





# Finanțele caută din nou bani pe piețele străine pentru acoperirea deficitului

Ministerul Economiei și Finanțelor intenționează să redeschidă în perioada următoare emisiunea de eurobonduri lansată la jumătatea acestui an și analizează, de asemenea, posibila majorare a plafonului de împrumuturi pe piața locală.

CLAUDIA MEDREGA

Vom redeschide în acest an, probabil la sfârșitul lunii octombrie sau începutul lunii noiembrie, emisiunea de eurobonduri lansată la jumătatea acestui an, pentru a atrage încă 250 mil. euro. Condițiile sunt mai bune pe piețele financiare și vom avea un plus de lichiditate", a declarat Eugen Teodorovici, secretar de stat în Ministerul Economiei și Finanțelor. Analistii apreciază că decizia reflectă o nevoie puternică de finanțare pentru acoperirea deficitului bugetar.

„Având în vedere turbulențele de pe piețele financiare internaționale, acest anunț nu se pare extrem de surprinzător și nu poate decât să trimită cu gândul la o nevoie imensă de finanțare, o buunăla care va fi și ea inclusă în prețul ce va reflecta avertismentul față de risca de investitoriilor”, a declarat pentru ZF Radu Crăciun, director de investiții la Interamerican Pensii.

Plafonul maxim aprobat de Guvern pentru emisiunea de eurobonduri este de 1

mlrd. euro, iar 750 mil. euro au fost atrași în luna iunie, la o dobândă de 6,5%, cu circa 2% mai mare față de nivelul de anul trecut.

Totodată, ministerul se gândește să majoreze și plafonul de împrumuturi pe plan local pentru acest an, de 11 mlrd. euro, în funcție de evoluția bugetului și condițiile de piață. Finanțele au început însă să respingă din nou ofertele băncilor pentru titlurile de stat, considerând randamentele cerute prea ridicate.

Analistii continuă să susțină că deficitul bugetar poate depăși 3% din PIB, în condițiile în care după opt luni a ajuns la circa 1% și urmează să mai apară o serie de cheltuieli.

„Bugetul este deja pe deficit, dar acesta nu include despăgubirile la Fondul Proprietate, sumele necesare pentru agricultură și cofinanțarea pentru proiectele finanțate cu fonduri europene. În plus, este un electoral și mai trebuie făcute unele «cadouri». Deficitul poate ajunge sau chiar depăși 3% din PIB”, a spus Liviu Voinea, director executiv al Grupului de Economie Aplicată.



FOTO: Rompres

Și Mihai Ion, președintele Raiffeisen Asset Management, susține că este nevoie de fonduri pentru acoperirea deficitului bugetar.

„Dobânzile de pe piața internă sunt ridicate, dar și pe piața externă costul finanțării va crește în perioada următoare. Deficitul bugetar trebuie însă finanțat. Este greu de spus dacă e mai ieftin să ne împrumutăm de pe piața locală sau de pe piețele externe”, a explicat Ion, în contextul crizei financiare internaționale. România va

**Eugen Teodorovici**  
secretar de stat în MEF

Vom redeschide în acest an, probabil la sfârșitul lunii octombrie sau începutul lunii noiembrie, emisiunea de eurobonduri lansată la jumătatea acestui an, pentru a atrage încă 250 mil. euro. Condițiile sunt mai bune pe piețele financiare și vom avea un plus de lichiditate.

treburi să plătească și costul creșterii percepției de risc.

România a revenit pe piețele externe în acest an, după o pauză de 5 ani, timp în care finanțarea deficitului bugetar a fost asigurată preponderent de pe piața internă și din incasările din privatizare.

Banii împrumutați în vară au avut ca destinație refinanțarea unei emisiuni de eurobonduri cu scadență la 27 iunie, în valoare de circa 600 mil. euro, dar și acoperirea deficitului bugetar.

puncte de vedere

## Piețele americane se-nfrățesc cu dracu'

DE ADRIAN VASILESCU



Crizele economice au o trăsătură comună, a dovedit istoric, ce ajută lumea să nu înnebunească de tot: vin și trec. Drama este că deși trec, unele repede, altele încet, și câțiva ani chiar, lasă în urma lor mai multe falimente, mai mult somaj, mai mult sărăcie și mai mult suferință.

După Al Doilea Război Mondial, americanii au trecut prin mai multe crize, unele lungi, altele scurte, cu urmări grave sau mai puțin grave. Semnificativ este faptul că, în vremuri de criză, deși aparau numeroase studii care dădeau o importanță exagerată curbei de descreștere, societatea în ansamblu nu se lăsa descurajată. Deși americanii se trezeau, dintr-o dată, cu valuri de inflație și somaj, fiind nevoiți să muncască mai mult și să câștige mai puțin, căci salariile reale erau reduse direct de inflație, nu disperau.

Criza actuală, izbucnită în vara lui 2007 și care continuă, pare a fi însă mai puțin deosebită decât celelalte.

Mai ales după răbufnirea puternică de zilele trecute, într-un moment în care pare că lucrurile se calmează, pe fondul unor cifre ceva mai optimiste privind creșterea economică din SUA, și pe neașteptate o stare a făcut explozie. O explozie mai puternică decât cele precedente: Bear Stearns, Freddie Mac, Fannie Mae. Acum era vorba despre Merrill Lynch, o uriasă bancă de investiții care intrase în derivă și a fost salvată, în ultimă instanță, de Bank of America. Și de Lehman Brothers, de asemenea o mare bancă de investiții, în pericol să se scufunde și ea, care a strigat după ajutor.

În crizele precedente, mă refer la cele de după Al Doilea Război Mondial, americanii au mizat pe pietele. Chiar dacă pietele gresiseră grav și erorice lor au provocat crizele. Fiindcă și pietele gresesc. Ei bine, cu rare excepții, pietele au fost lăsate să-și repare singure greșelile. Începeau în ele fiind nelimitate.

De altfel, în toți acești ani, americanii au înțeles mai repede decât alții că piața financiară - cu instituțiile ei specifice: bănci, companii de investiții, societăți de asigurări, care atrag zeci de milioane de persoane, ce au consimțit să-și asume un risc ceva mai mare și care, astfel, adaugă un plus de câștig la veniturile lor obișnuite - este cap de cotoană. Iar faptul că multiplică bani a făcut-o atotvădit în ochii unei mari părți a populației și al companiilor, care sînt astfel îndemnați de a veni cu

economice lor pe această piață, pentru a câștiga mai mult. Marele scop fiind multiplicarea investițiilor. Și, deci, multiplicarea banilor.

Fascinați de ideile monetariste ale lui Milton Friedman, americanii s-au convins că o cale bună în economie e greu de găsit, dacă nu imposibil, fără libertatea de alege. Dovada a venit repede: economiile deschise - fiind mai dinamice, mai inovative, au vădit mai multe oportunități în aplicarea politicilor și de valorificare a resurselor - obținute de regulă rezultate bune. Înainte de orice, libertatea de alege a însemnat libertatea de schimb: de măruri, de titluri de valoare, de bani.

America, lăsînd în seama pietei împărțirea resurselor, inclusiv a banilor, organizarea producției și repartizarea profitului, nu miza însă exclusiv pe despartirea statului de economie. Mai cu seamă că economia de piață nu se poate dezvolta, nu se poate consolida fără instituții solide. Și fără legi bune. Iar instituțiile, legile nu pot să existe fără stat. Tara

are nevoie de legi întelepte, care să nu fie impilate de o teologie tiranică și exclusivistă, dar să fie extrem de riguroase. Și are nevoie și de respect deosebit față de lege. Pentru că numai puterea legilor îi putea da tăria să fie la înălțimea cerințelor noilor vremuri.

În același timp, însă, comînsă că nu va putea avea o economie de piață sănătoasă fără instituții de ajutor economic. Utile inclusiv de pînă dinainte de stat și piață, de după Marea Criză din anii 1929-1933. Paet ce a ajutat economia americană să se refacă și să prospere.

Acum, America face un nou pact cu dracu' chiar în toată criza. Crezînd mai departe în puterea pietei libere. Dar acceptînd că libertatea pietei, cu toate că e o bună, comensală, nu încercăm în niciun fel „circulație fără reguli”. Acelor întreprinzători din economia reală, care n-au încetat să ceară să fie lăsați în pace, pentru că știu ei mai bine să-și organizeze afacerea, le dă acum de înțeles că nici atunci cînd alăcară cu automobilul pe autostradă nu sunt lăsați de capul lor. Pe autostrăzi circulația e liberă, dar reglementată. Și piața e liberă, dar are nevoie de organizare și reglementare. Statul e chemat, acum, să se implice în salvarea marilor bănești în derivă și, de această dată, probabil, după ce va fi trecut laoc piața financiară va accepta noi reglementări.

## Bursa de la București, lovită în plin de criza din America

Urmare din pagina 1

CE SE va întâmpla pe piața bursară? Este încă prematur pentru a evalua posibilele efecte ale crizei internaționale pe plan local. Trebuie să mai treacă timp, să vedem cum se comportă băncile locale și populația”, spune Valentin Lazea, economist-șef al BNR.

Băncile locale sunt puternic dependente de finanțările atrase de acționarii lor din străinătate, în condițiile în care creditele acordate depășesc depozitele atrase de la clienții cu peste 10 miliarde de euro.

Grupul AIG, care ar putea fi următoarea victimă a crizei, potrivit analiștilor, definește în România două companii de asigurări - AIG România și AIG Life - și un fond de pensii, cu

peste 270.000 de clienți. Comisia de Supraveghere a Sistemului de Pensii Private (CSSPP) a precizat ieri că turbulențele financiare de la nivel internațional nu pun în pericol în niciun fel piața pensiilor private din România.

„Dificultățile de ordin financiar prin care trec marile instituții financiare din SUA prezente, într-o formă sau alta, pe piața pensiilor private din România nu aduc atingere fondurilor de pensii administrate privat sau contribuitorilor participanți. Sistemul de pensii private din România pune accent pe siguranța participanților, iar cele mai importante elemente de siguranță ale sistemului derivă din protecția pe care legislația o oferă participanților”, au spus oficialii CSSPP. Ei afirmă că banii din conturile fondurilor de

pensii sunt la adăpost de problemele prin care ar putea trece administratorul, pentru că există o separare clară a activelor fondurilor de cele ale administratorilor. De asemenea, nicio operațiune cu banii clienților nu poate fi realizată fără acordul administratorului, care este supravegheat de BNR.

„Nu cred că există un impact al crizei asupra sistemului de pensii private. Pensile private sunt o necesitate, nu o invenție românească, există peste tot în lume. Pensile private sunt pe termen lung, de 15 - 30 de ani, deci o conjunctură negativă, cum este cea de astăzi, pe termen scurt, nu le poate afecta”, consideră Mihai Ion, președintele Raiffeisen Asset Management. Vor fi afectate fondurile de pensii private din România, aflate abia la înce-

put, de criză? „Nu cred pentru că deocamdată performanța fondurilor de pensii este bună raportat la turbulențele cu care se confruntă pietele financiare”, spune Radu Crăciun, director de investiții al Interamerican Pensii.

Fondul de investiții administrat de AIG pe piața locală este controlat de AIG Life România, compania de asigurări de viață a grupului american, despre care Comisia de Supraveghere a Asiguratorilor (CSA) a precizat că nu are nicio problemă financiară și că este pe profit. Reprezentanții CSA au precizat că în cazul în care un asigurator intră în faliment, sumele pe care acesta le datorează asiguratorilor sunt plătite din Fondul de Garanțare. AIG Life este o două companie din piața asigurărilor de viață.

PUBLICITATE

## IFRS Knowledge Centre

*Learn today, prepare for tomorrow\**

**Do you speak IFRS?**

**We are ready to help you become proficient.**

We are perfectly equipped to help you achieve optimum knowledge and skills through a new series of technical trainings. Our programme is aimed at those who are new to or have little experience with IFRS and need an effective overview of all standards. The courses will walk you through all aspects of IFRS standards, including first-time preparation of IFRS financial statements. Each module features detailed explanation of main principles, describes recognition and measurement rules as well as disclosure requirements.

• Conversion to IFRS	30 September 2008
• Reporting under IFRS	14 October 2008
• Assets and liabilities under IFRS, Part 1	21 October 2008
• Assets and liabilities under IFRS, Part 2	28 October 2008
• Income statement under IFRS	11 November 2008
• Financial instruments in theory and practice	25 November 2008
• Business Combinations under IFRS	9 December 2008

You should not miss this excellent opportunity to shape up for producing sound IFRS financial statements for 2008.

All courses will be held at JW Marriott, Bucharest. Please visit the Events section on our web page [www.pwc.com/ro](http://www.pwc.com/ro) to download the detailed agenda and the application form. For additional information, please call: 021 202 88 37.

\*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS

PUBLICITATE

## Începe Școala de Media

Asociația Română pentru Măsurarea Audiențelor (ARMA) și Uniunea Agențiilor de Publicitate din România (UAPR) cu sprijinul IAA, ARA și BRAT organizează, începând cu această toamnă Școala de Media.

Școala de Media va avea două cursuri principale: un curs pentru începători - BASIC KNOWLEDGE și unul pentru angajații firmelor de profil - TOWARDS EXCELLENCE.

În cadrul cursurilor se vor efectua practic activități de cunoaștere, cercetare și aplicare a principalelor sisteme de măsurare a audiențelor/tirajelor existente în România (SNMATV, SAR, BRAT, SATI) precum și a numeroase tehnici, procedee și studii de piață, cum ar fi SNA FOCUS.

Printre mentorii Școlii se numără cunoscuți specialiști în mass-media, măsurarea audiențelor, marketing, cercetare de piață, strategie și planificare de media: Paul Markovits (Vodafone), Andrei Mușetescu (TNS - Taylor Nelson), prof. dr. Mihai Coman (Universitatea București), Răzvan Vărăbiescu, Octav Popescu (Initiative Media), Andi Dumitrescu (GfK), Liliانا Mihăilescu (TNS Media Research).

Cursul BASIC KNOWLEDGE va începe pe 27 septembrie iar înscrierile pentru cele 200 de locuri disponibile se pot face până pe data de 25 septembrie. Detalii despre cursul TOWARDS EXCELLENCE vor fi disponibile din octombrie. La înscriere, cursanții care nu lucrează în industria de media și comunicare se pot adresa UAPR și ARMA în vederea obținerii unei burse de studiu care să acopere taxa școlară.

Mai multe detalii pe <http://www.mediaschool.ro>

Investitorii își contabilizează pierderile după a doua zi de dezastru

VLAD ANASTASIU

Indicele BET al pieței a continuat și ieri trendul descendent...

Scăderea BET a fost determinată de declinul puternic înregistrat de titlurile BRD...

Titlurile băncii austriece Erste Bank (EBS) au înregistrat în sedinta de ieri o scădere...

„Bursa locală reacționează exclusiv la evoluția piețelor externe și în special la evoluția pieței americane de capital...”

Bursa continuă să scadă. Pe fondul scăderii este posibil să asistăm totuși la o creștere...

Valoarea totală a tranzacțiilor a însumat ieri 54,7 mil. lei (15,1 mil. euro)...

Scăderea de investiții au înregistrat societăți masive, chiar și de 10% pe parcursul sedinței de ieri...

„Este greu de apreciat o temperare a trendului în scădere al SIF-urilor. Totul depinde doar de modul în care investitorii își gestionează portofoliile de investiții...”

posibil ca preturile să se oprească din scădere”, a adăugat Trif.

Titlurile Petrom (SNP) au făcut subiectul unui tranzacțiu record, de 57,1 mil. acțiuni...

La nivel internațional, repercusiunile creșterii financiare din Statele Unite s-au resimțit și pe piața rusă și japoneză...

„Evoluțiile negative ale companiilor energetice au redus totuși indicele BET-FNG cu 3%...”

PIAȚA MONETARĂ

Table with columns: Perioada, Val. mediu zilnic (mil. lei), Rata medie anuală a dobânzii (%)

PIAȚA FUTURĂ BURSĂ

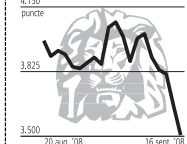
Table with columns: Contract, Val. mediu zilnic (mil. lei), Rata medie anuală a dobânzii (%)

Indicele BET al rețor dublând și pierzând

Table with columns: Titlu, Val. mediu zilnic (mil. lei), Rata medie anuală a dobânzii (%)

ZF INDEX

3.505,61 -3,99%



ACTIVITATEA CARE ÎNTĂRIE ÎN COMPONENTA ZF INDEX

Table listing various companies and their contributions to the ZF Index.

Bursa de Valori

Top creșteri

Table with columns: Titlu, Val. mediu zilnic (mil. lei), Rata medie anuală a dobânzii (%)

Top scăderi

Table with columns: Titlu, Val. mediu zilnic (mil. lei), Rata medie anuală a dobânzii (%)

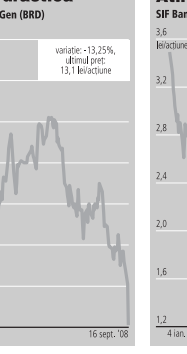
Categoria I

Table with columns: Titlu, Val. mediu zilnic (mil. lei), Rata medie anuală a dobânzii (%)

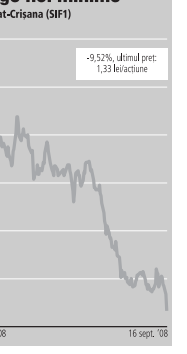
Categoria II-a

Table with columns: Titlu, Val. mediu zilnic (mil. lei), Rata medie anuală a dobânzii (%)

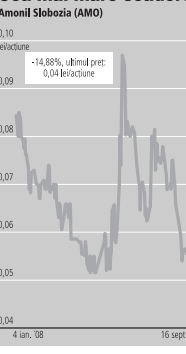
Scădere drastică



Atinge noi minime



Cea mai mare scădere



PUBLICITATE

INTERAMERICAN ROMANIA PART OF THE EUREKO GROUP. Programe de investiții pentru asigurarea de viață de Unit Linked INVESTIȚIA TA.

Piata RASDAQ

Table listing various companies on the RASDAQ market with columns for company name, price, and volume.

PUBLICITATE

Programe de investiții INTERAMERICAN pentru asigurarea de viață de Unit Linked INVESTIȚIA TA. 16.09.2008.

PUBLICITATE

Programe de investiții INTERAMERICAN pentru asigurarea de viață de Unit Linked INVESTIȚIA TA. 16.09.2008. Includes a table with columns: Numele Programului de Investiții, Preț de vânzare/unit, Preț de cumpărare/unit, Evoluția prețului de vânzare față de săptămâna precedentă (%), Evoluția prețului de vânzare în ultimele 12 luni (%).

Fonduri mutuale

Table listing various mutual funds with columns: Numele Fondului, Valoarea la 1 sept. 2008, Variașul în % față de luna precedentă, Valoarea la 1 sept. 2008, Variașul în % față de anul precedent, Valoarea la 1 sept. 2008, Variașul în % față de trimestrul precedent, Valoarea la 1 sept. 2008, Variașul în % față de anul precedent.

Fonduri mutuale

Table listing various mutual funds with columns: Numele Fondului, Valoarea la 1 sept. 2008, Variașul în % față de luna precedentă, Valoarea la 1 sept. 2008, Variașul în % față de anul precedent, Valoarea la 1 sept. 2008, Variașul în % față de trimestrul precedent, Valoarea la 1 sept. 2008, Variașul în % față de anul precedent.

Fonduri mutuale

Table listing various mutual funds with columns: Numele Fondului, Valoarea la 1 sept. 2008, Variașul în % față de luna precedentă, Valoarea la 1 sept. 2008, Variașul în % față de anul precedent, Valoarea la 1 sept. 2008, Variașul în % față de trimestrul precedent, Valoarea la 1 sept. 2008, Variașul în % față de anul precedent.

Actiuni semnificative

Table listing significant stocks with columns: Societate, Acțiune, Preț mediu zilnic.

Actiuni semnificative

Table listing significant stocks with columns: Societate, Acțiune, Preț mediu zilnic.



BĂNCI - ASIGURĂRI

Știri ZF

ALD Automotive are un nou director general

ALD Automotive România, filiala locală de leasing operațional a grupului francez Societă Generale, are din această lună un nou director general...

KIWI Finance vinde credite pentru KBC

KIWI Finance, unul dintre principalii jucători pe piața de brokeraj bancar, va vinde produsele de finanțare ale KBC Consumer Finance IFN...

OTP are 100.000 de carduri în portofoliu

Măgarișii de la OTP Bank au ajuns să aibă în portofoliu 100.000 de carduri, la doi ani după ce au intrat pe această piață. Banca are în ofertă 16 tipuri de carduri de debit și de credit...

Brokerul de pensii Fincop, amendat cu 1.250 de lei de CSSPP

Fincop Broker de Pensii Private, unul din cei mai mari jucători din această piață, a fost amendat cu 1.250 de lei de către Comisia de Supraveghere a Sistemului de Pensii Private (CSSPP)...

VIG a ajuns la 31% din piață după achiziția diviziei de asigurări a BCR

Astrecii controlează o treime dintr-o piață a asigurărilor de 2,15 miliarde de euro în 2007, cu un mare potențial de creștere.



Gunter Geyer. Putem acum continua într-un mod mai accentuat cursul nostru de creștere

Vienna Insurance Group (VIG) și-a consolidat poziția de lider al pietei locale a asigurărilor prin achiziția diviziei de asigurări a BCR de la grupul austriac Erste...

Cota de piață a VIG este de două ori mai mare decât cea a următorului grup din top. Cei mai importanți competitori ai VIG sunt Allianz...

Acordul de vânzare bilateral creează o bază solidă pentru ambele companii pentru a utiliza împreună mai intens dinamica de creștere pe piața locală...

Transferul de proprietate al companiilor de asigurări ale BCR va avea loc în câteva săptămâni, după obținerea aprobărilor necesare de la autorități.

vom avea ca banca în următorii 15 ani, este o miscare foarte bună", afirmă Mihai Teclu, directorul general al BCR Asigurări.

După achiziția BCR Asigurări și BCR Asigurări de Viață, cota de piață a VIG a rămas la aproximativ același nivel ca înainte...

În portofoliul de companii al VIG sunt cuprinse, pe lângă cele două societăți ale BCR, Omniașig (0,63%) și BCR Asigurări de viață de 5,77% din piața locală...

Citi trece operațiunile de retail sub brandul propriu și aduce un șef nou

LIVIU CHIRU

CITIBANK România va internaliza operațiunile de retail, derulate până acum sub brandul Citifinancial...

Măscarea face parte dintr-un plan de unificare a tuturor serviciilor oferite de americani pe plan local sub brand-ul unei Citis și este corelată cu direcția strategică de dezvoltare a afacerii de retail ale grupului în zona Europei Centrale și de Est.

Amamchandran, aiși John Hays, care a condus până acum operațiunile pe retail. Hays a fost numit la conducerea diviziei de Vânzări și Distribuție a Citibank România...

Inițiativa de a veni în România, Ramchandran a coordonat timp de doi ani divizia de retail a Citibank Rusia, unde a reușit să obțină o dublare a veniturilor. În Rusia, Citibank are jumătate de milion de clienți de retail...

și Rusia. Pe plan local, americanii au fost orientați tradițional spre segmentul corporat, ceea ce a costat cota de piață, pierzând treptat teren în favoarea jucătorilor care s-au concentrat mai mult pe segmentul firme dinamic de retail.

Banca a format oorganism special de retail sub brandul Citifinancial, iar abia în ultimul an a reușit să extindă teritoriul său în România.

În prezent, Citi are 39 de centre de retail prin care oferă servicii și produse pentru clienții de retail, acoperind întreaga țară. Treptat toate unitățile vor fi alinate sub brandul Citi, renunțându-se la numele Citifinancial.

Departamentul de consumator banking are 440 de angajați. Pe lângă rețeaua teritorială, Citi operează și o forță mobilă de vânzări directă, cu peste 650 de agenți. Banca are circa 100.000 de clienți pe segmentul de retail.

Citifinancial era specializat în oferta de credite de consum, iar anul trecut și-a extins oferta cu un produs de finanțare cu garanții imobiliare. În vară Citibank a lansat sub brandul propriu două programe de carduri de credit.

Cursul urcă la 3,66 lei pentru un euro în a doua zi de furtună pe piețele financiare

LIVIU CHIRU

COTĂTILE euroului au urcat ieri până la 3,66 lei pentru un euro pe piața valutară de la București, după ce jucătorii străini au cumpărat agresiv valută...

BNR a calculat ieri un curs de 3,6494 lei pentru un euro, cu 2,82 bani peste nivelul precedent. Comparativ cu începutul lunii, cursul este acum mai sus cu 3,7%. Dolarul a urcat la 2,572 lei, cu 3,08 bani mai mult decât în ziua anterioară.

Deși ultimele săptămâni au adus o volatilitate ridicată, cursul euroului este acum la aceleși niveluri ca la sfârșitul lunii iunie.

În iulie și august euro coboară adesea câteva zeci de bani sub nivelul de 3,5 lei, pe fondul unor vânzări mari de valută, alimentate de remiterile muncitorilor români din străinătate. Deprecierea rapidă din ultimele zile a leului a fost corelată cu evoluția cotelor valutare monede de pe piețele emergente...

Euler Hermes: Criza va scumpi asigurările de credite

ANGELA PLĂCINTĂ

PREȚUL asigurărilor de credite comerciale va crește din cauza turbulențelor de pe piața financiară internațională, afirmă Jochem Dumler, membru în boardul companiei germane de asigurări de credite Euler Hermes...

"În mod clar, ne așteptăm la o încetinire a creșterii economice, iar riscurile vor fi mai mari. Prețul pentru asigurările de credite va avea o tendință în urcarea, însă în perioada următoare sigur vor crește, dar depinde de situația financiară a fiecărui client", spune Dumler.

Asigurările de credit comercial acoperă riscul de neîncasare a creșterilor de la partenerii de afaceri. Directorul general al succursalei Euler Hermes, Cristina Rusaleanu, consideră că pe piața locală domeniul cel mai afectat de criza internațională va fi cel al construcțiilor. "Există un domeniu foarte expus, pentru că s-a dezvoltat foarte mult în ultimii ani, și de cele mai multe ori, dezvoltarea a fost haotică. Acest domeniu este cel al construcțiilor. Probabil că și vânzările de electrocasnice vor trece printr-o perioadă de stagnare, care a fost deja declarată. Nu vor mai fi creșterea de două cifre din ani trecuți, din cauza politicii BNR de restrângere a consumului", sustine Rusaleanu.

Compania Euler Hermes, membră a grupului german Allianz și liderul mondial al asigurărilor de credite, a intrat pe piața locală în 2003, prin Euler Hermes Servicii Financiare SRL, care vinde asigurări de credite comerciale emise de Allianz-Triac în numele companiei germane.

"Odată cu deschiderea acestei succursale, vom funcționa cu două societăți. Noua succursală va fi asigurător, iar Euler Hermes Servicii Financiare va completa poliele cu analiza de bonitate a clienților", spune Rusaleanu.

Euler Hermes lucrează în prezent cu aproape 9.000 de companii pe piața locală și are o expunere de 300 milioane de euro. Printre cele mai mari expuneri ale companiei sunt în domeniul comerțului cu material medical (56 de milioane de euro) și al extractivelor de petrol brut (40 de milioane de euro).

un dealer. Piața se deschise ieri în cotă de 3,64 lei pentru un euro. În a doua zi de primele ore euro a atins un vârf de 3,66 lei, după care a suferit o corecție ușoară.

Spre sfârșitul zilei au apărut din nou presiuni pe partea de cumpărare de valută, astfel că euro a urcat din nou spre 3,66 lei.

Dealerii nu mai fac pareri privind evoluția cursului, intr-un context internațional atât de turbulente.

Totuși, o prelungire a criei pe piețele internaționale ar putea să lovească puternic leul, care este în continuare perceput ca o monedă cu fundament slab.

În ianuarie, euro urcase spre 3,8 lei, un maxim al ultimilor ani, înainte ca o presiune internă venită directă a BNR pe echilibrul valutar să corecteze deprecieria cursului. Pe piața monetară dobânzile au oscilat în jurul ratei de politică monetară a BNR de 10,25% pe an. Căerea și oferta de lichidități pe plan local s-au echilibrat, după ce Troicover a efectuat mai multe plăți pe parcursul săptămânii trecute.



DOBANZI Dobânzi acordate de băncile comerciale la depozitele persoanelor fizice și juridice

Table with columns for bank names (Banca, BCR, BRD, etc.), deposit types, and interest rates for various terms.

LEI ▶ BANCA

Table showing bank rates for Leu deposits, including columns for bank names and interest rates.

PUBLICITATE

Table listing various financial services and advertisements, including bank names and contact information.

# Prima scădere a datoriei externe pe termen scurt din ultimii trei ani

LIVIU CHIRU

**D**atoria externă pe termen scurt a scăzut ușor în trimestrul al doilea, întrerupând astfel o serie de peste trei ani în care a crescut neîntrerupt. La jumătatea anului, datoria pe termen scurt era de 17,59 miliarde de euro, respectiv cu 3,4% mai mică decât nivelul de 18,22 miliarde de euro, înregistrat în martie, arată datele BNR.

Corespuză a fost generată de scăderea finanțării atrase de băncile locale pe termen scurt de aproape 700 mil euro, până la 7,8 mil. euro. Totodată, companiile și-au majorat foarte puțin împrumuturile atrase pe termen scurt, până la 9,6 mil. euro.

Băncile și companiile private sunt responsabile aproape în totalitate pentru împrumuturile atrase din afară

pe termen scurt (perioade mai mici de un an).

Datoria externă pe termen scurt a înregistrat un ritm alert de creștere începând din 2005. Dacă la sfârșitul anului 2004 soldul era de 2,7 miliarde de euro, până în decembrie 2006 crescuse de patru ori, ajungând la 10,9 miliarde de euro.

Vârful istoric a fost atins în martie anul acesta, când totalul împrumuturilor atrase din străinătate pe termen scurt era de 18,22 miliarde de euro.

Deși s-au redus finanțările atrase pe termen scurt, băncile au împrumutat mai mult pe termene lungi, soldul acestor datorii urcând cu 2,8 miliarde de euro, până la 14,4 miliarde de euro.

„Băncile au încercat să transfere datorile pe termen scurt în împrumuturi pe termen lung, ca să evite costurile rezervelor minime obligatorii”, apreciază Otilia Cioabă, economist-șef al Piraeus Bank. De altfel, datele BNR arată că depozitele pe termen mediu și lung atrase de băncile locale de la ne rezidenți apropo sunt importante, în condițiile în care BNR le impune băncilor locale să imobilizeze 20% din fondurile atrase în lei (pe perioade mai mici de doi ani) și 40% din cele în valută - indiferent de maturitate.

Otilia Cioabă notează însă că aceste produse complexe, deși au apărut scade lungi, se pot comporta ca o

datorie pe termen scurt, în cazul în care băncile străine ar ajunge să se confrunte cu probleme.

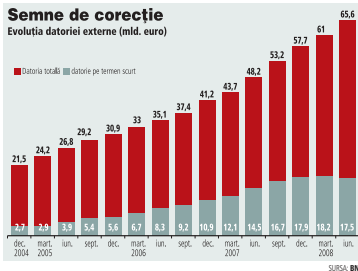
În primăvară, când tensiunea pe piețele internaționale era ridicată, băncile locale au continuat să primească finanțări de la acționari, însă costurile atragerii fondurilor au urcat. Unii jucători, precum Volksbank, au preferat chiar să se reorienteze pe atragerea de depozite pe plan local, inclusiv în valută, în condițiile în care costurile fondurilor atrase de la acționari urcaseră semnificativ. „Măsurarea datoriei pe termen scurt a băncilor reflectă și o scădere a plasamentelor speculative”, consideră Radu Crăciun, directorul investițiilor Interamerican Prins.

Deși finanțările atrase pe termen scurt au înregistrat o corecție, soldul total al datoriei externe a crescut în trimestrul al doilea cu 4,54 miliarde de euro, ajungând astfel la un nou maxim

istoric, de 65,6 miliarde de euro. Creșterea datoriei totale este totuși ușor mai mică decât salutul înregistrat în trimestrul al doilea din 2007, de 4,54 miliarde de euro.

În primul trimestru, datoria crescută cu 3,4 mil. euro, față de 2,3 mil. euro, în aceeași perioadă din 2007.

În condițiile în care statul s-a împrumutat mai puțin pe piețele externe, datoria publică a crescut foarte puțin, ajungând la 9,9 miliarde de euro. Astfel, ponderea sa în totalul datoriei a



## Afacerile AIG România scad, dar sunt mai profitabile

ANGELA PLĂCINĂ

**AIG ROMÂNIA**, filiala locală de asigurări generală a American International Group, a înregistrat în primul semestru o scădere de 3% a primelor brute subscrise față de aceeași perioadă a anului trecut, până la 73,3 milioane de lei (20 de milioane de euro).

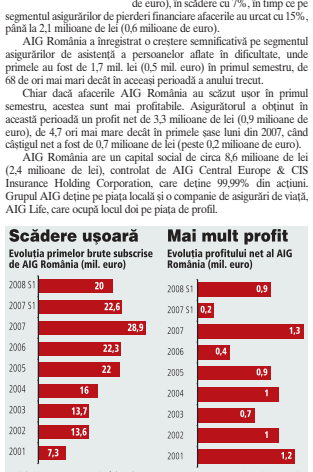
Peste 70% din afacerile companiei din primele șase luni au provenit din asigurări de daune la proprietăți, și nu din asigurări de viață. Din asigurările de daune la proprietăți, cele mai profitabile sunt asigurările de incendiu și furt. AIG România înregistrează doar cu clienți companii, iar volumul de business din fiecare an depinde atât de contractele noi, cât și de reînnoirea contractelor cu clienții pe care societatea deja îi are.

Asigurătorul practică toate clasele de asigurări generale, în afara polițelor auto, care reprezintă motorul creșterii afacerilor companiilor de asigurări de pe piața românească. O altă linie de business importantă pentru AIG România este asigurarea pentru incendii și calamități naturale, unde primele brute subscrise au crescut cu 19% în prima jumătate de acest an, până la 11,8 milioane de lei (3,2 milioane de euro). Din asigurările de răspundere civilă generală primelile au fost de 4,7 milioane de lei (1,3 milioane de euro), în scădere cu 7%, în timp ce pe segmentul asigurărilor de pierderi financiare afacerile au urcat cu 15%, până la 2,1 milioane de lei (0,6 milioane de euro).

AIG România a înregistrat o creștere semnificativă pe segmentul asigurărilor de asistență a persoanelor aflate în dificultate, unde primele au fost de 1,7 mil. lei (0,5 mil. euro) în primul semestru, de 68 de ori mai mari decât în aceeași perioadă a anului trecut.

Chiar dacă afacerile AIG România au scăzut ușor în primul semestru, acestea sunt mai profitabile. Asigurătorul a obținut în această perioadă un profit net de 3,3 milioane de lei (0,9 milioane de euro), de 4,7 ori mai mare decât în primele șase luni din 2007, când câștigul net a fost de 0,7 milioane de lei (peste 0,2 milioane de euro).

AIG România are un capital social de circa 8,6 milioane de lei (2,4 milioane de lei), controlat de AIG Central Europe & CIS Insurance Holding Corporation, care deține 99,99% din acțiuni. Grupul AIG deține pe piața locală și o companie de asigurări de viață, AIG Life, care ocupă locul doi pe piața de profil.



## Finanțele nu mai acceptă randamentele cerute de bănci la titlurile de stat

CLAUDIA MEDREGA

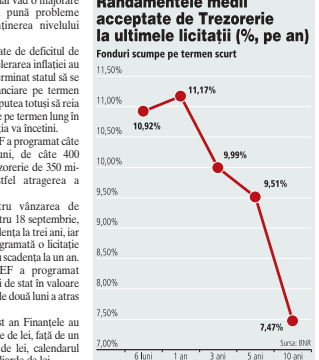


FINANTELE au reluat strategia de respingere a ofertelor băncilor pentru titlurile de stat, considerând randamentele cerute prea ridicate, decizie riscantă în condițiile în care statul va avea nevoie de finanțări pe fondul adâncirii deficitului bugetar.

Ministrul economiei și finanțelor Claudiu Voșganian a estimat că la finele lunii august deficitul bugetar va fi de circa 1% din PIB, în timp ce ținta pentru întregul an este de 2,2%. Analiștii continuă să susțină însă că există riscul ca în acest an să fie depășit plafonul de 3% din PIB.

Săptămâna trecută, Ministerul Economiei și Finanțelor a respins toate ofertele primite din partea băncilor comerciale pentru certificate de trezorerie cu scadența la șase luni. Decizia vine după ce la licitațiile anterioare statul a acceptat oferta băncilor, deși s-a văzut nevoit să plătească randamente tot mai mari pentru a putea să plăseze titlurile scese la licitație.

După ce timp de mai multe luni Trezoreria a utilizat dobânda de politică monetară a BNR ca un plafon și pentru randamentele acceptate, situația s-a schimbat, randamentele acceptate de stat depășind 11,25% pe an, dar nici la aceste niveluri investiții în titlurile de stat nu au fost ridicate, emisiunile fiind vândute doar parțial. Următoarea dobândă de politică monetară a BNR este programată pentru



## Valoarea asigurătorilor listati la Bursă a scăzut cu până la 82%

IZABELA BĂDĂRĂU

**CEI PATRU** asigurători locali listati la Bursa de Valori Bucuresti - Agras, Asiom, Ardaf și Astra - au pierdut în medie 56% din valoarea acțiunilor de la începutul anului, ca urmare a neîncrederii investitorilor în sectorul financiar.

Companiile mari de asigurări au raportat pierderi pe primul semestru, ceea ce implică un risc mai mare în sectorul financiar. În acest context, era de așteptat ca acțiunile companiilor să înregistreze o deprecare puternică a cotățiilor”, a spus Adrian Dancu, șeful departamentului de analiză al societății Broker Cluj.

Cea mai mare prăbușire a fost înregistrată de acțiunile companiei de asigurare-reasigurare Astra (ATRA), listată în secțiunea Rasdaq, care a pierdut în acest an 81,58% din valoare, ajungând la o cotăție de 1,4 lei. Liciditatea companiei este la un nivel extrem de scăzut, în 2008 fiind înregistrate doar patru tranzacții cu acțiunile Astra.

Capitalizarea companiei este în prezent de 101 mil. lei (circa 28 mil. euro), față de 391 mil. lei (peste 108 mil. euro), cât era la începutul anului.

Acțiunile au scăzut chiar dacă societatea a trecut pe profit în primul semestru, cu un plus de peste 282 mil. lei (circa 0,8 mil. euro), după ce în primul semestru din 2007 compania înregistra pierderi de 129 mil. lei (39 mil. euro).

Pe locul doi în topul scăderii acțiunilor asigurătorilor se află Asiom Vienna Insurance Group (ASRA), listată pe piața Rasdaq, care a pierdut de la începutul anului 60,81% din prețul acțiunilor, până la cotăția de 0,29 lei pe acțiune.

Capitalizarea bursieră a scăzut în aceeași măsură, până la 188 mil. lei (peste 52 mil. euro), compania neputând majora de capital pe parcursul acestui an. Asiom este unul dintre cei mai mari jucători din piața asigurărilor. Compania a raportat o pierdere de 7,5 mil. euro în primele șase luni, după ce în aceeași perioadă a anului trecut a mers pe profit.

Cel de al treilea asigurător listat pe piața Rasdaq este compania Ardaf (ARDF), care a suferit o pierdere ceva mai mică de la începutul anului, de 38,57%, în prezent prețului acțiunilor fiind de 0,07 lei.

Acțiunile companiei au fost suspendate de la tranzacționare pentru trei luni, din mai până la jumătatea lunii august, ca urmare a diminuării capitalului social.

Capitalizarea bursieră a ajuns astfel la 52 mil. lei (circa 14 mil. euro), față de 720 mil. lei (200 mil. euro) cât era la începutul anului.

„Datați fiind diminuarea capitalului social, Ardaf se deschide în august la un preț în creștere. Se putea înregistra o cotăție și mai ridicată, dar condițiile de piață au împiedicat acest lucru. Ulterior, prețul s-a corectat, poate și din cauza că Ardaf are o situație mai specială. Afacerea lor se bazează în mare parte pe asigurările auto, care în acest moment sunt complet neprofitabile în România”, a mai spus Dancu.

Ardaf a fost preluată în februarie anul trecut de către PPF Investments Group, iar în prezent se află în proces de preluare de către Generali PPF Holding. După primul trimestru, compania se situa pe poziția a cincea în piața asigurărilor din România.

Cea de-a patra companie listată la Bursă este Agras Vienna Insurance Group, înscrisă în categoria a II-a la BVV. Agras (ASA) a înregistrat de la începutul anului o scădere a prețului de 44,62% și o capitalizare bursieră diminuată în aceeași măsură, până la valoarea de 12,3 mil. lei (3,4 mil. euro).

Agras a fost preluată recent de grupul austriac Uniqa „la pachet” cu asigurătorul Unifa. În primul semestru, compania a înregistrat o pierdere de peste 0,8 mil. lei (circa 241.000 euro), în ușoară creștere față de primele șase luni din 2007.

Agras a fost prima companie din România specializată pe asigurări agricole, dar în prezent are activitatea „înghețată” după ce și-a transferat clienții la Omniașig. Agras așteaptă în prezent deciziile noului acționar cu privire la activitatea viitoare.

„E foarte greu să estimăm când își vor reveni acțiunile companiilor din sectorul financiar din moment ce creșterea încă nu s-a terminat. Cotățiile companiilor locale s-au deprecizat ca urmare a semnalelor negative de pe piețele externe. Până nu se diminuează riscul financiar pe care îl prezintă asigurătorii mondiali nu vom vedea o stabilizare a cotățiilor companiilor locale”, a mai spus Dancu.

**Scădere drastică**  
Evoluția companiilor de asigurări listate la BVV în perioada 1 Ian. - 15 Sept. 2008

Simbol	Urmul pret (lei/acțiune)	Scădere Capitalizarea bursieră (mil. lei)	Număr tranzacții
Astra	1,40	-81,58%	101
Asiom	0,29	-60,81%	188
Agras	0,37	-44,66%	12
Ardaf	0,07	-38,57%	52

Sursa: BVV

## Știri ZF

## Oresa a virat primii bani din tranzacția cu Somaco în conturile lui Ștefan Rădulescu

Oresa Ventures, prin firma Sorriso Investments, și Somaco București au semnat vineri contractul final prin care fondul suedez de investiții a preluat trei sucursale ale producătorului de materiale de construcții, cumpărându-l acțiunile totodată și prima tranșă a tranzacției, de 22,5 mil. euro. În cadrul tranzacției, în valoare totală de 32,5 milioane de euro, Sorriso Investments a preluat sucursalele Adjuid, Roman și Buzaia ale Somaco, organizate ca structuri independente, specializate în producția, vânzarea și distribuția cărămidilor din BCA și a materialelor prefabricate din beton. Contractul final a fost încheiat în baza unui antecost de vânzare-cumpărare, semnat între cele două părți la 5 iunie. Personalul celor trei sucursale, totalizând aproape 500 de angajați, a fost preluat integral de Sorriso Investments. Fondurile obținute urmează să fie folosite pentru susținerea programului de investiții, de circa 15 milioane euro, pentru rețehnologizare, modernizare, precum și achiziția de mașini și utilaje de transport. Conștient de concurența așteptată la jumătatea lunii august că a aprobat operațiunea, ȘC Sorriso Investments are ca activitate principală dezvoltarea imobiliară și este controlată de Oresa Ventures, o companie suedeză de investiții focalizată pe investiții private, prezentă în România din 1995. Somaco București, firmă listată pe piața Rasdaq, are un capital social de 18,19 milioane de lei, împărțit în 7,2 milioane de acțiuni, cu o valoare nominală de 2,5 lei/titlu. Acțiunile companiei au închis în staționare sesiunea de tranzacționare de vineri, la un preț de 6,2 lei/titlu. În aceste condiții, Somaco are o capitalizare de 45,1 milioane lei. Producătorul de materiale de construcții este controlat în proporție de 53% de omul de afaceri Ștefan Rădulescu, în timp ce West-Mar Logistic, firmă controlată de asemenia de familia Rădulescu, are 37,1% din titluri, conform celor mai recente date disponibile. Acționari producătorului de materiale de construcții au aprobat în luna iulie, de principiu, fuziunea cu firma Transporturi Auto Astra, cele două societăți din București fiind controlate de Ștefan și Alexandru Rădulescu. În cadrul operațiunii, Transporturi Auto Astra va absorbi Somaco.

## Viromet a trecut pe profit după pierderi de 2 mil. euro anul trecut

Combinatul chimic Viromet Victoria, controlat de grupul InterAgro, a avut în primul semestru un profit net de 110.566 lei, după ce în perioada similară din 2007 a înregistrat pierderi de aproape 6,7 milioane lei (circa 2 mil. euro). În perioada analizată, Viromet a consumat 14 ori, la afaceri nete de 73,4 milioane lei (peste 20 milioane euro), în creștere cu 39% comparativ cu valoarea de 52,8 milioane lei din primele șase luni ale anului trecut, se arată într-un raport al firmei transmis, luni, pieței Rasdaq. Totodată, cifra de afaceri la export a crescut de 14 ori, la 4,9 milioane lei. Grupul InterAgro, controlat de omul de afaceri Ioan Neacșu, deține 59,5% din acțiunile Viromet, iar un pachet de 4,1% este controlat de alți acționari, potrivit celor mai recente date. La jumătatea anului, firma avea un capital social de 47,2 milioane lei, divizat în 18,9 milioane de acțiuni cu o valoare nominală de 2,5 lei pe titlu. Cea mai recentă tranzacție cu titlurile Viromet a avut loc săptămâna trecută, când un pachet de 100 de acțiuni a fost vândut la prețul de 1,11 lei pe unitate, în urcare cu 0,91%.

Grupaj realizat din surse Mediafax

## Peter Martin, Howard Johnson: Suntem ușor sub buget din cauza lunilor de vară care au fost slabe

Hotelul Howard Johnson din Capitală, una dintre primele cinci unități de pe piața de profil după cifra de afaceri, a înregistrat în primele opt luni ale anului o creștere sub buget, rezultatele fiind trase în jos de către lunile de vară, o perioadă destul de nefastă pentru hotelieri.

ROXANA GRIGOREAN

În primele cinci luni ale anului am avut rezultate foarte bune comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, însă iulie și august au fost niște luni foarte dificile, sub nivelul perioadei similare din 2007. Per ansamblu, după primele opt luni ale anului am înregistrat o creștere de 2%-3%, sub bugetul de circa 10% stabilit inițial. Cred că am fost prea optimiști bazându-ne pe rezultatele foarte bune de anul trecut", a spus Peter Martin, directorul Howard Johnson.

Unitatea, aflată în proprietatea companiei Grand Plaza, a încheiat anul trecut cu afaceri de peste 16 mil. euro (54,2 mil. lei), față de 13,6 mil. euro (48,2 mil. lei) în 2006, potrivit datelor de la Ministerul Finanțelor. După primele șase luni ale acestui an, afacerile Howard Johnson s-au ridicat la 8,2 mil. euro.

Pe piața de cinci stele și alte hoteluri din Capitală, precum Crowne Plaza, au înregistrat în prima parte a anului o creștere sub bugetul inițial.

Printre factorii care au stat la baza unor rate de creștere mai scăzute se numără situația economiei mondiale, creșterea prețului petrolului care s-a răsfășat asupra tarifulor practicate de liniile aeriene, criza ipotecară din SUA sau creșterea capacității pe piața de cinci stele locală.

"Anul acesta, piața de cinci stele din Capitală a primit 424 de camere prin deschiderea hotelului Radisson SAS de pe Calea Victoriei, care s-a aflat în lunile de vară în perioada de soft opening.

"Este foarte greu să afirmăm care este cauza acestor scăderi și dacă economia mondială sau prețul petrolului a afectat intrată hotelierii. Totodată, și capacitatea de pe piața a crescut considerabil. E vorba însă de două luni de vară, din extrasezon. Urmează să vedem ce se va întâmpla de acum", a precizat Martin.

Practic, lunile de vară și weekendurile sunt perioade slabe pentru hotelierii de pe

piață care se bazează pe traficul de business. Hoteluri de cinci stele precum Marriott, Hilton, InterContinental, Crowne Plaza sau Howard Johnson își asigură peste 80% din veniturile din traficul de business.

"Partea negativă a pieței din București este absența traficului de leisure. Pot să fac un produs hotelier foarte bun, dar cel mai mult va conta destinația", a explicat managerul Howard Johnson, care a adăugat că piața și-a revenit puțin în septembrie, iar lunile următoare vor fi clocotește pentru starea de fapt a industriei hoteliere locale.

"Nu vreau să fiu pesimist în ceea ce privește estimările pentru perioada următoare. Este într-un fel normal ca după un an foarte bun cum a fost 2007 să se producă o încetinire, dar nu putem încă să tragem concluzii. Testul va fi la sfârșitul acestui an", a spus el.

Principala piață pentru Howard Johnson (în ceea ce privește țara de proveniență a celorlalte cazuri) este Marea Britanie, în top patru piețe situându-se și SUA. În lunile iulie și august unitatea asistând de altfel la o încetinire a numărului de turiști americani.

Cu toate că ritmul de creștere al pieței a încetinit, iar una dintre cauze ar putea fi numărul mai mare de camere, reprezentanții din industria hotelieră susțin că piața nu a ajuns la saturație. "Eu cred că mai este foarte mult loc pe piața hotelieră, capacitatea din București, fiind sub alte orașe europene", afirmă Martin.

Creșterea concurenței și încetinirea ritmului de creștere al pieței ar putea să determine și o scădere a tarifulor în lupta pentru clienți, însă reprezentantul Howard Johnson consideră că acest lucru ar avea consecințe negative în special asupra investitorilor.

"Potențialii investitori trebuie să se poartă baza pe marje bune de profit. Într-adevăr, în vest marjele de profit sunt mai mici, dar și gradul de risc este mai scăzut. Trebuie să existe un echilibru între gradul de risc și marja de profit. Existența economică locală este beneficiară pentru



FOTO: Ștefan Angelescu  
**Peter Martin**  
directorul Howard Johnson

Nu vreau să fiu pesimist în ceea ce privește estimările pentru perioada următoare. Este într-un fel normal ca după un an foarte bun cum a fost 2007 să se producă o încetinire, dar nu putem încă să tragem concluzii. Testul va fi la sfârșitul acestui an.

oras și nu cred că preturile practicate de hotelierii din București sunt mari, în comparație cu Londra, Paris sau Frankfurt", a spus Martin, menționând că per ansamblu costurile cu personalul și utilitățile sunt mai mari cu circa 25% față de anul trecut.

În timp ce situația economică mondială afectează numărul de clienți, creșterea economică locală este beneficiară mai ales pe

partea de evenimente, segment pe care Howard Johnson a înregistrat cea mai bună evoluție în acest an.

"Partea de food&beverages contribuie cu circa 35%-40% la cifra de afaceri și cred că se va păstra la același nivel. Pe partea de evenimente am înregistrat anul acesta cea mai bună evoluție și ea urmare a faptului că economia locală a înregistrat o creștere", a

spus Martin. Hotelul Howard Johnson a fost deschis în anul 2004, în locul fostului hotel Dorobanți, și se află în proprietatea companiei Grand Plaza, controlată de omul de afaceri Gabriel Popoviciu. Acesta, cunoscut pentru proiectul imobiliar Băneasa, mai deține pe piața locală hotelurile Ramada Plaza și Parc, afiliat recent lanțului Ramada.

## ZIARUL FINANCIAR

## - DE 10 ANI PRIMA PAGINĂ ÎN AFACERI -



**Mihai Rohan**  
Președinte & CEO  
al Carpatement Holding

După prima apariție a Ziarului Financiar am considerat că este o publicație care merită citită și am făcut ceea ce era firesc, m-am abonat. Citesc ZF dimineața la prima oră și urmăresc cursul de schimb, evoluția pietelor financiare și bancare și bineînțeles stările referitoare la construcții și imobiliare. Îmi place pentru că este făcut de o echipă de jurnaliști care scriu cu imparțialitate și mai ales în cunoștință de cauză, așa încât pentru mine reprezintă o sursă de informare cât se poate de sigură.



Dacă toată Europa construiește în beton, nu știu de ce ne apucăm noi să construim în bitum, când se văd urmările pe autostrada București - Pitești. Trebuie să luăm ce e mai bun. Vă dați seama ce se va întâmpla dacă autostrada București - Brașov se va face în bitum?! Vom merge pe o bandă, în timp ce cealaltă se repară.

Mihai Rohan  
— ZF, 22 iunie 2004 —



# Cum a trecut un absolvent de fizică-chimie de la conducerea operațiunilor lui Țiriac la administrarea de centre comerciale

După ce l-a convins pe Ion Țiriac să investească în imobiliare, Radu Merică, cel care a condus pentru cinci ani afacerile fostului tenisman, a pregătit deja strategia prin care grupul german ECE, cel mai mare administrator european de centre comerciale, va ataca piața locală, scrie revista Business Magazin.

## IONUT BONOIU

Prinul lucru care îți atrage atenția când treci de poarta de intrare a centrului de afaceri lângă hotelul Caro din nordul Bucureștiului este un Jaguar E Type de culoare roșie din anul 1968, aflat pe primul dintre locurile de parcare marcate cu o plăcuță pe care scrie cu litere de o șchioapă ECE.

„L-am cumpărat acum șapte ani de la un dealer german care îl adusese de la New York și l-am restaurat”, spune Radu Merică, director general al ECE pentru România. În timp ce se așază confortabil la biroul său de la etajul patru al clădirii ocupate până anul trecut de gigantul din domeniul bunurilor de larg consum Unilever.

Chiar dacă se declară pasionat de mașini clasice - chiar și calendarul de perete este plin cu fotografii de mașini de epocă, în special din anii '60 -, Merică recunoaște că se folosește tot drumurile săptămânale pe care le face în strălucite în interes de serviciu, în Germania, unde are reședința, sau de călătoriile prin țară, deoarece, așa cum spun mulți dintre actorii pieței de real estate, terenurile pentru dezvoltări imobiliare se văd mult mai bine de la înălțime.



Citiți mai multe detalii despre planurile ECE pe piața locală în revista Business Magazin care a apărut astăzi pe piața

Piața imobiliară ară pare a fi acum principala țintă a lui Radu Merică, cel care a condus între 2001 și 2005 holdingul omului de afaceri Ion Țiriac, iar de mai bine de doi ani a fost desemnat șef al biroului local al grupului german ECE, cel mai mare operator european de centre comerciale situate în interiorul orașelor. Pentru moment, preferăm să stăm deoparte și să ne implicăm doar în anumite proiecte. Spre deosebire de alți jucători din domeniul imobiliar, ECE nu vrea să cumpere cu orice preț”, justifică Merică faptul că singurul proiect al ECE anunțat în piață în acest interval de timp este mallul care va fi construit în cadrul proiectului Sema Park.

„Nici în acest caz nu pot avansa un termen ferm când vom începe construcția, totul depinde de proprietar (un grup de firme controlat de omul de afaceri Ion Rădulea - n. red.)”, adaugă Merică. Practic, grupul german va fi implicat doar în construcția și administrarea centrului comercial care va implica investiții estimate la 170 de milioane de euro.

Proiectul Sema Park este unul dintre cele mai mari proiecte integrate (birouri, rezidențial, spații comerciale) situate în interiorul orașului, investițiile estimate urmând să treacă de 800 de milioane de euro, potrivit proprietarilor terenului.

Sema Park nu va fi însă singurul proiect al ECE de pe piața românească. „În șase luni sper să pot spune mai multe”, adaugă misterios Radu Merică. El spune că la înălțimea dezvoltării unor centre comerciale fie pentru proprietari de terenuri amplasate în interiorul orașelor, fie ca investiție proprie.

Unul dintre proiectele de care a fost interesat grupul ECE a fost mallul anunțat de Primăria Sectorului 2 al Capitalei pe localitatea

piețe Obor. Licitația

pentru construcția acestui

proiect comercial a fost însă

câștigată la sfârșitul anului 2006

de un consorțiu de firme deținute

de oameni de afaceri Radu Di-

mofte, Gabriel Popoviciu și Sorin

Crăteanu. Merică

spune că această situație nu schimbă

strategia grupului german.

„Dacă trec zece ani și avem trei sau patru centre comerciale funcționale este foarte bine. Gândindu-vă că pentru noi un centru comercial înseamnă în general o perioadă de dezvoltare și construire de 3-4 ani, vorbim de proiecte mari. În perioada cât am fost la Țiriac Holdings valoarea cumulată a tuturor proiectelor imobiliare aflate în diferite stadii de dezvoltare înseamnă probabil 160 de milioane de euro. Acum, numai centrul comercial de la Sema Park are o valoare comparativă”, completează Merică.

Cum a ajuns însă Merică, un absolvent de fizică-chimie, să aibă pe mâna afacerile unia



Radu Merică actualul director general al ECE pentru România

Stăteam la aceeași masă cu Ion Țiriac și îmi spuneam cât de mari sunt oportunitățile în România și cum urma să facem milioane de euro. Ce era să fac? Aveam doar 31 de ani și am acceptat. Am fost unul din foarte puțini oameni care au părăsit BMW-ul, iar decizia mea de atunci a surprins pe toată lumea.

FOTO: Silvia Mădă

dintre cei mai bogați români? Pasiunea pentru mașini (în special clasice) pare a fi primul dintre elementele care îl leagă pe Merică de Ion Țiriac, proprietarul celei mai importante colecții de mașini din România. Tot această pasiune îl determină: în anul 1996 pe proaspătul doctor în fizica suprațetelor al Universității Tehnice din München să se angajeze la sediul central al Mercedes de la Stuttgart.

„Era vorba de un training în management, eu urmând să preiau conducerea fabricii pe

care Mercedes o deținea împreună cu Ion Țiriac la Codlea (Rolem - n. red.). Era visul oricărui absolvent.” Cum în anul 1998 Mercedes și Ion Țiriac au vândut afacerea Rolem, Merică a schimbat angajatorul și timp de trei ani a lucrat în cadrul celui mai mare producător german de mașini de lux, BMW.

„BMW are unul dintre cele mai bune pachete pentru salariați dintre toate companiile germane. Nu e vorba doar de salariu, ci și de pachete de acțiuni oferite angajaților și mai ales

faptul că ești implicat în foarte multe proiecte, ceea ce se traduce în oportunități importante de dezvoltare profesională. Cred că mai am și acum câteva acțiuni la BMW”, adaugă el.

În cei trei ani de la BMW, Merică a fost implicat printre altele în restructurarea Land Rover (achiziționat de către grupul german în 1994 și vândut în anul 2000 către Ford), dar și în realizarea anumitor componente pentru Mini (marcă britanică relansată de BMW în anul 2001).

„Am lucrat mult în producție. Acum, când mă duc într-o fabrică, am un defect profesional: urmăresc întregul flux de producție, văd cum se mișcă oamenii, echipamentele și încerc să găsesc imediat modalități de reducere a costurilor.”

Pasiunea pentru mașini nu este însă singurul element pe care Radu Merică îl are în comun cu Ion Țiriac, ci și pasiunea pentru sporturi, în special tenisul.

„Era printre toamna anului 2000, la Stuttgart, unde Ion Țiriac mă invitase la turneul organizat de el - „Master Series Eurocard Open” - și mi-a propus să vin în România și să fac un raport referitor la unele dintre firmele sale. Ion Țiriac mă știa de pe vremea când lucram la Mercedes; de fapt el a fost cel care mă propusese să preiau cândva conducerea acolo.”

Iar de punerea în practică a acestui raport a devenit responsabil toamă Merică.

„Stăteam la aceeași masă cu Ion Țiriac și îmi spuneam cât de mari sunt oportunitățile în România și cum urma să facem milioane de euro. Ce era să fac? Aveam doar 31 de ani și am acceptat. Am fost unul din foarte puțini oameni care au părăsit BMW-ul, iar decizia mea de atunci a surprins pe toată lumea”, adaugă Merică.

Ei deveneau în 2001 primul român care prelua conducerea executivă a afacerilor celui mai bogat român de atunci - Ion Țiriac. Acesta a devenit între timp primul miliardar român în euro, fostul sportiv realizând în această perioadă primele sale investiții în dezvoltarea imobiliară și primele profituri.

Printre cele mai importante tranzacții realizate în această perioadă se numără construirea și vânzarea Praktiker Braso către grupul irlandez Ballymore în anul 2004, aceasta fiind până acum singura investiție a irlandezilor pe piața locală.

În plus, au fost achiziționate și semnate parteneriate pentru proiecte rezidențiale aflate acum în plină desfășurare, precum Residenz (în zona Chilia) și La Stejar (în nordul Capitalei). Iar odată cu venirea în 2006 a unui nou CEO, Anca Ioan, după plecarea lui Merică la ECE, holdingul omului de afaceri a anunțat cel mai ambițios plan de până atunci, care va implica în următorii ani investiții de peste 900 de milioane de euro.

Adică aproape la fel de mulți bani cât valoarea întreagă a ceea ce a avut Ion Țiriac în momentul plecării lui Merică la ECE.

ionut.bonoiu@businessmagazin.ro

PUBLICITATE

sunt fetele mele care mă cunosc mai bine decât oricine și băiatul meu pe care abia aștept să-l cunosc

together we can do more orange



# Can-Pack va ajunge la afaceri de 60 mil. euro prin contracte cu „grii” din industria berii și a sucurilor

Contractele cu multinationale precum Heineken, InBev, SABMiller sau Coca-Cola îi asigură producătorului polonez de ambalaje Can-Pack 80% dintr-un rulaj estimat la 60 de milioane de euro în acest an.

MIRABELA TIRON

**C**u un business mult mai puțin vizibil față de cel al multinaționalelor din bere, filiala locală a grupului polonez Can-Pack, care deține o fabrică de ambalaje din aluminiu în București, în care lucrează 160 de angajați, asigură 90% din cutiile de bere vândute de Heineken, SABMiller, InBev sau Tuborg România. Restul de 10% din producția livrată pe piața internă este reprezentat de un contract cu o altă multinațională, Coca-Cola.

În așteptarea creșterii consumului pe segmentul premium, anunțată de alții și de marii berari, compania va investi 6 milioane de euro pentru a extinde cu 40% capacitatea de producție a fabricii, până la 900 de milioane de doze anual, față de 650 de milioane de ambalaje în prezent.

„Am demarat pregătirea pentru instalarea capacității adiționale de producție. Vrem să creștem capacitatea de producție de la 650 de milioane de doze/an la 900 de milioane de cutii din aluminiu pe an”, a declarat Cristian Cornea, director general al filialei din România, venit la conducerea companiei în februarie anul acesta.

Compania Can-Pack a avut până la sfârșitul anului trecut execuții pozitive, însă la începutul lui 2008 a fost recrutat Cornea pe postul de director general. El a lucrat în mai multe companii multinationale, precum Pioneer sau Michelin.

„Creșterea capacității de producție implică și creșterea cantității de vopsele și aliaji, care ne-a determinat să investim în echipamente pentru protecția mediului”, a precizat el.

Cristian Cornea mai spune că în condițiile în care evoluția pieței va susține o dezvoltare a companiei, fabrica își poate extinde capacitatea de producție la 1,2 miliarde de doze/anul, capacitate maximă la care poate opera. O nouă investiție ar presupune însă ca vânzările de bere în ambalaje de aluminiu, adică cele din segmentul premium, să se majoreze.

Pe piața românească de bere cea mai mare pondere o dețin vânzările în ambalaj PET, aproximativ 50% din piață în prima parte a acestui an, față de puțin peste 45% la finalul anului trecut, potrivit reprezentanților Asociației Berarii României, care include companiile Heineken România, Ursus Breweries, InBev România și United Romanian Breweries Bereprod (URBB). Pe de altă parte, ponderea vânzărilor în cutii de aluminiu din total ambalaje pentru bere se ridică la 12%, față de 30% în alte țări. „Următorul pas, dacă piața românească se dezvoltă corect, este să extindem capacitatea de producție la 1,2 miliarde de cutii pe an. Dezvoltarea corectă a pieței presupune ca procentul de îmbutelire la cutii din total consum bere pe piața românească să se apropie de cel din Polonia sau din celelalte țări europene”, a declarat Cornea.

Până la creșterea consumului pe segmentul premium, Can-Pack produce zilnic 2 milioane de doze. Din pretul la raft al unei doze de bere spre exemplu, ambalajul din aluminiu reprezintă 5-10%, potrivit datelor Can-Pack.

Cea mai mare parte a producției companiei, circa 80%, se distribuie pe piața internă, restul de 20% fiind exportat în Slovenia, Grecia, India, Ucraina și chiar Polonia.

Pentru anul viitor compania va avea destinații noi de export, însă ponderea celor două piețe se va mentine aceeași în rulajul anual al Can-Pack. „De asemenea, se va reduce ponderea destinațiilor exotice, precum India, în condițiile în care aici se va deschide o fabrică”, a spus el.

Producătorul de ambalaje estimează în acest an o cifră de afaceri de 60 de milioane de euro, în creștere cu 27% față de anul trecut. „Pentru 2009 obiectivul nostru este de 80 de milioane de euro cifră de afaceri”, a precizat directorul general. Compania are 160 de angajați în fabrica din București. Extinderea capacității de producție va aduce încă 15 angajați. „Este foarte greu să găsim muncitori. A durat aproape două săptămâni ca să găsim cinci oameni pentru a lucra în



FOTO: Ștefania Andreică

Cristian Cornea a venit la conducerea operațiunilor Can-Pack în România în luna februarie a acestui an, după o experiență în companii multinationale precum Pioneer sau Michelin

fabrică”, a spus el. Can-Pack a trimis patru angajați specialiști în utilajele principale de pe linia de producție în Marea Britanie, unde se va deschide o fabrică, și încă un angajat în Dubai. „Probabil că vor mai cere specialiști români ca să lucreze pentru o perioadă de timp în fabrica din Marea Britanie”, a menționat el.

Pe lângă producerea de ambalaje din aluminiu, Can-Pack asigură și distribuția dozelor pentru clienți.

„Transportul reprezintă o prioritate pentru noi. Am încercat să construim o flotă de autocamioane prin realizarea de parteneriate cu trei firme de transport. Considerăm o prioritate maximizarea logisticii, care poate fi un factor determinant în evoluția unei afaceri”, a spus el. Cornea a mai adăugat că sunt urmărirea costurilor de transport la 1.000 de cutii din aluminiu. „Vreau să migrez de la țara standard cu o capacitate de transport de 80.000 de cutii la

camioanele cu capacitate de 115.000 cutii”, a spus el. Grupul polonez Can-Pack, al cărui acționar majoritar este compania nord-americană F&P Holding, controlează, pe lângă unitatea din România, fabrici în Polonia, Ucraina, Slovenia, Cehia, Dubai, Franța și alte țări, urmând să deschidă fabrici în India și Marea Britanie. Afacerile pe care le va rula grupul anul acesta sunt estimate la un miliard de euro, potrivit directorului general al filialei din România.

## Czech Airlines amână deschiderea de noi rute

ROXANA GRIGOREAN

COMPANIA aeriană cehă Czech Airlines, unul dintre primii zece operatori de linie regulată de pe piața locală, a înregistrat în primul semestru al anului un trafic de 55.500 de pasageri, aproximativ la același nivel cu perioada similară din 2007.

Compania amână deschiderea de noi rute în România, deși la începutul acestui an reprezentanții operatorului au afirmat că sunt interesați de alte orașe din România, precum Cluj, Iași sau Timișoara.

„Ca urmare a crizei determinate de prețul mare al petrolului, nu vom deschide momentan noi rute. Totodată, nu avem suficiente aeronave pentru a deschide toate rutele pe care ni le dorim, și vom da curs doar acelor rute care au o prioritate mai mare”, a spus Marek Plassl, directorul pentru România al companiei.

Începând cu luna aprilie compania operează pe ruta București-Praga cu patru zboruri în plus, până la 17 zboruri săptămânale. Practic, majorarea frecvenței a fost vizibilă în doar două luni din primul semestru.

Operatorul aerian național al Cehiei a transportat anul trecut pe ruta București-Praga 124.000 de pasageri, înregistrând o creștere de 32% comparativ cu 2006. Totodată, numărul pasagerilor transportați pe această rută a fost trilateral comparativ cu acum șase ani.

În cea mai mare parte compania înregistrează pe ruta București-Praga trafic de business, din acest punct de vedere piața locală fiind comparabilă cu Polonia.

„Deși ar fi să comparăm piața din România după primele șase luni ale anului cu Polonia și Ungaria, în și dintr-o parte sau alta sunt transportați ceva mai mulți pasageri pe cea mai multă bani, iar în și dintr-o parte sau alta sunt transportați ceva mai puțini pasageri pe cea mai puțină bani. Desi toate aceste piețe sunt importante pentru noi, România și Polonia se aseamănă destul de mult între ele, fiind mai degrabă destinate de business decât de leisure”, a spus Plassl. Pe lângă traficul de business, compania a înregistrat dintr-o parte sau alta trafic etnic.

Piața aeriană de linie regulată a ajuns anul trecut la circa 372 de milioane de euro, pentru 2008 fiind estimată o creștere de circa 10%, potrivit Asociației Internaționale de Transport Aerian (IATA). IATA contorizează valoarea pieței prin sistemul Billing Settlement Plan, prin care se realizează peste 80% din vânzările de bilete ale liniilor aeriene.

Czech Airlines are o prezență de 75 de ani pe piața locală, unde concurează cu alți operatori precum TAROM, Carpatair, Air France KLM, Alitalia, Austrian Airlines, British Airways, Lufthansa sau Malev. La nivel internațional Czech Airlines, companie membră a alianței SkyTeam, a transportat anul trecut 5,6 milioane de pasageri.

roxana.grigorean@f.ro

www.bcr-leasing.ro

107

Contabilitate: 08.30 - 10.55

Sală de ședințe: 11.00 - 13.30

Sală de mese: 14.00 - 15.30

Director Comercial: 15.35 - 17.30

VINERI PRIN ROTAȚIE

Leasing Imobiliar. Afacerea ta merită un spațiu mai bun

BCR LEASING

Ți-ai luat mașina în leasing. Afacerea merge bine. Ți-ai luat echipamentele în leasing. Afacerea merge bine. De ce să nu-ți iei și spațiul în leasing? Extinde-te! Găsește-ți spațiul sau imobilul dorit. Noi îl vom cumpăra pentru tine. Finanțări pentru IMM-uri, începând de la 100.000 Euro, cu dobânzi atractive, plus avantajele fiscale ce vin o dată cu leasing-ul.

# ZIARUL FINANCIAR

DE 10 ANI PRIMA PAGINĂ ÎN AFACERI

vă invită la seminarul

## Când se vor vedea primele rezultate ale fondurilor europene în infrastructură?



Marti, 30 septembrie 2008, ora 9:30  
JW Marriott Bucharest Grand Hotel, sala Constanta

Seminarul va reuni reprezentanți ai Guvernului, autorităților locale, consultanți în infrastructură, companii de profil și reprezentanți ai băncilor de investiții pentru a găsi soluții în atragerea fondurilor europene.

Ritmul de construcție a autostrăzilor în ultimii 18 ani a fost sub 10 kilometri anual, România fiind țara din UE cu cei mai puțini kilometri de autostradă finalizați. Lipsa proiectelor de amploare din infrastructură a îndepărtat unii investitori de pe piața locală și a determinat turiștii străini să evite călătoriile în România. În aceste condiții, utilizarea fondurilor europene pentru recuperarea decalajului din infrastructură este o prioritate pentru Guvern.

### Teme de discuție:

- Care este valoarea fondurilor europene atrase până în prezent în dezvoltarea infrastructurii?
- Cât timp este necesar pentru construirea unei autostrăzi utilizând fonduri europene?
- Care ar fi o estimare realistă a numărului de kilometri de autostradă ce vor fi finalizați în următorii patru ani?
- Ce presupune gestionarea calitativă a fondurilor pentru reparația drumurilor?
- Ce sumă este necesară pentru dezvoltarea rețelei de autostrăzi în perioada 2008-2013?
- Care sunt condițiile în care se pot obține fonduri europene pentru infrastructură?
- Care este strategia Guvernului pentru atragerea de fonduri europene pentru infrastructură în următorii cinci ani?

# Veniturile distribuitorilor IT au crescut la peste 730 de milioane de euro, dar ritmul scade

SABIN POPESCU

Principali factori de pe piața locală de distribuție IT au înscris în 2007 venituri cumulate de aproximativ 732,8 milioane de euro, în creștere cu peste 26% față de anul precedent, când au înscris circa 579,4 de milioane de euro, conform datelor publicate pe pagina web a Ministerului Economiei și Finanțelor.

Deși acest segment de piață este clasat imediat după sectorul telecom, care aduce cele mai multe venituri și cele mai mari profituri, marjele în distribuție sunt printre cele mai mici din industrie.

Comparativ cu 2006, anul trecut a adus schimbări importante în clasamentul pieței românești de distribuție, compania Scop Computers, membră a grupului Scop, urcând cu două poziții în fruntea clasamentului.

Compania a înregistrat venituri de 97,1 milioane de euro și un profit net de 3,1 milioane de euro raportat în 2006. Marja de profit a crescut astfel de la 0,7% la 3%, fiind una dintre cele mai profitabile firme de profil.

Însă, marja este cu mult sub nivelul consemnat, spre exemplu, de Orange România, cel mai mare operator de telefonie mobilă de pe piața locală. Compania telecom a avut anul trecut un profit net de 365,2 milioane de euro, la un rulaj de 1,211 miliarde de euro, ceea ce înseamnă că operatorul a lucrat cu o rată a profitabilității de 30%.

Tornado Systems, fostul lider al pieței, a căzut pe poziția a doua, la o diferență de peste 3 milioane de euro față de Scop Computers. Veniturile Tornado au crescut sub ritmul pieței, cu 16%, la 93,9 milioane de euro, față de nivelul de 81,6 milioane de euro raportat în 2006.

De asemenea, compania a trecut pe pierdere, în valoare de 3 milioane de euro față de câștigul net de 0,8 milioane de euro consemnat în urmă cu doi ani (echivalentul unei marje de profit de aproape 1%).

Omnilogic, care a pierdut un loc, coborând pe poziția a treia, este singura companie care a

Companie	Cifra de afaceri (mil. euro)		Profit net (mil. euro)	
	2007	2006	2007	2006
Scop Computers	97,1	64,1	3,1	0,5
Tornado Systems	93,9	80,6	-3,0	0,8
Omnilogic	78,4	86,6	1,4	1,9
Assesoft Distribution	76,2	57,3	2,0	2,8
RHS Company	74,6	53,4	2,3	1,2
Despec România	57,0*	38,8	-	0,6
Aline Distribution	49,8	41,4	1,9	1,3
Agis Computer	44,9	44,6	1,5	1,6
Asbis România	43,4	30,0	0,3	0,2
ProCA	35,8	26,8	-0,3	-0,2
MB Distribution	28,5	24,4	1,4	1,0
IT&S	19,6	12,1	0,5	0,6
Genesys Distribuție	15,0	7,3	0,4	0,4
Royal Computers	11,4	7,9	0,3	0,1
Alliance Computers	3,9	3,0	0,1	0,1
Combox Delivery	3,3	1,1	0,3	0,2

\* estimare a companiei

SURSA: Ministerul Economiei și Finanțelor

înregistrat o scădere a cifrei de afaceri, de la 86,6 milioane de euro la 78,4 milioane de euro.

Profitul companiei a fost de asemenea în scădere, nivelul deprecându-se cu jumătate de milion de euro, la 1,4 milioane de euro. Marja de profit cu care lucrează Omnilogic a scăzut de la 2,1% la 1,7%.

A doua parte a clasamentului rămâne neschimbată comparativ cu anul precedent - Assesoft Distribution (parte a grupului Assesoft, controlat de omul de afaceri Sebastian Ghiță), RHS Company (Dragos Popescu), Despec România, Aline Distribution, Agis Computer, Asbis România și ProCA (divizia de IT a grupului RTC al omului de afaceri Octavian Radu). ProCA a preluat activitățile de distribuție ale firmei Sisteo S&S și va fi la rândul ei achiziționată de către RHS Company, care ținteste poziția de lider în 2008.

Cele două companii nu au dorit să precizeze care a fost valoarea tranzacției și nici

când va fi finalizată afacerea. „Schimbările la nivel de lider sunt posibile, mai ales că în același eșalon sunt mai multe firme cu cifre de afaceri similare. Rămâne de văzut care strategie va funcționa cel mai bine, atât pe termen scurt, cât și pe termen mediu. Rezultatele se vor vedea cel mai devreme la finele anului viitor. Momentan piața din România nu este matură pe segmentul M&A (Mergers & Acquisitions). Mai mult decât atât, cred că acesta este primul an în care piața de IT în sine dă semnale de maturitate în special prin încetinirea ritmului de creștere”, declara anterior Răzvan Ziemba, CEO al Assesoft Distribution, care a preluat la rândul ei 50% din acțiunile distribuitorului Combox Delivery anul acesta, contra unei sume de 2 mil. euro.

Assesoft a înregistrat o creștere de 33% a cifrei de afaceri pe parcursul anului trecut, de la 57,3 milioane de euro la 76,2 milioane de euro, în timp ce profitul net a scăzut cu 800.000 de euro, la 2 milioane de euro.

Afacerile RHS Company au înregistrat un ritm similar de creștere, de la 53,4 la 74,6 milioane de euro. Marja de profit a companiei a fost de aproape 2,5% în 2006 și a crescut la puțin peste 3% anul trecut.

Compania de analiză International Data Corporation (IDC) estimea piața locală de distribuție IT&C la 1,1 miliarde de euro în 2007, ritmul de creștere prognozat pentru anul în curs fiind de 20%.

sabin.popescu@zfi.ro

**Răzvan Ziemba**  
CEO al Assesoft Distribution



ADRIAN SECLÉANU

## Reducerea costurilor, prioritate pentru noul CEO al Vodafone

VITTORIO Colao, noul director executiv al grupului Vodafone, a demarat în cursul acestei luni un proces de schimbări ale managementului celui mai mare operator de telefonie mobilă din lume, și a semnalizat relansarea unui „razboi” ce are drept scop reducerea costurilor, scrie Financial Times.

Semnalul lansat de Colao pentru reducerea costurilor în cadrul Vodafone vine la mai puțin de două luni de când Vodafone a lansat un avertisment surpriză privind nivelul veniturilor grupului.

Michael Combes, 46 de ani, un fost senior manager în domeniul financiar în cadrul France Telecom, urmează să devină luna viitoare șeful operațiunilor europene ale Vodafone. La data nominalizării, Vodafone a subliniat performanțele lui Combes în domeniul reducerii costurilor, care a fost perfecționat pe durata mandatului său la France Telecom.

Programul de transformare lansat de France Telecom în 2005 s-a concentrat atât pe reducerea datoriei și majorarea

dividendelor, cât și pe lansarea unor noi produse. Dar Combes a plecat de la France Telecom în 2006, după ce compania a lansat un avertisment privind nivelul veniturilor.

Jerry Delis, analist la JP Morgan, spune că prima reacție la vestea numirii „este de așteptat să fie temperată din cauza avertismentelor privind veniturile dificile de la France Telecom”.

Totuși, „Combes are un istoric foarte bun în ceea ce privește reducerea costurilor”, a adăugat el.

Alți doi analiști, care nu au dorit să-și declinie identitatea, au manifestat rezerve mai mari față de numirea lui Michael Combes, scrie FT. Ca director financiar de facto al France Telecom el a plecat din companie la scurt timp după ce grupul a avertizat că va înregistra un ritm de creștere al veniturilor mai mic decât cel estimat anterior, au declarat cei doi analiști. Combes a plecat de la FT pentru a deveni președinte și director executiv al TDF, o companie franceză care oferă servicii de transmisiuni pentru posturile de televiziune și de radio. El va rămâne președinte al TDF și după ce se va alătura Vodafone, unde va prelua al doilea cel mai important post din cadrul grupului. Operațiunile europene ale Vodafone au generat aproximativ 75% din venituri în anul fiscal 2007/2008, iar avertismentul Vodafone privind nivelul veniturilor, emis în iulie, are la origine problemele grupului în Spania.

Un alt semn al campaniei de reducere a costurilor ce va fi declansată de Vodafone este numirea lui Terry Kramer, șeful resurselor umane, pe poziția de director de strategie și îmbunătățirea a afacerilor, scrie Financial Times. Mandatul său include sarcina de a identifica metode de reducere a costurilor.

Colao va diviza în două organizații divizia dedicată piețelor emergente, doi manageri urmând să fie desemnați să conducă operațiunile din aceste regiuni. Primul va răspunde de Europa Centrală și Africa în timp ce al doilea va superviza afacerile Vodafone din Asia.

PUBLICITATE

**ROMTELECOM**  
business solutions

## Dacă-ți place să fii adorat, avem vești bune pentru tine.

Oferă-le clienților tăi Internet wireless prin Clicknet HotZone și sigur te vei bucura de o ploaie de mulțumiri! Te poți abona la Clicknet 6, 8, 20 Mbps sau Metronet. Accesul la Internet prin Clicknet HotZone poate fi oferit fie gratis, fie pre-paid sau post-paid. Asigură-te de loialitatea clienților tăi cu Clicknet HotZone!

Sună acum la 0800.800.901 sau accesează [www.romtelecom.ro/business](http://www.romtelecom.ro/business)



În sfârșit, cineva s-a gândit și la mine!

Internet wireless? Excelent! O să ne întorcem mereu aici, mil de mulțumiri!



# Rețeta americană prin care se încearcă însănătoșirea cât mai rapidă a economiei nu prinde și în Europa

Ministri de finanțe și guvernatori băncilor centrale din Europa au declarat că nu vor urma exemplul oferit de Statele Unite, țară al cărei guvern a ales să joace un rol cât se poate de activ în stimularea economiei, și că nu au căzut de acord asupra ideii de a reduce pe linia de plutire instituțiile financiare importante cu bani din partea statului.

DARIA MACOVEI

În timp ce oficialii de la Washington urmăreau cu cea mai mare atenție intrarea în faliment a Lehman Brothers, oamenii politici europeni și ceilalți factori de decizie puneau punct discuțiilor avute în cadrul reuniunii de la Nisa, Franța, fără să ajungă la nicio soluție de împărțire a costurilor, aplicabilă în cazul în care falimentul s-ar fi produs într-o regiune, scrie Bloomberg.

Principala concluzie a întâlnirii care a avut loc la Nisa a fost de fapt aceea că cea mai bună strategie de stimulare a creșterii economice nu o reprezintă reducerea taxelor și scăderea nivelului dobânzii, ci menținerea sub control a inflației și a deficitului bugetar.

„Cei care fac politicile economice în Statele Unite au ales de cele mai multe ori să adopte un rol activ în stimularea economiei și în stabilizarea piețelor financiare, în timp ce zona euro a optat pentru o strategie mai puțin intervenționistă”, a afirmat Natacha Valla, fost economist la Banca Centrală Europeană, angajată în prezent la Goldman Sachs în Paris.

Decalajul puterilor dintre Europa și Statele Unite în ceea ce privește politicile monetare și fiscale adoptate ar putea duce la concluzia că economia zonei euro are nevoie de mai mult timp pentru a se redresa după ce s-a contractat cu 0,2% în trimestrul doi. Comisia Europeană estimează că acest an va aduce cu sine cea mai scăzută creștere economică înregistrată din 2003 până în prezent, într-o perioadă în care Germania și Spania alinau încet în recesiune, iar economiile Franței și Italiei se află în stagnare.

„Europa se confruntă cu un declin de lungă durată și se va redresa doar în etape”, a afirmat Dario Perkins, economist la ABN Amro în Londra.

Lipsa unui plan de împărțire eficientă a costurilor într-o perioadă de criză întărește temerile că efectele suportate vor fi și mai grave în cazul în care o instituție financiară de importanță europeană se va confrunta cu aceleași probleme ca Fannie Mae, Freddie Mac și Bear Stearns din Statele Unite, a declarat Nicolas Veron, economist la Bruegel, un institut de cercetare cu sediul în Bruxelles.

Ministri de finanțe din statele europene au ajuns la un acord doar în ceea ce privește întărirea relațiilor dintre cei care supraveghează activitatea băncilor și au promis să coopereze în cazul în care apare o criză. Deoarece nu doreau să aducă în discuție cum vor fi cheltuiți banii contribuabililor, cei care au participat la reuniune au evitat să pună la punct un plan de împărțire a costurilor necesare pentru prevenirea unui colaps în sistemul financiar.

„Reacția factorilor de decizie va fi mult mai înecată și mai puțin eficientă, având în vedere faptul că nu avem în prezent un plan de acțiune concret, și ar putea adăuga costuri economice importante în cazul în care s-ar întâmpla ceva grav”, a afirmat Veron.

În contrast cu situația din prezent din Europa, Statele Unite au reușit să acționeze imediat în încercarea de redresare a instituțiilor și probleme financiare. Guvernul american a preluat controlul Fannie Mae și Freddie Mac în această lună, în timp ce în luna martie a.c. banca centrală SUA a susținut financiar cumpărarea companiei Bear Stearns de către JPMorgan Chase.

Principala avantaj al Statelor Unite este însă acela că instituțiile pe care le monitorizează guvernul se află în cea mai mare parte pe teritoriul american. În schimb, cele mai importante bănci din Europa deținute în medie 24% din active în alte state europene decât cele de origine în 2006, de două ori mai mult comparativ cu cifra înregistrată în 1997, potrivit instituției Bruegel din Bruxelles.

Natacha Valla

fost economist la Banca Centrală Europeană



Ministrul de finanțe german Peer Steinbrück considera că ideea de a chelui banii contribuabililor pentru a salva băncile private este ca și cum „ai da foc pur și simplu la bani”

Factorii de decizie europeni sunt nevoiți să facă față și mai multor constrângeri decât omologii lor din SUA în ceea ce privește stimularea creșterii economice reduse. Una dintre aceste constrângeri este inflația, al cărei nivel depășește ținta de 2% stabilită de BCE. Guvernele statelor membre ale UE nu pot face mare lucru din cauza normelor europene stricte care cer ca deficitul bugetar să se situeze sub nivelul de 3% din Produsul Intern Brut.

În Statele Unite nu există limitări de acest fel, fapt care îi dă posibilitatea băncilor centrale americane să reducă rata dobânzii la 2% și îi permite prezidenților Bush să pompeze pe piață 168 de miliarde de dolari pentru stimularea economiei. Strategia financiară a europenilor se bazează pe ideea că creșterea economică poate fi mai bine stimulată prin intermediul controlării inflației și a deficitului bugetar decât prin generarea de creștere economică pe termen scurt cu ajutorul fondurilor din partea statului, acțiune care duce la prețuri mai mari și la un deficit bugetar mai ridicat.

Ideea de a chelui banii contribuabililor pe implementarea unor programe fiscale care să stimuleze creșterea economică ar fi ca și cum „ai da foc pur și simplu la bani”, potrivit ministrului de finanțe german Peer Steinbrück. Mi-

nistrul de finanțe al Luxemburgului, Jean-Claude Juncker, a pus și el sub semnul întrebării felul în care au ales Statele Unite să trateze problema, afirmând că deprecierea euro și scăderea prețului petrolului ar putea chiar să ajute Europa.

„Acest lucru ar putea să mai reducă temerile BCE privind căderea or relaxare fiscală ar contracara în timp eforturile de menținere a inflației în limite rezonabile”, a afirmat Juergen Michaels, economist la Citigroup în Londra.

Președintele Băncii Centrale Europene, Jean-Claude Trichet, care le-a cerut guvernelor statelor membre ale UE să își tină sub control deficitul bugetar, a afirmat că principalul test al succesului politicii monetare va fi „imple-

mentarea în practică”, adăugând că menținerea stabilității prețurilor rămâne în continuare „principala problemă” a instituției.

Încercând să evite creșterea deficitului bugetar, oficialii europeni au declarat că planuiesc să aducă economia pe linia de plutire, permi-

tând unor factori de stabilizare să acționeze în mod automat. Ei au susținut de asemenea că vor încerca să facă economiile țărilor lor mai flexibile, vor crește gradul de transparență pe piețele financiare și vor favoriza numărul mai

mare de împrumuturi către industriile și firmele mici și mijocii.

„Nu o să stăm cu mâinile în sân”, a declarat Christine Lagarde, ministrul de finanțe francez. Creșterea economică redusă va pune însă cu siguranță capăt unei perioade de patru ani de consolidare fiscală. JPMorgan estimează că deficitul bugetar al zonei euro va atinge anul viitor la 2% din Produsul Intern Brut, comparativ cu anul trecut, când deficitul înregistrat a fost de 0,6% din PIB.

Jacques Calloux, economist-șef pe zona euro al Royal Bank of Scotland, estimează că o perioadă mai mare de creștere economică scăzută ar putea determina state precum Franța sau Italia să „exploateze” o normă revizuită a UE care permite pe termen scurt depășirea limitelor de deficit bugetar în astfel de situații. Italia, Franța, Irlanda, Portugalia și Grecia se află pe punctul de a depăși limita deficitului bugetar în acest an, potrivit estimărilor Commerzbank.

daria.macovei@f.ro



Cei care fac politicile economice în Statele Unite au ales de cele mai multe ori să adopte un rol activ în stimularea economiei și în stabilizarea pietelor financiare, în timp ce zona euro a optat pentru o strategie mai puțin intervenționistă.

PUBLICITATE

**Time Out București**  
EATING & DRINKING AWARDS 2008

Athénée Palace Hilton Bucharest

Revista **TIME OUT București** premiază cele mai bune restaurante din oraș.

Votează și tu pe **www.restaurantetop.ro** restaurantul preferat și poți câștiga premii și invitații la Gala de decernare!

PUBLICITATE

**Gândul zilei îți aduce un telefon de ultimă generație!**

Caută **Gândul zilei** în paginile Gândul de luni până vineri și pe **www.gandul.info** sâmbătă și duminică și trimite-l prin **SMS la 1813\*** sau online pe **www.gandul.info**

Zilnic poți câștiga un telefon de ultimă generație **HTC Touch Cruise\*\***

Regulamentul promoției este disponibil în mod gratuit oricărui solicitant pe **www.gandul.info** sau la numărul de telefon: **0318.256.306** (tarif normal).

Citește-ți **Gândul**

\*Număr cu tarif normal valabil în rețelele Orange și Vodafone

Promoție valabilă în perioada 1-28 septembrie 2008

# Producătorii italieni de paste concurează de la egal la egal cu rivalii mai mari mizând pe calitate și tradiție

Se știe că italienii nutresc cele mai profunde sentimente pentru mâncarea lor favorită: pastele. Ceea ce nu știu însă prea multe persoane este că unii dintre ei au reușit să facă din fabricarea pastelor o afacere foarte prosperă și în afara Italiei.

DARIA MACOVEI

**A**cesta este și cazul companiei Pastificio Rana, unul dintre cei mai populari producători de profil din Peninsula, scrie International Herald Tribune.

Majoritatea italienilor asociază Pastificio Rana cu imaginea lui Giovanni Rana, președintele fondator al cărui chip apare în toate spoturile publicitare ale companiei și pe fiecare pachet de tortellini sau tagliatelle din magazine.

Fiul lui Giovanni, Gian Luca Rana, este însă cel care a transformat Pastificio Rana dintr-o afacere de familie în cea mai cunoscută marcă de pe piața italiană de proști, reușind chiar să poziționeze compania în topul celor mai importanți producători de paste la nivel mondial.

Gian Luca Rana, în vârstă de 42 de ani și unicul copil al tatălui său, a hotărât în urmă cu 20 de ani să renunțe la studiul pentru a se alătura afacerii și ocupă, în prezent, funcția de director executiv al Rana Group.

Lui îi place deseori să glumească pe seama lui Giovanni Rana atunci când afirmă că acesta „nu a avut de ales atunci când a trebuit să transmită mai departe afacerea familiei”. Gian Luca însă a făcut tot ce era omenește posibil pentru a transforma această companie într-una prosperă, mai ales că era conștient că „nu putea să îl dezamăgească” pe tatăl său.

Odată ce fiul lui Giovanni a preluat frâiele Rana Group, compania a început să aplice o

politici prudentă, planificându-și acțiunile la un nivel din ce în ce mai ridicat. Pastificio Rana a reușit să se extindă foarte mult pe piețele din Europa, Asia sau America de Nord, bazându-se pe imaginea tradițională care era asociată pastelor pe care le fabrica și depășind cu succes mulți competitori puternici.

În prezent, aproximativ jumătate din veniturile companiei, care au însumat în 2007 peste 300 de milioane de euro, provin de pe piețele din afara Italiei, iar potrivit informațiilor furnizate de reprezentanții Rana Group, producătorul de paste a înregistrat un profit net de 5,4 milioane de euro anul trecut, echivalentul a aproape 8,5 milioane de dolari.

Gian Luca Rana este de părere că tot meritul acestei evoluții spectaculoase a companiei îi revine în special echipei manageriale pe care a reușit să o formeze de-a lungul anilor. Din 1984, Rana Group a înregistrat o creștere a veniturilor de 15% în medie pe an, iar directorul executiv declară că „dacă managerii mei nu ar fi fost mai

capabili decât mine, atunci cu siguranță as fi făcut o mare greșală atunci când i-am ales”.

Ca dovadă că Rana Group se dezvoltă atât de bine și faptul că până și biroul lui Gian Luca este unul mai puțin obișnuit. Acesta găzduiește un model în mărime naturală al unui Ferrari roșu, dăruire de Luca Cordero di Montezemolo, președintele firmei producătoare, care este în același timp și un foarte bun prieten al lui Gian Luca Rana. Rana mai deține și un Ferrari negru, parcat în curtea sediului companiei și care nu a fost însă un cadou.

Gian Luca Rana consideră că pastele pe care le produce compania sa reprezintă „un lux pe care și poate permite oricine”, fapt care ar explica și succesul de vânzări înregistrat în ultimii ani, în ciuda crizei economice care îi face pe cei mai mulți europeni să fie foarte atenți la cheltuieli. Un

**Gian Luca Rana**  
președintele Pastificio Rana

*Dacă managerii mei nu ar fi fost mai capabili decât mine, atunci cu siguranță as fi făcut o mare greșală atunci când i-am ales.*

pachet de 250 de grame de paste Rana conține două sau trei porții și costă între 3 și 4 euro în funcție de umplutură, pret aproape identic cu cel al câtorva felii de pizza.

Însă principalul motiv pentru care Rana Group înregistrează încă vânzări atât de ridicate este factorul emoțional. Pentru femeile italiene, a căror carieră le face să aibă din ce în ce mai puțin timp liber pentru a găti, pastele Rana au devenit un fel de echivalent culinar al medicamentelor anti-depresive, mai ales că prepararea lor durează extrem de puțin.

Rana dorește să vândă „experiența italiană” în care pastele joacă un rol central și în afara Italiei, iar asta înseamnă că nu mai surprinde deocultă faptul că acest concept este înțeles și trebuie aplicat diferit în diversele părți ale lumii. Gian Luca este de părere că „nu poți confunda exportul cu internaționalizarea”. Fiecare piață internațională are propria sa cultură culinară, iar afacerile se desfășoară în funcție de asta.

„Produsele trebuie adaptate pentru a ajunge pe masa consumatorilor din țări diferite”, mai afirmă el.

Benito Fiore, președintele filialei londoneze a Academiei Culinare Italiene, consideră că este tipic pentru majoritatea companiilor care provin din Italia să își schimbe produsele pentru a se adapta diverselor gusturi din țările în care exportă. Fiore se întreabă însă dacă acest lucru era chiar necesar pentru el, spune el, „până la urmă oamenii vin în Italia pentru bucătăria noastră”.

Totuși, pentru o companie relativ mică în industria mondială de proști, Rana Group primește destule laude pentru că a reușit să găndească la o scală atât de largă.

Emanuele Invernizzi, profesor de management la Universitatea din Milano și autoarea unei cărți despre Rana Group, afirmă că reprezentanții companiei „sunt extrem de conștienți de importanța comunicării și au ajuns singuri la această concluzie, aplicând ceea ce au învățat în școlile de business”.

De-a lungul anilor, vânzările Rana au crescut foarte mult datorită îmbunătățirii tehnologiilor de refrigerare a produselor și linii de fabricație mai performante (Rana Group deține patru fabrici pe teritoriul Italiei). În 2007, compania a reușit chiar să cumpere Mamna Lucia, un producător belgian de paste care fabrică în prezent sortimentul de lasagna al Rana.

De asemenea, Rana mai plănuiește să își deschidă și o fabrică în America de Nord.

În 2005, italienii de la Pastificio Rana au reușit să încheie un acord cu Casino, un lanț francez de magazine alimentare. În urma acestui acord au fost înființate aproape 70 de „La Trattoria di Giovanni Rana” în tot atâtea magazine Casino din Franța. Rana a mai introdus și un alt model de restaurant de tip fast-food, despre care afirmă că speră să se extindă cât mai rapid pe piețele din Europa și nu numai. Restaurantul propus de reprezentanții Rana poartă numele de „Da Giovanni” și este opus conceptului inițial, fiind mai mult un „slow fast-food”, un loc în care mâncarea este pregătită în fața clienților.

Gian Luca Rana consideră că „este nevoie de mai mult timp pentru a alege un vin bun decât pentru a pregăti o porție de paste” și afirmă că în mulțime italiene s-au deschis deja două astfel de restaurante, alte cinci aflându-se pe punctul de a fi finalizate.

Directorul executiv consideră că este „foarte norocos deoarece gălul reprezintă atât pasiunea, cât și munca mea. Nu știu unde se termină una și unde începe cealaltă”.



## Italianii cuceresc lumea

■ Pastificio Rana a reușit să se extindă foarte mult pe piețele din Europa, Asia sau America de Nord, bazându-se pe imaginea tradițională care era asociată pastelor pe care le fabrica.

■ În prezent, aproximativ jumătate din veniturile companiei, care au însumat în 2007 peste 300 de milioane de euro, provin de pe piețele din afara Italiei.

■ De-a lungul anilor, vânzările Rana au crescut foarte mult datorită îmbunătățirii tehnologiilor de refrigerare a produselor și linii de fabricație mai performante.

■ În 2005, italienii de la Pastificio Rana au reușit să încheie un acord cu Casino, un lanț francez de magazine alimentare.

■ Rana a mai introdus și un alt model de restaurant de tip fast-food, despre care afirmă că speră să se extindă cât mai rapid pe piețele din Europa.

COMPLETEAZĂ-ȚI COLECȚIA

**DESCOPERA**  
Gădăna după APĂ

FEBRUARIE  
Ce vor întâmpla decât?  
Cătălina ar fi levitată de un cutremur  
Nu se contactează terestrilor  
Martina Kiefer King ar fi, gușă președinte  
Durată: 150 minute

MARTIE  
Regina Begea: un mister Maya  
Durată: 90 minute

APRILIE  
Conferența cu Iliad  
Durată: 120 minute

MAI  
Bătălia pentru Cernobil  
Durată: 90 minute

Iunie  
Supremăția roboților  
Durată: 120 minute

IULIE / AUGUST  
Planeta furtunilor  
Durată: 120 minute

SEPTEMBRIE  
Infuzul cărăi a rămas în urmă  
Durată: 120 minute

OCTOMBRIE  
Ultimul Tar  
Moartea unei Giordani  
Urmasii lui Răzvan  
Durată: 105 minute

NOIEMBRIE  
James Cameron: Expediția Blamark  
Durată: 100 minute

DECEMBRIE  
Deserul compozitiei  
Cădă la Da Vinci  
Hess  
Papa Ioan Paul I. Începerea mișcării  
Kunik  
Durată: 120 minute

**SIVECO**  
ROMANIA SA  
Soft care contează

Descoperă  
**SIVECO Applications**  
Soft de cursă lungă.

Campionii ridică ștacheta

www.siveco.ro

Sistemul informatic integrat SIVECO Applications realizează managementul eficient al tuturor proceselor esențiale într-o companie.

Implementată la sute de clienți din domeniul producției, stărilor, sectorului bancar, transporturilor, telecomunicațiilor, administrației publice etc., soluția expert SIVECO Applications aduce beneficiarilor săi un nivel de performanță european.

PUBLICITATE

**Depozite**

în EURO  
**5,75%**  
depozite pe 12 luni

în LEI  
**11,75%**  
depozite pe 6 luni

**Dobânzi uriașe pentru economiile tale**  
• ZERO comision la retragerea la scadență

www.banca-romaneasca.ro

Creдем în vise realizabile.  
**BANCA ROMĂNEASCĂ**  
Membru a Grupului Național Bank of Greece

# Creșterea record a costurilor cu transportul pune în dificultate companiile care se bazează pe lanțurile globale de distribuție

*Când Tesla Motors, un pionier în domeniul automobilelor electrice, a decis construcția unui „Roadster“ de lux pentru piața americană, a pomit de la ideea unui lanț de distribuție global.*

CRISTINA ROSCA

Tesla planificase să producă baterii în Thailanda, pe care să le transporte apoi în Marea Britanie pentru instalare, pentru ca în Statele Unite să ajungă mașini aproape asamblate. Când s-a început însă producția acestora în primăvară, compania a decis să producă bateriile și totodată să asambleze mașinile aproape de sediul lor din California, evitând cheltuielile aferente a 8.000 de kilometri pentru transportul fiecărui vehicul. Economia mondială a devenit atât de integrată, încât este dificil ca în supermarket-urile americane - Wal-Mart și Target - consumatorii să găsească tricouri sau încălțări pe a căror etichetă să scrie „Made in USA“.

Globalizarea este posibilă și piartă din puterea sa economică inexorabilă pe care a ținut-o în mâinile sale în ultimii 25 de ani, trebuind să faci față unor noi provocări, cum ar fi ideologia politică.

Pretul dezarmant al barilului de petrol este un semn că era legătură rapidă și ieftină către toate colturile lumii s-ar putea să nu se mai întoarcă, dând peste cap logica lanțului de distribuție global, care tratează geografic ca un factor endogen în încercarea de a scădea costurile.

Amenințarea iminentă a încălzirii globale, creșterea ratei șomajului în țările industrializate și reacția aferentă acestui fenomen, îngrijorările provocate de asigurarea hranei la nivel mondial și a securității, precum și încheierea fără rezultat a discuțiilor de la Geneva privind comerțul mondial semnalează că îngrijorările cu privire la mediul înconjurător și la viața politică introduc noi variabile în studiul deja complexului proces al globalizării.

Mulți economiști cred că globalizarea nu își va pierde poziția în ciuda menținerii pretului petrolului peste 100 de dolari. Pentru mulți este însă evident că pentru a menține un nivel scăzut al preturilor, companiile trebuie să delocalizeze producția mai aproape de consumatori.

Sistemele de distribuție cu deschidere globală - zăcămintul brazilian de fier transformat în oțel chinezesc utilizat pentru a produce mașini de spălat transportate la Long Beach, California, și apoi încărcate în camioane și transportate în magazine de profil din Chicago - și-au pierdut din importanță față de acum câțiva ani.

Pentru a evita transportul pe mare al tuturor produselor sale, producătorul suedez de mobilia Ikea și-a deschis prima sa fabrică în Statele Unite în mai. Unele firme producătoare de electronice, care au părăsit Mexicul în urmă cu câțiva ani pentru costurile salariale mai mici din China, se reîntorc acum în Mexic, pentru că pot reduce costurile prin transportul terestru al produselor către consumatorii americani.

Deciziile de această natură, ceea ce unii economiști numesc efectul de vecinătate - amplasarea fabricilor mai aproape de furnizorii de componente și totodată și de consumatori, pentru a reduce costurile cu distribuția, ar putea să se înmulțească și să aibă o importanță din ce în ce mai mare dacă prețul petrolului rămâne la nivelul atât de ridicat.

*Industria celor mai afectate de scumpirea costurilor de distribuție sunt acelea care produc bunuri de mari dimensiuni sau foarte grele.*

Un baril de petrol se vinde cu aproximativ 100 de dolari barilul, comparativ cu preturi în jurul valorii de 10 dolari în urmă cu doar un deceniu.

Costul transportului unui container de 12 metri din Shanghai către Statele Unite a crescut de la 3.000 de dolari la începutul acestui deceniu la 8.000 de dolari, conform ultimelor studii realizate pentru costurile cu transportul.

„Costurile cu distribuția și nu taxele vamale reprezintă cea mai importantă barieră în calea comerțului în zilele noastre”, conchiziunea un raport al unei bănci canadiene de investiții, în condițiile în care majorarea acestora „a avut efectiv eforturile din ultimele trei decenii pentru liberalizarea comerțului”.

Impactul globalizării asupra mediului înconjurător este una dintre problemele din ce în ce mai prezente acum, o cu importanță în creștere, la fel ca și escaladarea preturilor transportului. Multe companii și-au delocalizat fabricile din țări cu norme riguroase în



Transportul componentelor și pieselor dintr-o parte în cealaltă a lumii a devenit nerentabil pentru companii în condițiile pretului de peste 100 de dolari al barilului de petrol

domeniu, în special țările europene, către țări cu reglementări din ce în ce mai lejere, precum China și India.

Dacă comunitatea internațională reușește să își țină promisiunea și o să se negocieze o înțelegere care să urmeze Protocolului de la Kyoto, țări precum India sau China vor fi nevoite să reducă emisiile de carbon, și odată cu aceasta costurile relativ scăzute de producție vor crește.

Mediul politic ar putea să fie și el supus unor schimbări. Nemulțumirile provocate de procesul globalizării au condus la alegerea unor guverne ostile acestui proces în America Latină. O reacție similară poate fi supusă și în Statele Unite, unde candidatul democrat Barack Obama a promis reevaluarea acordurilor de comerț preferențiale.

Runda Doha - ultima dintre rundele Organizației Mondiale a Comerțului - s-a încheiat fără a obține rezultatele așteptate. Discuțiile pe tema reducerii barierelor comerciale au rămas fără rezultat. Negocierile, inițiate în 2001, au eșuat după ce China și India

au încercat să câștige bătălia împotriva SUA pe tema subvențiilor în agricultură, cele două țări în curs de dezvoltare insistând asupra unor unei largi varietăți de drepturi care să le protejeze pe ele împotriva invaziei importurilor în domeniul alimentelor, importuri ce ar putea afecta fermierii locali.

Unii critici ai globalizării, încurajați de aceste evenimente, au prezis sfârșitul supremației globalizării. Când companiile se hotărăsc să investească într-o nouă fabrică sau de cine să cumpere produse, ei urmăresc și evoluția monedei țării respective, încrederea consumatorilor, costurile salariale, reglementările guvernamentale și disponibilitatea unor manageri capabili.

Industria celor mai afectate de scumpirea costurilor de distribuție sunt acelea care produc

bunuri de mari dimensiuni sau foarte grele, al căror transport reprezintă un procent important din prețul de vânzare. Oțelul este un exemplu concludent. Exportul de oțel din China către Statele Unite a cunoscut un declin de 20 de procente de la an la an, înregistrând

cea mai dezamăgitoare performanță din ultimii zece ani, în timp ce producția americană de oțel cunoscută o evoluție pozitivă după ani de declin. Motoarele, utilajele de toate felurile, părțile componente ale mașinilor, presele industriale, televizoarele și altele articole electrocasnice ar putea fi afectate.

Fabricile din industriile care nu necesită investiții masive în infrastructură, ca mobila, încălțăminte și jucării, dau semne de mobilitate în condițiile creșterii costurilor de transport.

Costurile uriașe cu distribuția au impact și asupra industriei alimentare - de la banane la somon. Această tendință ar putea transforma unele obiecte pe care acum le găsim în debarașuri clase de mijloc în produse de lux, promovând o localizare a producției cât mai aproape de locul de consum, proces popular acum în multe țări din America și Europa.

Companiile transnaționale precum General Electric, DuPont, Alcoa și Procter & Gamble răspund provocărilor cauzate de creșterile costurilor atât în domeniul distribuției, cât și în domeniul ecologiei prin așa-numitele politici verzi al căror rol este de a reduce consumul de combustibil și totodată emisiile de carbon.

În condițiile în care costurile cu distribuția își mențin valorile ridicate, economiștii cred că se va niza pe efectul vecinătății - astfel, nu se vor mai căuta furnizorii la nivel mondial cu prețuri cât mai mici, la fel cum nu se vor mai asambla produsele în toate colturile lumii, activitățile acestea realizându-se cât mai aproape de piața de desfacere.

*Costul transportului unui container de 12 metri din Shanghai către Statele Unite a crescut de la 3.000 de dolari la începutul acestui deceniu la 8.000 de dolari.*

PUBLICITATE

**CAMEX**  
Expoziția Națională de Construcții și Instalații

**18 - 21 septembrie**  
**Galați - Patinoar**

Flexibil. Pentru tine  
**abplus**

Vă invităm să participați la cel mai important eveniment din domeniul construcțiilor și instalațiilor din Galați.

Noi produse și soluții oferite de companiile participante, demonstrații practice și o expoziție de specialitate:

**FINEXP**

partener oficial CAMEX 2008  
**DEKO** Policolor

partener oficial CAMEX 2008  
**FUUKI**

partener oficial CAMEX 2008  
**BUBENEG** MEDAFAX

partener oficial CAMEX 2008  
**architext**

www.camex.ro  
Programul de vizitare:  
joi-sâmbătă 10.00 - 18.00  
duminică: 10.00 - 14.00

PUBLICITATE

**UNIAREA BRAȘOV**

**SHOPPING CENTER**

prezintă  
**COLECȚIILE TOAMNĂ-IARNĂ la:**

*„Seratele modei”*

**17, 18, 19 septembrie**  
**între orele 18.00 - 20.00**

splendor TINAR maier BSB TICOMBO  
KAWANO steinmann RAMSEY  
PRIVILEGE FFBZONE FILA  
Samsonte G&S VIOLET EXPRESS BENVENUTI Kappa



# Deși piața imobiliară americană e în criză, există și oameni de afaceri care prosperă de pe urma ei

*Economia Statelor Unite a fost nevoită să suporte în ultimele luni atât efectele prețului record al barilului de petrol, cât și numeroasele probleme legate de criza imobiliară și de numărul din ce în ce mai redus de credite ipotecare. Însă există și oameni care nu sunt deloc neliniștiți de situația care pare din ce în ce mai gravă.*

DARIA MACOVEI

Pentru un număr tot mai mare de investitori, criza provocată în SUA de numărul ridicat de cazuri în care proprietarii de locuințe nu au mai fost capabili să își plătească ipoteca - un efect al crizei creditelor și al scăderii valorii activelor pe piața de real estate - soarte la iveală, pe lângă nenunțatele oferte de proprietăți care pot fi cumpărate la un preț extrem de mic, o explozie de seminări și reclame la cărți care te învăț cum să ieși din dificultate și cum să faci afaceri de succes, scrie International Herald Tribune.

„Probabil că asta e singura dată în viață când o să mai vedem așa ceva”, afirmă Gene Hacker, broker imobiliar la Century XXI All-stars din Brea, California, companie specializată în tranzacționarea de case reîntrate în posesia bănelor.

„Având în vedere situația pieței chiriilor și nivelul scăzut al prețului locuințelor”, adaugă Hacker, „aceasta este cea mai profitabilă perioadă”.

Iar Gene Hacker se numără printre cei care au reușit să obțină un profit destul de bun, strecurându-se printre problemele cu care se confruntă economia americană. În ultimii trei ani el a preluat peste 35 de locuințe aflate în caz de prescriere a ipotecii care au fost vândute la prețuri foarte mici, în special în Carolina de Nord și în Texas, pe care le-a vândut în timpul sau le închină în continuare. Iar interesul clienților săi pentru afacerea pe care o desfășoară compania crește.

Nici firmele care se ocupă cu astfel de activități, nici alți investitori nu au intrat în criză, așa cum s-a întâmplat cu restul economiei americane.

În luna august, spre exemplu, una din 416 locuințe din SUA, adică un total de 303.879 de case, a primit o notificare ce avea legătură cu procesul de prescriere ipotecară (și care

acoperă orice tip de acțiuni, de la simple avertismente până la reținerea în posesie), cu 27% mai multe comparativ cu luna august a lui 2007, potrivit unui raport al RealtyTrac.

„Ne aflăm, așa cum ar putea estima oricine, la cel mai ridicat nivel de prescriere a ipotecilor pe care l-a cunoscut această țară până acum”, a afirmat Rick Sharga, vicepreședintele al RealtyTrac, companie cu sediul în Irvine, California. El a citat dintr-un raport recent al Center for American Progress, un institut de cercetare din Washington, care estimează că aproape 0,6% din locuințele de pe teritoriul SUA se află în posesia instituțiilor financiare, nivel similar anului 1930, anul Marii Crize Economice.

Foarte mulți oameni de afaceri și-au îndreptat atenția spre piața de real estate care a fost cuprinsă de criza ipotecară, considerând-o o alternativă viabilă de investiție.

„Mi orientez doar spre cele mai bune randamente”, a afirmat Robert Burky, un investitor care a colaborat cu Hacker pentru a găsi noi proprietăți imobiliare în care să investească. Burky a declarat că a reușit să câștige între 8.000 și 25.000 de dolari pentru fiecare locuință cu probleme până acum.

Proprietățile de acces fel pot fi cumpărate de obicei cu prețuri de vânzare mai reduse cu 20% până la 30%, potrivit expertilor de pe piața de profil, iar locuințele din zonele înșirate, considerate foarte valoroase înainte de criza ipotecară, pot reprezenta investiții extrem de bune.

În giuda ocaziilor de a câștiga bani ușor, criza ipotecară poate avea efecte negative pe termen lung. În special pentru oamenii de afaceri cu mai puțină experiență. Găsirea unor afaceri bune necesită de obicei multă

pregătire și perseverență și, în unele cazuri, lipsa reținerilor în a profita de pe urma problemelor pe care le au alții.

„Investițiile în locuințele aflate în proces de prescriere ipotecară nu reprezintă o afacere în care te poți îmbogăți rapid”, a afirmat Sharga. Și nu toate afacerile sunt la fel. Există trei etape în procesul de prescriere ipotecară, iar fiecare dintre ele oferă diverse oportunități de cumpărare. Prima etapă este aceea în care proprietarii locuințelor cu probleme nu mai reușesc să plătească ipoteca și rămân în urmă cu plata ratei lunare.

„De obicei poți negocia într-o astfel de etapă”, a afirmat John Reed de la publicația Real Estate Investor's Monthly, care a adăugat că „trebuie să fi gata să îți faci bagajele în orice clipă”, referindu-se la proprietarii de locuințe.

Însă în această etapă companiile trebuie să îi convingă pe proprietarii de case să vândă și, cel mai probabil, au de-a face cu o competiție destul de strânsă pe piață.

Cumpărătorii pot găsi locuințele aflate în pragul prescrierii ipotecare sau care au fost deja reținute în posesie din presa locală, unde se publică inițierea proceselor. Există și servicii online, printre care se numără RealtyTrac și ForeclosurePoint, o companie din zona orașului Seattle, care oferă liste cu astfel de proprietăți.

Un investitor ar putea chiar să aleagă să traverseze anumite cartiere pe jos și să discute cu oamenii pentru a descoperi locuințele aflate în pragul prescrierii ipotecare.

„Poți să conduci prin zonă și să te uiți la casele care nu sunt îngrijite, acestea fiind de obicei cele ale căror proprietari au fost evacuați”, afirmă Reed. El a mai adăugat că „anumite persoane nu sunt făcute să meargă din ușă în ușă și să convingă pe cineva să își vândă locuința”.

O opțiune mult mai facilă ar fi aceea de a colabora cu instituțiile financiare pentru vânzarea proprietății la o sumă mai redusă decât aceea cu care a fost deschis creditul ipotecar.

În a doua etapă a prescrierii ipotecare, locuințele sunt scoase la licitație. Și acum se pot face negocieri, însă procesul este mult mai riscant. Eventualii cumpărători nu pot inspecta o proprietate atunci când ea este scoasă la licitație, putând descoperi mai târziu că locuința a fost deteriorată sau că proprietarii anteriori au luat cu ei multe obiecte și chiar instalațiile de iluminat sau tevi.

„Am găsit case care nu mai aveau buclărie - fostul proprietar o demolase”, afirmă Hacker, care estimează că aproximativ trei sferturi din locuințele cu probleme se află de obicei „într-o stare proastă, însă nu de nerecuperat”.

Cei care iau parte la licitație se confruntă și ei cu probleme financiare. Câștigătorul licitației trebuie să plătească cu bani care nu provin din fonduri de refinanțare aproximativ 20-30% din valoarea locuinței, urmând ca în 30 de zile să obțină finanțarea.

Însă cea mai mare problemă este aceea că licitațiile ar putea să nu aibă loc. „Multe licitații sunt amânate sau nu mai au loc”, afirmă Sharga.

„În mod normal, aproximativ 60% din proprietățile cărora li s-a prescriis ipoteca nu vor mai avea valoare prea mare până la licitație. Din cele 40% care au mai rămas, jumătate vor reveni unui al treilea proprietar, iar cealaltă jumătate bănelor.”

Locuințele deținute de bănci, cunoscute sub numele de REO, sunt proprietățile imobiliare care nu au fost vândute la licitație. Aceasta este cea de-a treia etapă a procesului de prescriere a ipotecii, cel mai bun moment de a cumpăra. În opinia unor investitori, deoarece nu presupune ideea de a profita de problemele fostului proprietar, cumpărătorii negociind doar cu banca. Investitorii consideră afacerea de acces fel ca fiind unele dintre cele mai sigure, deoarece le permit inspectarea proprietăților înainte de cumpărare și pot obține finanțare chiar de la banca la care s-a făcut creditul ipotecar pentru respectiva locuință.

„Scamăna în mare măsură cu o afacere normală de real estate, însă cu un vânzător mai neobișnuit”, consideră Reed, care adaugă că aceste locuințe nu sunt vândute la prețuri la fel de scăzute ca în celelalte etape.



În luna august, spre exemplu, una din 416 locuințe din SUA, adică un total de 303.879 de case, a primit o notificare ce avea legătură cu procesul de prescriere ipotecară

**0,6%**  
din locuințele din SUA se află în posesia instituțiilor financiare, nivel similar anului 1930, anul Marii Crize.

John Reed

editor la publicația Real Estate Investor's Monthly

Poți să conduci prin zonă și să te uiți la casele care nu sunt îngrijite, acestea fiind de obicei cele ale căror proprietari au fost evacuați.

## INCITY RESIDENCES

### CEL MAI BUN RAPORT CALITATE-PREȚ

Pentru apartamentele din InCity Residences plătești jumătate din TVA! \*

**Avantaj de preț între 10.000 și 50.000 de Euro**

Plătești după ce te muți  
Credit de până la 95% prin  
Credit Europe Bank

\*Diferența se va reflecta în prețul apartamentului  
Oferta este valabilă pe perioada 17 septembrie și octombrie 2008

**CONTACTE**  
**031.425.21.21**  
sales@incityresidences.ro  
www.incityresidences.ro

Dezvoltator    Arhitect

Produse ipotecare  
Credit Europe Bank

# Turbulențele generate de prețul record al petrolului zdruncină din temelii industria aeronautică

Un număr de 26 de companii aeriene au intrat în faliment de la începutul anului, în timp ce numai opt companii, dintre care Swissair și compania belgiană Sabena, se declaraseră învinse după atentatele teroriste din 11 septembrie 2001.



CĂTALINA APOSTOLU

**M**ii de angajați disponibilizați. Liniile închise. O încetinire a creșterii traficului. 2008 va fi un an negru pentru industria aeronautică, scrie Le Figaro.

Conform Asociației Internaționale de transport aerian (IATA), companiile, care reușiseră să treacă din nou pe profit în 2007, ar urma să înregistreze pierderi de 5,2 miliarde de dolari în acest an și 4,1 miliarde de dolari anul viitor.

Aceste estimări sunt calculate în raport cu un preț al petrolului de 113 dolari pe baril în 2007 și de 110 dolari în 2009.

"Situația este sumbră", a declarat Giovanni Bisignani, președintele IATA. "Nu este vorba de o criză obișnuită. Problema nu tine numai de stimularea cererii pentru relansarea creșterii, ci de redefinirea modelului nostru economic în scopul de a ne adapta la un preț al carburanților trecut în șapte ani de la 13% din costurile de operare la 40%".

Creșterea puternică a prețului petrolului a lăsat din plin sectorul. Barilul de petrol costa aproximativ 107 dolari la începutul lunii septembrie, comparativ cu 73 de dolari în 2007. Cu fiecare creștere de un dolar a prețului petrolului, factura companiilor aeriene se încarcă cu 1,6 miliarde de dolari. În acest an, aceasta va atinge nivelul record de 186 miliarde de dolari.

"Creșterea rapidă a prețului la carburanți îi afectează de această dată pe transportatorii din întreaga lume, spre deosebire de ceea ce s-a întâmplat după septembrie 2001, când cei mai afectați a fost traficul american și transatlantic", arată Didier Bréchinier, consultant în cadrul Roland Berger.

Confruntându-se și cu alte creșteri, companiile trebuie să adopte noi modele economice ca să redecolizeze. Cele mai vulnerabile

sunt companiile americane, atât cele mari, cât și cele mici. În timp ce companiile asiatice și europene ar urma să obțină profituri de 300 de milioane de dolari, cele americane ar urma să piardă 5 miliarde de dolari în acest an și 4 miliarde în 2009, conform IATA. De-abia ieșite de sub protecția legii falimentului, acestea riscă să recurgă din nou la această protecție. "Dacă Congresul nu va acționa în mod oportun, țara noastră nu va mai dispune de transport aerian viabil",

**Cu fiecare creștere de un dolar a prețului petrolului, factura companiilor aeriene se încarcă cu 1,6 miliarde de dolari.**

a declarat directorul pentru America al IATA la mijlocul lunii iunie.

American Airlines, Delta, United, Northwest, US Airways par prinde într-o spirală infernală, cu flote extrem de vechi: 13,7 ani pentru United, 14 ani pentru Delta, 15 ani pentru American Airlines, comparativ cu 9,1 ani în cazul Air France, 6,9 ani pentru Singapore Airlines și 5,7 ani pentru Emirates.

Companiile cu costuri scăzute și cele charter au și ele de suferit. Compania canadiană Zoom Airlines a lăsat 65.000 de pasageri la sol la sfârșitul lunii august. Avioanele sale, opt Boeing 767, consumau cu 25% mai mult carburant decât aparatele Airbus A 330 utilizate de Air France sau Air Transat pe aceeași destinații. Costurile suplimentare ating rapid 50 de milioane de dolari.

Zoom Airlines este un caz bun de studiat. Clienții săi, turiști, sunt foarte sensibili la preț, dorind o săptămână de vacanță, bilet de avion inclus, la mai puțin de 1.000 de euro. Când trebuie să plătească încă 200 de euro, costuri suplimentare legate de carburanți, pentru un zbor transatlantic, aceștia părăsesc avioanele.

În general, oficialii din turism se așteaptă ca clienții lor de iarnă care alegau destinații ca Antilele și se rezumă la bazinul mediteranean.

Spre deosebire de rivalele sale, Zoom Airlines nu atrage pasagerii care se deplasează în scop de serviciu, cei mai profitabili. Aceștia pot plăti 5.000 de euro pentru un loc la clasa de business, în timp ce un pasager la clasa eco-

## Cad de la înălțime

Topul 15 mondial al companiilor aeriene (cifre pe 2007)

Companie	Cifra afaceri (mld.\$)	Profit net (mld.\$)	Pasageri transp. (mil.)	Nr. avioane
Air France	38,1	2,2	74,8	257
Lufthansa	32,9	2,4	56,4	253
American Airlines	22,9	0,5	98,2	654
Japan Airlines	22,5	0,15	55,2	199
United Airlines	20,1	0,4	68,4	404
Delta Airlines	19,2	0,4	73,1	447
British Airways	17,5	1,4	33,2	234
All Nippon Airlines	14,9	0,6	50,4	215
Continental Airlines	14,2	0,5	50,9	369
Qantas	12,8	0,6	25,2	213
Northwest Airlines	12,6	0,7	53,7	351
US Airways	11,7	0,4	57,8	359
Singapore Airlines	11,6	1,5	19,1	103
Air Canada	10,8	0,4	23,7	203
Emirates Airlines	10,7	1,4	21,2	109

SIRSA/Companii

nomică nu plătește decât 400 de euro. În cazul Air France, un zbor este rentabil când cele 70 de locuri la clasa întâi și de business situate în partea din față a unui Boeing 777 sunt vândute chiar dacă clasa economică rămâne aproape goală.

Criza va accelera prin urmare procesul de concentrare. În Europa, British Airways s-a apropiat de Iberia. Air France-KLM ar putea participa la salvarea Alitalia. Companii mijocii și mici aflate în dificultate ar putea stărni

interesul grație drepturilor de trafic și sloturilor deținute în aeroporturi.

L'Avion a fost achiziționată de British Airways. Mica firmă britanică BMI deține 12% din sloturile din aeroportul britanic Heathrow. Preluând controlul asupra acesteia, Lufthansa ar intra în competiție directă cu British Airways. Încă nu toți operatorii au accesat sanșii. Austrian Airlines, Olympic Airways, TAP Air Portugal, Aer Lingus, SAS sunt amenințate, nedispunând de rețele sau active atrăgătoare.

**Giovanni Bisignani**  
președintele IATA

Situația este sumbră. Nu este vorba de o criză obișnuită. Problema nu ține numai de stimularea cererii pentru relansarea creșterii, ci de redefinirea modelului nostru economic în scopul de a ne adapta la un preț al carburanților trecut în șapte ani de la 13% din costurile de operare la 40%.

PUBLICITATE

PUBLICITATE

**Business Puzzle Solved**  
Un businessman de succes este mereu bine informat

Abonează-te la pachetul de servicii de business Mediafax "Monitorizare - Business News" până la 1 octombrie 2008 ca să beneficiezi de un discount de 25% pe lună până la sfârșitul anului!

**Fii mai informat decât alții și crește-ți afacerea!**

Afă mai multe detalii despre cum să te informezi în timp real cu privire la piața pe care activezi la tel.: 031.82.56.166 / e-mail: vanzani@mediafax.ro

**MEDIAFAX**

**BUSINESS**  
magazin

Ediție specială • 17 septembrie 2008 • www.businessmagazin.ro

**200**  
de editii

**DVD GRATUIT**  
numai împreună cu ediția nr. 200

Colecția **BUSINESS** Magazin edițiile nr. 1-199

Revista care îți dă puterea de a decide



Agentele de rating trimit la pământ gigantul din asigurări AIG

CIPRIAN BOTEA

Asigurătorul American International Group (AIG) se confruntă cu o criză severă de lichidități datorită cerințelor de evaluare financiară...

Din cauza rolului important pe care îl joacă, o prăbușire a AIG ar zgudui puternic întregul sistem financiar global.

punând și mai multă presiune asupra încercărilor companiei de a găsi noi surse de finanțare. Reducerea ratărilor vine...

Mulți dintre juctorii de pe piață au anticipat o operațiune de salvare din partea guvernului federal...

Soluția găsită a fost aceea de a încuraja Goldman Sachs și JP Morgan, două dintre instituțiile neafectate de criză...

Sireta privind încercarea de a imprumuta o sumă atât de mare a generat panică în rândul investitorilor...

Compania și-a îndreptat atenția asupra Fed după ce pe parcursul weekend-ului trecut oficialii asigurătorului au esuat în a stabili un plan...

suma necesară în acest moment să fie considerabil mai mare, subliniind astfel situația precară în care se află compania...

AIG are nevoie de mai mulți bani pentru a evita o reducere fatală a ratingului. Reducerile anunțate de Moody's și S&P...

O umbră de optimism pentru oficialii AIG este reprezentată de expunerea mare pe piața instrumentelor financiare complexe...

Totuși, mulți dintre clienții instituționali ai AIG se află în Europa și Asia...

Unii dintre participanți de pe această piață sânt reglementată au început să afișeze temeri potrivit cărora prăbușirea unui gigant precum AIG ar putea declanșa...

haosul în întreg sistemul. „AIG poate fi văzut ca un risc sistemic în condițiile în care joacă un rol major pe piața financiară”...

Prasad Patkar analist al Platypus Asset Management

AIG poate fi văzut ca un risc sistemic în condițiile în care joacă un rol major pe piața financiară. Compania este mult prea mare pentru a fi lăsată să se prăbușească.

Protecție pentru clienții asigurătorului american

Eforturile disperate ale AIG de a se mentine pe linia de plutire au condus la o serie de temeri referitoare la siguranța contractelor de asigurare de viață și asigurare de proprietate...

„Există o procedură clară în cazul falimentului, prin care se încearcă extinderea la maxim a capacității companiilor de asigurare de a-și onora obligațiile în cazul unei asemenea operațiuni...”

În acest timp, oficialii AIG au încercat să-și liniștească clienții îngrijorați de perspectiva de faliment...

Criză pe Wall Street

Profitul Goldman Sachs a scăzut cu 60%

Goldman Sachs, cea mai mare bancă de investiții de pe Wall Street, a raportat o scădere pronunțată a profitului...

BCE a acordat băncilor împrumuturi de urgență de 70 mld. euro, dublu față de ziua precedentă

Banca Centrală Europeană (BCE) a acordat băncilor, marti, împrumuturi de 70 de miliarde de euro...

După bănci, asigurătorii se confruntă cu vânzări masive de acțiuni

Împreună cu cele ale băncilor, acțiunile companiilor de asigurare au înregistrat pentru a doua oară scăderi consecutivă...

Cea mai mare bancă elvetiană, prima victimă a efectului de domino generat de falimentul Lehman

Banca elvetiană UBS este cea mai expusă în cazul în care ar apărea un efect de domino în urma intrării în faliment a Lehman Brothers...

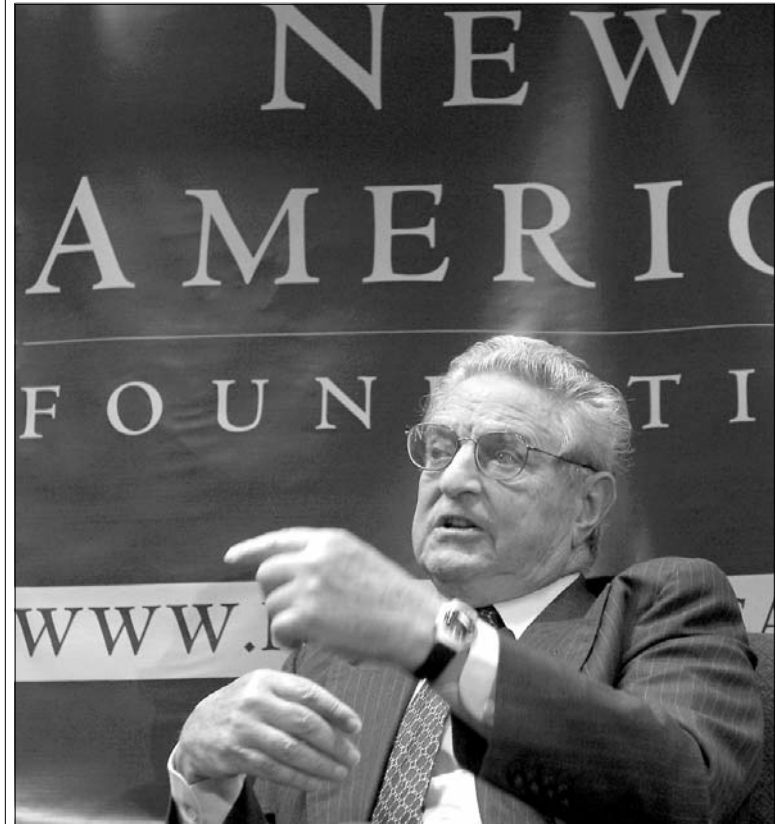


faptul că UBS este cea mai expusă firmă, urmată de Deutsche Bank și Credit Suisse Group...

Problemele sectorului bancar vor slăbi economia americană

Problemele de pe Wall Street care au dus la prăbușirea a două din cele mai mari bănci de investiții în 24 de ore riscă să ducă la o înăsprire în continuare a condițiilor în care consumatorii și companiile se pot împrumuta...

Și investitorii cu greutate dau rateuri: George Soros a pierdut banii investiți în Lehman



Soros este unul dintre cei mai cunoscuți „speculatori” bursieri din lume, dar acum s-a „frip”: a pierdut 450 de milioane de dolari în câteva luni

Milardarul George Soros a pierdut aproape toți banii pe care i-a investit în acțiunile Lehman Brothers...

valorat 188 de milioane de euro (132 de milioane de euro). La valoarea de luni, de 212 dolari pe acțiune, participația valora 1,98 milioane de dolari...

Vulturii au început să ciugulească din cadavrul Lehman Brothers

CIPRIAN BOTEA

O LUIPTĂ extrem de strânsă pentru împărțirea răstărilor Lehman Brothers a început luni, în condițiile în care cel mai mare faliment din istoria Statelor Unite a determinat creditorii companiei să caute soluții pentru a-și acoperi investițiile...

Barclays, cea de-a treia mare bancă britanică, a ajuns la înțelegere pentru a prelua o parte a activelor Lehman...

„Lecția principală învățată din astfel de cazuri, care implică firme ce dețin active financiare, este că timpul reprezintă un factor esențial”...

compania le derula va face ca procedurile de faliment să se desfășoare cu dificultate. Bănci din Singapore, Japonia și binciletole New York au acordat bănci de investiții credite în valoare de sute de milioane de...

„Mă întruc cum va afecta această situație toate aceste bănci regionale din Statele Unite, Europa și Asia care dependeau de finanțarea venită din partea Lehman”...

Combinată dintre dimensiunea Lehman și complexitatea tranzacțiilor pe care...

„În cadrul unor asemenea operațiuni riscate este cel de apariție unui efect de domino. Pesele încep să cadă una după alta și nimic nu mai poate stopa această cădere”...

Decizia acestora de a nu include în procedura falimentară o diviziune companiei a fost una strategică. Potrivit celor falimentului, firmele de brokeraj sunt obligate să restituie clienților toate instrumentele financiare pe care acestea le detin...

Totuși, cele aproape 16 mld. dolari pe care Lehman le deține pe piața instrumentelor financiare derivate și care pot fi considerate în continuare drept active vor fi foarte greu de transformat în lichidități...



ZF News

First decline of short-term foreign debt in 3 years

Short-term foreign debt fell slightly in the second quarter of the year, which put an end to over three years of uninterrupted growth...

AIG Romania turnover falls, but profit rises

AIG Romania, the local general insurance subsidiary of the American International Group, saw its gross underwritten premiums down 3% in the first half of the year...

Value of listed insurers down by up to 82%

The four local insurers listed on the Bucharest Stock Exchange - Agros, Asiron, Ardan and Asita - have lost 56% of the value of their shares since the beginning of the year...

Revenues of IT distributors up to over 730m euros

The leading players on the local IT distribution market derived cumulated revenues worth around 732.8 million euros in 2007, up by over 26% against the previous year...

Start of Esplanada project could be delayed for three more years

CRISTI MOGA

The start of the construction works on the Esplanada project might not happen any sooner than within the next three years...

As far as I am concerned, this project can be undertaken by the City Hall. This is a new situation for me here and I cannot say now what the Bucharest Mayor feels...

Bucharest Mayor Sorin Oprescu had said during his electoral campaign that he wanted a park built on the land that was supposed to be the site of the "Cantarea României" ("Ode to Romania") cultural centre before 1989.

On the other hand, lawyer Alexandru Morărescu, who represents several owners of that particular plot of land, says that approximately 70% of the lot is either owned or claimed by various people...

and Canadian businessmen and the Austrian investment fund Immoceast.

The story of the Esplanada project started almost five years ago, in 2004, when a tender was organised, won by TriGranti Development, controlled by Hungarian

Energy / Roxana Petrescu

RBS in talks for 2-3 generation projects

ROYAL BANK OF SCOTLAND (RBS), Great Britain's second largest bank, will add its name to an electricity trading firm this year, after having taken over the domestic subsidiary of ABN Amro Dutch bank last autumn.

The bank has quite big plans as regards the domestic energy market given that it is mulling several electricity production projects and counts on a double level of energy deals against last year.

The bank entered the domestic energy market this July, when the joint venture between RBS and Sempra Energy, a company holding a supply licence in Romania since April 2007, was concluded.

Besides plans related to boosting quantities of traded energy, RBS is also in talks for electricity production and is currently considering several projects.

"We're in talks with several investors for 2-3 energy generation projects. These are not large projects. At any rate, they will be developed in partnership with other investors as our experience does not entail the operation of energy production facilities," explains Tudor Cirstea, head advisor for Romania of RBS Sempra Energy Europe.

The company does not have any final clients in its portfolio, yet, but does not rule out this possibility once it develops domestically. "I don't believe our business in Romania will witness a significant development once the market is more fully deregulated, which I believe will happen in 2010-2011 with the emergence of the first energy quantities resulting from production facilities that are not under the control of the Romanian state," specified Cirstea.

Other factors the opening up of the Romanian market depends on include the development of OPCOM as a real energy exchange, as well as the impact of the forming of the "national energy champion" will have.

Besides RBS, Merrill Lynch has also entered the domestic energy market. One of Romania's advantages against neighbouring countries as regards the development of energy trading businesses is its position as a "net exporting country, with an installed capacity superior to consumption and an optimal production mix".

Can-Pack: 60m-euro business from contracts with beer and soft drinks heavyweights

Contracts with multinationals such as Heineken, InBev, SABMiller and Coca-Cola bring Polish packaging producer Can-Pack 80% of its turnover, estimated at 60m euros this year.

MIRABELA TIRON

WITH a much less visible business compared with that of beer multinationals, the domestic subsidiary of the Polish group, which owns an aluminium packaging plant in Bucharest with 160 employees, supplies 90% of beer cans sold by Heineken, SABMiller, InBev and Tuborg Romania.

Anticipating a surge in consumption on the premium segment, the company will invest 6m euros to boost the plant's production capacity by 40%, to 900 million cans per year, from 650 million at present.

"We're getting ready to install the additional production capacity (...)," stated Cristian Cornea, general manager of the Romanian subsidiary, who came to the helm of the company in February.

"Boosting capacity also entails larger quantities of paints and oils, which pushed us to invest in equipment for environmental protection," he specified.

Cornea also says that if the market trend supports the company's development, the plant can expand its capacity to 1.2 billion cans per year, its maximum capacity.

The share of such sales in overall beer packaging amounts to 12%, compared to 30% in other countries. Until consumption rises on the premium segment, Can-Pack produces



Cristian Cornea, general manager of the Romanian subsidiary of Can-Pack

PHOTO: Stefan Angelescu

2 million cans per day. For instance, the aluminium packaging accounts for 5-10% of the shelf price of a beer can, according to Can-Pack data.

Around 80% of the company's production is distributed on the domestic market, whilst the remaining 20% is exported to Slovenia, Greece,

India, Ukraine and even Poland. Next year, the company will have new export destinations, but the weight of the two markets will remain the same in Can-Pack's annual turnover.

The company expects to generate 60m-euro turnover this year, up 27% year-on-year. "For 2009, we target

80m-euro turnover," specified Cornea.

The expansion of production capacities will add 15 employees to the current 160.

"Finding workers is very hard. It took us two weeks to find five people to work in the plant," he said.

Abonați-vă la ZIARUL FINANCIAR BUSINESS magazin TARGET Economisiti până la 63% față de pretul de copertă

PRIN OP SAU MANDAT POSTAL. Completati talonul și trimiteți-l prin fax la 0318.256.243 sau e-mail la abonamente@zf.ro. Bifati tipul de abonament: 1 luna, 6 luni, 12 luni.

PRIN SMS. Trimiteti un SMS la 7580\*, tarif 10 Euro fara TVA, cu textul: CUMPAR ZF pentru un abonament la ZIARUL FINANCIAR pentru 1 luna...

ZIARUL FINANCIAR. STRADA BARBULESCU nr. 14, SECTOR 1, BUCUREȘTI - ROMANIA. TEL: 0318.256.243 FAX: 0318.256.244. DIRECTOR EDITORIAL: Cristian Hoșuc...



## Știri ZF

## Octavian Radu deschide prima cafenea și intră pe restaurante

Compania Sebra, o divizie a grupului RTC, controlat de omul de afaceri Octavian Radu, a deschis prima cafenea în franciză Cup&Cino în cadrul librăriei Diverta Magheru din Capitală și planuiește intrarea pe piața restaurantelor începând cu luna noiembrie. „Peste două luni vom deschide și un restaurant cu specific mediteranean într-o clădire de birouri din București, în urma unei investiții de peste un milion de euro”, a declarat Radu. Tot în noiembrie va începe și extinderea lanțului de cafenele.

Cup&Cino atât la nivel local, cât și în afara graniței, investiția în deschiderea acestor unități ridicându-se la aproximativ un milion de euro. „Anul acesta vom mai deschide patru cafenele stand-alone (în locații independente - n.r.) dintre care două vor fi plasate la Diverta Scala și în Outlet-ul de pe autostrada București-Pitești și două cafenele shop-in-shop în magazinul Deberhans din București Mall și într-un magazin Diverta. În 2009 vrem să ajungem la 70 de locații în România”, spune Sebi Vasilescu, CEO al diviziei Sebra. Anul acesta, suprafața pe care se vor înființa cafenelele Cup&Cino va ajunge la 700 de metri pătrați, fiecare unitate având între cinci și 250 de metri pătrați, în funcție de conceptul sub care va fi deschisă. După intrarea pe piața restaurantelor și a cafenelelor, grupul RTC va continua și cu distribuția de ceaiuri, înghețată, sucuri, vinuri și condimente pentru restaurante high-end. Pe piața cafelelor, Cup&Cino se luptă cu Turabo Café, Cafepedia sau City Café. **Octavia Stănilă**

## Carrefour deschide la Focșani al 16-lea hipermarket al rețelei

Carrefour România va deschide astăzi la Focșani al 16-lea hipermarket al rețelei, în parcul comercial European Retail Park, după o investiție de circa 20 de milioane de euro, a anunțat compania. Magazinul, al zecelea hipermarket al companiei din afara Capitalei, are o suprafață de 8.000 de metri pătrați. European Retail Park Focșani este situat la intrarea în oraș

dinspre București, are o suprafață de 124.189 de metri pătrați și include operatorii Carrefour, Media Galaxy, Bricostore, Cinema City, Stær și galeria comercială Promenada Mall cu 84 de magazine. Grupul francez Carrefour este prezent pe piața românească și pe segmentul de supermarketuri, după ce a preluat anul trecut rețeaua Artima, care include 21 de magazine. Grupul francez este lider pe formatul hipermarket în România, realizând anul trecut o cifră de afaceri de 866 milioane de euro, cu o creștere de 42,2% față de 2006. **Mediatrix**

## Kraft I-a adus în România pe fostul șef al diviziei de biscuiți din Rusia

Kraft Foods România a anunțat numirea lui Lăchian Grăve (foto) la conducerea operațiunilor sale, acesta înlocuind pe Peter Muller care a plecat la filiala austriacă a companiei ca director de strategie pentru Europa de Est, Orientul Mijlociu și Asia. Grăve, de origine austriacă, s-a alăturat companiei ca urmare a achiziționării de către Kraft a diviziei de biscuiți a Danone, la sfârșitul anului trecut. Peter Muller, de origine austriacă, a condus timp de aproximativ trei ani operațiunile filialei din România a companiei americane Kraft Foods. Compania deține la nivel local brandurile cu cele mai mari vânzări pe piața ciocolatăi, Milka și



Poiana, și Jacobs, cafeaua cu cea mai mare cotă valorică în retail. Pe cele două piețe, lupta pentru prima poziție este dură și se dă între jucători de talie internațională. Kraft Foods România, cu afaceri de 146 mil. euro în 2007, a integrat din acest an divizia de biscuiți dăruie preluată de la Danone. **Mihaela Popescu**

## CMU și o companie din Grecia investesc într-o bancă de celule stem

Central Medical Unirea (CMU) împreună cu compania Stem Health din Grecia au înființat o firmă care va pune bazele unei bănci de celule stem în București, investiția necesară ridicându-se la circa două milioane

## Noul șef de marketing al URBB vine cu o altă strategie pentru Orangina și cu noi branduri



FOTO: SILVIU MATEI

Doron Zilberstein, noul vicepreședinte de marketing al producătorului de bere United Romanian Breweries Bereprod (URBB), intenționează să realizeze o extindere de brand până la finalul acestui an și să adauge un nou brand la portofoliul companiei în cursul anului viitor. „Verificăm și alte oportunități de business, suntem în discuții cu alți producători la nivel internațional pentru a aduce noi branduri în piață. Până la finalul acestui an vom intra pe o nouă categorie de consum în ceea ce privește producția de bere și vom aplica o nouă strategie de marketing pentru brandurile deținute pe segmentul de băuturi răcoare”, a declarat Zilberstein. El nu a dorit să dezvăluie nici numele brandului la care se va realiza extinderea de brand, nici care va fi în noua categorie pe care URBB va intra până la finalul acestui an. În ceea ce privește piața locală a berii, el o consideră una dintre cele mai aglomerate din lume. „Este una dintre puterile în care există patru dintre cei mai mari competitori. Piața berii este

foarte dinamică în România, se schimbă foarte repede și odată cu ea se schimbă și obiceiurile consumatorului. De aceea, este momentul ideal pentru creșterea brandurilor”, spune noul șef de marketing. În ceea ce privește brandurile de băuturi răcoare, în urma unei decizii la nivel internațional, strategia de marketing a brandului Orangina va suferi modificări până la finalul acestui an. Potrivit reprezentanților companiei, Orangina nu va mai fi comercializată în ambalaj de doi litri, ci de 1,5 litri, iar sticlele de 0,5 litri vor fi schimbate. Cu câteva săptămâni în urmă, Orangina a început să fie comercializată și la cutie de aluminiu. Zilberstein, care l-a înlocuit pe Găstăn Iugăr, declară că URBB a crescut în ultimele opt zile luni peste media industriei, de 5%. Producătorul Tuborg a realizat anul trecut o creștere a cifrei de afaceri de 9% față de anul precedent, la 90,4 mil. euro, în timp ce profitul net a scăzut de aproape trei ori, de la 16,3 mil. euro la 5,2 mil. euro. **Diana Tudor**

Compania a realizat anul trecut o cifră de afaceri de 12,7 mil. euro, în creștere cu 67% comparativ cu 2006. Pentru acest an, operatorul și-a revizuit în creștere estimările la 22 mil. euro de la 21 mil. euro. „Investițiile pe care le-am realizat pentru a finaliza construcția a două noi hiperclădiri, cea din Drumul Taberei din București și cea din Timisoara, au dus la creșterea cifrei de afaceri pe care o estimasem anterior”, a spus Ciprian Ciobanu, director MedLife. **Ioana David**

## Vânzările Dacia la nivel global au urcat cu 13,7% la opt luni

Vânzările Dacia la nivel global au crescut în primele opt luni față de aceeași perioadă a anului trecut cu 13,7%, de la 151.681 de unități la 172.512 de unități, a anunțat grupul francez Renault, proprietarul uzinei. Din volumul total de vânzări, 160.753 de unități au fost autoturisme, în creștere cu 11,8% comparativ cu perioada ianuarie-august din 2007, iar 11.759 de unități au fost vehicule comerciale ușoare (LCV), volum mai mare cu 47,9% față de cel înregistrat în același interval al anului trecut. Dacia a vândut în luna august 16.913 de unități, în creștere cu 15,9% față de aceeași lună din 2007. Din total, 15.847 de unități au fost autoturisme și 1.066 au fost vehicule comerciale ușoare. Dacia deține în România în luna august o cotă de piață de 26,6%, iar Renault de 7,4%, potrivit datelor proprii. Totodată, Dacia a avut în august o cotă de piață de 25,3% în Franța, de 14,7% în Turcia, de 10,2% în Spania și în Insulele Canare și de 5,2% în Germania, dar și în Italia. **Mediatrix**

## ADM Farm, afaceri mai mari cu 50%

Distribuitorul de medicamente ADM Farm, controlat de oamenii de afaceri Dragoș Pop și Alin Iosep, vizează în acest an atingerea unei cifre de afaceri de 150 mil. euro, cu 50% mai mult comparativ cu perioada similară a anului trecut. „În ciuda dificultăților legate de scăderea marjelor de distribuție și fluctuațiile cursului valutar suntem optimiști că ne vom atinge obiectivele propuse în 2008”, au declarat reprezentanții companiei. Distribuitorul se situează pe locul șase în topul jucătorilor pe segmentul de retail farmaceutic, conform datelor furnizate, și a fost înființat în anul 2007 cu o cotă de piață de aproximativ 5%, potrivit propozitorilor informații. **Ioana David**

## MedLife ajunge la 1.000 de angajați

MedLife, unul dintre principalii operatori de servicii medicale private, va ajunge la 1.000 de angajați la sfârșitul lunii noiembrie. În condițiile deschiderii unei noi unități în Capitală, în cadrul complexului comercial Favorit. La sfârșitul anului trecut, în cadrul MedLife lucrau 653 de persoane, iar în 2006 peste 300 de oameni. Din cei 1.000 de oameni angajați la finalul lunii noiembrie, 600 vor fi medici și personal medical.

pot trata peste 70 de boli, printre care leucemia. **Mediatrix**

## Un constructor din Arad face cu 12 mil. € un hotel de patru etaje

Firma de construcții Mr. Fab a început în august lucrările la un hotel de patru etaje în Arad, investiția necesară pentru acest proiect ridicându-se la peste 12 milioane de euro, a declarat Flavius Alin Bălaș, directorul general al societății. După finalizare, unitatea va fi afiliată la un lanț hotelier internațional, în baza unui contract de franciză. Hotelul va fi amplasat în partea de vest a orașului, la intrarea dinspre Nădărac, pe un teren cu o suprafață de peste 4.000 de metri

pătrați, și va avea demisol, parter, mezanin plus opt etaje. Lucrările au început la sfârșitul lunii august și vor fi finalizate în primăvara anului 2010. Unitatea va avea 104 camere. Directorul general al firmei dezvoltatoare a precizat că investiția pentru acest proiect va fi de peste 12 milioane de euro, bani care vor proveni atât din surse proprii, cât și din credite bancare. „Hotelul este proiectat și va fi executat să îndeplinească condiții de până la patru stele. Intenționăm, totodată, să îl afiliem la un lanț internațional, motiv pentru care suntem în negocieri cu mai multe companii internaționale. În vederea încheierii unui contract de franciză”, a mai spus Bălaș. Compania

**Petrece timp de calitate cu Internetul pe mobil**

Pentru că de acum în roaming poți să petreci mai mult timp pe internet fără să-ți faci griji. Fie că ești plecat în vacanță sau cu afaceri, folosește Passport Date Mobile de la Vodafone și călătoria ta va fi mai plăcută și mai profitabilă. Detalii pe [www.vodafone.ro](http://www.vodafone.ro)

**Trăiește fiecare clipă**

**vodafone**

PUBLICITATE