-business și un sustinător al economiei de piață, iar politica față de Rusia a președintelui ales este aceeași cu a noastră și a Germaniei. Am putea spune că există premisele creației unui „triunghi”, prin colaborarea celor trei state, date fiind situația dificilă din Ucraina.

■ Polonia ar trebui să se apropie de media Europei de Vest, ca nivel de dezvoltare, cam în anul 2027, iar România puțin mai târziu. Problema noastră principală nu este cum ajungem din urmă vestul Europei, ci cum facem ca acesta să iasă din perioada de stagnare și să intre din nou pe o pantă de creștere. Este bine că ne luptăm să ajungem din urmă Vestul, dar nu vom avea prea multe beneficii dacă îl ajungem și ei stagnăză.

O creștere economică timp de sute de ani consecutivi, într-o perioadă de criză, a presupus un management eficient. Suntem foarte constanți în îmbunătățirea competitivității economiei poloneze și cred că în toată această perioadă am reușit să construim fundații pentru o creștere economică puternică în viitor.

De asemenea, la începutul anilor '90, Rostowski a fost consilier al guvernului Rusiei pe teme de politică macroeconomică.

Din 1997 și până în 2000 a fost consilier la banca centrală poloneză, iar din 2004 până în 2007 a lucrat în funcția de consilier economic al băncii Pekao, una dintre cele mai mari din țară. Pe lista avenților bancare se numără și Banca Europeană pentru Investiții.

■ În opinia mea, ca om politic, nu există o sumă de bani care să poată compensa lipsa democrației. Să nu credem că dictatura va aduce vreodată prosperitate economică. Iar tîntă propusă de ZF, de 5% creștere economică pe an, este un obiectiv excelent.

■ Interviu cu Jacek Rostowski poate fi vizionat pe platforma live.zf.ro începând cu ora 12:00

**Ready for whatever.
Noul Touareg.**



Şoferii noului Touareg îşi păstrează mereu calmul. Datorită calităţilor superioare off-road, Touareg îşi menţine aderenţa optimă în aproape orice situaţie. Cu radiosistemul de navigaţie "RNS850" eşti sigur că vei avea o viziune mai bună asupra drumului. Aceste inovaţii îţi dau puterea să abordezi cu încredere orice situaţie.

Selecție dotări: Jante din aliaj ușor "Moab" 8.5J x 19, Pachet Design "Chrome & Style", Lămpi spate cu tehnologie LED, Scaune faţă cu reglaj electric pe 14 direcţii, Tapiţerie piele "Vienna", Suspensie pneumatică, Faruri Bi-Xenon, Area View, Pregătire telefon „Premium”.



Das Auto.

Stiri ZF

CFA România are 20 de noi membri

Comunitatea românească a profesioniștilor în domeniul financiar are 20 de noi absolvenți ai celor trei examene pentru obținerea diplomei de Chartered Financial Analyst (CFA), o certificare prestigioasă a analiștilor în domeniul financiar, administrată de CFA Institute SUA. „Noii absolvenți se alătură celor peste 100.000 de detinători ai certificării CFA la nivel global. Este un număr suficient de mare astfel încât această certificare să fie una de rezonanță și de impact, dar suficient de mic încât să păstrează exclusivitatea”, a spus Mihail Ion, președintele CFA România. Prezent la eveniment,



MIHAIL ION,
președintele CFA
România

festul vicecuvântator al BNR Cristian Popa a vorbit despre importanța educației financiare, „ideea că ai terminat o facultate sau un program de masterat și cu asta încătoate cărțile nu mai era valabilă nici în anii '80, cu atât mai mult acum. Dacă nu lipsit ceva ca să arătă, în primul rând ca educația economică nu am avut de unde alege ca și elă, o resursă de unde o tară își poate extinde cunoștințe necesare și unde bine să existe alternative”, a spus Popa, care a avut trei mandate consecutive în poziția de vicecuvântator al băncii centrale, dar nu a mai avut sustinere pentru un nou mandat. În România sunt în prezent peste 150 de absolvenți la nivelul III al CFA. **Andra Oprescu**

Cash-din economie a crescut cu 11% în ultimul an, la 37 mld. lei

Numerarul aflat în circulație era la finele lunii octombrie de 37,4 miliarde de lei (echivalentul a 8,4 mld. euro), în creștere cu 11% față de aceeași lună a anului trecut, potrivit datelor BNR. Comparativ cu luna septembrie din acest an, numerarul a consemnat o scădere usoară. În august, numerarul aflat în circulație ajunsese la maximul istoric de 38 mil. lei (8,5 mld. euro), iar în prezent nivelul banilor existenți în economie este de săse ori peste nivelul înregistrat în urmă cu zece ani. Cea mai rapidă ascensiune a numerarului a avut loc în perioada în care și activitatea de credite crește spectaculos, adică între 2004 și 2007. La finele anului 2013, numerarul aflat în afara sistemului bancar s-a menținut pe o traiectorie ascendentă și a ajuns la 37,5 mld. lei, în creștere cu 12% față de 2012. Creșterea numerarului a alimentat economia subterană, estimată la 16% din PIB, respectiv 23 mld. euro, potrivit Consiliului Fiscal. La sfârșitul anului trecut din numărul total de bancnote în circulație, cuprind 1 leu dețină cea mai mare pondere, respectiv 31%, urmată de cuprinsa de 100 de lei, cu o pondere de 20%. Cea mai mică pondere, de sub 1% în numărul total de bancnote aflate în afara sistemului bancar, a deținut-o cuprinsa de 500 de lei. Numărul de monede existente în afara sistemului bancar la sfârșitul anului trecut a fost cu 14% mai mare față de nivelul de la finele anului 2012, iar

valoric numerarul sub formă de monedă a crescut cu 11%. Fiecare locuitor îi revine la finele anului trecut 41 de bancnote și 122 de monede. **Liviu Popescu**

Solvabilitatea băncilor a trecut de 17% în septembrie

Indicatorul de solvabilitate la nivelul sistemului bancar, care arată capitalurile proprii de care dispun băncile raportând la activele lor, a depășit pragul de 17% la finalul lunii septembrie, potrivit datelor BNR. Nivelul de solvabilitate minim cerut de BNR este de 10%. Un indicator de solvabilitate mai mare arată că băncile sunt mai puțin riscase și pot face mai bine față unor surori. Un nivel foarte ridicat al indicatorului nu este însă de dorit pentru că arată că băncile nu își utilizează resursele de care dispun pentru acordarea de credite și realizearea de venituri. Deși indicatorul de solvabilitate crește, soldul creditorilor continuă să scăde pe fondul contractării componentei în valută. În octombrie creditele s-au redus cu 3,3% față de octombrie 2013. Desi băncile au resurse pentru a acceleră creditația, se plânge de lipsa cererii. Sectorul bancar a înregistrat injectii de capital de circa 12 miliarde de lei în 2008 până la finalul anului trecut. Băncile, alături de alte companii din sectorul financiar, au fost foarte afectate de criza finanțării, iar acționari străini au fost nevoiți să suplimenteze capitalurile pentru a acoperi pierderile sau pentru a menține indicatorii de performanță în limitele locale. BNR a impus băncilor în 2009 creșterea indicatorului de solvabilitate la 10%, peste limita minimă în vigoare conform reglementărilor europene, care se situează la 8%. **Andra Oprescu**

Banca Română avea depozite de 900 mil. euro în septembrie

Banca Română, un jucător de talie medie din sistemul bancar, aflat în proprietatea grupului elen National Bank of Greece (NCG), a ajuns la finalul lunii septembrie la un volum de depozite atrase de la clientela de circa 900 mil. euro, similar cu nivelul din aceeași perioadă a anului trecut. Comparativ cu nivelul de la jumătatea anului, creșterea este de circa 3%, potrivit datelor publicate de grupa la Atena. Volumul depozitelor atinsese



FOTO: Silviu Matei

un maxim de 930 mil. euro anul trecut, dar scăzuse la 860 mil. euro în primăvară. Banca a rezistat în ultimi anii să recuperize o parte din depozitele pierdute în 2010 și 2011, cand criza datorilor suverani ale statului elen aflată la apogeu și-a pus amprenta puternic asupra afacerilor locale ale băncilor greci. Față de nivelul record atins în 2009, depozitele atrase de la clientela de Banca Română sunt mai mici cu circa 200 mil. euro. **Ciprian Botea**

Primele semnale bune pentru creditare: portofoliile băncilor au crescut cu 800 mil. lei în octombrie

CIPRIAN BOTEA

Băncile auveau la sfârșitul lunii trecute credite acordate populației și companiilor de aproape 214 miliarde de lei (circa 48,5 mld. euro), cu 3% sub nivelul din aceeași perioadă a anului trecut, potrivit datelor BNR. Ritmul de scădere s-a diminuat față de luna septembrie, când fusese consemnat un declin al stocului de credite de aproape 5%.

Scăderea în termeni nominali a creditării pe parcursul ultimului an este de circa 7 miliarde de lei. Totuși, față de luna anterioară a fost înregistrată o creștere a stocului de credite cu aproape 800 milioane de lei. Creșterea din octombrie a venit pe fondul accelerării vânzării de credite în lei și temporării ritmului de credite a către recuperatorii de creanțe.

Creditarea rămâne în teritoriu negativ în termeni anualizați deși bancherii spun că au resurse suficiente pentru a acorda credite, având în vedere că depozitele său majorătoare au crescut cu 11 mld. lei în ultimul an. Problema, spun bancherii, este lipsa cererii solvable de credite.

Totodată, stocul de credite este afectat de procesul de curățare a bilanțurilor de credite neperformante derulat de bancheri în perioada trecută. Băncile au neperformante de circa 9 mld. euro, iar BNR le fortează să-și curete portofoliile prin scoaterea în afara bilanțurilor său vânzării către recuperatorii de creanțe.

Cel mai mare stoc de neperformante este aferent creditorilor în valută, astfel că scăderea stocului total de credite pe acest segment este de peste 10%. Pe lângă curățarea bilanțului de neperformante, băncile mai au o problemă cu creditele în valută: vânzările sunt foarte slabe din cauza restricțiilor impuse de BNR și a lipsei resurselor în valută.

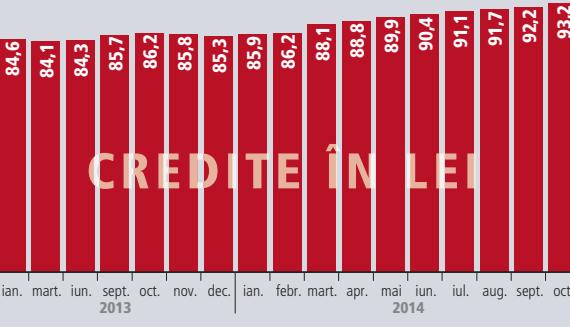
Creditele în lei au crescut cu peste 8% în ultimul an și au depășit nivelul de 93 miliarde de lei. Față de luna anterioară, creșterea este de echivalentul a un miliard de lei.

Creditarea în lei crește, dar nu reușește să compenseze scăderea finanțărilor în monedă străină. Cel mai rapid ritm de creștere, de 15%, a fost înregistrat de creditul de retail în lei, care a ajuns aproape de 40 mld. lei, acesta fiind susținut de programul Prima casă și de revenirea, în ultimele luni, a appetitului pentru consum al persoanelor fizice.

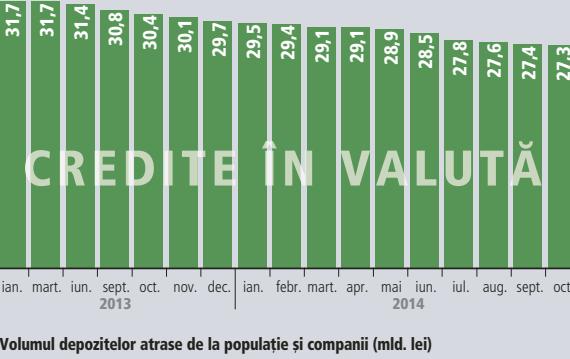
De ceală parte, creditarea în valută s-a diminuat cu 11% față de septembrie 2013, până la 27,3 mld. euro. Comparativ cu nivelul din 2012, stocul finanțărilor în valută s-a redus cu 10,2%, stocul creditelor atrase de la populatie și companii în valută s-a redus cu aproxiat 5 miliarde de euro. Totuși,

Creditearea în lei accelerează. Cea în valută scade mai lent

Stocul creditelor în lei acordate populației și companiilor (mdl. lei)



Stocul creditelor în valută acordate populației și companiilor (mdl. euro)



Volumul depozitelor atrase de la populație și companii (mdl. lei)



ritmul lunar de scădere a creditelor în valută a crescut în ultimul an și următoarea lună.

Creditele în valută, unele acordate fără garanții sau în monede „exotice”, cum este francul elvețian, au cota mai mare rată de neperformanță, cînd fiind puternic afectați de deprecierea leului în perioada de criză. Leul a pierdut 20% din valoare față de euro și 60% în fața francului elvețian după izbucnirea crizei financiare.

Totodată, bancherii au rămas fără fonduri de valoare înportante în ultima perioadă, liniile de finanțare de la băncile-mamă fiind în pre-

zent cu 30% mai mici decât în urmă cu doi ani și jumătate. Subsidierea băncilor străine au rămas cu liniile de finanțare de la acționari de circa 13 mld. euro, iar tendința de scădere se menține.

Băncile au fos nevoie în acest context să mizeze mai mult pe fondurile atrase de la clientela, majoritatea fiind în lei, ceea ce a redeschis appetitul bancherilor pentru împrumuturile denumite în monedă locală. Cea mai mare parte a depozitelor, respectiv 143 mld. lei dintr-un total de 218 mld. lei, sunt în lei.

ciprian.botea@zf.ro

Recuperatorii de creanțe au 1.700 de oameni care se ocupă de portofolii de neperformante

ANDRA OPRESCU

NUMĂRUL celor care se ocupă de recuperarea creanțelor a crescut cu 26% în ultimul patru ani, peste 1.700 de oameni ocupând astfel de poziții în cadrul companiilor specializate în recuperarea debitorilor, potrivit datelor Asociației de Management al Creanțelor Comerciale. Numărul total de angajați în astfel de companii era de peste 2.000 anul trecut.

„Cu siguranță numărul de angajați va crește și anul acesta. Pentru noi cea mai importantă este angajarea astfel de pozitii. Potrivit noilor date, se ocupă de 1.700 de oameni, numărul angajaților din bănci s-a redus cu aproape 14% din 2009 până la finalul anului trecut, ajungând la 58.600 de oameni.

Portofoliile companiilor de recuperare de creanțe au crescut și au nevoie de tot mai mulți oameni, numărul angajaților din bănci

s-a redus cu aproape 14% din 2009 până la finalul anului trecut, ajungând la 58.600 de oameni. Portofoliile companiilor de recuperare de creanțe au crescut și au nevoie de tot mai mulți oameni, numărul angajaților din bănci

Plus 25% în patru ani

Evoluția numărului de angajați din companiile de recuperare a creanțelor

2009	1.379
2010	1.542
2011	1.654
2012	1.641
2013	1.741

SURSA: AMCC

Mai multe detalii pe www.zfcorporate.ro



Cursurile pieței valutare anuale de BNR - 25 noiembrie 2014

Valute în cont		Curs
Dolarul australian	3,0462	
Leva bulgară	2,2669	
Dolarul canadien	3,1540	
Francul elvețian	3,6873	
Corona cehă	0,1606	
Corona daneză	0,5960	
Lira egipțeană	0,4986	
Euro	4,4338	
Lira sterlină	5,5908	
100 Forint maghiari	1,4491	
100 Yeni japonezi	3,0168	
Leul moldovenesc	0,2372	
Corona norvegiană	0,5233	
Zlotul polonez	1,0570	
Rubla rusă	0,0789	
Corona suedeză	0,4786	
Lira turcească	1	

**Cu noul Card 55 ai:**

- Până la 55 de zile cu dobândă ZERO pentru plăți la comercianți, în mediul fizic sau online;
- Plan de 3, 6, 9 sau 12 rate.

Cumpărături oriunde, oricând.**VOLKS BANK**Află mai multe despre Cardul 55 pe www.card55.ro, la 0800 67 22 22 sau în sucursalele Volksbank.

Români cheltuiesc de pe carduri în străinătate 125 mil. euro lunar. Străinii fac plăți de trei ori mai mici la POS-urile din magazinele locale

LIVIU POPESCU

Deținătorii de carduri emise de băncile locale au efectuat în primele nouă luni plăți la comercianții din străinătate în valoare de 5 miliarde de lei (1,1 mld. euro), cu 21% peste nivelul din aceeași perioadă a anului trecut, potrivit datelor BNR. Valoarea lunară a plăților la POS-urile din străinătate a atins maximul istoric anul acesta, respectiv 556 milioane de lei (125 mil. euro), de trei ori peste media lunară din 2008, când au fost publicate primele date.

Pe altă parte, străinii au efectuat plăți la comercianții din România în perioada ianuarie-septembrie în valoare de 1,5 mld. lei (340 mil. euro), în creștere cu 25% față de aceeași perioadă a anului trecut. Media lunară a plăților efectuate de străini la POS-urile locale a fost de 171 mil. lei (39 mil. euro).

Plățile cu cardul la comercianții atât din străinătate, cât și la cei din țară au căstigat treptat teren în ultimii ani datorită creșterii plăților pe internet, schimbării generației deținătorilor de carduri și dezvoltării tehnologice. Cu toate acestea, sumele retrase de la bancomatele reprezintă în continuare grosul tranzacțiilor cu cardurile.

Români își utilizează cel mai des cardurile în străinătate

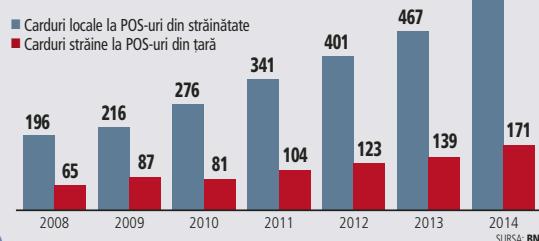
arată vă aproape o treime din plățile cu cardul la comercianții din străinătate se înregistrează în luniile iunie, iulie, august și septembrie, în general în perioada concediorilor.

Valoarea retragerilor de la bancomatele din străinătate a crescut în primele nouă luni la 2 mld. lei (450 mil. euro), cu 20% peste nivelul din perioada similară a anului trecut, în timp ce străinii au retras de la bancomatele din România 3,2 mld. lei (700

mil. euro), în creștere cu 12% față de perioada ianuarie-septembrie 2013.

S-A TRIPLAT ÎN ȘASE ANI

Media lunară a plăților la POS-urile din străinătate cu carduri emise de băncile locale și a plăților la POS-urile din țară cu carduri emise în afara țării (mil. lei)



mil. euro), în creștere cu 12% față de perioada ianuarie-septembrie 2013.

Tranzacțiile la ATM-urile din străinătate sunt mai mici comparativ cu plățile la POS-urile pentru că băncile descurajă aceste operațiuni prin practicarea unor comisioane mari. Comisionul pentru retragere de numerar de la bancomatele din străinătate este de regulă de 1% din suma retrasă plus o sumă fixă. De exemplu, retragerea de numerar de la bancomatele locale este de 0,2%, iar multe bănci permit retragerea gratuită de pe cardurile proprii. Comparativ, plățile la POS-uri sunt gratuite și în țară și în străinătate.

Numărul plăților cu cardurile efectuate de străini la POS-urile locale a atins maximul

istoric la finele lunii septembrie, respectiv 2,4 milioane de plăți, cu o jumătate de milion mai mult față de finele lunii iunie. Valoarea medie a unei plăți în țară cu carduri emise în afara României a fost de 290 de lei. Spre comparație, valoarea medie a plăților efectuate de români în afara granitelor a fost de 280 de lei.

Si numărul tranzacțiilor de retragere a banilor de la ATM-urile din țară a atins maximul istoric în septembrie, respectiv două milioane de tranzacții, cu 12% peste nivelul din perioada similară a anului trecut. Valoarea medie a unei retrageri de la ATM de la băncile din România a fost de 690 de lei. Pe altă parte, români au retras de la bancomatele din afara granitelor în medie 780 de lei.

Grecii de la Piraeus și-au dublat profitul la nouă luni. Creditarea a crescut cu 9%

CIPRIAN BOTEA

PIRAEUS BANK, o bancă de talie medie deținută de grupul elen cu același nume, a raportat un profit brut de 6,8 mil. euro în primele nouă luni, cu aproape 90% peste nivelul din aceeași perioadă a anului trecut. Profitul din trimestrul al treilea a fost de 0,4 mil. euro, mai mic față de media trimestrială din prima jumătate a anului, cel mai probabil pe fondul procesului de curățare a bilanțului de credite neperformante.

„Rezultatul a fost susținut de scăderea de aproape 2,5 puncte procentuale a portofoliului de credite neperformante, de reducerea nevoii de provizionare, precum și de creșterea volumului de credite acordate segmentelor corporate și întreprinderii mici și mijlocii”, a declarat Cătălin Pârvu, directorul general al Piraeus Bank.

Stocul creditelor acordate de bancă a crescut cu 9% comparativ cu nivelul de la finalul lunii septembrie 2013 și a ajuns la 1,5 mld. euro. Banca nu a publicat și structura pe sectoare de activitate a soldului de credite. Cătălin Pârvu declară în septembrie pentru ZF că banca a înregistrat anul acesta creșteri de 30-40% ale vânzărilor de credite de consum.

Banca avea active de peste 2 miliardi la finalul lunii septembrie, în creștere cu 14% față de anul trecut. Piraeus are o cotă de piată de peste 2,5% în funcție de activele detinute și se află pe locul 11 în sistemul bancar. Banca a preluat anul trecut o parte din activele fostei filiale locale a ATE Bank, a cărei licență a fost prelucrată ulterior de omul de afaceri Dorinel Umbrărescu.

Piraeus Bank are depozite de 1,1 mld. euro, în creștere cu 16% în ultimul an. Rata credite/depozite este de 136%, ceea ce înseamnă că banca se bazează în continuare pe finanțare de grup. Totuși, în ultimi anii grupurile străine și în special cele elene le-au trăsă obiective clare, subvenționate de omul de afaceri Dorinel Umbrărescu.

Piraeus are aproape 300.000 de clienți și operează printre rețea de 130 de sucursale. Banca are peste 20.000 de clienți IMM, iar anul trecut a început construirea unei rețele de sucursale dedicate exclusiv acestui segment de clientela.



CĂTĂLIN PÂRVU: Rezultatul a fost susținut de scăderea de aproape 2,5 puncte procentuale a portofoliului de credite neperformante, de reducerea nevoii de provizionare, precum și de creșterea volumului de credite acordate segmentelor corporate și întreprinderii mici și mijlocii

bancile elene, inclusiv Piraeus, au primit anul trecut injectii de capital de la Fondul Elen de Stabilitate, un organism creat din bani europeni.

Piraeus Bank a fost una dintre puținile bănci locale cu acționarii eleni care au raportat profituri în anii de criză, cu o singură excepție în 2012. Rezultatele de anul acesta vin în contextul unor cheltuieli mai mici cu provizioane de risc. Banca avea la finalul lunii septembrie un stoc de provizioane constituite pentru acoperirea pierderilor din credite neperformante de 324 mil. euro, cu 39 mil. euro sub nivelul din aceeași lună din anul trecut.

Piraeus are aproape 300.000 de clienți și operează printre rețea de 130 de sucursale. Banca are peste 20.000 de clienți IMM, iar anul trecut a început construirea unei rețele de sucursale dedicate exclusiv acestui segment de clientela.



LET'S TALK SHOW BIZ



Intră în rețeaua de parteneri SEAT!

SEAT România dorește să își largescă rețeaua de distribuitori și parteneri de service la nivel național. Dacă sunteți în căutare de oportunități și dispus să dezvoltați o afacere pe termen lung, vă propunem o colaborare durabilă bazată pe încredere, profesionalism și inovație.

Ce apreciem noi:

- experiența în domeniul auto - propria afacere în domeniul auto - în vânzări de autovehicule și service
- o bună cunoaștere a pieței auto locale, dar și naționale
- prezentarea unui proiect și plan de afacere sustenabil

Ce aveți de căștigat:

- experiența unei mărci recunoscute, aflată în segmentul de vârf al pieței europene
- reprezentarea unei mărci parte a celui mai mare concern auto european - Concernul VW - recunoscut pentru tehnologia superioară și calitatea produselor sale
- produsele de finanțare și asigurare oferite de către Porsche Finance Group
- know-how și suport în afacere din partea Porsche România, cel mai mare importator de autovehicule din România

Vă rugăm să trimiteți o Scrisoare de Intenție însotită de o prezentare a afacerii dumneavoastră și un plan de dezvoltare pe email la info.seat@porsche.ro sau prin poștă pe adresa:

PORSCHE ROMANIA (Importator SEAT)
Bd. Pipera Nr.2, 077190 Voluntari, Ilfov

Suntem dinamici și deschiși, ca orice fire latină. Funcționăm corect și precis, ca orice motor german. În căutare de noi parteneri care să ne reprezinte. **Suntem SEAT și vă așteptăm în echipa noastră!**

TECHNOLOGY TO ENJOY

ÎN NUMELE CLIENTULUI NOSTRU, VĂ OFERIM POSIBILITATEA ACHIZIȚIONĂRII ÎN TOTALITATE SAU PARȚIAL A UNUI PORTOFOLIU IMOBILIAR CUPRINZÂND URMĂTOARELE:

1. **Teren în Slatina**, str. Cireașov nr. 22-28, jud. Olt, în suprafață totală de 23.880 mp la prețul minim de 30 Euro/mp + TVA,
2. **Teren în Miercurea Ciuc**, str. Iancu de Hunedoara nr. 26, jud. Harghita, în suprafață de 36.729 mp și clădire (clădire parcare) la prețul minim de 1.750.000 Euro + TVA,
3. **Teren în Constanța**, bd. I.C. Brătianu nr. 131, 131A, 135 A, jud. Constanța, în suprafață totală de 26.207 mp și centru comercial de tip mall (suprafață construită de 11.243,93 mp) și clădirile aferente, la prețul minim de 2.200.000 Euro + TVA,
4. **Teren în Brașov**, zona După Iñiște, Colțul Putinarilor și Coasta Vacilor, jud. Brașov, în suprafață de 67.248,09 mp (mai multe terenuri) la prețul minim de 50 Euro/mp + TVA,
5. **Teren în Brașov**, str. Tractorul VII nr. 41, jud. Brașov, în suprafață de 13.266 mp la prețul minim de 25 Euro/mp + TVA,
6. **Teren în comuna Blejoi**, sat Ploiești, jud. Prahova, în suprafață de 18.400 mp (mai multe terenuri) la prețul minim de 20 Euro/mp + TVA.

Acest anunț nu reprezintă o ofertă de contractare. Orice contract cu privire la imobilele sus-menționate va fi negociat de părți sub rezerva anumitor termeni și condiții. Data limită de primire a oricărei oferte cu privire la oricare din imobilele de mai sus este 12.12.2014.

Pentru informații suplimentare,

vă rugăm să contactați:

Firon Bar-Nir SCPA

E-mail: office@firon-bar-nir.ro

Tel: 021.312.33.88

Industria alimentară în T3

Afaceri mai mari pentru lactate, profituri mai mari în panificație

IOANA TUDOR
ROXANA PRICOP

DOAR doi dintre cei mai mari jucători din industria alimentară listati pe bursa de la București, respectiv Albalact și Prodilact, au obținut afaceri mai mari în trimestrul al treilea comparativ cu perioada similară a anului trecut, în timp ce panificația și producția de bere și-au ajustat în jos rulajele.

Din cele cinci companii active în industria alimentară, doar producătorul de pâine Boromir Buzău a raportat o creștere a profitului în trimestrul al treilea fată de același interval al anului trecut. De la 1 septembrie 2013, TVA la pâine și produse de panificație a fost redusă de la 24% la 9%, cu un impact și asupra rezultatelor financiare ale companiilor de profil.

Datele oficiale de la Institutul Național de Statistică au indicat o încetinire a ritmului de creștere al cifrei de afaceri în comerțul de alimente și băuturi în trimestrul al treilea. În luna septembrie cifra de afaceri în comerțul

200.000 de lei în cazul companiilor Argus și Boromir, în cazul Bermaș profitul din trimestrul al treilea a fost de 1,27 mil. lei, în scădere cu 10% față de același interval al anului trecut. Dintre aceste trei societăți, doar producătorul de pâine Boromir a raportat căștig net în urcare, însă avansul a fost susținut de creșterea pe profit financiar, în timp ce panificația și producția de bere și-au ajustat în jos rulajele.

Producătorul de lactate Albalact a încheiat trimestrul al treilea cu o pierdere de 950.000 de lei, fată de profit în același interval al anului trecut, în timp ce afacerile au urcat cu 14%, până la 117 milioane de lei. Rezultatul negativ al producătorului de lactate a fost cauzat de pierderile financiare de 1,2 milioane de lei. În ciuda pierderilor din trimestrul al treilea, profitul la nouă lună al Albalact este aproape dublu comparativ cu perioada similară a anului trecut, respectiv de 12,42 milioane de lei. În primul trimestru al acestui an, Albalact a raportat un căștig de 11,5 mil. lei, de peste patru ori mai mare decât cel din primul trimestru din 2013. O parte

Variatii mari la afaceri și profit

Companie	Principalii indicatori finanziari ai companiilor din industria alimentară (mil. lei)			
	Cifră de afaceri	Profit	T3/2014	Evoluție
Albalact	117	14%	-0,95	N/A
Argus	46	-30%	0,13	-98%
Boromir	20,3	-7%	0,16	33%
Prodilact	11,1	63%	-2,4	-12%
Bermaș	9,2	-2%	1,27	-10%

* Evoluție fată de T3/2013.

de alimente, băuturi și tutun a crescut în serie brută cu 7,3% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, însă a fost cel mai mic avans începând din iunie. Desi INS a anunțat în ultimul an o creștere a consumului lună de lună, jucătorii din retailul alimentar au afirmat că este vorba doar de date statistice, nu de o realitate care se vede în cursul de cumpărătură.

Producătorul de ulei Argus Constanța (simbol bursier UARG), producătorul de pâine Boromir Buzău (SPCU) și producătorul de bere Bermaș Suceava (BRM) au avut afaceri în scădere în intervalul iulie-septembrie, însă și-au ajustat cheltuielile și au încheiat pe profit trimestrul al treilea. Dacă rezultatul din T3 nu trece de

considerabilă din profit, respectiv 7 mil. lei, a venit din activități cu caracter excepțional, respectiv transferul activității de logistică de la Albalact la compania nouă înființată Albalact Logistics.

Afaceri în urcăre a raportat și Prodilact (PRAE), producătorul de lactate din Brașov controlat de omul de afaceri moldovean Vladimir Jardan. Afacerile companiei, care a ieșit din insolvență în luna mai a anului trecut, au avansat cu 63% în trimestrul al treilea, respectiv 11 mil. lei.

Prodilact și-a diminuat pierderile cu 12,2% la 2,4 mil. lei. Reprezentanți societății aflată în următoarele săptămâni să aferme profit pentru ZF în septembrie și producătorul de lactate va continua să își crească afacerile și are ca întâi pentru anul viitor trecerea pe profit trimestrul al treilea.

Dacă rezultatul din T3 nu trece de

SURSA: BVB

afaceri în urcăre a raportat și Producătorul (PRAE), producătorul de lactate din Brașov controlat de omul de afaceri moldovean Vladimir Jardan. Afacerile companiei, care a ieșit din insolvență în luna mai a anului trecut, au avansat cu 63% în trimestrul al treilea, respectiv 11 mil. lei.

Prodilact și-a diminuat pierderile cu 12,2% la 2,4 mil. lei. Reprezentanți societății aflată în următoarele săptămâni să aferme profit pentru ZF în septembrie și producătorul de lactate va continua să își crească afacerile și are ca întâi pentru anul viitor trecerea pe profit trimestrul al treilea.

La extrema opusă se situează fondurile mutuale cu investiții medii de câteva mii de lei. Mai exact în cazul fondurilor Fortune – Classic și

SURSA: AAF

SURSA: AAF

afaceri în urcăre a raportat și Producătorul (PRAE), producătorul de lactate din Brașov controlat de omul de afaceri moldovean Vladimir Jardan. Afacerile companiei, care a ieșit din insolvență în luna mai a anului trecut, au avansat cu 63% în trimestrul al treilea, respectiv 11 mil. lei.

Prodilact și-a diminuat pierderile cu 12,2% la 2,4 mil. lei. Reprezentanți societății aflată în următoarele săptămâni să aferme profit pentru ZF în septembrie și producătorul de lactate va continua să își crească afacerile și are ca întâi pentru anul viitor trecerea pe profit trimestrul al treilea.

Afaceri în urcăre a raportat și Producătorul (PRAE), producătorul de lactate din Brașov controlat de omul de afaceri moldovean Vladimir Jardan. Afacerile companiei, care a ieșit din insolvență în luna mai a anului trecut, au avansat cu 63% în trimestrul al treilea, respectiv 11 mil. lei.

Prodilact și-a diminuat pierderile cu 12,2% la 2,4 mil. lei. Reprezentanți societății aflată în următoarele săptămâni să aferme profit pentru ZF în septembrie și producătorul de lactate va continua să își crească afacerile și are ca întâi pentru anul viitor trecerea pe profit trimestrul al treilea.

SURSA: AAF

SURSA: A

Şeful Unilever: Mutăm producția de înghețată Napoca în Bulgaria. Consumul este prea mic să ne gândim la o fabrică locală

Jarek Malinowski, managing director al Unilever South Central Europe, afirmă că începând de anul viitor compania va produce înghețată Napoca în Bulgaria deoarece FrieslandCampina și-a reorganizat activitatea, iar în fabricile companiei nu mai este loc pentru producția Unilever.

Cristina Roșca

INTERVIU

Decizia a venit de la FrieslandCampina care ne-a anunțat că va consolida producția și nu mai este loc și pentru noi în fabricile lor. A trebuit să ne gândim ce să facem pentru că noi am fi vrut să continuăm să producem în România, o piată strategică pentru Europa Centrală și de Est", spune Jarek Malinowski, venit pe poziția actuală în vară lui 2012.

În prezent brandul românesc de înghețată este realizat în fabrica din județul Cluj a grupului olandez Friesland Campina. De altfel, Unilever a preluat brandul de înghețată Napoca în 2009 chiar de la FrieslandCampina. Tranziția a presupus preluarea brandului și a distribuitorului acestuia în comerțul local.

„În contextul consolidării producției de brânză la fabrica de la Baciu, spațiul destinat producției de înghețată va fi alocații unor alte activități din procesul de fabricație al brânzei. În acest moment, de comun acord cu partenerul nostru, am decis să nu mai prelungim acordul de producție a mărții Napoca pentru Unilever, începând cu anul viitor, când expiră acordul în vigoare", spun reprezentanții FrieslandCampina. În cel mai bun moment Friesland a avut în România săptă fabrici. În prezent olandezii mai produc doar în trei, iar de anul viitor vor mai rămâne cu producție doar în două.

Napoca este unul dintre cele două branduri românești din portofoliul gigantului anglo-olandez Unilever. Grupul mai detine astfel pe lângă brandurile internaționale Dove, Omo, Lipton sau Rexona și brandul românesc Dero pe segmentul de detergent

nantă în criză", spune Jarek Malinowski, directorul executiv al Unilever Central & Eastern Europe. De la București, Unilever South Central Europe conține operațiunile din mai multe țări din regiune: România, Bulgaria, Serbia, Muntenegru, Albania, Macedonia, Moldova și Kosovo. Piața locală este dintr-acestea cea mai importantă, contribuind, potrivit ultimelor informații disponibile, cu peste 50% din venituri.

Cu ochii după achiziții

Dero este de altfel unul dintre cele mai vechi branduri românești, care a reușit însă să se mențină în topul vânzărilor până astăzi.

Napoca este unul dintre cele două branduri românești din portofoliul gigantului anglo-olandez Unilever. Grupul mai detine astfel pe lângă brandurile internaționale Dove, Omo, Lipton sau Rexona și brandul românesc Dero pe segmentul de detergent

In ceea ce privește brandul de înghețată Napoca, acesta are cea mai mare pondere în vânzările de înghețată în volum ale Unilever. Astfel, dintr-un total de 26 de milioane de bucăți de înghețată vândute în 2014 aproximativ 20 de milioane au fost Napoca, urmărite de Big Milk și Magnum (branduri străine din portofoliul Aligida) cu 5 și respectiv 2 milioane de bucăți.

„Pe fiecare piață în parte ne batem și cu companiile locale care înțeleag îndeaproape consumatorul și piața. Chiar dacă nu sunt foarte mari în termeni de cifră de afaceri, ei sunt la rândul lor competitori puternici", spune Jarek Malinowski, managing director South Central Europe.

De altfel, aceste companii reprezintă și fără a avea însă o facilitate proprie de producție. Unilever a început recent să realizeze distribuția directă a înghețătării din portofoliu, anterior acesta era realizată prin intermediul companiei Macromex. Unilever detine astfel o echipă cu peste 100 de oameni pe segmentul înghețătării care se ocupă de marketing și vânzări.



JAREK MALINOWSKI

■ A preluat funcția de managing director al Unilever South Central Europe în vara lui 2012 de la Marc Desenfans.

■ A ocupat, înainte de această numire, poziția de Vice Președinte Brand Building Polonia & țările baltice.

■ Are circa 20 ani de experiență pe piața bunurilor de larg consum și lucrează pentru Unilever din 1995.

■ De-a lungul timpului el a detinut funcții de management în Brand Building, Brand Development și Customer Development. În perioada 2003 – 2005, a coordonat divizia de Personal Care din Unilever Italia.

■ Începând cu anul 2006, Jarek Malinowski a devenit membru al boardului Unilever Polonia și țările baltice, fiind responsabil de coordonarea diviziei Home & Personal Care, după care a preluat managementul diviziei Foods, iar în ultimii doi ani a coordonat ambele divizii, Home & Personal Care și Foods.

■ Este absolvent de MBA specializat în marketing, acreditat de Chicago Business School Program.

FOTO: Silviu Matei

Compania are de asemenea distributori locali subcontractați alături de echipă și flota proprie de mașini.

„După ce am revizuit distribuția externă, am realizat că nu acoperăm multe puncte de vânzare. Cu înghețătăria trebuie să mergi unde este consumatorul, adică în parc, nu la mall."

Nu deschid fabrică de înghețată în România

Desi va fi produsă peste 50% pleacă la export în peste 20 de țări din întreaga lume. Deși detine două unități de producție, grupul anglo-olandez nu produce pe piața locală înghețătării proprii. Pe piață din România compania este prezentă doar cu distribuția de înghețătări cu brandurile tradiționale ale Aligida - Magnum, Carte D'or, Big Milk - dar și cu Napolact, fără a avea însă o facilitate proprie de producție. Unilever a început recent să realizeze distribuția directă a înghețătării din portofoliu, anterior acesta era realizată prin intermediul companiei Macromex. Unilever detine astfel o echipă cu peste 100 de oameni pe segmentul înghețătării care se ocupă de cercetare de piață și dezvoltare.

Potrivit Unilever, pe segmentul înghețătării compania a ajuns la o cotă de piață de 14,9% în 2014 (în sezonul mai-august), cu 2,3% peste nivelul din aceeași perioadă din 2013. Această cifră pozitionează compania pe primul loc pe aceeași piață, potrivit aceleiași surse, urmată de Nestlé și Betty Ice. În România piața de înghețătări era evaluată anul trecut la 225 mil. euro și 45 mil. litri, potrivit companiei de cercetare de piață Euromonitor. În acest an piața a scăzut cu 15%, potrivit Unilever. La o cotă de 15% și o piață de circa 190 mil. euro, vânzările de înghețătări ale Unilever se ridică la 28,5 mil. euro anual, conform estimărilor ZF.

„Avem deja o fabrică în Bulgaria, astfel că decizia logică a fost să consolidăm operațiunile acolo și să începem să producем Napoca. În condiție de consum actuală din România este prezentă și ne gândim să avem o fabrică proprie de înghețătări pe piața locală".

„Cota noastră de piață pe înghețătări variază între 12% în supermarketuri și 36% în benzinării, un segment foarte important pentru noi. Am crescut puternic cota de piață în benzinării de cănd am preluat distribuția directă, ajungând de pe poziția a treia pe prima. Suntem prezenți în toate lanțurile mari de benzinării, dar și în cele independente." El nu oferă cifre, însă, potrivit datelor ZF, în România există 2.000 de benzinării.

„Seful de la Unilever precizează că este optimist în ceea ce privește piața de înghețătări deoarece consumul este mult

sub media Europei, la fel și numărul de lăzi frigorifice la 1.000 de locuitori. Un român consumă astfel 2,8 kg de înghețătări pe an față de peste 5 kg un locuitor al țărilor baltice, 14 kg în Finlande și peste 20 kg un american. „În România 90% din achiziții sunt de tip impuls, astfel că vorbim de consumul out of home (nu acasă). În străinătate se consumă mult acasă."

Piața detergentului a fost dificilă

Jarek Malinowski spune că în România sezonul în care se consumă înghețătări este din mai până în septembrie, în această perioadă fiind realizate 90% din vânzări. În țările baltice spre exemplu, ponderea acestui sezon este de 75%, iar în Finlanda înghețătării se consumă tot anul ca desert.

mai multe detalii pe www.zfcorporate.ro

PUBLICITATE

Descoperă iPhone 6 în Supernet™ 4G

De la 0€ prin 4G Smart BuyBack

Vodafone
Power to you



iPhone 6

www.porschebank.rowww.vw-vehicule-comerciale.ro

Pornește acum cu forță în afaceri!



5,89%
dobândă variabilă Euro
+ 6 luni
CASCO gratuit
prin Porsche Asigurări

Crafter Avantaj cu pachet de beneficii inclus.

De la 18.990 Euro plus TVA și ofertă aniversară prin Porsche Finance Group

Dacă alegeti Volkswagen Crafter, beneficiați de garanție 4 ani, serviciul de asigurare a mobilității și sistem de întreținere cu interval flexibil, cu prima inspecție la 2 ani sau 40.000 km, astfel încât să vă fie cât mai simplu pe parcursul folosirii mașinii.

Iar la aniversarea celor 15 ani Porsche Finance Group, cadoul îl primiți dumneavoastră: **6 luni CASCO gratuit** prin Porsche Asigurări și dobânzi reduse pentru Leasing finanțat clasic sau **PERFECT LEASING**. Detalii despre oferta aniversară dar și kilometri de cadouri vă așteaptă pe www.provocareakm.ro



Finanțator oficial al mărcii



**Autovehicule
Comerciale**

Oferta se supune unor termene și condiții și este adresată persoanelor juridice. Detalii la distribuitorii autorizați Volkswagen Autovehicule Comerciale și pe www.provocareakm.ro. Prețul este recomandat. Mașina din imagine este cu titlu de prezentare.

Pariul de 400.000 de euro al unui antreprenor din distribuția de papetărie care pune 5.000 de articole într-o rețea de magazine sub brandul Autograf

A reușit să convingă peste 2.000 de clienți companii, de la afaceri mici de familie până la multinaționale, să-i cumpere produsele de papetărie, dar după ce businessul din distribuția de birotică și papetărie a ajuns la câteva milioane de euro a decis să facă pasul către retail cu brandul Autograf, care numără astăzi patru magazine. Afacerea din distribuție, Vector International, îi aduce venituri de 4 milioane de euro, iar noul său pariul, Autograf, se află încă la nivel de investiții, valoarea acestora ridicându-se până în prezent la 400.000 de euro.

IOANA MATEI

Marius Avram, acționarul Vector International și al magazinelor Autograf, și-a început traseul de antreprenor în anul 1993, la vîrstă de 23 de ani, la scurt timp după ce a absolvit studiile în cadrul secției de Autovhicule Rutiere din cadrul Universității de Transporturi din București.

După mai multe încercări nereușite de a construi afaceri în domeniile alimentar și auto, și-a ascultat instințul și a preluat, dintr-o discuție cu prietenii, ideea unui business în domeniul distribuției de produse de birotică și papetărie, serie revista Business Magazin (www.bmag.ro).

„Puteam să descopăr astfel lucruri noi, la care nu am avut acces în perioada școlii. Mi-a plăcut să lucrez cu astfel de produse și, cu timpul, am devenit pasionat de acestea”, explică antreprenorul motivația sa pentru creșterea afacerii lansate în 1997. A început cu importul și distribuția de produse pentru birou, ulterior s-a extins cu o gamă pentru școală și, mai nou, cu una de curătenie, ajungând în prezent la un portofoliu de 6.000 de produse. După ce a consolidat prezența companiei pe piața de distribuție, a început să dezvoltă și echipe de consultanți cu care a intrat în domeniul livrărilor business to business. Astfel, businessul Vector International este împărțit acum în mod egal între distribuție și livrări B2B.

Antreprenorul livrează produsele către 2.000 de clienți companii, de la cele mai mici, de familie, până la multi-



magazine, axându-se mai ales pe designul acestora. De altfel, primul pas în dezvoltarea lanțului a fost, potrivit antreprenorului, găsirea unui arhitect care să ajute la construcția primului magazin. L-a descoprit în persoana arhitectului sprijinător.

magazine, axându-se mai ales pe designul acestora. De altfel, primul pas în dezvoltarea lanțului a fost, potrivit antreprenorului, găsirea unui arhitect care să ajute la construcția primului magazin. L-a descoprit în persoana arhitectului sprijinător.

magazine, axându-se mai ales pe designul acestora. De altfel, primul pas în dezvoltarea lanțului a fost, potrivit antreprenorului, găsirea unui arhitect care să ajute la construcția primului magazin. L-a descoprit în persoana arhitectului sprijinător.

magazine, axându-se mai ales pe designul acestora. De altfel, primul pas în dezvoltarea lanțului a fost, potrivit antreprenorului, găsirea unui arhitect care să ajute la construcția primului magazin. L-a descoprit în persoana arhitectului sprijinător.



Foto: Andreea Alexandru

MARIUS AVRAM, acționarul Vector International și al magazinelor Autograf: Piața autohtonă de birotică și papetărie nu a ajuns la maturitate înainte de criză, când ne situația undeava la 25% din consumul normal de astfel de produse al unei companii aflate în vestul Europei, iar acest lucru nu a permis o dezvoltare a pieței în anii ce au urmat, când tendințele de micșorare s-au aplicat în toată Europa.

Bonul mediu în magazinele Autograf este de 55 de lei, iar gamma de prețuri variază foarte mult, un stilou din magazin putând să coste 3.9 de lei sau 2.000 de lei, în cazul unui stilou de lux; pretul pentru un caiet, de asemenea, poate varia între 1.5 lei și până la 80-90 de lei, în cazul brandului Oxford, printre cele mai cunoscute branduri de caiete din lume.

„Obiectivul nostru este să ajungem la profit, dar nu este usor înțând cont de situația retailului autohton”, spune el. Avram speră să își atingă țintele în povida consumului redus și mizează pe diversitatea de produse și branduri existente în magazinele Autograf.

Printre planurile de viitor ale antreprenorului se numără rebrandingul companiei Vector International, inaugurarea unui nou magazin în cadrul cen-

trului comercial Megamall din București, apoi vrea să se concentreze pe eficiențizarea magazinelor, pentru ca ulterior să decidă dacă extinderea lanțului în continuare este justificată. Chiar dacă există temere că tehnologia și digitalizarea vor afecta o astfel de afacere, Avram este optimist și crede că și variantele clasice vor rezista. Totuși, faptul că anumite produse ajung la sfârșitul vietii pe piață de birotică și papetărie se vede cel mai bine în mixul de produse lăvate de Vector International, care s-a orientat și către livrarea produselor de curătenie și de protocol.

În momentul de față, în România nu există o statistică oficială care să indice valoarea pietei de birotică și papetărie, însă antreprenorul o estimatează la 150 de milioane de euro.

Piața s-a micșorat mai mult pentru că, atunci când vine vorba de tăiat bugetele dintr-o companie, partea de birotică și papetărie se află în capul listei, potrivit lui Avram: „Producătoarea are un scop foarte clar și anume cel de a-ți eficiențiza munca la birou, iar la capitolul eficiențizare suferă în general românii”. În plus, piața autohtonă de birotică și papetărie era la

mare depărtare de piețele vestice încă dinainte de criza.

„Piața autohtonă de birotică și papetărie nu a ajuns la maturitate înainte de criză, când ne situația undeava la 25% din consumul normal de astfel de produse al unei companii aflate în vestul Europei, iar acest lucru nu a permis o dezvoltare a pieței în anii ce au urmat, când tendințele de micșorare s-au aplicat în toată Europa”, explică Avram. Antreprenorul împarte piața cu jucători precum RTC Profice Experience, Dacris sau Austral și speră ca mixul B2B și retail să îl aducă rezultatele dorite.

Aici simt că renasc
Filip, 52 ani

Foto: Sighisoara ©ANT

Am avut senzația că fiecare piatră, fiecare zid mi să săptește o poveste veche de mii de ani. În mod uimitor, povestea nu se oprește, ci se imbogățește cu gusturi, imagini și experiențe noi pe zi ce trece – pentru că orașele născute în inima cetăților sunt aici atât de vii.

Descoperă locul în care simți că renăști.

www.romania.travel

Regio
Initiativă locală. Dezvoltare regională.

UNIUNEA EUROPEANĂ
FONDUL EUROPEAN PENTRU DEZVOLTARE REGIONALĂ

GUVERNUL ROMÂNIEI

MINISTERUL DEZVOLTĂRII REGIONALE
ȘI ADMINISTRAȚIEI PUBLICE

ROMÂNIA
Instituția Națională a Culturii

Investim în viitorul tău! Proiect co-finanțat de Uniunea Europeană prin Fondul European pentru Dezvoltare Regională.
Protejați mediul!

CIFRELE UNEI ROMÂNII MAI SĂNĂTOASE



Descoperiți poveștile din spatele acestor cifre în Raportul de Responsabilitate Socială al GSK în România pe www.gsk.ro

gsk do more feel better live longer

MAI MULTĂ TEHNOLOGIE MAI PUTIN CONSUM



CITROËN C3

DE LA **85 €⁺TVA/LUNĂ**

CONSUM
3,8L/100 KM

CITROËN C3 PICASSO

DE LA **95 €⁺TVA/LUNĂ**

CONSUM
4,1L/100 KM

CITROËN C4

DE LA **105 €⁺TVA/LUNĂ**

CONSUM
3,8L/100 KM



CITROËN preferă TOTAL

Consum mixt între 3,8 – 6,3 l/100 km și emisii CO₂ între 97–149 g/km. Mașinile din imagine sunt cu titlu de prezentare.

CITROËN C3, C3 PICASSO & C4.

Acum beneficiezi de **5 ani garanție oferită gratuit și oferte speciale** pentru un stoc limitat de modele **Citroën C3, C3 Picasso și C4!** Vino la cel mai apropiat concesionar autorizat Citroën și alege modelul care îți se potrivește, cu livrare imediată din stoc!

Oferă supusă unor termene și condiții, valabilă în limita stocului disponibil pentru C3 1.2 VTi 82 CP Seduction, C3 Picasso 1.4 VTi 95 CP Seduction, C4 1.6 HDi 90 CP Attraction. Calculație pentru persoane juridice prin BRD Sogelelease IFN SA cu 40% avans, 20% valoare reziduală, perioadă contractuală 60 de luni, dobândă variabilă 5,9% p.a. Rata de leasing nu include serviciile de asigurare obligatorii, alte taxe și impozite aplicabile. Garanție 2 ani oferită de producător + 3 ani "Contract de Garanție Extinsă", în limita a 100.000 km.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Cel mai mare spital al Regina Maria merge spre 11 mil. euro. Compania turează motoarele pe segmentul de obstetrică-ginecologie, care aduce 35% din venituri

IOANA DAVID

Ooperatorul de servicii medicale private Regina Maria, controlat de fondul de investiții Advent International, estimează că spitalul Bâneasa, cel mai mare din cadrul retelei, se va apropia anul viitor din un rulaj de 11 mil. euro, iar creștere cu 19% comparativ cu nivelul din acest an.

Unitatea este profitată pe servicii de obstetrică-ginecologie și pediatrie și a fost deschisă în 2012 în urma unei investiții de 7 mil. euro, iar în prezent a ajuns la un grad de ocupare de 70%.

„Serviciile de sănătate a femeii și copilului sunt core businessul nostru și generează în jur de 35% din afaceri (din cifra de afaceri totală a grupului – n.red.)”, a spus Fady Chreih, directorul executiv al Regina Maria.

Compania este unul dintre principalii jucători de pe piața privată de sănă-

tate și așteaptă anul acesta o cifră de 55 mil. euro, iar spitalul contribuie cu 27% la acest business.

Pe lângă spitalul din Bâneasa, Re-

gina Maria mai operează spitalul

Euroclinic (tot în Capitală), unu

de obstetrică-ginecologie și pediatrie la

Brasov și încă unu la Bacău.

Cu o cifră de afaceri de 9,1 mil. euro

anul acesta, spitalul detinut de Regina

Maria în Bâneasa este mai mare decât

Euroclinic, o

unitate gene-

ralistică, care anul

acesta reali-

zează afaceri de

6,5 mil. euro.

La nivel

pietei de servicii

medicale pri-

ivate, obstetrică-ginecologie este cea mai

accesată arie și multe dintre busi-

nurile de sănătate „trăiesc” practic

din acest segment. Dar este și aria unde

concurrenta din mediul privat este și cea

mai puternică, atât pentru atragerea de medici, cât și de pacienți. În goana după personal medical, s-a ajuns în situația ca medicii cei mai buni din această specialitate să lucreze în mai multe clinici și spitale.

Cum își consolidează Regina

Maria poziția

Lunar, în spitalul din Bâneasa au loc

peste 200 de naștere, aproximativ 170 de

intervenții chiru-

rurgicale (la adulți și copii),

având în jur de

4.000 de pacienți unici. În 2013,

primul an integral de func-

ționare, spitalul

a avut afaceri de aproape 7 mil. euro.

Compania a anunțat ieri că unitatea

a fost acreditată de Joint Commission

International (JCI), fiind primul spital

din România care primește o astfel de

acreditare. În domeniul de sănătate, acreditările realizate de organisme independente sunt extrem de importante, deoarece atestă respectarea unor protocoale medicale și un anumit „traseu” al pacienților. JCI, de origine americană, a acreditat până acum 707 spitale în lume, iar în această zonă este folosită în special în Turcia, care are cea mai dezvoltată piată de servicii medicale din zonă. Regina Maria a investit 0,2 mil. euro în obținerea acestei acreditări, proiect care s-a derulat în ultimul an.

În servicii medicale, pe lângă obținerea unei acreditări, multe dintre spitalele noile investesc de asemenea în afiliere sau încheierea unor parteneriate cu mari centre pentru a-și construi notorietațea.

2015 se anunță un an dinamic

Din 2010, un pachet de 80% din acțiunile Regina Maria a fost preluat de fondul de investiții Advent International, diferență fiind în mărinile

fondatorului, medicul Wargha Enayati. În piata de servicii medicale au existat unele informații potrivit căror Advent s-ar pregăti de vânzarea Regina Maria.

Întrebat despre acest lucru, Fady Chreih, directorul executiv al companiei, a zîmbit, însă nu a oferit niciun răspuns. Dacă se va realiza,

Fady Chreih,
directorul executiv
al Regina Maria:

Serviciile de
sănătate a femeii
și copilului sunt
core businessul
nostru și
generează în jur
de 35% din
afaceri.

ZF LIVE

După 17 ani în IT&C, speră să ajungă la 100.000 de euro din lampioane de hârtie

ROXANA ROȘU

LAURENTIU Stan, un tânăr care a lucrat 17 ani în IT&C în companii precum Orange sau Euroweb, a intrat în urmă cu trei ani pe o nișă de piată, a lampioanelor de hârtie, afacere care în prezent îl aduce 50.000 de euro.

„Am lucrat 17 ani în mediu corporatist, în zona de IT&C. În urmă cu trei ani, după preluarea Euroweb, mi-am reevaluat traseul profesional și mi-am dat seama că aveam de aleas într-o luna un an sabatică, a da curs unor oferte venite tot din zona corporativă și a intrat în antreprenoriat”, a spus martă la ZF Live Laurențiu Stan.

A aleș să lanseze Seven Last Muse împreună cu un prieten care avea deja o tipografie pentru punți de hârtie, rezultatul fiind un produs nou, inovator, denumit LightBag, un lampion sub formă unei pungi dreptunghiulare, cu pastila de ceară în interior.

„Firma are posibilități mari de dezvoltare. În prezent, cea mai mare parte din venituri vine de la clientii din străinătate, mai obișnuinți decât români să cumpere astfel de produse perisabile.”

Un lampion costă circa 10 lei, iar pentru decorarea unui spațiu

pentru o săptămână de exemplu este nevoie de minimum 100 de bucăți.

„Avem o gamă Alfabet, cu lampioane imprimate cu litere și poți construi mesaje. Un astfel de cadou nu costă cât un diamant, dar are același efect pentru doamne”, apreciază Laurențiu Stan.

Oferta include și patru game sezoniere, de Valentine's Day, Haloween, Paște și Crăciun.

Firma Seven Last Muse va încheia anul cu afaceri de circa 50.000 de euro, tîrziu pentru 2015 fiind așteptată pragului de 100.000 euro. Majoritatea comenziilor vin de la clientii din străinătate, din țări precum Rusia, Brazilia, Dubai, participă la targuri de profil având un rol important în dezvoltarea afacerii. Investiția inițială a fost de 40.000 euro, reprezentând participarea la targuri, designul, magazinul online și înregistrarea produsului la OSIM (7.000 de euro, cu tot cu partea internațională).

Pentru Laurențiu Stan, trecerea din spatele zonei corporativă spre cea de antreprenoriat nu a fost dificilă, dar nu neagă posibilitatea de a reveni. „Cochetez și cu gândul că mă voi întoarce în mediu corporatist. Acolo lucrurile se pot întâmplă mai repede, iar eu sunt tributar nerăbdării. Deși mulți spun că puterea de decizie într-o firmă mică este mai rapidă, în schimb resursele financiare și logistice ale unei corporații ajută ca lucrurile să se miște mai repede.”

Informatizarea în sănătate, în etapa cardurilor și dosarelor electronice

Şase mii de medici au început să folosească dosarele electronice, iar cardurile de sănătate au fost aproape integral distribuite

ROXANA ALEXE
AURELIA ALEXE

APROAPE 90% din cardurile de sănătate au fost deja distribuite populației și vor începe să fie folosite anul viitor, în timp ce dosarele electronice, la doilea mare proiect pe care Casa Națională de Asigurări de Sănătate (CNAS) îl are în derulare în acest an, au ajuns să fie utilizate de 6.000 de medici.

„Se va vedea tot ce se întâmplă cu pacientul, pe unde a trecut, ce analize a făcut și, probabil că atunci când ai acest dosar nu mai pot să faci în fiecare zi aceleași analize, ci se vor da alte investigații în completare”, a spus Vasile Ciurchea, președintele CNAS, la evenimentul Mediafax Talks about Health Reform.

„Extrim de puțini oameni, la nivel național, sună cei care refuză cardurile de sănătate. Acceptăm refuzul pentru început, însă dacă vrem să avem un control al eficienței fondurilor, trebuie să avem și reguli pe care să le respectăm”, a mai spus

completează procesul de informatizare din domeniul sănătății început în urmă cu mai bine de zece ani și se ridică la aproape 19 mil. euro.

„Până în prezent, au ajuns la populație peste 87 de laudă din cardurile de sănătate. Un număr foarte mic dintre acestea s-au întors la casile județene de sănătate și, bineînteles, continuă tipărirea cardurilor, pentru că în fiecare zi există cetățenii care împlinesc 18 ani”, a adiugat Ciurchea.

La fel ca un card bancar

Președintele Casei Naționale de Asigurări de Sănătate (CNAS) a precizat că un număr foarte mic de oameni refuză ridicarea cardurilor de sănătate.

„Extrim de puțini oameni, la nivel național, sună cei care refuză cardurile de sănătate. Acceptăm refuzul pentru început, însă dacă vrem să avem un control al eficienței fondurilor, trebuie să avem și reguli pe care să le respectăm”, a mai spus



Vasile Ciurchea, Președintele CNAS a arătat că pe cardul de sănătate nu sunt informații pe care pacientul nu dorește să le treacă, iar datele personale nu sunt afectate, pentru că documentul nu conține codul numeric personal. Ciurchea a precizat că acest document pe card a acceptului pentru donarea de organe va fi făcut doar în urma unei declarări a pacientului dată în fața notarului. „Cardul

că se încearcă rezolvarea tuturor problemelor, pentru că în momentul functionării sale efective să stie cu ce se confruntă.

Ministrul sănătății ar vrea mai multă bani

Nicolae Bănicchioiu, ministrul sănătății a cerut un buget mai mare în 2015, pentru a încuraja creșterea salariale promise, bursele pentru rezenți și noi programe de sănătate, una dintre nouă fiind testarea genetică pentru cancer. Bănicchioiu a spus că bugetul Sănătății a fost în 2014 de 4,4 mld. lei, iar pentru 2015 a solicitat că această sumă să crească. „Am solicitat o creștere și mă aștepțez că bugetul să fie peste 4,4 - 4,5 mil. lei. (...) Consider o prioritate majoră bugetul alocat pentru programe naționale de sănătate, unde prevedem o creștere suplimentară, pentru a elibera sincopă și disfuncții, de la 740 mil. lei la 882 mil. lei în 2015”, a declarat Bănicchioiu, la conferința Mediafax Talks about Health Reform.

Doi medici din Craiova fac 200.000 de euro din aplicații mobile

CORINA MIREA

CRISTIAN și Ciprian Nicolae sunt medici de profesie, au absolvit facultatea în Craiova, dar au lucrat la începutul carierei ca manageri în multinaționale farmaceutice. Nu au muncit pentru alții prea mult însă, în urmă cu 14 ani înființând SoftExpert Mobility, dezvoltator de aplicații de smartphone și tabletă.

„SoftExpert Mobility a fost înființată de fratele meu pentru că domeniul IT ni-a părut atunci provocator. La momentul acela era una dintre cele cinci start-up-uri pe care le înființaserăm împreună cu familia. Am investit peste 100.000 dolari, coi mai mulți bani fiind direcționati către echipamente și resurse umane”, explică Cristian Nicolae, care are în prezent și un business propriu – un start-up prin intermediul căruia face training și coaching. Firma de dezvoltare a fost doar unul din cele cinci businessuri pe care ei doi frați le-au managementat în familie. Împreună cu părintii ei au mai fost proprietari și ai unei patiseri, ai unui cabinet oftalmologic, ai unui producător de utilaje pentru patiseri, ai unei firme care produce vitezografe pentru locomotive și ai unui producător de aparaturi de zbor pentru avioane militare.

In perioada 2006-2008 afacerea din IT se dubla de la an la an, iar compania ajunsese la 16 angajați. Criza i-a luat însă prin surprindere, astfel că au fost nevoiți să rămână doar cu cinci angajați, să aducă banii de acasă pentru a-i plăti și în final, să vândă sediul și masinile de serviciu. A fost o urmăre a greșelii de a lua un credit pentru o clădire nouă de 300 metri pătrați la care dobânda s-a dublat după 2009.

Anul acesta antreprenorii așteaptă o cifră de afaceri de peste 200.000 de euro, aproape dublă față de 2013 și dea numărul salariailor este în creștere față de perioada de criză. SoftExpert Mobility are opt angajați în prezent. „Există mulți absolvenți de IT în Craiova, însă, din păcate, nu toți sunt realiști și nu toți au experiență sau dorință de a învăța”, mai spune Cristian Nicolae.

In următorii trei ani, antreprenorul precizează că businessul SoftExpert Mobility se va concentră pe trei linii principale: dezvoltare de produse B2B pentru companiile farmaceutice, pentru companiile din retail și distribuție și pe o aplicație de monitorizare a obiectivelor personale.

Business MAGAZIN

Meet the CEO

Miercuri, 3 decembrie, ora 16.30,
Hotel Howard Johnson, Sala Oregon



Despre managementul internațional cu suflă românească

EMILIA BUNEA » CEO, Metropolitan Life

Detalii și înregistrări: Diana Marin
e-mail: diana.marin@m.ro Telefon: 0318.256.260

Partener:

Metropolitan Life

GTC negociază preluarea a două clădiri de birouri de la Volksbank și stă cu ochii pe un al treilea proiect

Compania imobiliară GTC, care a dezvoltat în București proiecte precum America House din Piața Victoriei sau turnurile City Gate din Piața Presei, analizează posibila achiziție a trei clădiri de birouri din București, două dintre acestea fiind deținute de companii ale grupului bancar Volksbank.

CRISTI MOGA

GTC are de un an un nou acționar principal, după ce puternicul grup american Lone Star a cumpărat 30% din acțiunile dezvoltatorului, iar anul acesta președinte al consiliului de administrație a fost numit Thomas Kurzmann, manager care în ultimii cinci ani lucra în cadrul grupului Volksbank.

„GTC este în proces de due diligence pentru achiziția a trei clădiri de birouri din București. Două dintre acestea sunt deținute de grupul Volksbank - Premium Point și Budapesta Office –, iar a treia clădire este Phoenix Tower din Piața Vitan, clădire aflată în portofoliul grupului Aberdeen Asset Management“, a declarat pentru ZF surse din piața imobiliară. Reprezentanții celor trei părți implicate nu au comentat informațiile până la închiderea ediției.

De la începutul acestui an, GTC are o nouă conducere și la nivel local, după ce Danny Bercovalich l-a înlocuit pe Shimon Galon, cel care a fost director al GTC România timp de 15 ani.

Sub conducerea lui Shimon Galon, GTC s-a concentrat exclusiv pe dezvoltare, realizând proiecte care s-au vândut cu profite consistente, precum Europe House și America House din Piața Victoriei, dar și o serie de malluri Galleria care pot fi considerate cecuri răsunătoare.

52 mld. \$
este valoarea fondurilor strâns de-a lungul timpului de Lone Star, principalul acționar al GTC.
Fondul american este controlat de miliardarul John Grayken.

de consultanții imobiliari din București între cele mai bune cinci clădiri de birouri din oraș cu o suprafață mai mică de 10.000 de metri pătrați.

Realizată de Premiumred, fostul brat de dezvoltare al Volksbank, clădirea cu o suprafață închirierabilă de 6.000 de metri pătrați a fost livrată în 2009 și poate fi evaluată la 15-20 de milioane de euro.

Cel mai important chiriaș al clădirii a fost fondul de pensii Aviva, care a fost

cumpărat și integrat de grupul MetLife, miscare în urma căreia a fost eliberate mai multe etaje din Premium Point. Datele de pe site-ul burselor din Varșovia arată că Aviva este și un acționar important al GTC, având o participație de peste 10% din compania imobiliară.

Acceași nu sunt primele proiecte de care re cei de la GTC se arată interesati în acest an pe piața locală. Potrivit informațiilor ZF, GTC a fost în negocieri avansate și pentru preluarea mallului Promenada din Floreasca, proiect „adjudicat“ de grupul NEPI, dar și de parc de afaceri Swan din Pipera, aflat în faliment, proiect care deocamdată nu și-a găsit cumpărător, astfel că procesul de valorificare a fost reluat recent de Casa de Inveliș Transilvania.

Cele trei clădiri analizate de GTC nu sunt noi, dar se află în zone centrale și semi-centrale din București.

Budapesta Office Building, sediul caselor de avocatură Dentons și Noerr, este situat în zona Luterană, vizavi de turul Cathedral Plaza, în timp ce Phoenix Tower, fost sediu al Bancpost, se află lângă Casa de Pensii din Calea Vitan.

Grupul austriac Volksbank este în proces de vânzare a activelor din România, inclusiv a băncii locale și negociază cu grupul austriac Imhoff & Cederare clădirii Premium Plaza situată tot în Piața Victoriei.

În schimb, cei de la Aberdeen Asset Management să arătă la prima vânzare de



Clădirea de birouri Premium Point de pe strada Buzesti, sediu al Fondului Proprietatea și ai companiilor Franklin Templeton și Certinvest

pe piața locală. Grupul de investiții mai detine în București centrul comercial Iris Titan și clădirile de birouri Construdava Pipeșa și Millennium Business Center din zona Armeanescă, proiect care a rămas nefinalizat în urma unui incendiu din vara anului 2009.

Piatra-Neamț, ansamblurile rezidențiale Rose Garden din Coletina și FeliCity din Bâncasa, precum și terenuri destinate unor dezvoltări noi.

Lone Star, principalul acționar al GTC, este un vehicul de investiții înființat în urmă cu 20 de ani de miliardarul american John Grayken care de-a lungul timpului a strâns 13 fonduri cu o valoare cumulată de 52 de miliarde de dolari.

cristi.moga@zf.ro

Producătorul Elmas din Brașov așteaptă afaceri în creștere cu 20%

LAURENTIU COTU -
ZF TRANSILVANIA

PRODUCĂTORUL de echipamente Elmas Brașov mizează pe o creștere cu 20% a afacerilor față de nivelul de 17 mil. euro din 2013, datorită contractelor în derulare și creșterii numărului de salariați.

„Pe fondul creării de noi locuri de muncă în cursul acestui an și datorită contractelor aflate în derulare, vom atinge la finalul lui 2014 o creștere a cifrei de afaceri cu aproximativ 20% față de anul trecut“, a declarat Marius Paraipan, brand manager Elmas.

Compania brașoveană a ajuns în prezent la 314 angajați după ce în acest an au fost recruteați 54 de oameni. Elmas majorându-se astfel cu 20% numărul de angajați față de 2013. Brasovenii au angajat lăcașuri, sudori, vopsitori industriali, dar și ingineri.

Locurile de muncă au fost create în urma creșterii capacitații de producție a structurilor metalice și a carosierelor industriale.

Elmas produce ascensoare, macarale industriale, platforme pentru materiale și comercializează sisteme de parcare auto și utilaje forestiere.

Elmas a preluat în acest an o fabrică de structuri metalice de la firma Steel & Alu Building, în cadrul unei tranziții de 3,75 milioane de euro finanțată în principal prin credit de 3,4 milioane de euro.

Mai multe detalii pe
www.zfcorporate.ro

**Activează noile servicii
Enel Asistență și Enel Asistență+
și beneficiezi de intervenții
24/24 în caz de neprevăzut!**

În funcție de nevoile tale, ai la dispoziție serviciul **Enel Asistență** la **11,99 Lei/lună** (TVA inclus) sau **Enel Asistență+** la **23,99 Lei/lună** (TVA inclus).

Mai mult, dacă ai cont MyEnel și factura electronică activată, la contractarea serviciului **Enel Asistență** beneficiezi de **4 luni gratuite**.



ELECTRICIAN



REPARAȚII BOILERE ELECTRICE



TRACTARE AUTO



LĂCĂTUȘ



Pentru contractarea acestor servicii folosește una dintre următoarele metode:

InfoEnel 0800 07 08 09

MyEnel / secția Administrare Contract

Punctele ENEL

Conferință ZF în parteneriat cu ASLO: „Leasingul operațional, o soluție modernă de optimizare a costurilor flotelor auto”

Piața de leasing operational, plus 15% anul acesta, plus 10% anul viitor. Companiile au realizat că pot economisi sute de mii de euro închirând mașini

ANDREI CÎRCHELAN

Piata de leasing operational va crește până la un volum de 50.000 de autovehicule administrate anul acesta, ceea ce reprezintă un avans de 15% față de anul anterior, însă potentialul de piață este de două ori mai mare, potrivit reprezentanților celor mai mari jucători în domeniu.

„După rezultatele din septembrie am fost optimist și am estimat că putem atinge 50.000 de autovehicule administrate în piața de leasing operational. Piața auto a fost puternică afectată în ultimii ani, și acest lucru a afectat întreg domeniul auto, dar din ce în ce mai multe companii din România au înțelese beneficiile acestui produs și îl acțesează. Noi credem că potențialul în România e de peste 100.000 de autovehicule”, a declarat Daniel Ivan, președintele Asociației Societăților de Leasing Operational (ASLO), care mai ocupă și funcția de director general al companiei de leasing operational Fleet Management Services (FMS), în cadrul conferinței „Leasingul operațional, o soluție modernă de optimizare a costurilor flotelor auto”, organizată de ZF în parteneriat cu Asociația Societăților de Leasing Operational (ASLO).

Pînă cele mai profitabile 50 de companii din România, potrivit participanților la evenimentul, mai mult de jumătate acțesează servicii de leasing operational, fiind vorba în general de companii multinnaționale care vin în piață locală cu obisnuință externalizările managementului flotei auto.

În acest context, principala întrebare pentru companiile de leasing operațional sunt companiile mici și mijlocii (IMM-urile) și companiile cu capital autohton.

„Sun în jur de 400.000 de companii înregistrate la Registrul Comertului, iar dintre aceste doar câteva mii acțesează la leasing operațional. Pentru noi e important ca aceia care au parcuri auto mari să apeleze la leasing operațional, pentru că deținătorii de flote auto se

pretează la astfel de servicii”, a spus Bogdan Apahidean, director general al LeasePlan România.

Potrivit acestuia, prin externalizarea managementului de flotă auto o companie poate economisi în jur de 1.500-2.000 de euro pe fiecare mașină pe durata de viață a respectivului autovehicul, astfel că la nivel de companie mare economiile prin leasing operațional pot ajunge la „zeci de mii sau sute de mii de euro” în cazul unui contract derulat pe patru ani.

„Dacă plecăm de la o mașină cu valoare de investiție de 10.000 euro și presupunem că după patru ani valoarea e 4.000 euro, în cazul leasingului operațional se plătesc 6.000 euro plus beneficiul de leasing. În cazul achiziției cash, firma trebuie să pună totuși banii pe mașină și să îi înțele imobilizati până vine, fie să achite un avans”, a mai spus Apahidean.

O altă direcție în care jucătorii din leasing operațional văd potențialul de creștere a pietei este managementul flotelor auto ale statului, cum ar fi poliția, însă atacarea acestui obiectiv ar presupune modificări legislative. „În România, comparativ cu piețele mature din Vest, posibilitatea de a oferi leasing operațional către instituții de stat nu e încurajată. Cel

mai bun exemplu și felul în care sunt achiziționate mașinile de poliție în alte țări, prin leasing operațional, în timp ce la noi se preferă varianta cash. Au existat tentative în trecut ca statul să meargă pe leasing operațional, dar legislația nu permite această variantă.

În piețele din Vest, unde dintre cei mai mari clienți pentru companiile de leasing este statul”, a declarat Radu Manea, director of fleet management division, Porsche Finance Group România. În ceea ce privește mediu privat, anul acesta creșterea pietei a venit de la intrarea noilor clienți în piața de leasing operațional.

„Caracteristica acestui an e tocmai această situație în care clienții sunt noi, nu clienți care reîmnoesc sau majorează flotele”, a declarat Cristian Gâlă, director general, BT Operational Leasing. [Mai multe detalii pe www.zf.ro](http://www.zf.ro)



FOTOGRĂFIE: Marius Dumbrăveanu

Sunt în jur de 400.000 de companii înregistrate la Registrul Comertului, iar dintre aceste doar câteva mii acțesează la leasing operațional.”

DANIEL IVAN, director general al FMS

■ Eu nu am întâlnit nicio companie până acum care să facă un calcul în ceea ce privește ciclul de înlocuire a mașinilor din flota. De obicei, decizia din acest punct de vedere e amănătă, dar se pierde momentul de oportunitate și are costuri mai mari decât crede că are. Leasingul operațional



BOGDAN APAHIDEAN, director general al LeasePlan România

■ Multinaționalele sunt în continuare cel mai important segment de clienți. Firmele românești sunt în vizorul nostru, dar aici intrăm în direcția IMM print-o atenție deosebită acordată în momentul finanțării. De multe ori se întâmplă ca firma să fie în situație financiară delicată. Un alt segment important și cel al firmelor de stat, care în alte țări finantează mii de mașini.



RADU MANEA, director of fleet management division al Porsche Finance Group România

■ Este un nou trend pe piata din România. E o zonă cu foarte mare potențial, pentru că economia și transporturile merg, și sperăm să meargă și construcțile. ■ Piata e la peste 3.000 de camioane noi pe an, dar e o piată care încă suferă. Lipsesc vehicule specializate, anul acesta s-au comandat doar cap tractor pentru transport internațional.



CRISTIAN GÂLĂ, director general al BT Operational Leasing



BOGDAN CIOCĂLTU, general manager al Alexandros Long Term Rental



MUGUR CURĂCĂ, sales manager la UniCredit Fleet Management



DAN BOIANGIU, CEO al Arval România BNP Paribas Group

■ Există tendință companiilor, când e vorba de leasing operațional, de a se concentra pe factori externi, care determină creșterea costului de operare (TCO) cu 4-5%. Rolul nostru ca industrie e să reducem focalizarea și asupra elementelor de tip intern. Principala zonă rămâne comportamentul utilizatorului la volan, care e esențial pentru determinarea costurilor finale.



echipează-ți familia pentru distracție



Orange Yomi
cu Cangur 7



Nokia Lumia 635
cu Cangur 16



LG F60
cu Panteră 20

4G

4G

4G
rețeaua #1

smartphone-uri cu 0 €

la oricare al doilea abonament de voce

+

20% reducere la gadgeturi wearable



ofertă valabilă până la 2 februarie 2015, cu posibilitatea de prelungire, pentru un abonament de voce de minim 7 € pe 2 ani, ca al doilea abonament și prelungirea sau activarea oricărui tip de abonament pe 1 an, ca prim abonament

Austriecii de la Strabag sunt favoriți pentru construirea ParkLake Plaza din Titan

CRIȘTI MOGA

GRUPUL austriac Strabag, care a construit, printre altele, mallul Promenada din nordul Capitalei, este principalul favorit la câștigarea licitației pentru construirea mallului ParkLake Plaza din Titan, astăzi declarat pentru ZF surse din piata imobiliară și de construcții.

Dezvoltatorii proiectului, grupurile Sonae Sierra și Caelum Development, au realizat în acest an, prin intermediul firmelor Solteanache Bachy și Apoldor, lucrările de excavare și peretii mulțăi ai viitorului mall cu o suprafață închirierabilă de 70.000 de metri pătrați, unul dintre cele mai mari din București și din țară.

Pentru lucrările de structură investitorii au organizat o nouă licitație, iar austriecii de la Strabag sunt principalii favoriți să semneze contractul pentru ridicarea mallului. Investitia totală anunțată în proiect este de circa 180 de milioane de euro, iar construcția propriu-zisă poate fi estimată la circa 100 de milioane de euro.

„Suntem în ultimul stadiu de negocieri cu contractorii de structură și nu putem oferi informații suplimentare până la semnarea contractului final“, a declarat reprezentantul Sonae Sierra cu privire la acest subiect.

Pe sănțierul din apropierea parcului Titan în ultimele săptămâni au început să fie montate primele macarale, semn că lucrările vor fi reluate în scurt timp.

„Pentru moment instalăm primele patru macarale pe sandler care vor deservi întregă zonă a mallului din apropierea bulevardului Liviu Rebreanu. Acestea sunt cele mai mari și mai puternice macarale disponibile la ora actuală pe piață. Alte patru sau cinci macarale vor fi montate pe măsură ce lucrările vor avansa. Macaralele nu au fost cumpărate, ci închiriate pentru întregă perioadă a construcției“, a precizat Ingo Nissen, managing director al Sonae Sierra România.

Strabag a fost în ultimii ani unul dintre cei mai mari constructori de pe piața locală, cifra de afaceri fiind săltată atât de proiectele Sky Tower și Promenada Mall dezvoltate de Raiffeisen Evolution, cât și de contractele pentru construcția de autostrăzi și reabilitare de cale ferată. În prima jumătate a acestui an, însă, cifra de afaceri de pe piața locală a grupului s-a redus cu 50%, până la 70 mil. euro.



Dezvoltatorii proiectului ParkLake Plaza din apropierea parcului Titan sunt grupurile Sonae Sierra și Caelum Development

Capital Partners: Cele mai valoroase 100 de companii din România sunt evaluate la 55 mld. €, cu 10% peste nivelul de anul trecut

Ziarul Financiar lansează joi a noua ediție a topului celor mai valoroase 100 de companii din România, valoarea totală a firmelor din clasament ajungând în acest an la 55 miliarde de euro, cu 10% peste nivelul din 2013.

ROXANA ROȘU

Ca în fiecare an, și în 2014 topul este realizat de ZF în colaborare cu casa de investiții Capital Partners. Companiile necotate au fost evaluate pe baza rezultatelor din anul anterior, iar pentru jucătorii listati la bursă s-a luat ca reper capitalizarea la 7 noiembrie 2014.

„Folosim parametri utilizati și în străinătate, valoarea de equity, întrinsecă, scăzând datorii. Ce am observat în acest an la companiile din top este că datorile sunt pe un trend descendente. Iar veniturile cumulate au urcat cu 20%“, a spus, marti, la ZF Live, Vlad Busilă, CEO al Capital Partners.

Potrivit calculelor, valoarea totală din acest an a companiilor din top 100 se situează undeva la 55-60% din valoarea din 2008.

„La companiile nelistate am remarcat o creștere a profitabilității față de anul trecut. Dar dacă privim la nivelul de industrie, sectorul finanic are încă de suferit, cum toate băncile au fost pe scădere“, a precizat Mihai Zamfir, analist la Capital Partners.



Vlad Busilă, CEO al Capital Partners:

In zona de retail, grupurile străine au o prezență marcată, ceea ce arată că investițiile străine dau valoare. Kaufland se află pe primul loc, cu aproape 1 miliard de euro.

Cine sunt campionii din top 2014

Sectorul economic cu cea mai puternică prezență în clasament sunt retailul, energia și zona auto, la polul opus regăsindu-se industria grea, care se confruntă în continuu cu pierderi importante.

„În zona de retail, grupurile străine au o prezență marcată, ceea ce arată că investițiile străine dau valoare. Kaufland se află pe primul loc, cu aproape 1 miliard de euro. Cele mai mari creșteri apar la Altex, Mega Image, eMag și Profi. Doar în cazul eMag avansul față de clasamentul de anul trecut a fost de peste 50%“, a precizat



Mihai Zamfir, analist la Capital Partners:

La companiile nelistate am remarcat o creștere a profitabilității față de anul trecut. Dar dacă privim la nivelul de industrie, sectorul finanic are încă de suferit, cum toate băncile au fost pe scădere.

Surpriza neplăcută a topului sectorul IT

La capitolul surprize neplăcute, analiștii de la Capital Partners pun pe primul loc lipsa companiilor din IT între cele mai valoroase 100 de firme din România. Motivul este specificul acestui sector, dezvoltat mai degrabă ca „un fel de lohn“, fără valoare adăugată mare.

In plus nu există nicio

companie din agricultură în clasament, după ce Smithfield a ieșit din primele 100 de firme. Interagro la fel și TCE 3Brazi a intrat în insolvență. „Agricultura nu este un sector consolidat, nu este fiscalizat prea mult, nu este profitabil, nu aduce valoare mare.“

Ce aduce 2015 pe zona de tranzacții

In zona de tranzacții se remarcă în ultima perioadă o ajustare a așteptărilor antreprenorilor la condițiile pieței și ale regiunii. Există în continuu două tipuri de investitori, cei strategici, care au în vedere o



Anuarul ZF Top 100 cele mai valoroase companii din România va fi prezentat în această seară la gala ZF 2014, iar de mâine va ajunge la abonați.

strategie pe termen lung, cu un orizont de timp de 15 de ani, interesat de cotă de piată, și investitorii instituționali, cum sunt fondurile de investiții, care intră în afacere cu gândul la exit, analizând de către cine și cu căt vor vinde.

„Există cumpărători pentru afacerile românești. De ambele tipuri. Mai puțin pe telecom și energie, dar cu siguranță pe celelalte sectoare. Sună industrii fragmentate, care pot fi consolidate“, spune Vlad Busilă.

Cei doi analiști apreciază că zona de real-estate, foarte dinamică în 2014, va rămâne pe val și anul viitor. În plus, băncile vor ieși mai mult în piață cu portofoliu de NPL (credite neperformante) și al treilea sektor care va atrage atenția investitorilor va fi producția. În ceea ce privește activitatea proprie, anul 2014 a fost mai bun pentru Capital Partners, cu mai multe negocieri, care au mers până într-un stadiu mai avansat decât în anii precedenți.

PUBLICITATE

O rază de soare din Italia, în casa ta.

NATUZZI ITALIA

Bucură-te de frumusețea și colorurile noii colecții care aduce în București designul Made in Italy.

Showroom Natuzzi Italia | Bâneasa Business & Technology Park 42 - 44
Șoseaua București - Ploiești | Clădirea A | Aripa A2 | Parter
013696 București - România | natuzzi@classliving.ro

Succesul internațional presupune acoperire globală?

Sau se poate obține doar prin prezența locală?

O companie de succes are nevoie de ambele. Dacă aveți datorii în afara granitelor, este important să aveți un partener local competent și de încredere, care să vă reprezinte în țara în cauză și care să vă sprijine prin intermediul experienței sale internaționale. EOS KSI recuperează creațele pe care le aveți în străinătate, în mod eficient, cu tact și profesionalism, indiferent unde în lume se află clienții dumneavoastră.

Mai multe detalii găsiți pe www.eos-ksi.ro, la adresa de email: sales@eos-ksi.ro sau la numărul de telefon: 021 300 35 58.

With head and heart in finance

EOS

Mesajul antreprenorilor anului, compania care a creat 1.200 de locuri de muncă

Aveți curaj, încredere, fiți deschiși la compromis și risc! Investiți profitul în dezvoltarea afacerii, cheltuielile personale pentru răsfăț pot astepta

Adrian Mihai, Neculai Mihai și Felix Pătrășcanu, cei trei actionari ai companiei de curierat FAN Courier, au ajuns să controleze în 15 ani un business de peste 60 de milioane de euro pe piata livrărilor interne.

MIRABELA TIROU

La începutul lunii noiembrie, FAN Courier a primit marele premiu „Antreprenor Anului”, în cadrul galei „Campionii în business 2014”, organizată de ZF în București.

„Pentru a ajunge pe acest drum (al antreprenoriatului - n.red.), trebuie să-ți dorești cu adevarat. Să visezi, să crezi și să vrei să realizezi acel lucru. Le recomand tuturor celor care vor să devină antreprenori să nu pornească la drum fără un plan și o strategie clară. Să elimini frica și să o înlocuiești cu mult curaj. Să fie disponibili să facă de toate. Să fie deschisi către compromis și risc. Să aiibă încredere în ei și în proiect. Să continue să investească profitul apărut în dezvoltarea businessului, cheltuielile personale pentru răsfăț pot astepta”, spune Adrian Mihai, unul dintre cei trei proprietari, adăugând că tinerii antreprenori ar trebui să se ghidzeze după inițiative.

Afacerea din curierat a fost demarată de cei trei antreprenori în 1998 iar anul trecut a ajuns la vânzări de 280 de milioane de lei (64 de milioane de euro) și aproape 1.200 de angajați, potrivit datelor de la Ministerul de Finanțe. Intrarea operatorilor de telefonia mobilă pe piata românească în 1997-1998 a provocat o explozie a pieței de curierat, ceea ce a contribuit foarte mult la evoluția businessului FAN Courier.

Îmediat după ce compania a început să se dezvolte, au apărut și ofertele de cumpărare de la fonduri de investiții, firme private mai mari din curierat și chiar jucători locali. Cei trei însă nu au vrut să își vândă afacerea.

În ultimii sase ani compania a avut un profit net total de 55 de milioane de euro, fiind una dintre afacerile antreprenoriale cu marje bune de câștig și în anii de criză.

Cei trei antreprenori români și-au dezvoltat afacerea pas cu pas, ajungând de la trei expediții pe zi realizate cu autoturismele Dacia proprii la 65.000 de expediții pe zi în prezent.

„Este necesar să te impici încă de la început, asumându-ți atât riscuri, cât și greșeli. Cred de asemenea și în reguli, în ințierea lor și mai ales în respectarea lor. Consider principiul win-win (căștig-căștig) ca fiind cel mai corect. Căștigul trebuie să fie de ambele părți astfel încât businessul să evolueze și să se dezvolte în mod natural, sănătos. (...)", a spus el. Antreprenorul a mai adăugat că au reușit să dezvoltă relații și parteneriate de cercundă pentru că se ghidează după principiul sănătoasă, unul dintre aceste fiind chiar cel menționat mai sus. „Este o condiție obligatorie, nu poti deveni un par tener de încredere dacă celălalt nu simte că este de asemenea de căștig.”

FAN Courier livrează pentru clienți din toate sectoarele economice. În ultimii ani contribuție importantă în majorarea afacerii lor din curierat a avut-o comerțul online.

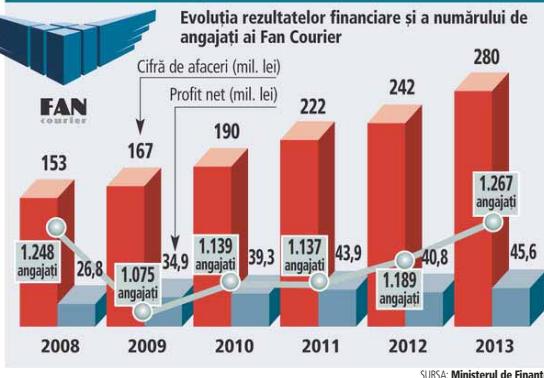
În prezent, aproape 20.000 de expediții sunt generate de comenzi venite de la magazinele online. Printre clienții FAN Courier pe acest segment se numără Carrefour online, eMag, Mega Image, PC Garage și altele. În 2008, comerțul online contribuia cu doar 5% la cifra de afaceri a FAN Courier, însă acest segment a explodat în plină criză.

În primul semestru din acest an, FAN Courier, liderul pieței de curierat, și-a crescut afacerile cu 19%, până la circa 34 de milioane de euro, peste nivelul proiecția initială.



In 2008, când Fan Courier aniversa zece ani de la înființare, cei trei fondatori, NECULAI MIHAI, ADRIAN MIHAI și FELIX PĂTRĂȘCANU, abia intrau în „liga mare” a afacerilor antreprenoriale din România. De atunci businessul lor s-a dublat și a adunat în criză profituri de 55 mil. euro

VÂNZĂRI ÎN CREȘTERE ÎN FIECARE AN



Singurul mare curier local

Piata de curierat, estimată la 250 de milioane de euro, mai activează companiile Urgent Cargus, controlată de fondul de investiții Abris Capital Partners, dar și TNT, UPS, DPD. FAN Courier este singurul mare jucător din curieratul românesc în acționariatul cărular nu au intrat investitori străini, aşa cum s-a întâmplat la celelalte companii de profil.

„În spatele fiecărei expediții se duce o muncă acerbă. Este un efort colectiv contra cronometru. Ne bazăm pe o echipă experimentată, bine pregătită, condusă de manageri care au crescut alături de noi (...)", a spus Adrian Mihai. Anul trecut, cei trei antreprenori au investit peste 7 milioane de euro în parcoul auto, în IT, în pregătirea membrilor echipei și în dezvoltarea sediilor din București și din tră.

Întrebătorul ZF ce anume a contribuit cel mai mult la rezultatele companiei, Adrian Mihai a spus că disciplina riguroasă de care se ţine cont, atenția la mediu în care își desfășoară activitatea, dar și ideile inovative. „Corectitudinea, voința și determinarea reprezintă adevaratul succes al unui antreprenor. Fără acestea, munca este doar pe jumătate realizată. Consider că dacă ești dedicat, implicat, disponibil și flexibil ai numai de căștigat”, a precizat el.

mirabela.tiron@zf.ro

Știri ZF

DTZ: Opt clădiri de birouri au fost livrate în primele nouă luni pe piata din Capitală

Mai mult de 500.000 metri pătrați de spații de birouri sunt în prezent în diverse stadii de planificare în București, reprezentând circa 25% din stocul actual, dezvoltarea acestora depinzând însă de un contract solid de preînchiriere, esențial pentru a obține finanțare, potrivit DTZ Echinox. Dezvoltatorii au finalizat în primele nouă luni un număr de opt clădiri de birouri în București, cu o suprafață totală de 75.000 metri pătrați, astfel că stocul a crescut cu 4%, la 2,12 milioane de metri pătrați. „Estimăm că până la sfârșitul anului stocul de spații de birouri clasa A și B va ajunge la 2,18 milioane de metri pătrați. Aproximativ 72% din spații noi, programate a se livra în 2014, sunt deja ocupate”, arată compania de consultanță imobiliară. Cristina Cuncea

Concurența a aprobat preluarea a 19 magazine Angst de către Mega Image

Consiliul Concurenței a aprobat preluarea a 19 magazine Angst de către Mega Image, în anumite condiții. „Considerăm că decizia Consiliului Concurenței vine să confirme faptul că, aşa cum am mai precizat, Mega Image nu detine o poziție dominante pe piata de retail din București, piată care se dovedește a fi una echilibrată și favorabilă liberiei concurenței”, a spus directorul general al Mega Image România, Xavier Piesaux. Mega Image a formulat în privința a două dintre magazinele achiziționate angajamente structurale, care vor fi respectate de către companie. Magazinele preluate vor fi adaptate la formatul și standardele unităților Mega Image și Shop&Go. În urmă cu două săptămâni președintele Consiliului Concurenței, Bogdan Chiritoiu, a anunțat că rețea Mega Image renunță la unul din cele 20 de magazine pe care le va prelua de la Angst și ar putea vinde alte două unități, potrivit angajamentelor conveite cu autoritatea de concurență pentru evitarea unei situații de poziție dominantă în anumite zone din București. Emil Popescu

Magazinele Jumbo sunt pe profit din primul an, cu o marjă de 25%

Retailerul grec de jucării Jumbo a raportat vânzări nete de 2,67 milioane euro și un profit de circa 383.600 euro în România în primul trimestru al anului fiscal 2014/2015 (perioada 1 iulie – 30 septembrie), potrivit raportului financiar al companiei. Jumbo a inaugurat primul său



magazin din România în octombrie 2013, astfel că nu există date financiare pentru primul trimestru din anul fiscal anterior. În primele nouă luni de activitate în România (perioada octombrie 2013-iunie 2014), Jumbo a înregistrat vânzări nete de 8,83 milioane de euro și un profit de 2,14 milioane euro pentru primele două magazine deschise în România, în București și Timișoara, respectiv o marjă de profit de aproape 25%. Florentina Dragu

PUBLICITATE

MASERATI
Ghibli

THE HEAD SAYS YES.
THE HEART SAYS DEFINITELY, YES.

PRET ÎNCEPÂND DE LA 54.934 €

MASERATI GHIBLI. THE ABSOLUTE OPPOSITE OF ORDINARY.

NOUL MASERATI GHIBLI ESTE DISPONIBIL CU MOTORIZĂRI DE 3.0 L, V6 CU TRANSMISIE AUTOMATĂ ÎN 8 TREPTE, INCLUSIV UN MOTOR DIESEL V6 TURBO. DE ASEMEENA GHIBLI ESTE DISPONIBIL și CU SISTEMUL MASERATI Q4 INTELLIGENT ALL WHEEL DRIVE.

MOTOR: V6 60° 2987 CC - PUTERE MAXIMĂ: 275 CP LA 4000 RPM - CUPLU MAX: 600 NM LA 2600 RPM - VITEZĂ MAX: 250 KM/H - ACCELERARE 0-100 KM/H: 6,3 SEC CONSUM: (MIXT) 6 L/100 KM - (URBAN) 7,8 L/100 KM - (EXTRA URBAN) 4,9 L/100 KM - EMISII CO₂: (MIXT) 158 G/KM - (URBAN) 206 G/KM - (EXTRA URBAN) 129 G/KM

Masina din Imagine este cu titlu de prezentare. Prețul nu conține TVA și este valabil pentru versiunea Maserati Ghibli Diesel.

MASERATI SHOWROOM BUCHAREST
Bd. Iuliu Maniu nr 432-442, Sector 6, București
Tel +40 21 455.03.60

f /Maserati.Romania

ZIARUL FINANCIAR**BRANDURI ROMÂNEŞTI**JOI, 4 DECEMBRIE, ORA 09.00
Hotel Pullman, Bucureşti, Sala New York

PARTENER PRINCIPAL

CEMACON

Cărămizi inteligeante EVO CERAMIC

PARTENERI

HIDROELECTRICA

Polisano

Totul pentru viață

Detalii și înregistrări: Eliza Rențea, eliza.rentea@m.ro, 0318.256.336 www.zf.ro/conferinte

Sfârșitul toamnei aduce vești bune de la cele mai mari economii europene

Cererea internă a ajutat economia Germaniei să evite recesiunea, iar încrederea industriașilor francezi a revenit

BOGDAN COJOCARU

Creșterea accentuată a cererii interne a contrabalanșat slăbiciunea cronica a investițiilor și a ajutat economia Germaniei, principala destinație a exporturilor României, să evite recesiunea în al treilea trimestru. De asemenea, reducerea stocurilor companiilor din perioada iulie-septembrie, de obicei o veste proastă, anunță un boost suplimentar pentru economie pentru ultimul trimestru al acestui an.

Cheltuielile gospodărilor germane au urcat cu 0,7% în trimestrul III, comparativ cu cele trei luni anterioare, în timp ce cheltuielile guvernului s-au majorat cu 0,6%, potrivit institutului național de statistică al Germaniei, care a confirmat că economia a avansat cu 0,1% în perioada analizată. Consumul a participat în total cu 0,5 puncte procentuale asupra creșterii, însă analiștii nu sunt descurajați de acest detaliu, care în mod normal ar sugera degradarea încrederei executivilor. Din contră! Pentru ei, scăderea stocurilor semnalizează o posibilă creștere în trimestrul IV și un impuls suplimentar dat avansului economic.

„Contribuția negativă puternică a stocurilor la creșterea PIB-ului german în al treilea trimestru este ceva de bun augur pentru accelerarea creșterii în trimestrul IV”, apreciază Carsten Brzeski, analist la ING, citat de The Guardian.

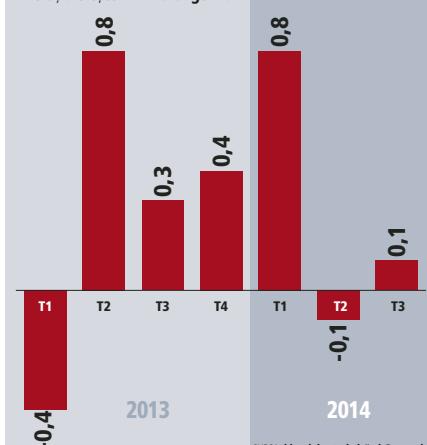
Încrederea este pe plus

După ce economia germană, cea mai mare din Europa, s-a contractat cu 0,1% în al doilea trimestru, unii analiști s-au temut că aceasta va intra în recesiune tehnică cu o altă scădere în trimestrul III trasă în jos de slăbiciunea unor parteneri comerciali importanți din zona euro precum Franța și de incertitudinile legate de criza ucraineană.

Nu a fost așa și, mai mult, încrederea oamenilor de afaceri germani în economie a crescut în noiembrie, ceea ce sugerează că economia își recapăta incet echilibrul.

Economia Germaniei se stabilizează în vremuri dificile

Evoluția creșterii PIB-ului german

**Vești bune, o raritate, au venit din Franța**

Încrederea în economie a oamenilor de afaceri din industria franceză a crescut luna aceasta, în parte multumită îmbunătățirii situației comenziilor, ceea ce sugerează că perioada prelungită de turbulente prin care trece a doua economie ca mărime din UE se apropie de sfârșit, potrivit The Guardian.

Un indicator al încrederei din industrie calculat de institutul național de statistică francez

a urcat de la 98 de puncte în octombrie la 99 de puncte, nivel cu un punct sub media pe termen lung.

De asemenea, creșterea arată

și un indicator al încrederei generale a oamenilor de afaceri în economia franceză.

Ministrul economiei Michel Sapin s-a grăbit să lasă în întâmpinarea datelor încurajatoare. „Aceste rezultate merg în direcția bună și ele trebuie consolidate în următoarele luni”

Michel Sapin, ministru

economiei Franței: Aceste rezultate

merg în direcția bună și ele trebuie

consolidate în următoarele luni”

spus el, citat de Reuters.

FOTO: AFP

**Stiri ZF**

Guvernul ungár ia în considerare vânzarea clădirilor ministerelor pentru acoperirea deficitului de finanțare

Guvernul ungár ia în considerare atingerea tintelor de venituri prin vânzarea clădirilor ministerelor, ale administrației și ale instituțiilor adiacente, urmând să plătească chirie pentru a funcționa în aceste facilități, scrie portalul de stiri Hvg.hu, preluat de Portfolio.hu.

Hvg.hu, care și-a informațile de la surse neoficiale, menționează că acest subterfugiu a fost folosit și de alte state europene, precum Austria, dar Eurostat, biroul de statistică al Comisiei Europene, nu s-a lăsat „păcatul”. Potrivit Portfolio.hu, cel mai mare risc la adresa proiectului de buget pentru 2015 sunt veniturile de 169 miliarde de forint (552 milioane de euro), pe care guvernul vrea să-i strângă prin vânzarea și utilizarea activelor statului. Posibil plan de vânzare și apoi închiriere a clădirilor guvernamentale s-ar putea lovi de faptul că piata este prea mică pentru a putea absorbi o astfel de ofertă și de regulile prin care Eurostat calculează deficitul bugetar.

Austria a luat măsuri similare tot din motive bugetare, dar aceste venituri să fie recunoscute în buget. **Bogdan Cojocaru**

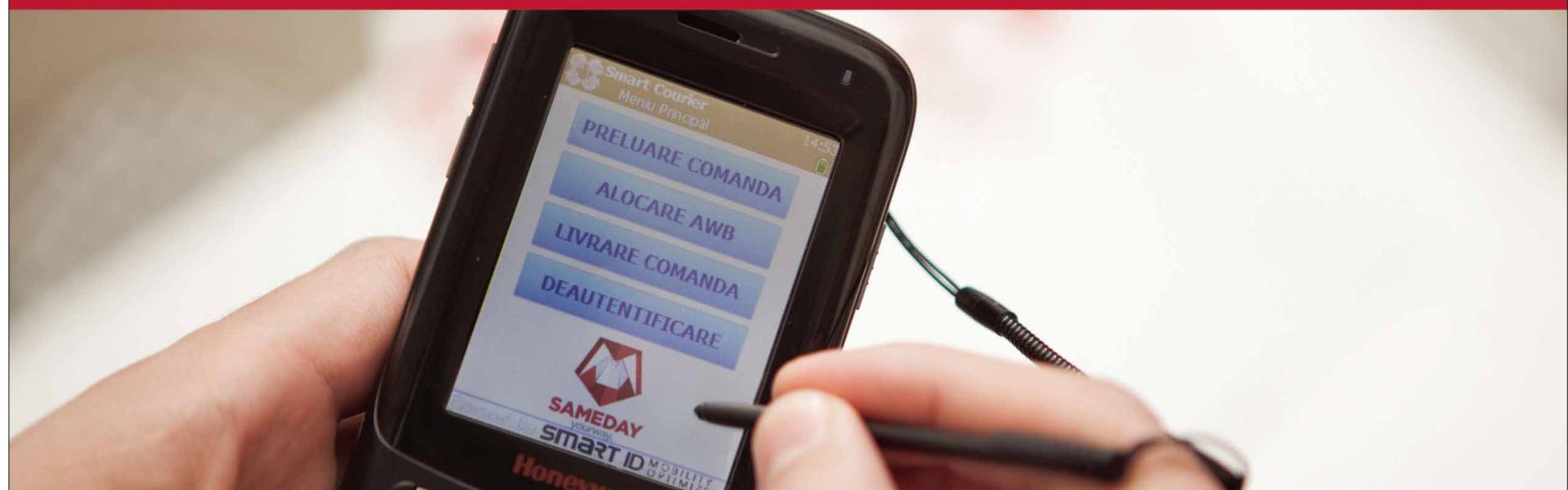
Polonia va trebui să cheltuiască sute de milioane de euro pentru a-și salva sectorul minier

Polonia va trebui să cheltuiască miliard de zloti (1 miliard de zloti = 240 milioane euro) până în 2016 pentru a-și salva sectorul minier aflat într-o situație dificilă, potrivit unui raport al agenției de rating S&P, scrie Warsaw Business Journal. „Considerăm că dacă pretul cărbunelui nu își va reveni, lucru care nu ne astăptăm să se întâmple în următorii ani, guvernul va trebui să ofere finanțare de cătreva miliarde de zloti pentru sector în 2015 și 2016”, se arată în raportul S&P. Pretul scăzut al cărbunelui nu este singurul motiv pentru care industria se confruntă cu vremuri grele și pentru care multe companii pierd bani. Din cauza tintelor privind reducerea emisiilor de carbon pe care și le-a asumat statele Uniunii Europene, importanța cărbunelui, un combustibil mai poluant, va scădea în mixul energetic. „Potrivit noilor tineri de protecție a mediului asumate de UE, Polonia va trebui să adopte surse de energie mai prietenoase cu mediul și să-și pună să se bazeze mai mult pe importuri mai ieftine. Ne astăptăm ca producția internă de cărbune să scadă”, mai notează raportul. În primele nouă luni din 2014 vânzările sectorului minier din Polonia au scăzut cu 1,9 miliarde de zloti, adică cu 10,9%. **Daniela Stoican**



AI UN PACHET IMPORTANT DE LIVRAT DIN BUCUREȘTI ÎN TIMIȘOARA?

ÎL LIVRĂM NOI ÎN MAI PUȚIN DE 4 ORE.



LIVRARE ÎN ACEEAȘI ZI PRIN SERVICIUL
RIGHT AWAY
ORIUNDE ÎN ROMÂNIA

www.sameday.ro



Uber a recrutat doi din cei trei manageri pentru România și își pregătește lansarea

Firma americană a discutat deja cu potențiali clienti din mediul de business, dar și cu companii care au flote de mașini și șoferi. O selecție este în curs și pentru o agenție de relații publice.

ADRIAN SECELEANU

Compania americană Uber, care în cinci ani de zile a lansat în peste 200 de orașe din întreaga lume o aplicație pentru smartphone-uri prin care face legătura între utilizatori și furnizorii de servicii de transport, ar putea lansa serviciul și în București în prima parte a anului viitor, au declarat pentru ZF mai multe surse de pe piata locală, care au citat progresele înregistrate de către Uber în pregătire pentru lansarea efectivă.

Cel mai important element în lansarea operațiunilor este recrutarea echipei locale de manageri, iar în prezent Uber a recrutat deja directorul de marketing și cel pentru activitățile de operare și logistică, singurul post vacanță fiind cel de director general. Imediat ce echipa va fi completată ne putem aștepta la o lansare în scurt timp a operațiunilor. Cel mai probabil este vorba de primele luni ale anului viitor", a declarat pentru ZF o sursă de pe piată.

În urmă cu circa două luni compania americană a publicat într-adevăr pe pagina

web anunțuri de angajare pentru cele două poziții, iar în prezent singurul job activ este cel de director general. Rob Khazzam, managerul care răspunde de expansiunea internațională în Europa Centrală și de Est, a refuzat în urmă cu o săptămână, în timpul unui interviu cu ZF la București, să ofere detalii despre procesul de selecție. „Nu pot oferi asemenea informații”, a spus el.

Faptul că Uber pregătește lansarea pe piata locală este demonstrat și de faptul că americanii au inițiat discuții și pentru selecțarea unei companii de relații publice care să o asiste în România. „Există discuții pentru selecțarea unei agenții de PR pentru România”, au precizat pentru ZF alți surse.

Uber, companie care a înregistrat o creștere explozivă în ultimii ani, nu oferă propriu-zis servicii de transport pentru că nu cumpără mașini și nici nu angajează șoferi, ci doar pune în legătură persoane care au nevoie de ele cu companii sau persoane fizice care le pot oferi, reținând în comision pentru fiecare călătorie, în condițiile în care șoferul nu primește bani cash, plata realizându-se exclusiv prin intermediul sistemelor



După intrarea pe piață din Europa, taximetriștii din mai multe capitale de pe continent au organizat proteste masive împotriva companiei, acuzând-o printre altele că oferă servicii fară a respecta legislația privind transportul de persoane. În imagine, un miting împotriva Uber organizat de taximetriștii din Madrid în iunie 2014.

FOTO: AFP/Mediafax

Uber. Comisionul retinut de Uber este de 20%, conform companiei.

In condițile în care serviciile furnizate de Uber nu sunt unele de taximetrie, ci de transport în regim privat, lansarea aplicației a provocat adesea seisme în mai multe orașe din lume, în condițiile în care călătorile comandate astfel sunt mai ieftine decât cele prin companie tradițională de taximetrie, care sunt supuse unui regim de autorizare mult mai strict. Serviciile de transport inter-

mediate de Uber sunt furnizate pe mai multe palieri - de la unul ieftin (UberPop) până la unul mai scump (UberBlack sau UberLux) - diferența fiind determinată în principal de autoturism utilizat pentru călătorie. „Uber consideră că piața din România este una cu potențial pentru că legislația este una permisivă. Dacă în unele țări există permișe limitate inclusiv pentru acest tip de transport, de tip «limo-service», în România nu există o asemenea limită”, a explicat o

sursă familiară cu planurile Uber. Având în vedere tariful de circa 1,3 lei / km practicat de companiile de taximetrie din București, Uber va intra pe piata locală cu serviciul premium, probabil cu un tarif de 2,5 - 3 lei pe kilometru, și va tăsi clienții din corporații. Serviciul va fi livrat după ce Uber va semna acorduri cu firme locale care dețin flote de mașini și șoferi necesari.

Mai multe detalii pe www.zfcorporate.ro

Bilanț preliminar pentru cel.ro: 5 mil. euro de Black Friday

ADRIAN SECELEANU

CORSAR Online, compania care administrează cel.ro - unul dintre cele mai mari magazine online locale -, a înregistrat vânzări de 5 mil. euro în cadrul campaniei promotională organizate cu ocazia Black Friday, a declarat pentru ZF Tiberiu Pop, director general și actionar al firmei.

„Momentan încă procesăm comenzi. Am primit în jur de 25.000 de comenzi în valoare de aproape 5 mil. euro, număr care e aproape triplu față de cele înregistrate în anul precedent”, a spus Pop. El a adăugat că ritmul comenziilor a rămas ridicat și după încheierea campaniei. „Chiar dacă Black Fri-

day a luat sfârșit, numărul comenziilor a rămas în continuare dublu față de o zi normală, situație ce a dus la întârzieri în livrarea lor chiar dacă pentru acest an-are pregătit cu o suprafață dublă de depozitare față de anul trecut și cu mult mai mulți angajați”.

Pop a afirmat că la un moment dat pe pagina web a cel.ro se aflau simultan 20.000 de utilizatori și că serverele au functionat fără întârziere. Întrebăt dacă a înregistrat o creștere a traficului de pe echipamente mobile, seful cel.ro a confirmat existența acestei tendințe. „Traficul a fost aproape dublu față de anul trecut. Traficul de pe mobil a fost cu 250% mai mare, iar cel venit de pe tablete, undeva la 220%.”

IOANA NIȚĂ

DISTRIBUITORUL IT Veracomp, parte a grupului polonez cu același nume, a înregistrat în primele zece luni ale acestui an o cifră de afaceri de circa 4 milioane de dolari, urmând ca la finalul anului venituri-le să ajungă la 5 milioane de dolari. Creșterea va fi determinată de extinderea portofoliului de soluții oferite partenerilor și a unor proiecte mari realizate anul acesta.

„Anul acesta vom încheia cu afaceri de circa 5 milioane de dolari. Creșterea a fost spectaculoasă pentru că am maximizat bu-

nessul cu mai mulți vendori. La început noi am fost cunoscuți doar ca distribuitori Fortinet”, declară pentru ZF Cătălin Matei, fondatorul și directorul executiv al Veracomp. Compania a fost înființată în 2007 de către Matei, care în prezent detine o participație de 13%, acționar majoritar fiind Veracomp SA din Polonia, potrivit datelor din Monitorul Oficial.

Afacerile companiei, specializată pe distribuția de soluții IT&C - rețelești, securitate, telecomunicări și stocare -, au crescut treptat, depășind pragul de 1 mil. dolari în 2012. Anul trecut, veniturile

Veracomp s-au situat la 3,3 mil. dolari. În prezent soluțiile IT oferite de Veracomp pe plan local provin de la 13 companii, printre care se numără Fortinet Extreme Networks, F5, BlueCoat, Nexan. Anul acesta, compania a adăugat în portofoliu și soluțiile IT oferite de RSA, Infortrend și Polycom.

Cele mai mari proiecte derulate de Veracomp prin intermediul partenerilor au fost în domeniile precum telecomunicări, finanțări-bancar și guvernamental. Anul acesta, cel mai mare proiect din punct de vedere valori - peste 1 mil. dolari - a fost realizat pentru sectorul rutier.

Mai multe detalii pe www.zfcorporate.ro

Distribuitorul IT Veracomp mizează pe afaceri de 5 milioane de dolari, în creștere cu 50%

IOANA NIȚĂ



CĂTĂLIN MATEI

Click

Fashion Days: 37% din comenzi pentru cele 200.000 de produse, de pe echipamente mobile

Retailerul online de modă Fashion Days, parte a grupului Naspers din care face parte și eMAG, a vândut 200.000 de produse în campania promotională organizată cu ocazia Black Friday, iar aproape 40% din comenzi au fost trimise de pe echipamente mobile, au spus oficialii companiei. „Valoarea totală a discounturilor a ajuns la 8,4 mil. euro pentru cele 200.000 de produse achiziționate de clienți. Fashion Days a înregistrat o creștere cu mult mult de 100% față de anul trecut a numărului de vizitatori pe platforma sa online”, conform datelor comunicate de retailer. Adrian Seceleanu

Rețeaua de marketing afiliat 2Parale a generat vânzări de 7,5 mil. lei de Black Friday

Rețeaua de marketing afiliat 2Parale a generat în data de 21 noiembrie, cu ocazia Black Friday, vânzări de 7,5 mil. lei pentru magazinele partenere, conform datelor publicate de companie. „De Black Friday 2014, 2Parale a facilitat promovarea a peste 150 de magazine online dintr-un total de peste 400 existente în rețea, cu 50% creștere a rezultatelor față de anul 2013. În perioada 20-23 noiembrie, prin platforma 2Parale au fost trimise peste 3 milioane de clickuri și generate peste 35.000 de vânzări, simultan cu trimiterea a peste 190.000 de mesaje între afiliati și advertiseri”, conform companiei. Adrian Seceleanu

Aplicația zilei



Nume: rad.io

Platformă soft: Google Android, Apple iOS, Windows Phone, BlackBerry

Pret: gratuit

Dezvoltator: radio.de

Functionalitate: aplicația le permite utilizatorilor să asculte posturi de radio din întreaga lume direct de pe smartphone sau tabletă, prin intermediul conexiunii la internet. Utilizatorii au posibilitatea să aleagă din 15.000 de posturi de radio din întreaga lume, în funcție de genul muzical, orașul sau țara de origine. De asemenea, utilizatorii pot salva posturile radio preferate la categoria „favorite” și pot primi recomandări cu posturi de radio similară. Aplicația dispune de asemenea de opțiunile „sleep timer” și „alarm clock”, astfel încât utilizatorii să poată seta când să se oprescă și când să pornească postul de radio ales. Ioana Niță

Vezi mai multe detalii pe www.mobilio.ro

Top 5 cele mai vizitate site-uri

Nr.	Site	Clienți unici* (24 nov.)
1	stirileprotv.ro	795.718
2	olx.ro	597.080
3	realitatea.net	579.103
4	libertatea.ro	523.949
5	gandul.info	502.953

*Trafic din România și străinătate. SURSA: SATI

TELEKOM ÎȚI OFERĂ SOLUȚII MOBILE ADAPTATE AFACERII TAЛЕ

- Nelimitat minute și SMS-uri naționale
- Nelimitat minute internaționale
- Nelimitat 4G pentru traficul de date

Comandă acum la 021.404.1234!

SAMSUNG GALAXY S4 MINI
INCLUS CU NELIMITAT BUSINESS XL

EXPERIENȚE ÎMPREUNĂ.

Ofertă valabilă în anumiți termeni și condiții și în limita stocului disponibil. Detalii pe www.telekom.ro, la 021.404.1234 sau în magazinele Telekom Romania și ale partenerilor.

MedLife se uită la un competitor din top zece pentru o achiziție

„Piața serviciilor medicale va cunoaște schimbări majore în următoarele 12-24 de luni“

MedLife, cel mai mare jucător de pe piața privată de servicii medicale, controlat de familia Marcu, estimează că în 2015 cifra de afaceri se va majora cu 20 mil. euro și va atinge pragul de 100 mil. euro, susținută de noi investiții de la zero, dar și de noi achiziții.

IOANA DAVID

Mihai Marcu, președintele consiliului de administrație al companiei, a anunțat că 2015 va fi unul dintre cei mai importanți ani din punctul de vedere al extinderii pentru operatorul de clinici și spitale private.

„Vrem să derulăm două-trei achiziții la nivel regional. Nu excludem nici achiziția unor pacete majoritare de acțiuni ale unor jucători din top zece de pe piața serviciilor medicale, indiferent de dimensiunea acestora, în măsură în care vor exista astfel de oferte. Valoarea totală a investițiilor va depăși 10 milioane de euro“ a adăugat Mihai Marcu.

MedLife revine astfel la o extindere agresivă și vrea o creștere mai accelerată a businessului după ce și-a majorat profitabilitatea (profitul EBITDA de anul acesta este de 12 mil. euro). Inițial, compania își stabilise anul 2016 pentru a ajunge la rulajul de 100 mil. euro, însă managementul a revizuit planul după ce proiectele legate de profitabilitate au fost realizate.

Merg înainte cu investițiile

MedLife, o companie fondată în urmă cu 18 ani, a investit 6 mil. euro anul acesta în extindere, inaugurând clinici de mari dimensiuni la Iași, Galati și Constanța, cumpărând laboratoare la Constanța și Iași și investind în retehnologizare în unitățile dea existente.

Proiectele vor continua anul viitor, când va alege pe harta retelei proprii clinici de mari dimensiuni la Craiova, Cluj, Pitești și Ploiești, în timp ce în București va merge în Bereni. În urma acestor proiecte anunță că va ajunge la 18 hiperclinici.

Pe segmentul de spitale, compania vrea să dezvolte în următoarele trei luni o nouă secție de cardiologie și un spital generalist

pentru spitalizarea de zi, ambele în Capitală. Pe fondul acestor proiecte, MedLife va ajunge în 2015 la 3.500 de angajați față de 3.150 în prezent.

Seful MedLife vede o reașezare a pieței de profil în următoarea perioadă, pe fondul tranzacțiilor care vor avea loc, dar și al noilor investiții în acest sector.

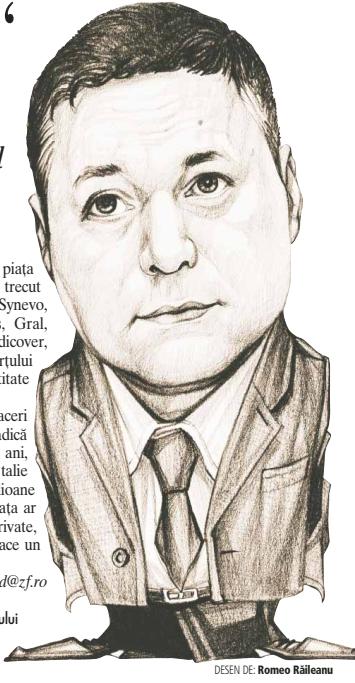
Top 10 jucători în healthcare

Cei mai mari 10 jucători de pe piața privată de sănătate au fost anul trecut MedLife, Regina Maria, Sanador, Synevo, International Healthcare Systems, Gral, Avitum, Diaverum, Hiperdia și Medicover, potrivit datelor Registrului Comerțului (care au luat în calcul o singură entitate fiscală și nu grupuri de firme).

Ceaștiga avut o cifră de afaceri cumulată de aproape 250 mil. euro, adică un sfert din piața totală. În ultimii ani, piața nu a experimentat tranzacții de talie mare, dar nici investiții de zeci de milioane de euro în noi clinici ori spitale. Piața ar putea fi relansată de asigurările private, care sunt așteptate să înceapă să ia un rol mai important în acest domeniu.

ioana.david@zf.ro

MIHAI MARCU, președintele consiliului de administrație al MedLife:
Vrem să derulăm două-trei achiziții la nivel regional.



DESEN DE: Romeo Răileanu

KLG Europe a investit 5,6 mil. € în extinderea depozitului de lângă A1 cu 10.000 mp



FOTO: Andreea Alexandru
Depozitul KLG de lângă București a ajuns la 35.000 de metri pătrați

BODGAN ALECU

KLG Europe Logistics România, una dintre cele mai mari companii de transport și logistică de pe piața locală, va termina anul cu o creștere mai mare de zece procente, estimată anterior, pe fondul extinderii depozitului de lângă București cu încă 10.000 de metri pătrați la un total de 35.000 de metri pătrați, în urma unei investiții de 5,6 mil. euro.

„Noi am investit pe timp de criză 30 mil. euro în România. Am înregistrat profit în fiecare an, însă nu am incasat dividende până acum, totuși banii au rămas în firmă pentru investiții și dezvoltare. Anul acesta vom crește cu mai bine de 10% în ceea ce privește cifra de afaceri. Am depășit deja estimările inițiale. Trebuie să luăm de asemenea în calcul investițiile realizate în

acest an“, a spus Dragoș Gelețu, managing director și acționar minoritar al companiei. Grupul olandez KLG Europe controlează 80% din acțiuni. La nivel mondial, divizia locală este a doua cea mai mare din lume după compania-mamă din Olanda.

„La nivel european, KLG Europe România este o companie de nivel mediu în ceea ce privește segmentul logistic. Acum depășim 120 mil. euro KLG la nivel european. La nivelul KLG, divizia din România este a doua după cifra de afaceri, după Olanda, după care urmează UK, China. Pentru ei suntem a doua țară. Există Turcia, China, dar sunt mai mici“, a subliniat directorul KLG România.

Compania de logistică definește în prezent la 35.000 de metri pătrați în prezent la aproximativ 85.000 de metri pătrați, în funcție de cererea din piață.

„Din punctul de vedere al investițiilor, pe timp de criză am construit mai ieftin, însă terenul a fost cumpărat pe timp de boom și am plătit foarte mulți bani. Avem 18,5 hectare de teren, iar acum am dezvoltat peste trei hectare de depozit. Mai avem de asemenea 6,5 hectare în Turda și dacă acest business va crește și în zona aceea, vom realiza noi investiții“, a spus Gelețu.

În prezent noua secțiune a depozitului din apropiere de Capitală are un grad de ocupare de circa 80%, în timp ce vechiul depozit este ocupat la capacitate totală. În 2013 KLG a derulat un program de dezvoltare pe toate linile. Astfel, anul trecut transportul rutier internațional și național, cu un apport de 35% la afacerile

companiei, a crescut cu 18%, iar în portofoliu au intrat peste 350 de clienți noi pentru activitățile de transport și distribuție.

Numărul clienților a crescut cu 350 anul trecut, din diferite sectoare de activitate.

Astfel, companii precum Honeywell Friction Materials, Prista Oil sau Saint-Gobain Glass România au contractat serviciile de transport rutier internațional, transport maritim containerizat, logistică și depozitarie, distribuție pe plan local și transport aerian ale KLG.

Totodată, KLG asigură de anul trecut logistică pentru platforme de export a unui mare retailer internațional și operează fluxurile logistice pe plan local pentru compania Coty, unul dintre cei mai mari jucători din sectorul de health & beauty.

Turcii de la ETI creează 300 de locuri de muncă în fabrica de biscuiți de 40 mil. € din Craiova

MĂDĂLINA PANATE

ETI, una dintre cele mai mari companii din industria alimentară din Turcia, va crea circa 300 de locuri de muncă la Craiova, în urma investiției de 40 de milioane de euro pe care grupul o face în fabrica de biscuiți sărați, biscuiți dulci și prăjitură.

Fabrica va începe producția în octombrie 2015 și va realiza 11.000 de tone de produse în primul an, după care producția ar putea crește.

„Ne-am orientat investiția către România datorită condițiilor bune de piață, avantajelor poziționării în regiune, logistici și stabilității economice ale țării. Totodată, deoarece orașul Craiova se află chiar în centrul regiunii în care vom face distribuția, vom optimiza distanțele din punct de vedere logistic și vom putea ajunge mai repede la consumatorii“, a declarat Firuzhan Kanath, președinte al ETI și fiul fondatorului grupului, care în prezent are săptă fabrici în care lucrează 7.000 de oameni.

ETI exportă produsele din portofoliu în 40 de țări.

Firuzhan Kanath mai spune că România oferă multe avantaje precum rolul său important la nivel regional și oportunitățile pieței interne.

„Am convingerea că în scurt timp vom dovedi că am luat decizii corecte de a investi aici. Fabrica din Craiova ne va oferi un avantaj competitiv major în sectorul biscuștilor și al dulciurilor, în care activăm“, a spus președintele ETI.

Unitatea se intinde pe o suprafață de 75.800 de metri pătrați, dintre care aproximativ 18.500 de metri pătrați reprezintă fabrica propriu-zisă.

Întrarea ETI pe piața locală este al doilea pas făcut de producătorii de alimente din Turcia în această direcție într-un interval de aproximativ 10 ani după ce producătorul de lactate Sutas a preluat foata fabrică a Thuvia din Ilfov.

România este prima investiție a grupului în afara Turciei și este una dintre cele mai mari investiții făcute în industria dulciurilor în ultimii ani în România. Din cei 40 mil. euro, circa 15% reprezintă ajutor de stat conform datelor obținute anterior de ZF. Piața biscuștilor este estimată la 240 mil. euro, iar în următorii doi ani ar urma să crească cu 12,5%, potrivit Euromonitor. În ultimii săptă ani piața biscuștilor a crescut de 2,6 ori, iar numărul biscuștilor dulci acoperă aproape 80% din total. Prințul jucători din piața biscuștilor se numără un alt jucător cu acționariat turc - Eurex Alimentare (Ulker), Alka, Mondelez, Rostar sau Croco. Grupul ETI este o afacere de familie cu o istorie de 53 de ani în industria alimentară.

„Intenția noastră este de a deveni un brand regional și global. Odată cu investiția în România, am făcut un pas important către înălțarea acestui obiectiv“, a concluzionat Firuzhan Kanath.

PUBLICITATE

Audi A5 Sportback cu pachet Advanced și Sport

Avantaj client de până la 6.100* Euro
Bonus financiar 968* Euro
3 rate CASCO gratuite și dobânzi reduse prin Audi Finance.

Selectie dotari: scaune sport, incalzire fată, tapiterie in combinație piele/ Alcantara, oglinda interioară cu efect automat antiorbire, interfata Bluetooth, Parking Control, pachet exterior S-line și jante aliaj 18".

Detalii la dealer-ul tau Audi!

* Prețul nu include TVA
Oferă se supune unor termene și condiții
Mașina din imagine este cu titlu de prezentare
Audi Finance - Powered by Porsche Finance Group

România trebuie să crească cu 5% pe an timp de un deceniu. Altfel, Occidentul rămâne o Fata Morgana

PREMISE

- 1. 7.000 DE EURO PIB PER CAPITA** față de 35.000 de euro PIB per capita mediu în vestul Europei.
- 2. CRESTEREA ECONOMICĂ** estimată astăzi la 2,6% pentru 2014 și 2,5% pentru 2015 este insuficientă, fiind necesar un ritm cel puțin dublu pentru a avea o recuperare cât mai rapidă a decalajului față de Vest.
- 3. 50% DIN CIFRA DE AFACERI** a tuturor companiilor din România sunt detinute de companii străine.
- 4. ÎN TOP 100 EXPORTATORI** sunt doar două companii cu capital local.
- 5. DIFERENȚA DINTRE PRODUSUL INTERN BRUT (ce produce România) și VENITUL NATIONAL BRUT** (ce rămâne în România) s-a dublat de la 5 mld. lei (1,2 mld. euro) la 10 mld. lei (2,5 mld. euro) între 2010 și 2012.
- 6. RESURSELE NATURALE** sunt exportate sub formă brută, iar amprenta investițiilor străine în dezvoltarea economică locală este insuficientă.
- 7. EVOLUȚIA STRUCTURALĂ A ECONOMIEI** ne-a adus azi în situația de a fi un simplu furnizor de forță de muncă slab calificată (1 milion de salariați din cei 5 milioane sunt plătiți cu salariul minim).
- 8. DIN 10 MILIOANE DE PERSOANE APTE DE MUNCĂ**, doar 5 milioane sunt salariați.
- 9. GRADUL DE URBANIZARE A POPULAȚIEI ESTE LA 52%**, neschimbă din 1990 până în prezent.
- 10. CĂDAREA SISTEMULUI DE EDUCARE ȘI A CELUI DE SĂNĂTATE** alunga români din România, iar pe cei care rămân îi transformă într-o masă de oameni dependenti de exterior, de baronii locali sau de politicieni.

OBJEKTIVUL

Crearea unei platforme care să stabilească o strategie coerentă de creștere pentru a asigura convergența economică românești cu cele occidentale și trecerea la euro în 2019. Altfel, riscul dezintegrării economice, sociale și politice devine tot mai mare.

Vîitorul României ca țară este sub semnul întrebării dacă degradarea continuă!

Nu putem deveni asistatii Europei, o anexă de consum a Occidentului!

Prin acțiuni de creștere a competitivității trebuie să creștem PIB/capita și să creștem valoarea adăugată rămasă în țară!

ACTIUNI DE GUVERNANȚĂ ECONOMICĂ Resursele României pot fi puse în valoare cu adevărat doar prin competență în management, transparență cheltuielilor guvernamentale și profesionalism.

ACTIUNI DE CAPITAL Eliberarea activelor inghetate din economie, atragerea investițiilor străine și mobilizarea capitalului autohton.

ACTIUNI DE RESURSE UMANE Trecerea de la agricultură la IT într-o generație, diminuarea României asistate și încurajarea României care produce valoare adăugată.

ACTIUNI DE FISCALITATE Transformarea Codului fiscal într-un instrument de creștere economică.

ACTIUNI PENTRU ANTREPRENORIAT ȘI COMPETITIVITATE Branding pentru capitalul autohton, listarea tuturor companiilor de stat la Bursă.

UNDE SUNTEM ÎN EUROPA

Evoluția Produsului Intern Brut (\$/capita/an)

Țară	1990	2000	2010	2015	2019
GERMANY	19.501	35.000	44.398	44.999	57.590
BULGARIA	2.422	6.855	9.564	12.693	17.943
ROMANIA	1.632	1.626	13.890	17.328	21.179
POLAND	1.626	6.855	9.564	12.693	17.943

10 acțiuni care aduc creșterea PIB-ului

- 1. CRESTEREA COMPETENȚE ÎN ECONOMIE ȘI ADMINISTRATIE:** creșterea profitabilității companiilor private mărăc cu 10% va însemna scăderea la lumini a unor profituri de un miliard de euro (astăzi pierderile tuturor companiilor din România se ridică la 10 miliarde de euro). Rezultă un plus de 0,2% din PIB.
- 2. GUVERNANTA CORPORATISTĂ ÎN COMPAÑIILE DE STAT:** companiile de stat au afaceri totale de circa 10 miliarde de euro și un rezultat final în 2013 de 100 milioane de euro. Cu o mai bună administrare se obține un miliard de euro profit, ceea ce înseamnă 0,2% în plus la PIB.
- 3. ELIBERAREA ACTIVELOR INGHETATE:** crearea unui fond suveran care să includă fonduri din vânzările/concesionările de resurse, acțiuni la companiile de energie rămase în proprietatea statului și activele funciare. Există potențial ca acest fond să ajude la capitalizare de 2-3 miliarde de euro, iar listarea pe bursă ar atrage investitori. Rezultă un plus de 0,1% din PIB.
- 4. CREAREA SI RETINEREA DE VALOARE ADĂUGĂTĂ ÎN ECONOMIE:** dublarea investițiilor străine, dintre care în principal în IT și componente auto, ar însemna creșterea de la 2 la 4 miliarde de euro. Exemplu TRW Automotive/airbaguri/Roman /500 de locuri de muncă trebuie să multiplifice printr-un program „Orase atragă investitori”. Înălță 100 de astfel de investiții în 2 ani și însemna încă 0,2% din PIB.
- 5. SCOATERICA LA VÂNZARE A CREDITELOR NEPERFORMANTE** de către bănci, în valoare de 12 miliarde de euro, ar însemna aducerea la PIB a încă 0,1% prin efectul de incluziune în circuitul economic ai activelor imobiliare/comerciale/industriale astăzi blocate.
- 6. SUSTINEREA PRIMILOR 100 DE EXPORTATORI CU CAPITAL LOCAL**

Ioana David
Sorin Păslaru

România este „condamnată” să crească cu 5% pe an pentru o perioadă de cel puțin un deceniu pentru a realiza convergența cu economile occidentale.

Cu un PIB per capita la o cincime fată de statul din vestul Europei, cu o creștere economică estimată la 2,2%, cu doar două companii cu acționariat local aflate în top 100 exportatori, cu jumătate din populația aptă de muncă angajată, cu sisteme de educație și sănătate în cădere liberă, România nu are altă sansă decât să-și mobilizeze resursele. România a ajuns un simplu furnizor de forță de muncă slab calificată, care își exportă resursele sub formă brută, iar antreprenorii abia mai pot fi identificați pe harta businessului local.

După o creștere marginală în ultimii ani și cu o administrație pe care clasa de business nu se poate baza, România are nevoie de un plan pe termen lung.

În aceste condiții, Ziarul Financiar, liderul presei de business din România, a dat startul proiectului „România 5% creștere economică”, prin care a mobilizat clasa de business autohtonă – antreprenorii și companiile – pentru a crea o platformă de relansare economică. Obiectivul este de a pune pe masă un plan coerent de măsuri care să asigure convergența economică românești și trecerea la euro în 2019. Viitorul României ca țară este pus sub semnul întrebării dacă degradarea continuă.

- 7. PROGRAMUL DE INVESTIȚII** în EDUCAȚIE PENTRU T&C care să crească de cinci ori numărul de absolvenți anual de IT&C în următorii cinci ani. România trebuie să treacă de la sectorul primar (30% din populație ocupată cu agricultura) într-o singură generație, la sectorul tertiar, pentru că nu există suficiente capacitați industriale care să absorbe forța de muncă Tânără, ceea ce se poate face numai prin educație. Rezultă un plus de 0,1% din PIB.
- 8. ANALIZA PRACTICILOR DE TRANSFER PRICING** ale multinaționalelor și evaluarea unei măsuri de scădere la lumini a profiturilor acestora. Companiile străine au afaceri de 125 mld. euro pe an în România, adică 50% din totalul cifrei de afaceri de 250 mld. euro a companiilor din România. Rezultă un plus de 0,1% din PIB.
- 9. INTENSIFICAREA EXPORTURILOR** DE PRODUSE AGROALIMENTARE PROCESATE (din 4 mld. euro exporturi, 2 mld. sunt cereale și animale vii). Având în vedere creșterea accelerată a sectorului în ultimii 5 ani (de la 1 mld. euro la 4 mld. euro), putem avea dublare în următorii cinci ani. Impact anual în PIB: plus 0,2%.
- 10. ADUCEREA A 200.000 DE ANGAJATI ANUAL** din economia subterană și din mediul rural pe piata oficială a muncii, astfel încât în 5 ani să avem 6 milioane de angajați în total, fată de 5 milioane în prezent. Impact de 0,1-0,2% din PIB.

FOTOGRAFIA ECONOMIEI PE JUDEȚE

Cifra de afaceri totală a companiilor din județ, top 3 sectoare în județ și ce fel de capital (străin, privat român, de stat) are compania-lider din fiecare județ (2013)

SURSE: Registrul Comerțului, Anuarul Statistic al României editat de INS

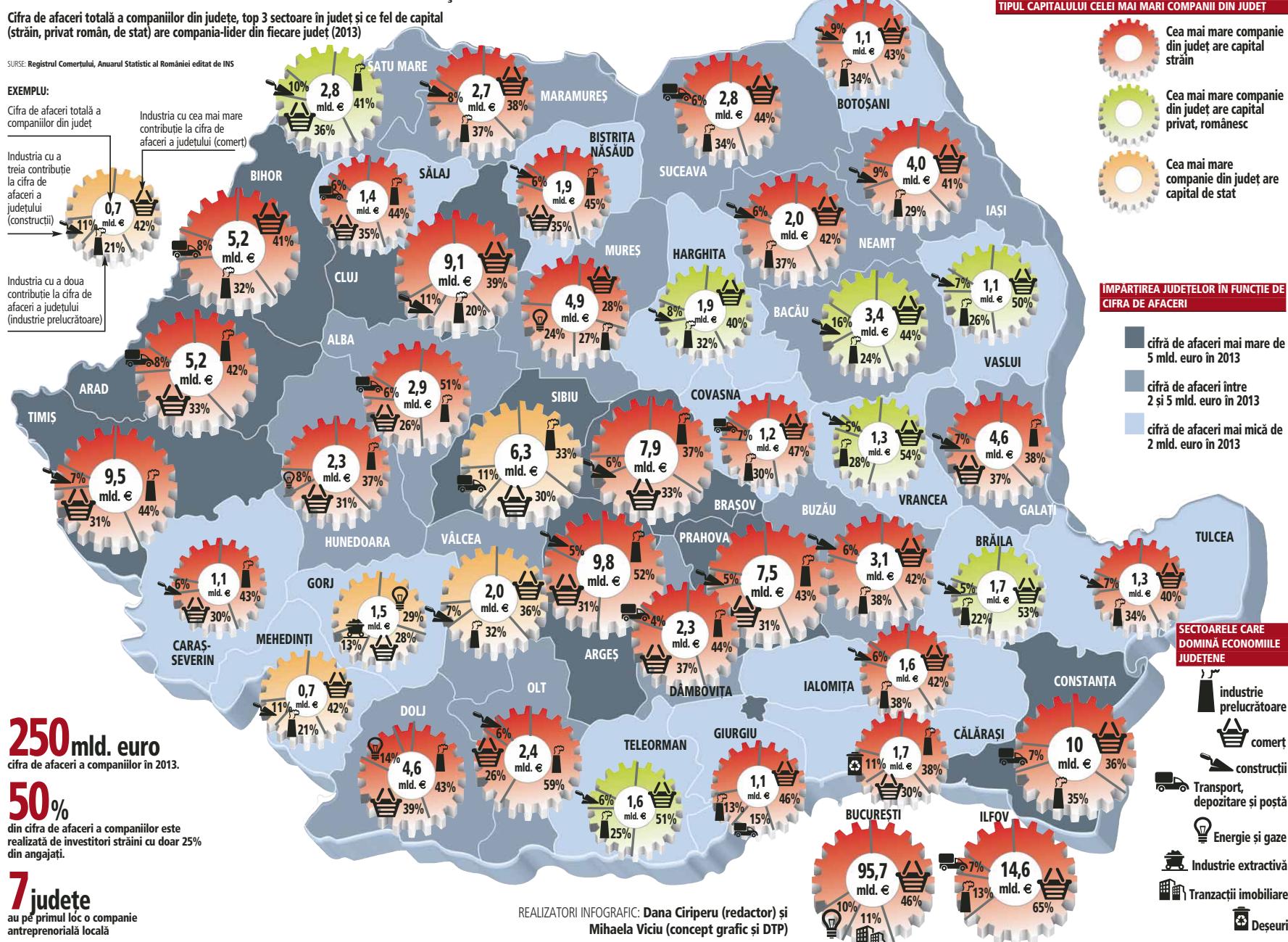
EXEMPLU:

Cifra de afaceri totală a companiilor din județ

Industria cu cea mai mare contribuție la cifra de afaceri a județului (comerț)

Industria cu a treia contribuție la cifra de afaceri a județului (construcții)

Industria cu a doua contribuție la cifra de afaceri a județului (industria prelucrătoare)



250 mld. euro
cifra de afaceri a companiilor în 2013.

50 %
din cifra de afaceri a companiilor este
realizată de investitor străin cu doar 25%
din angajați.

7 judete
au pe primul loc o companie
antreprenorială locală

REALIZATORI INFOGRAFIC: Dana Cîrperu (redactor) și
Mihaela Viciu (concept grafic și DTP)

Ce acțiuni din domeniul guvernantei economice pot genera o creștere anuală de 5%



Robin van Rozen,
CEO al Philips pentru Europa de Sud-Est



Eduard Iancu,
CEO al DB Schenker Rail România



Adrian Porfir,
manager pentru Europa de Sud-Est al Joris Ide



Gian Piero Cigna,
consilier senior la BERD



Fulger Popescu,
directorul de operații al Astra Rail Industries

Pentru a atinge un avans de peste 5% cred că este necesar ca antreprenorii să fie încurajați, IMM-urile trebuie sustinute pentru că ele sunt cele care insuflă viață economiei. Pentru o creștere economică de 5% guvernul trebuie să adopte un cadru legislativ stabil și trebuie de asemenea să susțină inovația. Mai mult, trebuie să investească în capitalul uman.

Situată actuală

STAT

Lipsă de transparentă privind modul cum este cheltuit bugetul consolidat de 44 mld. euro pe an.

Lipsă de transparentă și de criterii la numiri și avansări în funcții în administrație.

Opcatate la companiile de stat privind bugetul de cheltuieli și investiții, salarizare, interesele private ale managementului.

Dor 8 din cele 150 de companii de stat cu venituri semnificative sunt cotate la BVB.

PRIVAT

Dor 72 de companii private sunt cotate la BVB din cele 3.000 cu o cifră de afaceri de peste 10 mil. euro pe an.

Companiile străine, care detin 50% din cifra de afaceri totală de circa 250 mld. euro a companiilor din România, declară deseori marje de profit minime sau pierderi și apeleză chiar și la paradisuri fiscale pentru repatrierea profiturilor.

PRINCIPII DE ACȚIUNE

- Principiul competenței de management a economiei
- Principiul măsurării performanței cu aceeași metrică în sectorul de stat și în cel privat
- Principiul transparentei în administrație, companii și private
- Principiul profesionalizării managementului companiilor de stat

ACȚIUNI DE GUVERNANȚĂ

- După exemplul BNR, vor fi angajati în conduceră intreprinderilor de stat și a instituțiilor publice numai persoane cu media minimă 8 la licență și în timpul anilor de studiu.
- Concursuri dure, eventual organizate chiar de Uniunea Europeană, pentru conduceră instituțiilor publice și a companiilor de stat.
- Tineri din multinaționale să fie atrăsi să lucreze 1-3 ani în administrație prin programul „Impliță-te în administrație banilor noștri”.
- Analiza întreprinderilor private cu pierderi mari (top 100) și scăderea la suprafață a cheltuielloare nedeductibile.
- Ministerul Economiei să preia rolul de agregator de informații sectoriale și de leadership pentru sectoarele economice.
- Încurajarea legăturilor între mediul academic/de cercetare și mediul de business pentru inovație și dezvoltare.

instituții de atingere obiectivelor stabile.

Transparenta angajaților la stat: toate angajații să fie posteate pe un site dedicat, prin concurs.

Transparenta listelor cu angajații la stat (nume, prenume, funcție, CV) afișați pe site-ul fiecărui instituții publice.

Camere de lucă vederi cu transmisie live pe site-ul instituțiilor din biroul fiecărui director de instituție publică.

Listarea la bursă a companiilor de stat cu afaceri de peste 10 mil. euro.

Rapoarte trimestriale ale tuturor celor mai mari 30 de companii detinute de stat care impună la afaceri de 10 mil. euro pe an.

Legarea veniturilor managerilor/sefilor de stat.



Harta economică a României

Cum facem ca Giurgiu, Mehedinți sau Botoșani să ia note de trecere la examenele businessului

DANA CIRPERU

BUCURESTIUL și Ilfovul au 45% din cifra de afaceri de 250 mld. euro a companiilor din România, iar cele două zone împreună cu cele mai puternice zece județe din economia locală adună 75% din businessul românesc și 65% din număr total de angajați.

La polul opus, zece județe de la coada clasamentului, printre care Mehedinți, Botoșani, Giurgiu, Vaslui, Caraș-Severin sau Covasna, au împreună o cifră de afaceri de 12 mld. euro, ceea ce adună Bihorul și Sibiu.

Polarizarea economică locală este la apogeu, în condiție în care aproape jumătate din țară nu contează pe harta economică, iar situația din județele „oriente” se înrăutățește de la an la an în lipsa investițiilor. În 24 de județe ce mai mare „industrie” este comentat, în timp ce doar trei județe din România se pot fiudă cu o pondere a industriei prelucrătoare de peste 50% - Olt, Argeș și Olt.

Modelul economic al celor trei județe cu industrie puternică este însă diferit, iar modul în care arată economia din Olt, Argeș sau Alba poate constitui un punct de plecare pentru ridicarea altor județe. În Olt, Alba, Slatina, Pirelli, Prisman sau Cord Română (în viată economia unui județ

în care doar 40.000 de oameni lucrează în companii, potrivit datelor de la Registrul Comerțului. Mare parte din investiții se leagă însă de un singur oraș, Slatina, și de apropierea de uzina Ford de la Craiova.

În Argeș, economia este dependență de Dacia, care generează 42% din cifra de afaceri de 9,8 mld. euro a companiilor din județ și

care a atins la Moieni sau în localitățile din jur să îți furnizeze de componente și servicii. În Alba, un județ situat la mijlocul clasamentului, cu afaceri de aproape 3 mld. euro, modelul de creștere balanșată între companiile mari antreprenoriale (Transavia, Albalact, Pehart Tec, Supremex, Jidvei) și investițiile străine derulate în special în jurul orașului Sebeș (Holzindustria, Daimler, Kronospan). Indiferent de model, România nu poate să crească doar prin 15 dintre județele sale. România are nevoie de investiții și în Botoșani sau Vaslui, nu doar în Arad sau Timiș. Si are nevoie de investiții străine, dar și de capital privat românesc. În prezent companiile străine au 50% din cifra de afaceri a firmelor din România cu numai 25% din angajați. Străini detin liderii în 31 dintre județe, în timp ce statul mai are companii lider în Sibiu (Romgaz), Gorj (Complexul Energetic Oltenia), Vâlcea (Olchim - în insolvență) și Mehedinți (RAAN - în insolvență). Antreprenorii controlăzează cea mai mare companie din șapte județe, cele mai puternice companii antreprenoriale fiind Dedeman Bacău (fratii Adrian și Dragos Pavăl), Unicarm Satu Mare (Vasile Lucut), Romaqua (Octavian Crețu și Nicolae Palfi) sau Interagro (Ioan Niculae).

GUVERNANȚĂ ECONOMICĂ

Definiție: sistem de reguli, practici și procese prin care o companie este coordonată și controlată, care ține echilibru între interesele acionarilor, managementului, clientilor, furnizorilor, guvernului și ale comunității. Implică toate sferele managementului, de la planuri de acțiune și control intern până la măsurarea performanței și transmiterea de informații din interiorul companiei.

Situata actuala

STAT

Lipsă de transparentă privind modul cum este cheltuit bugetul consolidat de 44 mld. euro pe an.

Lipsă de transparentă și de criterii la numiri și avansări în funcții în administrație.

Opcatate la companiile de stat privind bugetul de cheltuieli și investiții, salarizare, interesele private ale managementului.

Dor 8 din cele 150 de companii de stat cu venituri semnificative sunt cotate la BVB.

PRIVAT

Dor 72 de companii private sunt cotate la BVB din cele 3.000 cu o cifră de afaceri de peste 10 mil. euro pe an.

Companiile străine, care detin 50% din cifra de afaceri totală de circa 250 mld. euro a companiilor din România, declară deseori marje de profit minime sau pierderi și apeleză chiar și la paradisuri fiscale pentru repatrierea profiturilor.

Garanti Online face totul pentru tine



Best Consumer Internet Bank în România

Un premiu acordat al doilea an consecutiv de prestigioasa revistă internațională Global Finance.



Alo Garanti

0800 80 1234 / 021 200 9494

www.garantibank.ro

facebook.com/GarantiBankRomania



GarantiBank

O țară de 10
se construiește
investind în viitor.



Vîitorul înseamnă descoperirea de noi resurse și investiții susținute în tehnologie de ultimă generație. Însă în spatele tuturor acestor lucruri stau oamenii, oamenii bine instruiți, specialiștii alături de care continuăm explorările din Marea Neagră și alături de care putem să asigurăm României independență energetică de care are nevoie.

În ultimii 10 ani am investit 10 miliarde de Euro în România.
Și nu ne oprim aici. Performanța inspiră.

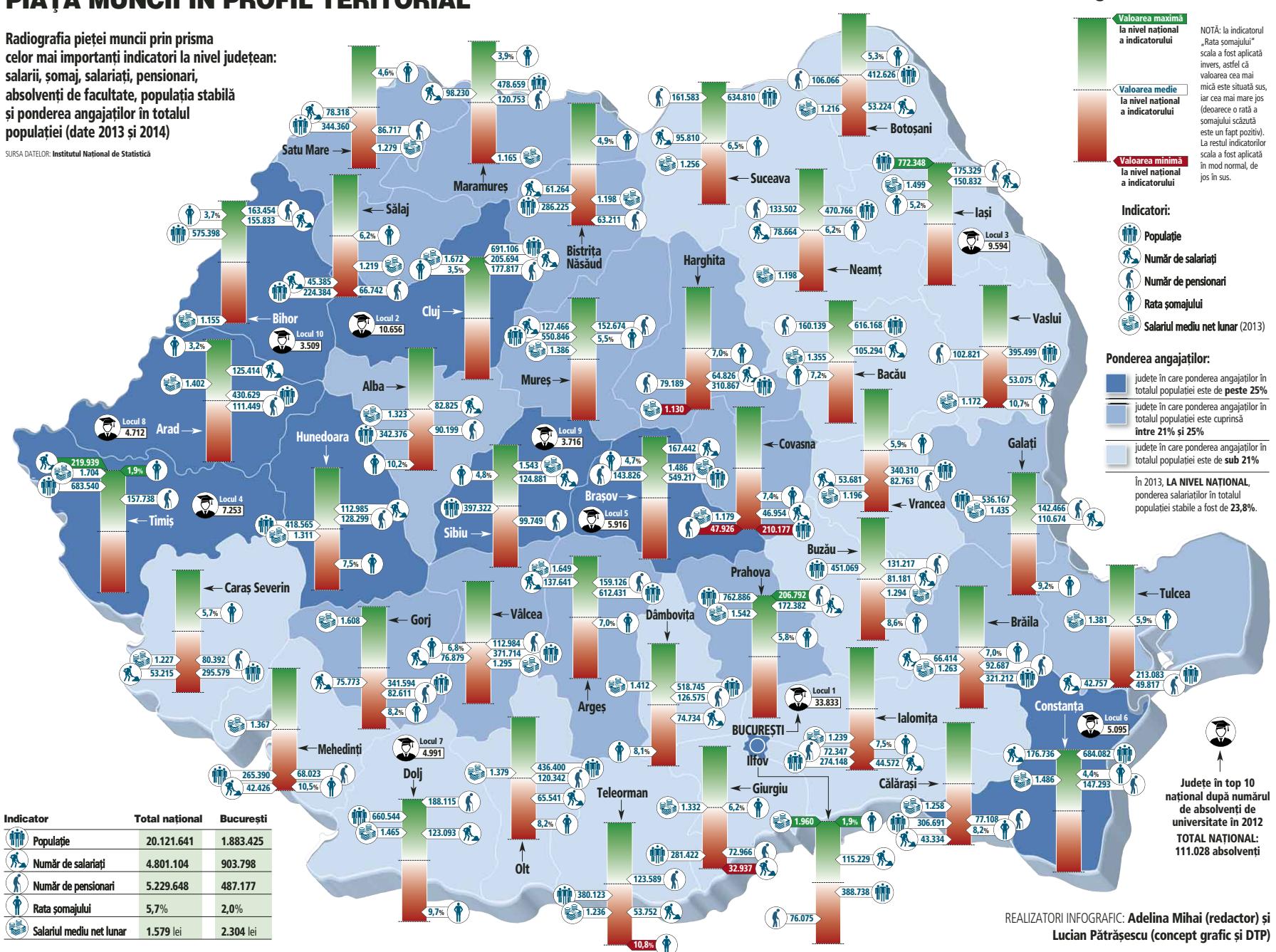


OMV Petrom

PIATA MUNCII ÎN PROFIL TERRITORIAL

Radiografia pielei muncii prin prisma celor mai importanți indicatori la nivel județean: salarii, somaj, salariați, pensionari, absolvenți de facultate, populația stabilă și ponderea angajaților în totalul populației (date 2013 și 2014)

SURSA DATELOR: Institutul Național de Statistică

**Legendă**

NOTĂ: la indicatorul „Rata somajului” scara a fost aplicată invers, astfel că valoarea cea mai mică este situată sus, iar cea mai mare jos (deosebit o rată a somajului scăzută este un fapt pozitiv). La restul indicatorilor scara a fost aplicată în mod normal, de jos în sus.

Indicatori:
 Populație
 Număr de salariați
 Număr de pensionari
 Rata somajului
 Salarul mediu net lunar (2013)

Ponderea angajaților:

judete în care ponderea angajaților în totalul populației este de **peste 25%**
 judete în care ponderea angajaților în totalul populației este cuprinsă între 21% și 25%
 judete în care ponderea angajaților în totalul populației este de **sub 21%**

În 2013, LA NIVEL NAȚIONAL, ponderea salariaților în totalul populației stabile a fost de 23,8%.

REALIZATORI INFOGRAFIC: Adelina Mihai (redactor) și Lucian Pătrășescu (concept grafic și DTP)

Ce acțiuni din domeniul resurselor umane pot duce la o creștere economică de 5%


Mihai Bogza,
președintele Banpost și președinte al Consiliului Investitorilor Străini

Valentin Lazea,
economistul-suflet al BNR

Ionuț Simion,
partner taxe al PwC

Radu Crăciun,
economistul-suflet al BCR

Mihnea Serbănescu,
CEO al DTZ Echinox

Problema demografică poate fi depășită. Cătă vreme din 10 milioane, populația aptă de muncă, numai 5 milioane de persoane sunt active pe piața muncii, teoretic am putea avea o creștere economică de 5% numai aducând în fiecare an în plus forta de muncă de acolo.

Principalul motiv pentru care România nu se poate dezvolta este educația. Românii au cea mai prostă educativă din Europa. Educația trage economia în jos. Românii sunt plătiți mai prost decât nemții sau cehii pentru că avem o productivitate mai slabă din cauza educației miserabile.

Educația este un element esențial. Calitatea educației este din ce în ce mai scăzută. Profesionalizarea este importantă, nu trebuie să termine toți o facultate, dar cei care termină trebuie să fie competitive pe piața muncii. Al doilea element important este demografia. Iar al treilea element ar fi infrastructura.

România se află încă într-o fereastră de oportunitate, dar ca în 10-15 ani se va închide o structură demografică favorabilă, în care există o forță de muncă tânără. Suntem la patra cea mai tânără țară din Europa, dar în 20-25 de ani vom fi la patra cea mai bătrâna.

Cele două inițiative care au tîntuit sectorul rezidențial în București și în țară sunt Prima Casă și TVA de 5%. România este în primul rând București din punct de vedere economic, dar se dezvoltă și celelalte orașe, precum Clujul, Constanța, Timișoara, care încep să fie piețe imobiliare sănătoase.

RESURSE UMANE

Definiție
resurse umane: totalitatea populației apte de muncă în companii, în administrație, în organizații neguvernamentale sau pe cont propriu.

Situația actuală

- Din 10 milioane de persoane apte de muncă, doar 5 milioane sunt salariați.
- Dor 14% din populația între 15 și 74 de ani are studii superioare, față de 24% media la nivelul Uniunii Europene.
- De patru ani, 50% din generația de 18 ani (190.000 de persoane o generație) este respinsă la BAC, deci se acumulează milioane de tineri fară sanse pe piața muncii, apti numai pentru slujbe subcălitice.
- 30% din populația activă este ocupată în agricultură, față de doar 5% media în Uniunea Europeană.

PRINCIPIU DE ACȚIUNE

- Principiul creșterii clasei de mijloc și al creșterii salariailor.
- Principiul trecerii de la sectorul primar (agricultură) la cel terțiar (servicii, IT de exemplu) într-o singură generație.
- Principiul diminuirii proporției României „asistate” și al incurajării României care produce valoare adăugată.
- Principiul atragerii în cîmpul muncii al pensionarilor (sub 60 de ani).

ACȚIUNI DE RESURSE UMANE

- Există azi peste 200.000 de români care căștigă peste 1.000 de euro net pe lună; cum facem să ajungem la un milion?
- Programul „a două casă la țară” pentru familiile cu copii prin care să fie susținută clasa de mijloc să investească în sectorul rural și să își reducă cheltuielile cu mâncarea.
- Un program de investiții massive în educația IT&C, care să crească de cinci ori numărul de absolvenți de IT&C în următorii 10 ani.
- Stoparea cheltuielilor primăriilor pentru spații verzi și alocarea acestora în

investiții în scoli moderne, pe spații mari (campusuri scolare).

- Atrageră selectivă a investitorilor străini.
- Revenirea la sistemul scolilor profesionale în sectoarele industriale căutate (auto, metalurgie, petrochimie, tutun).
- Un program de investiții massive în educația IT&C, care să crească de cinci ori numărul de absolvenți de IT&C în următorii 10 ani.
- Sansa României este trecrea de la sectorul primar (agrar) direct la cel terțiar - servicii (dar nu comert) și cu valoare adăugată (servicii IT).

Cifrele unui stat asistențial

ADELINA MIHAI

CU 20 de milioane de locuitori din care doar 4,8 milioane sunt salariați (iar un sfert lucrează la stat), România rămâne cu eticheta de stat asistențial social, căruia încă îl lipsește strategia pentru crearea unei clase de mijloace puternice. Dacă în state precum Ungaria sau Cehia rata de ocupare a populației este de 40-50%, România rămâne cu un procent modest, de doar 23% din populație cu statut de salariat și cu peste 400.000 de pensionari mai mulți decât salariați.

Situația este cu atât mai ingrijorătoare dacă statisticile sunt analizate la nivel regional.

Dacă doar în București, Timiș, Sibiu sau Brașov precum Giurgiu, Botoșani sau Vaslui, doar unu din zece locuitori are un loc de muncă.

Din punctul de vedere al raportului dintre salariați și pensionari, cea mai dramatică situație se întâlnește în județul Teleorman, unde un salariat sustine, din taxe și contribuții, căte 2,3 pensionari. La distanță imediată se află Giurgiu, unde raportul este de un salariat la 2,2 pensionari, Botoșani (un salariat la 1,96 pensionari) și Vaslui (un salariat la 1,93 pensionari).

Dacă în 2013 s-a ajuns la un raport aproximativ egal între numărul salariaților și cel al pensionarilor la nivel național (un salariat la 1,08 pensionari), situația mai bune din acest punct de vedere s-au înregistrat în București (un salariat la 0,53 pensionari), Ilfov (1 la 0,66), Timiș (1 la 0,71), Sibiu (1 la 0,79), Constanța (1 la 0,8) sau Brașov (1 la 0,8).

Incompletarea acestor date vine și situația privind rata somajului, aproape dublă față de cea înregistrată la nivel național în județ precum Teleorman, Vaslui, Mehedinți, Alba sau Dolj.

În materie de salarii, analiza hărții pe județe a salariailor medii arată că, la șapte ani de la integrarea în Uniunea Europeană, România este departe de a avea salarii comparabile cu cele din statele membre. Astfel, salariul mediu net a ajuns anul trecut la 1.579 de lei net pe lună (cca. 360 de euro net pe lună) la nivel național, fiind de aproape trei ori mai scăzut față de nivelul salarial mediu din statele UE, care este de circa 1.000 de euro net pe lună.

Sărăcia populației este reflectată și prin nivelul scăzut al salariailor primite de cei care încă au un loc de muncă în județele ocoale de investitori. Astfel, în Maramureș salariul mediu este de 1.130 de lei pe lună, iar pe următoarele locuri în clasamentul celor mai mici salarii medii din țară se mai află Bihor (1.155 lei), Maramureș (1.165 lei), Vaslui (1.172 lei) și Covasna (1.179 lei). La polul opus se află municipiul București (unde salariatul mediu a ajuns la 2.304 lei net pe lună), Ilfov (1.960 lei), Timiș (1.704 lei), Cluj (1.672 lei) și Argeș (1.649 lei), adică zonele în care s-au făcut investiții în ultimii ani, în domeniul precum IT, servicii de externalizare sau automotive. Tot în Timiș, Ilfov și București s-au înregistrat și rate scăzute ale somajului, de sub 2%.

“SĂ VEZI PÂNĂ DEPARTE
E CEVA, SĂ AJUNGI
ACOLO ESTE ALTCEVA”

C. Bravari



LUCRURILE BUNE DIN ȚARA
ASTA VOR DĂINUI INDIFERENT
DE VREMURILE CARE TREC
PESTE ELE.

CEC 150 Bank

DE 150 DE ANI ÎNCREZĂTORI ÎN VIITORUL ROMÂNIEI

Atlasul economic al României, prima ediție din capitalism

Industria românească se sprijină pe o mână de întreprindere care au rezistat mutațiilor din anii '90 iar astăzi sunt printre principali exportatori și angajatorii în județul în care au resedinta, dar care antrenază pe orizontală multe alte businessuri, susținând în același timp miile de joburi indirect.

Dacia, rafinăria Petromidia, sanctierul naval Daewoo Mangalia se află printre cei mai

importanți furnizori de bunuri „made in România” în străinătate.

Însă, în ultimii 25 de ani România a pierdut sute de fabrici, pe usa cărora s-a pus lacătu, milioane de locuri de muncă, iar multe dintre județe și-au uitat tradiția industrială. Spre exemplu, Bacău era cândva un pol național în sectorul petrolier și petrochimic, dar acum și cunoscut mai ales ca sediu al unui lan de magazine și al unui imperiu în sectorul procesării cărnii de pui.

Din punctul de vedere al salariului mediu, doar în București angajatorii câștigă peste 2.000 de lei net

pe lună, în timp ce media la nivel național a rămas în jurul valorii de aproape 1.600 de lei, fiind de trei ori mai redusă decât salariul median din Uniunea Europeană. Crescerea economică de 5% nu va fi posibilă fără o clasă muncitoare bine calificată, pentru care angajatorii

să fie dispusi să plătească salarii alinate cu cele din statele dezvoltate.

Dacă județele cu companii puternice precum Arad, Timiș, Cluj sau Sibiu se mențin în top și în funcție de cifra de afaceri totală per capătă, situația se schimbă în cazul județelor cu afaceri cumulate mici, dar și cu o populație mai redusă. Este cazul județului Tulcea, calificat printre codaș în ceea ce privește cifra de afaceri totală cu doar 1,3 mld. euro, dar cu un rezultat mult mai bun per ca-

pita, respectiv 6.000 de euro. În sens invers coboră județele precum Teleorman, Dâmbovița sau Hunedoara, unde companiile au între 1,5 și 2 mld. euro afaceri, dar rezultatul per capita este sub cel din Tulcea, de exemplu.

La nivel național, media cifrei de afaceri per capita este de 12.500 de euro, rezultat depășit de București și Ilfov și de doar altă sase județe.

Capitala și județul Ilfov sunt „camioane” și în ceea ce privește stocul de credite, care a ajuns la 82 mld. lei, poziția

de celalătă parte, harta pieței agricole scoate în evidență dezvoltarea inegală pe județe cu lideri clari în piața cerealelor în județe precum Timiș, Arad, Dolj, Călărași sau Constanța, cu „motorul” pentru producția de cartofi în Harghita, Neamț sau Suceava și sanctuirea pentru zootehnici în Suceava, Botoșani sau Mureș.

Reprezentarea pe harta a producției de cereale arată că fermierii din Banat și cei din Bărăgan au cele mai mari recolte, iar primele cinci județe în funcție de recoltă - Timiș, Dolj, Călărași, Teleorman și Constanța - strâng an de an aproape o treime din recoltă totală de cereale a României.

HARTA DE BUSINESS A ROMÂNIEI

Combinatelor metalurgice, rafinăriile, sanitările navale, hipermarketuri, investiții străine de capital, rețelele de birouri,

centre de IT, uzinele auto, salariul nominal mediu net, autostrăzi

Legendă

Județe unde cifra de afaceri a companiilor este peste 10.000 de euro/capita

Județe unde cifra de afaceri a companiilor este între 5.000 și 10.000 de euro/capita

Județe unde cifra de afaceri a companiilor este peste 10.000 de euro/capita

Orașe cu peste 2.000 de angajați în centre de servicii TEC, de suport, dezvoltare software sau cercetare & dezvoltare

Județe unde cifra de afaceri a companiilor este între 0 și 10.000 de euro/capita

Număr de magazine de birouri și depozite de materiale de construcție pe județe (DodgeMan, Praktiker, Bricostore-Brico-Depot, Batafix-King, Merlin, Hornbach, Ambient, Ardis-Quip, Atisan, Mr. Brichag)

Orășe cu peste 2.000 de angajați în centre de servicii TEC, de suport, dezvoltare software sau cercetare & dezvoltare

Județe unde cifra de afaceri a companiilor este între 0 și 10.000 de euro/capita

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)

Investiții statice de capital (sumele sunt exprimate în miliarde de lei)

Uzini auto

Salarul nominal mediu net

Autopătrăsă

Refinărie

Combinație metalurgică

Sanitar naval

Profit net per capita (euro)



Omer Susli își propune să readucă Praktiker în fruntea pieței de bricolaj

Preluarea operațiunilor din România ale grupului german Praktiker de către omul de afaceri de origine turcă, Omer Susli, a reprezentat o serie de schimbări majore pentru unul dintre cele mai iubite branduri de DIY din România. Astfel, putem vorbi despre demararea unei campanii de reposiționare a brandului Praktiker pe piața de DIY, dar și despre un program de restructurare a companiei.

Campania de imagine a avut ca scop principal să aducă compania mai aproape de români ca un magazin specializat pentru amenajarea locuinței, sloganul „Praktiker - de la casă la Acasă” comunicând întocmai acest mesaj: Praktiker te ajută să-ți personalizezi locuința cu prețuri accesibile, astfel încât să te transformi cu ușurință într-un cămin confortabil.

Startul creșterii pentru Praktiker România s-a dat în luna aprilie, ceea ce a însemnat un profit operațional pozitiv pentru prima jumătate a anului 2014. La numai trei luni de la preluare, profitul operațional pentru al doilea trimestru al anului 2014 a fost cu 44 mil RON mai mare decât cel din primul trimestru al aceluiași an. Mai mult decât atât, luniile iulie-noiembrie 2014 aduc 30 de procente de creștere pe vânzări, raportate la numărul de clienți. Vânzările au reînceput astfel să crească prin creșterea gamei de la 25.000 la peste 40.000 de articole, oferă fiind completată de produse precum covorare persane, dar și televizoare sau frigidere, produse pe care grupul german a început să le comercializeze în 2009.

“Suntem încrezători că am reușit să ne reposiționăm ca un Praktiker primitor și creativ. Preferințele clientilor români sunt spre lucrurile bine făcute, de calitate, care să se încadreze într-un buget cât mai mic, iar noi ne dorim să venim în întâmpinarea tuturor clientilor. Înțelegem să creștem profitabilitatea magazinelor existente, iar în următorii 2 ani să extindem rețeaua la 45 de magazine,” a declarat Omer Susli, proprietar Praktiker. “În momentul preluării, vânzările erau cu 9% sub nivelul de anul trecut. Între timp am recuperat și am ajuns la o creștere de 1,5%, iar până la finalul anului 2014 sperăm o creștere cu 5% peste anul trecut.”, a adăugat acesta.

Caracteristicile principale ale magazinelor Praktiker acum sunt creativitatea și imaginativitatea, reprezentând locul în care clientii se pot bucura de o experiență de cumpărături plăcută. Totodată, acestia au posibilitatea să își personalizeze locuințele după bunul lor plac și, cel mai important, într-un mod accesibil. Promisiunea companiei este că Praktiker va ajuta de acum înainte fiecare client să își transforme casa în acasă, prin produse variate și accesibile.

În prezent, compania are 28 de magazine Praktiker în țară și în București, și se bucură de recunoștință și aprecierea clientilor pentru calitatea produselor oferite. Începutul sezonului de toamnă în 2014 a reprezentat inaugurarea celui mai nou magazin Praktiker, la Târgu-Jiu, căruia îl urmează magazinul de la Giurgiu, și alte 16 în următorii doi ani.

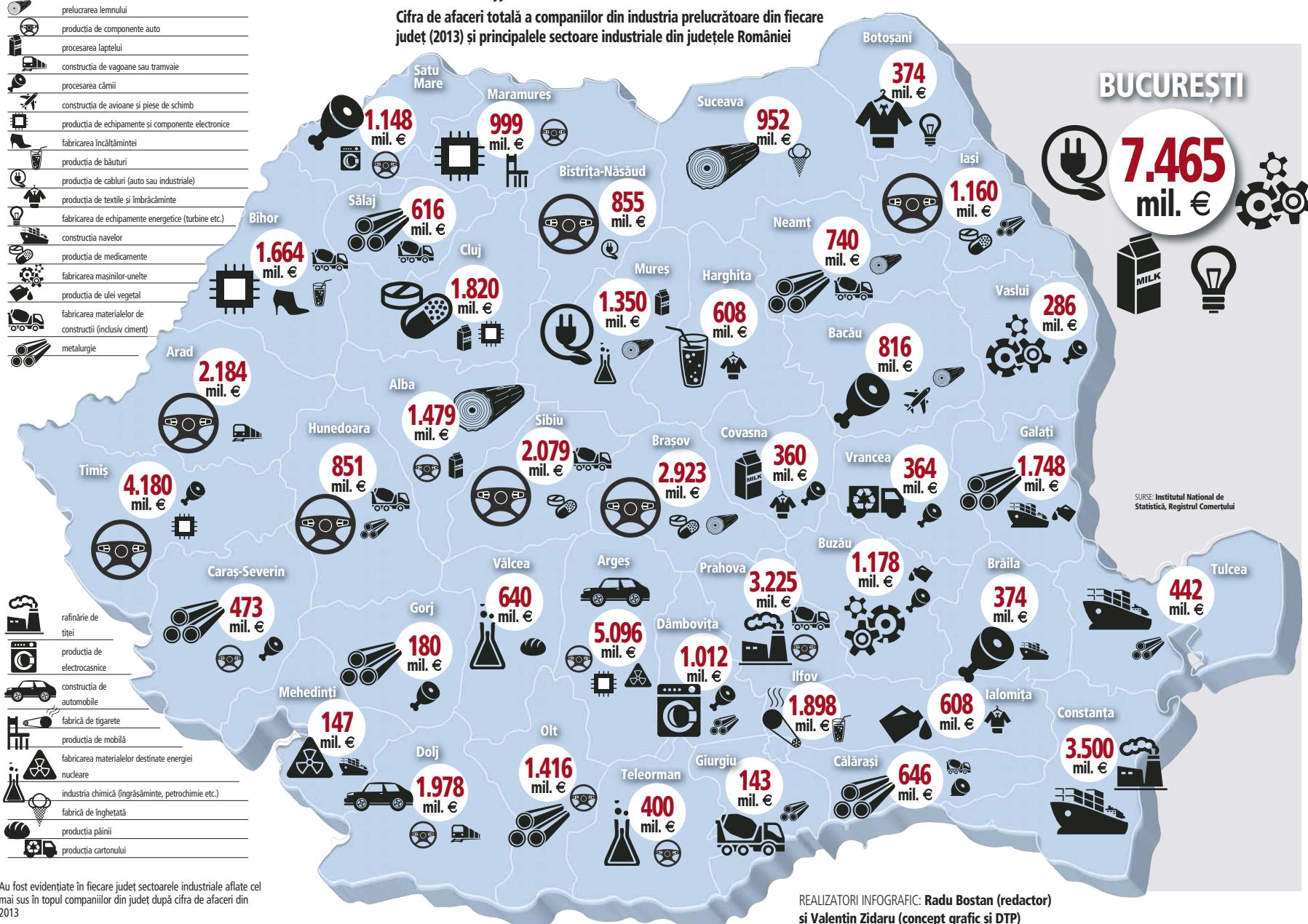


Legendă:

- prelucrare lemnului
- producția de componente auto
- procesarea laptelui
- construcția de vagoane sau tramviale
- procesarea cărăi
- construcția de avioane și piese de schimb
- producția de echipamente și componente electronice
- fabricarea încălțăminte
- producția de băuturi
- producția de cabluri (auto sau industriale)
- producția de textile și imbrăcăminte
- fabricarea de echipamente energetice (turbine etc.)
- construcția navelor
- producția de medicamente
- fabricarea mașinilor-unelte
- producția de ulei vegetal
- fabricarea materialelor de construcții (inclusiv ciment)
- metalurgie

HARTA „GULERELOR ALBASTRE“

Cifra de afaceri totală a companiilor din industria prelucrătoare din fiecare județ (2013) și principalele sectoare industriale din județele României



Au fost evidențiate în fiecare județ sectoarele industriale aflate cel mai sus în topul companiilor din județ după cifra de afaceri din 2013

SURSE: Institutul Național de Statistică, Registrul Comerțului

REALIZATORI INFOGRAFIC: Radu Bostan (redactor)
și Valentin Zidaru (concept grafic și DTP)

Ce măsuri din domeniul fiscalității pot aduce o creștere economică de 5%



ALEXANDRU VLAD, director general al Selgros: Propunerea mea e 9% TVA la tot ce înseamnă produs de bază: alimente de bază, carne, legume, fructe. În mod paradoxal, asta nu are crea bugetul deficit foarte mare. TVA este problema cea mai mare. Dacă ne uităm la diferențele între media UE și cota pe care o avem pe fiecare impozit în parte, TVA e cea mai mare. Nu e o problemă faptul că e 24% și că media UE e de 21%, ci că este flat.

DAN BĂDIN, Deloitte România: Una dintre soluții a fost să se meargă pe TVA cu taxare inversă, cum este la cereale, extinsă la mult mai multe activități. Din păcate, la momentul acesta, în contextul legislației europene, nu se permite, dar se doresc să se meargă către UE cu astfel de propunere. Potențial există pentru creștere economică de 5%, în primul rând datorită discrepanțelor dintre România și restul țărilor din UE.

ALIN IRIMIA, consultant fiscal: Poate că o soluție ar fi înghetarea legislației. Chiar dacă am rămână în urmă, pentru că mediu de afaceri se schimbă și este necesară modificarea Codului fiscal. TVA s-a inventat atunci când au fost probleme mari de evaziune în colectarea taxelor directe, a impozitelor pe profit. Au schimbat perspectiva și au mers pe impozite indirecte. Chiar dacă nu plătești impozitul pe profit, când cumpără ceva, plătești o cotă parte.

EMIL DUCA, consultant fiscal: Ar trebui majorat capitalul social minim solicitat la înființarea unei societăți comerciale. Guvernul ar trebui să vadă în sistemul fiscal numai un mod de colectare, cî și un instrument de politică economică, prin care să încurajeze creșterea economică în ramurile în care avem sansă să fim competitive sau suntem competitive.

IONUT SIMION, PwC: Este un element foarte important să avem măcar un plan pe doi ani, dacă nu pe cinci ani. Să poti realiza o creștere de 5% presupune să stii să aloc resurse, să stii să atragi resurse, să stii să creezi o platformă care să stimuleze mediu de afaceri. Guvernul ar trebui să introducă sistemul politici fiscale, care spune cum să folosești instrumentul fiscalității pentru a asigura creștere economică.

ANDREI PITÎS, președintele ANIS (Asociația Patronală a Industriei de Software și Servicii): Este nevoie de o lege a investitorilor care să lege toate actele normative și să reglementeze cum se face o investiție de capital într-o firmă care să creeze produse. Care să creeze un cadru, cum se investesc banii contra equity, cum se evaluatează o firmă. (...) În momentul de față legislația care legitimează investițiile este foarte, nu are coerență. Sunt câteva legi despre holding, despre piata de capital, business angels.

FISCALITATE

Situuația actuală

- 16% impozit pe venit - locul 4 în Uniunea Europeană printre cele mai mici; media în UE este de 39%.
- 16% impozit pe profit - locul 5 în UE printre cele mai mici; media în UE este 23%.
- 45% contribuție socială (sănătate și pensie) - locul 8 în UE printre cele mai mari, media în UE este de 33% din PIB.
- 24% TVA - locul 4 în UE printre cele mai mari; media UE 21%.
- Doar 32% din PIB venituri la buget, față de o medie în UE de 45%.
- Deși România ar trebui să incaseze 22 mld. euro din TVA, incasează doar 11 mld. euro.
- Evaziunea fiscală este estimată la 20% din PIB, adică aproape 28 mld. euro.

PRINCIPII DE ACȚIUNE

- Prințipiu reducerii poverii administrative (usuaria platilor prin promovarea înregistrării, declarării și plăti electronice).
- Prințipiu stabilității și predictibilității.
- Prințipiu diferențierii TVA.
- Prințipiu folosirii politicii fiscale ca părghie de creștere economică.
- Prințipiu claritatea legislației fiscale (in dubio contra fiscum).

ACȚIUNI DE FISCALITATE ȘI BUGETARE

- Reducerea numărului de taxe, declarări și plăti
- Contribuabilul trebuie să fie tratat ca un client
- Informatizare sistem și comunicare
- Unificare baze de date ale Fiscului, inclusiv cu cele ale Justiției
- Simplificarea documentației fiscale atunci când plăti se fac electronic
- Conectarea tuturor caselor de marcat la un server central
- Fără ordonanță de urgență pe Cod Fiscal
- Codul Fiscal să nu fie modificat decât o dată pe an în primii trei ani
- Sanctuari pentru emiterea de OUG în domeniul Codului Fiscal
- Facilități fiscale sau bugetare pentru exportatori
- Încurajarea prin stimulente fiscale a dezvoltării de noi afaceri
- Acordarea unor deduceri fiscale suplimentare la nivelul mărimilor cu mai mulți copii, în paralel cu creșterea alocației lunare
- Loteria bonului fiscal
- Reducerea impozitului pe venit la medici



„Atelierele“ care au rezistat în economia românească

RADU BOSTAN

TRECEREA la economia de piață în 1990 a fost un soc pentru industria românească. Sistemul economic anterior nu ținea cont de aspecte precum „piată“, „creiere“, „competitivitate“ și nici „costuri“. Specialistii care au trăit acele vremuri povestesc că mariile uzine aveau scheme de personal supradimensionate, nu erau obișnuiti să facă economii pentru că nu aveau cu cine concurență și se complăceau într-o stare tehnologică depășită deoarece aveau practic monopol.

După 20 de ani de la socul inițial a mai venit unul, criza economică. Bilanțul la 25 de ani de la schimbarea sistemului: sute de fabrici închise, milioane de locuri de muncă pierdute, milioane de oameni plecați din țară.

Unele județe și-au încheiat societale cu industriile lor „tradiționale“ - Bacău era cândva un pol național în sectorul petrolier și petrochimie, dar acum e cunoscut mai ales ca sediu al unui lanț de magazine și al unui imperiu în sectorul procesării cărnii de pui.

Povestile de succes, sau micări de suflare, sunt destul de putin. Uzina de automobile de la Mioveni produce tot Dacia, chiar sunt vândute de un grup francez.

Pe clădirile combinatului siderurgic din Galati nu mai se produc sidex, ci ArcelorMittal, dar totuși se face în orasul de pe Dunăre, desigur.

mai puțin și fără contribuția a circa 20.000 de angajați.

În afară de vechile uzine preluate de companii străine și, în cazurile ferice, retehnologizate și dezvoltate, investițiile în industria prelucrătoare au fost rare în ultimii ani.

Exceptie face producția de componente auto. Firme germane, suedeze și japoneze au adus miliarde de euro pentru fabrici nou-nouțe de volane, cabluri, centuri de siguranță sau airbaguri, dând de lucru catorva mii de oameni și punând pe harta industrială localitățile precum Sebeș sau Sânnicolau Mare. Aceste multinaționale și-au concentrat afacerile în centrul și vestul țării, zone cu infrastructură relativ bună, costuri logistice mici și forță de muncă bine calificată.

In timp ce un alt stat european și-a pierdut statutul de „atelier al lumii“ în favoarea Chinei, la 25 de ani de la „soc“, România rămâne o țară industrializată, în care fabricile de automobil, ciment sau automobile, dar și ulei, pâine sau textile reprezintă împreună peste 30% din produsul intern brut, adică valoarea adăugată din economie.

Problemele sunt acum costul energetic, penuria de angajați calificați și concurența din străinătate, în special din Asia.

INVESTIȚIE
ȘI PROTECȚIE



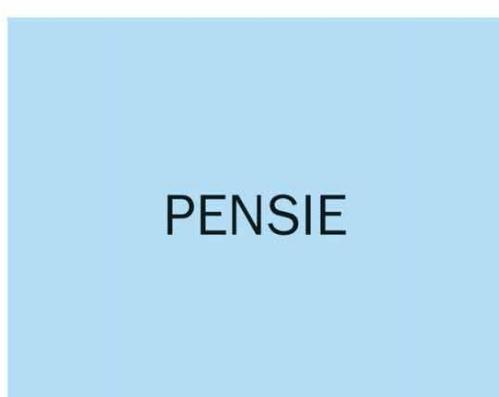
RENTĂ
PENTRU COPII



SĂNĂTATE



FAMILIE



PENSIE

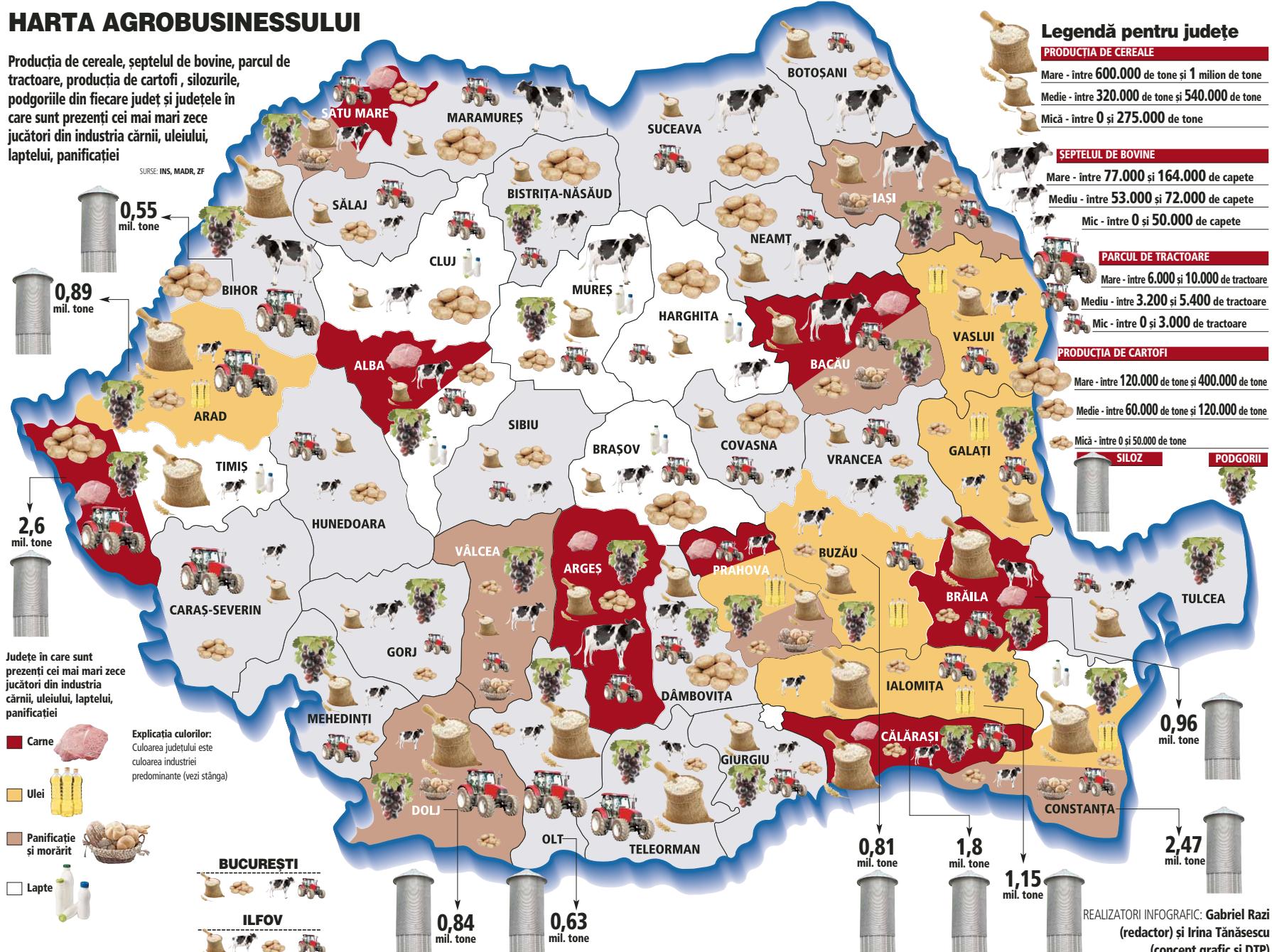
Str. Rabat nr. 21, sector 1, București;
Tel.: 021 206 90 40; Fax: 021 230 63 49
facebook.com/BCRAsigurarideViataVIG; office@bcrasigviata.ro
www.bcrasigviata.ro

DE VIATA
BCR ASIGURARI
VIENNA INSURANCE GROUP

Pentru siguranța fiecărui moment al vieții tale.

HARTA AGROBUSINESSULUI

Producția de cereale, șeptelul de bovine, parcul de tractoare, producția de cartofi, silozurile, podgorile din fiecare județ și județele în care sunt prezenți cei mai mari zece jucători din industria cărnii, uleiului, laptelui, panificatiei



Legendă pentru județe

PRODUCTIA DE CEREALE
Mare - între 600.000 de tone și 1 milion de tone
Medie - între 320.000 de tone și 540.000 de tone
Mică - între 0 și 275.000 de tone

ŞEPTELUL DE BOVINE
Mare - între 77.000 și 164.000 de capete
Mediu - între 53.000 și 72.000 de capete
Mic - între 0 și 50.000 de capete

PARCUL DE TRACTOARE
Mare - între 6.000 și 10.000 de tractoare
Mediu - între 3.200 și 5.400 de tractoare
Mic - între 0 și 3.000 de tractoare

PRODUCTIA DE CARTOFI
Mare - între 120.000 de tone și 400.000 de tone
Medie - între 60.000 de tone și 120.000 de tone
Mică - între 0 și 50.000 de tone

SILOZ PODGORII

REALIZATORI INFOGRAFIC: Gabriel Razi (redactor) și Irina Tânărescu (concept grafic și DTP)

Cum pot fi stimulate antreprenoriatul și competitivitatea pentru o creștere de 5%



Valer Blidari,
proprietar Astra Vagoane Călătoare



Dan Șucu,
președintele Mobexpert



Mihai Marcu,
președintele MedLife



Raul Ciurtin,
președintele Albalact



Horatiu Tepes,
acționar Bilkla Steel

ANTREPRENORIAT ȘI COMPETITIVITATE ECONOMICĂ

Definiție competitivitate economică: capacitatea unei entități (companie, țară, guvern) care operează într-o piață liberă de a reține o cotă proprie de piață și de a face profit prin calitatea antreprenorială și competența managerilor, prin caracterul distinct și calitatea bunurilor/serviciilor livrate, prin inovație, prin eficiență și prin accesul la factorii de producție.



Situată actuală

Productivitatea medie a întreprinderilor locale (cifra de afaceri pe angajat) este de circa 55.000 de euro pe an, de 8-9 ori mai redusă decât a companiilor din Occident.

Investitorii străini sunt interesați în primul rând de forța de muncă ieftină.

Economia este dominată de contracte de tip lohn în industria ușoară, în industria de automobile.

În agricultură, jumătate din exporturile de produse agroalimentare de 4 mld. euro în 2014 înseamnă cereale brute și animale viile.

Două companii românesti din producție (InterAgro – agricultură, îngrășământ și Aramus Invest din Baia Mare – mobilă) se află în top 100 exportatori.

România este una dintre țările UE care au printre cele mai puține IMM-uri la mia de locuitori, respectiv 24, în timp ce state precum Estonia, Portugalia, Austria și Croația numără peste 150 sau chiar 200 de IMM-uri la fiecare o mie de locuitori.

Investitorii străini sunt interesați în primul rând de forța de muncă ieftină.

PRINCIPII DE ACȚIUNE

■ Prințipiu intensificării exporturilor către tările din afara Uniunii Europene.

■ Prințipiu transformării spațiului rural într-un motor de creștere economică.

■ Principiu eficienței companiilor de stat.

■ Principiu selectiei investitorilor străini pentru aducerea de camponii industriali, cu tehnologii avansate care să susțină dezvoltarea economiei locale.

■ Principiu încurajării investitorilor în branding.

■ Principiu încurajării capitalului românesc.

ACȚIUNI PENTRU ANTREPRENORIAT ȘI COMPETITIVITATE

■ Identificarea primilor 100 de exportatori cu capital românesc și cuestionarea lor pentru a vedea cum trebuie susținuți.

■ De identificare în fiecare județ primele cinci companii exportatoare cu capital românesc și acțiuni pentru sprijinirea lor.

■ Înființarea unei agenții „Export România” care să ducă firmele cu capital local în străinătate.

■ Intensificarea exporturilor în tările non-UE (25% din comerțul exterior al României) cu care am devenit exportatori neti, pentru că suntem o sură de excedent comercial.

■ Intensificarea exporturilor de produse agro-alimentare procesate

(din 4 mld. euro exporturi de produse agro, 2 mld. euro sunt cereale și animale viile).

■ Spatiul rural consumă mai mult decât produce (subvenții anuale de la UE de 2 miliarde de euro pe an, ajutorul social de 2 miliarde de euro pe an).

■ Înființarea în fiecare comună de micropлатorme industriale pentru industria lemnului, confeții metalice, industria agroalimentară.

■ Asigurarea transportului comunelor pentru aducerea pe piață a muncii la celor 3 milioane de lucrători agricoli slabii remunerati.

■ Finanțarea solariilor pentru legume ieftine, finanțarea investiției în vaci de carne pentru export.

■ Dezvoltarea de hub-uri de business finanțate de către stat.

Agrobusiness, cea mai fierbinte zonă în antreprenoriat

GABRIEL RAZI

REPREZENTAREA grafică strângă într-un singur loc indicatori ai pietelor de 6,5 miliarde de euro anual ale cerealelor, cartofilor, podgorilor și bovinelor, poziția în fiecare județ a infrastructurii-chieie: tractoarele și silozurile de cereale și nivelul de conectare a producției agricole primare de principale puncte de procesare pentru carne, panificație, ulei și lăptă.

Harta scoate facil în evidență dezvoltarea inegală a pieței agricole, cu lideri clari în piata cerealelor în județe precum Timiș, Arad, Dolj, Călărași sau Constanța, cu „motoare” pentru producția de cartofi în Harghita, Neamț sau Suceava și sanctuarul pentru zootehnice în Suceava, Botoșani sau Mureș.

Reprezentarea pe harta a producției de cereale arată că fermierii din Banat și cei din Bărăgan au cele mai mari recolta, iar primele cinci județe în funcție de recolta – Timiș, Dolj, Călărași, Teleorman și Constanța – strâng an de an aproape o treime din recolta totală de cereale a României.

Imaginea pietei cerealelor scoate la vedere și județe cu mare potențial de creștere la cereale, dar care au pierdut startul în competiția cu primii clasati. Printre acestea se numără Galati, Giurgiu, Vaslui sau Satu Mare, iar rezultatele mai slabe de aici sunt justificate de fragmentarea mai accentuată, investițiile mai scăzute în fiecare hectar, dar și suprafetele mai mici însemnatamente.

Harta scoate facil în evidență dezvoltarea inegală a pieței agricole, cu lideri clari în piata cerealelor în județe precum Timiș, Arad, Dolj, Călărași sau Constanța, cu „motoare” pentru producția de cartofi în Harghita, Neamț sau Suceava și sanctuarul pentru zootehnice în Suceava, Botoșani sau Mureș.

Cel mai mare producător este județul Suceava, urmat de Covasna, de Brașov și de Harghita. Insule de producție intensivă de cartofi apă și în Dâmbovița, unde punctul cheie este comuna Lungulețu, dar și în Maramureș, Cluj, Timiș sau Neamț. Primele zece județe în funcție de producția de cartofi înseamnă două treimi din întregă producție locală.

Distribuția geografică a septopolului de bovine este mai echilibrată decât în cazul producătorilor de cereale și cartofi și da fiind faptul că investițiile din această piată nu depind direct de condițiile meteo din fiecare regiune sau de specificul solului. Județele cu cele mai mari cifre pentru piata bovinelor sunt Suceava, Botoșani, Argeș și Maramureș, iar primele zece cumulează aproape 1 milion de capete, ceea ce înseamnă jumătate din septopolul total din economie.



Timpurile se schimbă mult.
Valorile adevărate rămân
pentru totdeauna.

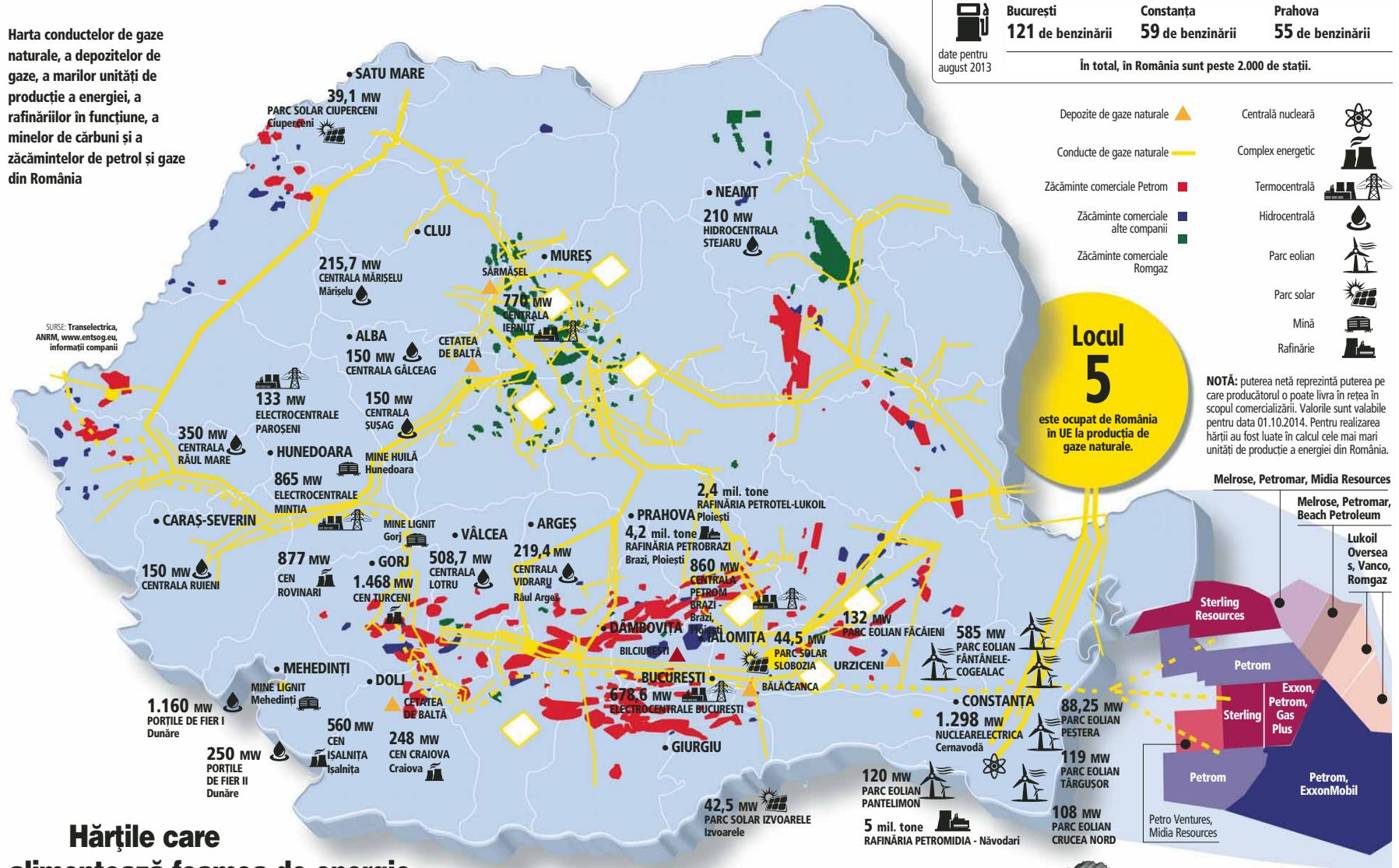
PESTE 200 de ANI de
VALOARE INTERNAȚIONALĂ
RECUNOSCUTĂ

A Un produs de calitate
ROMAQUA Group BORSEC

BORSEC
Regina apelor minerale
APĂ MINERALĂ NATURALĂ
NATURAL CARBOGAZOASĂ
e1,5L

UNDE SE FACE ENERGIA ÎN ROMÂNIA

Harta conductelor de gaze naturale, a depozitelor de gaze, a marilor unități de producție a energiei, a rafinăriilor în funcțiune, a minelor de cărbuni și a zăcămintelor de petrol și gaze din România



Hărțile care alimentează foamea de energie

Un tezaur de peste 30 mld. € este văzut mereu ca un potențial. Cum aduce creștere economică?

ROXANA PETRESCU

Pînă-o strategie energetică ambicioasă, una reală, nu doar clamată, România lucește bine făcut are toate atuurile pentru a deveni un veritabil pol energetic regional. Dacă vom fructifica toate oportunitățile economice și geopolitice, inclusiv diversificarea resurselor, tara noastră se poate plasa durabil și eficient pe harta energetică regională. Aceste cuvinte se află în programul prezidențial lansat în campania electorală de noul președinte al României, Klaus Iohannis.

Ziarul Financiar a decis să adune la un loc toate atuurile din domeniul energetic și al resurselor minerale pe care le are România, într-un efort de a scăpa în evidență principalele active care alimentează foamea de energie locală. Datele au fost culese pornind de la cele mai recente statistici realizate de Transelectrica, de la informațiile furnizate de companii sau de la cele publicate pe site-uri precum cel al Agenției Naționale de Rezurse Minerale (ANRM).

De la extractia cărbunelui, producția de petrol și gaze naturale, transportul gazelor până la vânzarea carburanților rezultată în urma procesării petrolierului în cele mai mari rafinării locale, energia este o piată de peste 30 de miliarde de euro, în care lucrează peste 10.000 de oameni, de la mine până la vânzători din bezinării.

Aceste cifre au rezultat în urma centralizării făcute de ZF pe baza datelor furnizate de Registrul Comerțului.

Mai departe, pe baza datelor ANRM, ZF a realizat harta resurselor minerale din România. Pe acest atlas al bogățiilor minerale sunt evidențiate 77 de substanțe, de la minereul de uraniu până la apările minerale.

De ce este necesar acest exercițiu?

România este a cincea țară la nivel european în funcție de producția de gaze și petrol și are una dintre cele mai mici dependente față de importul de gaze rusești. Mixul de energie, care include toate formele de producție, de la gaze, cărbuni, hidro, nuclear sau energie verde este echilibrat, România având posibilitatea de a-și consolida statutul de exportator în regiune. Recentele descoperirii de gaze din Marea Neagră pot face din România cap de pod pentru o nouă sursă de alimentare a Europei, dincolo de tradiționalul gaz rusesc.

În trebări de ZF cum poate România să ajungă la o creștere de 5% pe an, managerii din energie au venit cu multe propuneri. În contextul în care ponderea industriei în PIB este de 30%, oamenii din energie spun că este obligatoriu ca facturile să fie mici, astfel

Locul 5 este ocupat de România în UE la producția de petroli.

SURSA: www.compet.ro

HARTA CONDUCTELOR DE PETROL ADMINISTRATE DE CONPET

LEGENDĂ

- Rampă tîrei tară
- Statie gazolină
- Statie automatizata tîrei tară import
- Rampă gazolină
- Statie pompare tîrei
- Statie automatizata tîrei tară tară
- Rafinărie
- Conducă transport tîrei tară
- Conducă transport gazolină
- Conducă transport etan lichid
- Conducă transport tîrei import

SURSA:

www.zf.ro



REALIZATORI INFOGRAFIC: Roxana Petrescu (redactor) și Mihaela Enciu (concept grafic, DTP)

HARTA BOGAȚILOR DIN SUBSOLUL ROMÂNIEI

De la aur și uraniu până la marmură, lignit și cupru, 77 de resurse minerale stau ingropate în adâncuri

NOTĂ: harta a fost realizată pe baza datelor ANRM valabile pe 12/1/2014 privind licențele de exploatare de resurse minerale.

Lista resurselor mineraleexploatare în România

LEGENDĂ

- 1. Alabastru
- 26. Cărbune brun
- 27. Cuar
- 28. Dacit industrial și de construcție
- 29. Dacit
- 3. Andezit ind. și de constr.
- 30. Diabaz
- 4. Andezit ornamental
- 31. Diatomită
- 5. Andezit
- 32. Diorit
- 6. Anhidrit
- 33. Dioxid de carbon monofetic
- 7. Ape balneo-terapeutice și dioxid de carbon
- 34. Dioxid de carbon
- 8. Ape geotermale
- 35. Dolomită
- 9. Ape minerale naturale carbogazoase
- 36. Feldspat (pegmatit cu feldspat)
- 10. Ape minerale naturale necarbogazoase (plate)
- 37. Ghips
- 11. Ape minerale terapeutice
- 38. Granit pentru construcție
- 12. Ape minerale
- 39. Granit
- 13. Ape termominerale
- 40. Grandiorit industrial și de construcție
- 14. Ardezie
- 41. Grandiorit
- 15. Argilă calcaroasă
- 42. Gresie
- 16. Argilă comună
- 43. Hidră energetică
- 17. Argilă refracțară
- 44. Hülă
- 18. Bazalt
- 45. Lignit
- 19. Bentonită
- 46. Loess
- 20. Calcar cu brucit
- 47. Marmură
- 21. Calcar ind. și de constr.
- 48. Marmă
- 22. Calcar marmos
- 49. Micasist
- 23. Calcar ornamental
- 50. Mineru cu bismut
- 24. Calcar
- 51. Mineru cu wolfram
- 25. Calcit
- 52. Mineru de cupru cu conținut scăzut
- 53. Mineru de cupru
- 54. Mineru de mangan
- 55. Mineru de molibden
- 56. Mineru de uraniu
- 57. Mineru polimetalic
- 58. Mineru auro-argentifer
- 59. Mineru polimetalic și auro-argentifer
- 60. Nămoluri sapropelice
- 61. Nămoluri terapeutice
- 62. Nisip calinos
- 63. Nisip pentru materiale de construcție
- 64. Nisip și piatră
- 65. Nisip silicos (pt. ind. sticle și ind. met.)
- 66. Pegmatit feldspatic
- 67. Perlit
- 68. Porfir
- 69. Produs rezidual minier
- 70. Sare gemă
- 71. Serpentinit
- 72. Sisturi verzi
- 73. Skarn wollastonitic
- 74. Travertin
- 75. Tufuri industriale
- 76. Tufuri
- 77. Turbă

PA DURERE, PADUDEN® Forte!



Paduden Forte acționează rapid asupra durerii și distrugе lanțul consecințelor neplăcute.

Acesta este un medicament. Doza recomandată pentru adulți și adolescenți (vârstă peste 12 ani) este de 1 drajeu Paduden Forte și, dacă este necesar, doza se poate repeta la intervale de 4-6 ore, fără a depăși 1200 mg ibuprofen pe zi. Acest medicament conține ibuprofen 400 mg și se poate elibera fără prescripție medicală. Se recomandă citirea cu atenție a prospectului sau a informațiilor de pe ambalaj. Dacă apar manifestări neplăcute, adresați-vă medicului sau farmacistului. Viza de publicitate nr. 143/06.05.2014.

S.C. TERAPIA S.A.
Cluj - Napoca, Str. Fabricii nr. 124, J12/2038/2004.

 **Terapia** | **RANBAXY**

consilier dedicat pentru afaceri mici și mijlocii

cu Business Advisor de la Orange



Intră acum în legătură cu consultantul dedicat contului tău Orange prin apel gratuit la 456 - Serviciul Clienți Business.

www.orange.ro/business

business changes with orange™