

BANCA TRANSILVANIA
BT

Depozite
In EURO **5,75%** In LEI **11,75%**
depozite pe 12 luni depozite pe 6 luni
Dobândă variabilă pentru economiile tale
*ZERO comision la retragerea la scadență

BUSINESS
CITESTI SI INTELEGI
20C
DE POZESTI
DEPREZAFACERI

KONICA MINOLTA
bizhub c203
Compact, elegant, inovativ

Aștepta-te la mai mult!
La depozitul cu dobândă
progresivă ai până la
10,25% dobândă pe an
pentru EUR!

ZIARUL FINANCIAR

– DE 10 ANI PRIMA PAGINA ÎN AFACERI –

EDITAT DE PUBLIMEDIA

ANUL X / NR. 2481

28+16 PAGINI

LUNI, 22 SEPTEMBRIE 2008

PREȚ: 2,50 LEI

WWW.ZF.RO

Bell & Ross
SWISS INSTRUMENT COLLECTION
100% HANDED RESISTANT O'LEMM
www.bellross.com

CELLINI
watch by a jewelry maestro

Rothschild a fost mandatată să găsească un cumpărător pentru Banca Carpatica

Ilie Carabulea, principalul acționar al băncii din Sibiu, vrea să găsească un partener cu care să meargă înainte.

ROXANA PRICOP

Acționarii Băncii Comerciale Carpatica au angajat banca de investiții Rothschild pentru a-i asista în procesul de vânzare, potrivit informațiilor existente în piață. În prezent, Rothschild derulează procesul de due diligence, în cadrul cărui sunt analizate informațiile financiare relevante tranzacției de vânzare, cum ar fi evoluția veniturilor, portofoliul de clienți, datoriile, verificarea portofoliului de credite și evaluarea activelor.

Pe lângă contractul de privatizare BCR, Rothschild a avut și mandatul de consultant al Băncii Tiriac în fuziunea cu HVB Bank, a asistat

vânzarea asigurătorului Asibon către Groupama și a companiei farmaceutice Ozon.

Omul de afaceri sibian Ilie Carabulea controlează în nume proprie 35,93% din capitalul băncii, listată sub simbolul BCC la categoria I a Bursei de Valori București (BVB). Ilie Carabulea nu a putut fi contactat până la închiderea ediției pentru a comenta informația.

Anterior, Carabulea a declarat pentru ZF că a fost contactat de numeroși investitori și că „nu are de unde să ști dacă discutiile se concretizează într-un parteneriat de afaceri sau în vânzarea unui pachet de acțiuni”. Carabulea intenționează să își consolideze poziția până la 40% din acțiunile băncii, mizând pe o revenire a titlurilor. Titlurile BCC au încheiat sesiunea de tranzacționare de vi-

neri în creștere cu 12%, până la 0,205 lei/acțiune, însemnând o capitalizare de 392,5 milioane de lei (107,8 mil. euro).

La sfârșitul lunii iunie, în piață au apărut informații privind o posibilă preluare a Carpatică de către Commerzbank, a doua mare bancă germană din punctul de vedere al activelor. Valoarea băncii a fost estimată la 1,8 - 2 mld. lei (500 - 550 mil. euro). Reprezentanții băncii au confirmat existența unor negocieri cu banca germană, însă au susținut că discuțiile au eșuat din cauza prețului prea mare solicitat de Carabulea.

Carpatica a încheiat primul semestru al anului cu active în valoare de 2,17 mld. lei (600 mil. euro), în creștere cu 17,3% față de jumătatea anului

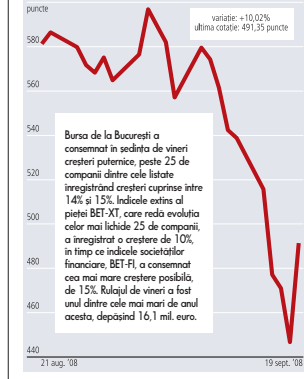
trecut. Carpatica deține o cotă de 0,7% din activele totale ale sistemului bancar. Profitul net pe primul semestru a fost de 3,38 milioane de lei (965.000 euro), iar veniturile băncii au crescut în primele șase luni ale anului cu peste 55%, până la 268,9 milioane de lei (77 mil. euro).

Prețurile Carpatică este atractivă atât din perspectiva unui grup financiar internațional interesat de intrarea pe piața locală, dar și din perspectiva băncilor active pe piața locală interesate de consolidarea poziției pe piață. Carpatica operează în prezent o rețea teritorială de aproape 250 de unități și 224 de bancomate și controlează peste 4% din numărul total de aproape 6.000 de unități din sistemul bancar, plasându-se între primii zece jucători din piață după rețeaua teritorială.

Statul american salvează sistemul financiar și readuce bursele pe plus

Volatilitate extremă

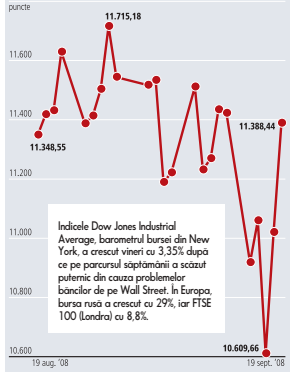
Evoluția BET-XT în ultima lună



Bursa de la București a consumat în sedința de vineri creșterea anterioară, peste 25 de companii dintre cele listate înregistrând creșteri cuprinse între 14% și 15%. Indicele extins al pieței BET-XT, care reflectă evoluția celor mai lichide 25 de companii, a înregistrat o creștere de 10%, în timp ce indicele societăților financiare, BET-FI, a consumat cea mai mare creștere posibilă, de 15%. Ralajul de vineri a fost unul dintre cele mai mari de anul acesta, deși depășind 1,6 mld. euro.

Revenire spectaculoasă

Evoluția Dow Jones Industrial Average în ultima lună



afectate titluri din ultima perioadă, a crescut cu 12,6% vineri, fiind acum la jumătate față de începutul anului. Patrick Gelin, președintele BRD, a spus: „Prețul nu reflectă valoarea băncii și acum este o oportunitate de cumpărare”. Cea mai notabilă creștere a fost cea înregistrată de bursa rusă, indicele Micex urcând cu 29% după ce președintele Dmitri Medvedev a anunțat că va pompa 20 de miliarde de dolari (13,8 miliarde de euro) pentru a susține bursa locală, alături în cea mai gravă criză din ultimii zece ani. Bursele din Rusia au fost suspendate săptămâna trecută timp de trei zile pentru a împiedica ieșirea masivă a investitorilor străini de pe piață. Indicele bursei ISE National 100 a înregistrat o creștere de 13%, cea mai mare din ultimii șapte ani, până la 36.370,16 puncte. ZF



Chiar dacă exporturile ar scădea, cererea internă puternică poate sustine businessul în România și nicio mare companie nu pune în discuție potențialul de creștere pe termen lung, afirmă Patrick Gelin, președintele BRD, după ce joi seara a participat la o întrunire a șefilor de companii franceze prezente pe piață. „Sigur că nu anticipăm pentru 2009 aceeași creștere ca pentru 2008, sigur că vom contracta cheltuielile, însă astfel de decizii fac parte dintr-un proces de adaptare, de management”. În contextul crizei internaționale de lichiditate, bancomerțul a că nu vede nicio instituție de credit scăzând în România pentru că bancomerții sunt capabili să acorde sprijin la nevoie. Gelin consideră că finanțarea „prea rapidă și excesivă a economiei americane este principala sursă a crizei. S-a oșnis la o deviere a capitalismului, care trebuie să revină la fundamentale. Pagina 3

ZF Pe scurt

EVENIMENT

■ **Ceramica lași va finaliza** la începutul anului vitor o investiție de 24 mil. euro în construirea unei noi fabrici de cărămidă. **Pagina 2**

COMPANII

■ **Afacerile la nivel local** ale celui mai mare producător alimentar din lume, Nestlé, ar putea ajunge aproape de 200 mil. euro în acest an. **Pagina 9**

BURSE-FONDURI MUTUALE

■ **Bursa a înregistrat la finalul săptămânii** trecute o creștere spectaculoasă, indicele BET consumând o urcare de 9,3%, pe fondul unuia dintre cele mai mari ralaje din acest an, de 16,1 mil. euro. **Pagina 4**

■ **Fiat Fiorino Qubo** a luat naștere în urma colaborării dintre producătorul italian și grupul PSA Peugeot Citroën, colaborare destinată gamei de vehicule utilitare. **Pagina 10**

■ **Cea mai eficientă metodă** de atragere a clienților în retailul de modă au fost reducerea de preț, practicate fie cu ocazia sărbătorilor sau a diverselor perioade din an, fie în perioada legată de sărbătorile de toamnă. **Pagina 12**

■ **Consiliul de Administrație** al SIF Moldova (SIF) a revocat vineri decizia de la sfârșitul lunii iulie prin care îl numise pe omul de afaceri Cătălin Chelu în funcția de președinte și director general. **Pagina 5**

■ **Producția de vin** a atras în ultimii ani antreprenori care au creat branduri în domeniul fără nicio legătură cu industria. **Pagina 14**

■ **Managerii companiilor listate** pe Bursa spun că deocamdată nu resimt efectele crizei de pe piața financiară internațională, care a luat amploare în ultimele zile. **Pagina 17**

■ **Rondocarton a investit 38 mil. euro** într-o fabrică de producție carton ondulat la Târgoviște. **Pagina 15**

BĂNCI - ASIGURĂRI

■ **Băncile au plătit dobândă** medii de aproape 11% pe an pentru a atrage depozite în lei pe perioade mai atractive de la de populație. **Pagina 6**

BUSINESS INTERNATIONAL

■ **Criza înregistrată pe piața** creditelor din Statele Unite are efecte mai puțin obșnuite, putând fi resimțită chiar și în fotbalul englez. **Pagina 19**

■ **Apogeeu 52.000 de persoane** au aderat în luna iulie la fondurile de pensii obligatorii (pilonul II), numărul total al participanților trecând astfel de 4,36 de milioane. **Pagina 6**

■ **La mai bine de 200 de ani** de la nașterea sa, Wall Street-ul așa cum îl știm cu toții începe să mai existe. Și asta din cauza schimbărilor ce au apărut în numai 48 de ore. **Pagina 21**

■ **Acționarii companiilor din** sectorul bancar, al asigurărilor, al leasingului și al pensiilor private au adus 43 mil. euro la capitalul acestora în luna iulie. **Pagina 7**

■ **Premierul Călin Popescu-Tăriceanu** lăsa la atac împotriva contracandidaților săi pentru poziția de premier în următorii trei ani.

„...În funcție de obiectivele autorităților de construcție, vom investi în următorii trei ani

Un miliardar israelian: România, „frumoasa adormită“

CRISTI MOGA

MILIARDARUL israelian Mordechai Zisser, care controlează prin intermediul grupului Europe Israel cel mai mare hotel de cinci stele ca număr de camere din România - Radisson SAS din centrul Bucureștiului - și unul dintre cele mai mari proiecte imobiliare de pe piața locală - Dâmbovița Center - spune despre România că este o „frumoasă adormită”, în care intenționează să investească în următorii trei ani.

„...În funcție de obiectivele autorităților de construcție, vom investi în următorii trei ani

în două miliarde în România, în ciuda cruhului economic global. Compania este lichidă și acum, chiar dacă ne-a luat opt ani să finalizăm hotelul, avem dovadă că putem face multe lucruri în România”, a declarat Zisser. Prin intermediul firmei Plaza Centers, Zisser este implicat în realizarea a cel puțin șapte centre comerciale, în diferite orașe din țară, cel mai important proiect fiind cel din București, de pe platforma Casei Radio din zona Ervilor, care implică investiții de circa un miliard de euro.

„Centrele comerciale aduc venituri mai mari și mai constante decât hotelurile, dar în

real estate trebuie să fi diversificat. Nu cred că putem vorbi despre o suprastratură a pieței de centre comerciale din București, ținând cont că în Budapesta, spre exemplu, noi am construit și vândut cel de-al 36-lea centru comercial din oraș, care numără circa două milioane de locuitori”.

El are afaceri și în domeniul precum cel medical sau IT și intenționează să relice din Statele Unite în România o fabrică ce realizează instrumente folosite în cadrul operatorilor cu ultrasunete. „Este o echipă care caută locație în România. Fabrica ar putea avea în jur de 400-500 de angajați”, a mai spus Zisser.

Studentii din provincie aduc 1 mld. € pe an în București

LIVIU FLOREA

STUDENTII din provincie au cheltuit aproximativ 1,1 mld. euro în București anul trecut, cea mai mare parte a banilor intrând pe piața imobiliară, conform unei analize ZF. Un student din provincie care nu are loc de cazare în cămin cheltuieste aproximativ 400 de euro pe lună, cea mai mare parte a banilor - 150 - 250 de euro - mergând pe chirie. Analiza ZF a mai luat în considerare cheltuielile lunare ale studenților pentru alimentație, întreținere, materiale didactice și activități sociale ale studenților.

Varianta unui loc de cazare în cămin este cea mai accesibilă din punctul de vedere al costurilor. Totuși, în București există doar 37.000 de locuri de cazare la cămin, ceea ce înseamnă că din cei 262.500 de studenți din provincie înscrși în anul universitar 2007-2008 doar 14% au prins locuri în căminele bucureștene. Cheltuielile lunare ale unui student care stă în cămin sau are deja o locuință ajung la aproximativ 250 de euro pe lună.

Mai bine de 225.000 de studenți din provincie au stat cu chirie anul trecut. Anul acesta prețurile medii de închiriere a unei garsoniere a ajuns la 390 de euro, potrivit unei monitorizări realizate de site-ul AnunturiParticulare.ro. Doar 123.500 din cei aproape 380.000 de studenți înscrși anul trecut într-o formă de învățământ superior în Capitală (facultate, master, doctorat) erau bucureșteni, arată datele de la Institutul Național de Statistică (INS).

Citii mai multe în suplimentul Proștii care apare astăzi împreună cu Ziarul Financiar.

ZF 10 ANI

Pagina 18

Când s-a născut ZF eram în Rusia, în mijlocul crizei din 1998. Din 2001, de când m-am reîntors în țară pentru Raiffeisen, ZF nu a mai lipsit din programul meu zilnic.



Steven van Groningen,
președintele Raiffeisen Bank

CURS VALUTAR - 19.09.2008			
	EUR	USD	
	3,6480 RON	2,5661 RON	
1 Dolar australian	2,0731	100 Yen japonez	2,3985
1 Euro belgianez	1,8652	1 Euro moldovean	0,2626
1 Dolar canadian	2,4121	1 Coroa norvegiană	0,4416
1 Franc elvețian	2,2833	1 Zlot polonez	0,2971
1 Coroa suedeză	0,1255	1 Rubla rusă	0,1002
1 Coroa daneză	0,4962	1 Coroa suedeză	0,3811
1 Euro italian	0,4685	1 Coroa slovacă	0,1205
1 Euro spaniol	1,6517	1 Euro turcesc nou	2,0377
100 Forint maghiari	1,5116	1 gram Aur	69,1008
		1 Dolar	3,9407

BURSE				
	Indice bursei	Indicele	Tendință	%
ZF	19,09,2008	3.381,89	↗	-5,23
BET		4.658,00	↗	-2,85
RASDAQ		2.836,00	↗	-2,73

EVOLUȚIA BET
19,09,2008

puncte de vedere

Credit-crunch sau criza de încredere

DE IOANA FILIPESCU

Întâi au fost banchierii de credite ipotecare din SUA; în tentația lor de a-și crește activitățile și pe această cale profiturile, au acordat împrumutului ocoliș, fără a ține seama de riscuri, fără a ține cont de principiile de prudență, abuzând încrederea cu care au fost „investiți” de către propriii acționari.

Ulterior, au apărut niște banchieri mai sofisticati, cei care au împachetat și revândut aceste expuneri, în goana lor după profituri și implicit bonusuri din ce în ce mai mari. Acești superprofesioniști, de cele mai multe ori reprezentanți ai unor mari bănci de investiții, deseori aveau în mod sigur pregătirea profesională care să le permită o analiză riguroasă și o încredere în clase de risc a produselor pe care le revindeau, au abuzat de încrederea cumpărătorilor acestor produse - la rândul lor investitori calificați din întreaga piață financiară.

În paralel au existat agențiile de rating, al căror însăși rol este de a oferi investitorilor o viziune independentă și o evaluare corectă a entităților analizate. Să fie vorba despre incompetența sau mai rău decât atât? În orice caz, aceste agenții, printre ele numele cele mai sonore ale acestei industrii, nu numai că nu au tras semnalul de alarmă la timp, trădând astfel încrederea totală atășată și impusă de numele lor, ci mai mult, în ultimul timp revizunând ratinguri peste noapte, cu salturi în jos spectaculoase, au demonstrat nepăsarea lor totală față de încrederea intrinsecă atășată reputației lor.

În fine, putem să discutăm contribuția și rolul autorităților publice - fie acestea bănci centrale, guverne, sau pur și simplu banchieri cu mare renume. Când acestea alterează deciziile de salvare a anumitor bănci prin naționalizare sau deciziile de abandon. În paralel cu zvonurile teribile privind ignorarea unor oferte private alternative, te poți întreba cât de ușor pot ele să-și nesocotească mandatele, în speță cei de lender of last resort din bani publici. Când membrii marcanți ai comunităților bancare sau chiar ai guvernelor apar la televizor în prime time susținând că țări mici, cu economii fragile sunt la adăpost în fața unei crize de proporții mondiale, sau că ce a fost mai rău a trecut... te poți întreba despre uni dacă încercă mai tare să temporizeze criza sau despre alții dacă știu ce spun. Dacă, în același context de criză, tot aceste autorități iau decizia de a crește pensiile și salariile, pe fondul scumpirii finanțării, al existenței deficiențelor în degradare continuă, sub spectrul scăderii veniturilor bugetare, în prezizibilă consecință de cauză că aceste creșteri vor fi imediat analitate de efectele inflaționiste, dar fără să aibă o idee prea clară asupra surselor acestor cheltuieli suplimentare - încrederea cu care acestea au fost crediteate de electorat devine ridicolă. Iată de ce, în opinia mea, piețele nu se vor putea restabili fără o reformă profundă menită să recreeze un climat de încredere - fie aceasta autoimpusă, de natură morală (putin probabil!) sau externă, vizând întărirea reglementării.

Ioana Filipescu este Managing Director al companiei de consultanță în finanțe și activități RealEstate Investment Romania SRL.

Orban: Mutarea zborurilor low-cost de pe Băneasa este o hotărâre care vizează un interval de 3-7 ani

Declarația prim-ministrului Călin Popescu-Tăriceanu referitoare la mutarea zborurilor low-cost de pe aeroportul Băneasa a aruncat o umbră de incertitudine asupra viitorului aeroportului.

ROXANA GRIGOREAN

Astfel, speculațiile referitoare la transformarea aeroportului Băneasa într-un proiect imobiliar nu au întârziat să apară. Cele 180 de hectare de teren pe care se constituie aeroportul Băneasa ar putea constitui obiectul unei tranzacții de proporții, având în vedere că mai mulți oameni de afaceri importanți au suprafețe mari de terenuri în zonă, precum Gabriel Popoviciu, Gigi Becali, Dan Voiculescu sau Ion Țiriac. Inclusiv compania de reparatii aeronave Romero are în zona terenuri de circa 220 de milioane de euro, potrivit raportului anual publicat pe bursă, și are mai multe proiecte de valorificare a activelor, asociindu-se atât cu Blue Air, companie low-cost controlată de Nelu Iordache, cât și cu hotelul Phoenixia, aflat în proprietatea omului de afaceri Mohammad Murad.

Tăriceanu a declarat joi că i-a cerut ministrului transporturilor Ludovic Orban să înceapă procedurile aferente transferării traficului low-cost pe Otopeni cu urmare a poluării fonice din zonă. Potrivit lui Tăriceanu, aeroportul Băneasa va fi utilizat doar pentru zborurile de business.

„Nu se va întâmpla nimic în momentul de față cu aeroportul Băneasa. Este o hotărâre care vizează un interval de trei până la șapte ani. Eu trebuie să prezint un proiect în circa trei săptămâni referitor la modul în care

se va dezvolta Bucurestul în următoarea perioadă”, a declarat pentru ZF Ludovic Orban, ministrul transporturilor. Partea de nord a Capitalei s-a extins foarte mult în ultimii ani, reprezentanții de pe piața imobiliară fiind de părere că desființarea aeroportului ar crește prețul zonei și ar încuraja dezvoltarea acesteia.

„Prezența aeroportului Băneasa afectează dezvoltările pentru că există niște restricții. De exemplu, nu se pot construi clădiri foarte înalte sau de beton. În prezent un metru pătrat în zonă este 1.000-1.500 de euro, iar dacă aeroportul ar fi desființat prețul ar ajunge la 1.500-2.000 de euro”, a spus Laurentiu Badea, reprezentant al Episcopului Imobiliar. Astfel, terenul pe care este în prezent aeroportul Băneasa ar putea depăși trei miliarde de euro.

Încă de anul trecut a fost pusă problema transformării aeroportului Băneasa în aeroport de lux, întrucât este mai aproape de oraș decât Otopeniul. Mutarea traficului de pe Băneasa pe Otopeni presupune însă costuri în plus pentru operatori, taxele fiind semnificativ mai mari.

„Închiderea aeroportului ar fi surprinzătoare după ce s-au investit atâtea bani în el. Sunt multe orașe mari care au un aeroport de oras. Pentru a proteja locuitorii din zonă autoritățile au acreditat anumite tipuri de aeronave, care produc mai puțin zgomot și au stabilit un orar de zbor”, a spus Dan Grigorie Tănase, consultant în cadrul companiei de consultanță AT Concepts.

Aeroportul Băneasa din Capitală a avut o creștere impresionantă în ultimii ani, triplându-și anul trecut



Consultanții imobiliari spun că o eventuală desființare a aeroportului ar crește prețurile în zona Băneasa

traficului comparativ cu 2005, până la un milion de pasageri. Dezvoltarea accelerată a aeroportului a venit pe fondul intrării unor noi companii low-cost și al dezvoltării celor existente. De pe Băneasa zboară Blue Air, cel mai mare operator low-cost local, precum și Wizz Air sau MyAir. De pe aeroportul Băneasa se operează circa 25 de zboruri zilnice.

Companiile care operează zboruri charter de business operează în medie unul-două zboruri pe zi, potrivit ultimelor informații disponibile. Cele mai

importante companii de profil sunt Țiriac Air, care dispune însă de pistă proprie, Eurojet, parte a grupului Rompetrol, NetJets - compania de zboruri private de lux a lui Warren Buffett sau Jetran Air, compania de chartere achiziționată recent de Ovidiu Tender.

În afară de mutarea traficului pe Otopeni, există și soluția unui nou aeroport în sudul Capitalei, la Adunații Copăceni. „S-a emis o hotărâre de guvern prin care putem să realizăm studiul de fezabilitate pentru un aeroport la Adunații Copăceni”, a mai spus Orban.

Immoeast taie 2 miliarde de euro din investiții

CRISTI MOGA

FONDUL austriac de investiții Immoeast, cel mai agresiv cumpărător de active imobiliare și chiar anularea unor proiecte aflate în faze incipiente de dezvoltare, care implică investiții de cel puțin 2 miliarde de euro, inclusiv în România.

Immoeast a fost puternic afectat de criza globală, creșterea randamentelor de vânzare a proprietăților și întărirea monedelor din regiune în raport cu euro, factori care au determinat prăbușirea acțiunilor pe bursa de la Viena, unde fondul a pierdut circa două treimi din capitalizare în ultimul an.

„Portofoliul aflat în dezvoltare al Immoeast cuprinde proiecte cu un cost de construcție de aproximativ 4 miliarde de

euro. Acest buget a fost tăiat cu cel puțin două miliarde de euro. Acest lucru poate fi realizat prin amânarea sau anularea etapelor ulterioare de construcție și prin amânarea sau anularea proiectelor care sunt încă în stadiu incipient de dezvoltare. Proiectele aflate în construcție vor continua cu siguranță”, a declarat reprezentantul Immoeast.

În România compania deține 134 de proprietăți cu o valoare de piață estimată la 3,5 miliarde de euro, printre proiectele la care nu au început până în prezent lucrările de construcție numărându-se un centru comercial la Sibiu, realizat în joint-venture cu o altă companie austriacă, sau o serie de ansambluri rezidențiale anunțate alături de mai mulți parteneri.

„Măsurile de reducere a investițiilor vor fi luate în toate regiunile, în special în Ro-

mânia”, au adăugat reprezentanții Immoeast. În plus, compania austriacă se află și în negocieri pentru vânzarea unor proprietăți cu o valoare de circa 400 mil. euro. Immoeast nu a renunțat până în prezent la nicio proprietate din România, însă acest lucru s-ar putea întâmpla înăuntru cont că austriecii ar putea ajunge în următorii ani să controleze cîte două centre comerciale în orașe precum Constanța sau Baia Mare.

Immoeast deține în România trei centre comerciale operaționale - Euromall Pitești, Plus Center Cluj și Armonia Center Arad, pasuri logistice și mai multe clădiri de birouri, printre care S-Park, Victoria Park, Irise Business Park sau Bucharest Corporate Center, fiind cel mai important proprietar de spații de birouri din Capitală și cel mai mare proprietar străin de centre comerciale.

Ceramica Iași alocă 24 mil. euro să dea cărămizi la toată Moldova

CATALIN LUPOAE

PRODUCĂTORUL de materiale de construcții Ceramica Iași, controlat de fondul de investiții Advent International, va finaliza la începutul anului viitor o investiție de 24 mil. euro în construirea unei noi fabrici de cărămizi, care va acoperi întreaga necesitate de cărămizi din Moldova.

Compania, care nu avea o marcă dezvoltată pentru cărămizi, a lansat brandul de cărămizi Brikston cu care va ataca piața locală, estimată anul trecut la 180-200 de milioane de euro, dominată în prezent de brandul Porotherm al companiei austriece Wienerberger.

„Decizia de a intra în acest an pe piața din România cu noul brand Brikston este una strategică, bazată pe nevoia de identitate a produselor fabricate de Ceramica. Vrem să dezvoltăm brandul puternic, cu care să devenim lideri în segmentul nostru de piață”, a declarat Iulian Mangalagiu, directorul general al Ceramica Iași.

Compania estimează pentru anul acesta o cifră de afaceri totală de 17 mil. euro și un profit net de peste 3 mil. euro, în condițiile în care în primul semestru a obținut o cifră de afaceri de circa 9 mil. euro, în creștere cu aproape 24% față de primele șase luni din 2007, și un profit net de circa 2 mil. euro.

PUBLICITATE



ELECTROZI PENTRU SUDARE - WELDING ELECTRODES

SUDO

www.sudox.ro

Dezideriu 48 ani
Diametrul ochilor: 66 mm

Dezideriu se consideră un vizionar. Este convins că, odată ce Creatorul a pedepsit omenirea printr-un potop, Dumnezeu nu-și va schimba nici pe viitor metoda. De aceea pregătește noua Arcă. Și nu orice arcă, ci una realizată cu electrozii Sudox și adaptată tuturor rigorilor vremurilor noastre. De fapt, în sufletul său, Dezideriu își dorește să vâneze balene, dar Potopul este un pretext bun pentru o barcă mare. Pe deasupra, femeilor le plac bărcile mari.

Magistrații și polițiștii primesc 350 mil. euro la a treia rectificare bugetară

Guvernul urmează să aprobe în ședința de săptămâna aceasta a treia rectificare bugetară din acest an prin care judecătorilor și procurorilor le vor fi alocate cele mai mari sume, de circa 1 mld. lei (circa 300 mil. euro).

CLAUDIA MEDREGA

Suma reprezintă drepturi salariale cuvenite acestor categorii profesionale rezultate din procesele pierdute în ultima perioadă de Ministerul Economiei și Finanțelor. Prin rectificarea veniturilor totale vor fi majorate cu 6,4 mld. lei, iar cheltuielile cu 7 mld. lei, dar ponderea deficitului în Produsul Intern Brut (PIB) va rămâne la 2,3%, în condițiile revizuirii în creștere a PIB la circa 300 mld. lei, a declarat ministrul economiei și finanțelor Varujan Vosganian.

„Nu vor fi făcute realocări de sume între ministere, ci în cadrul acestora. De exemplu, Ministerul Transporturilor și Ministerul Educației sunt vizate de astfel de redistribuiri”, a declarat ieri Vosganian pe lângă Varujan Vosganian.

A treia rectificare bugetară din acest an vizează alocarea unor sume pentru transporturi, agricultură, justiție și apărare, cel mai mult bani urmând să revină Ministerului Justiției și Ministerului Public pentru acordarea salariilor revendicate și cistiguate în instanță de către procurori și judecători, respectiv

2,3%

reprezintă ponderea deficitului în PIB după a treia rectificare bugetară.

pentru prime de vacanță restante. Ministerul Interioarei și Reformei Administrative va primi suplimentar suma de 200 mil. lei (60 mil. euro) pentru subvenționarea energiei termice produsă în sistem centralizat și salariile polițiștilor, conform unei note prezentată de ministrul economiei și finanțelor în ședința de săptămâna trecută a Guvernului și adoptată de Executiv. Sume suplimentare vor primi, de asemenea, Ministerul Muncii pentru plata pensiilor majorate ale agricultorilor și pentru plata unor prestații sociale.

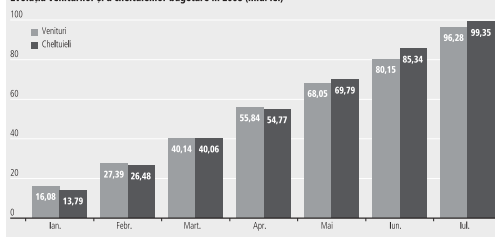
Totodată, Ministerul Agriculturii va primi în plus fonduri în sumă de 750 mil. lei pentru plata unor subvenții destinate producătorilor agricoli.

Ministerul Transporturilor ar putea primi echivalentul în lei a 100 mil. euro pentru proiecte precum autostrada București-Brasov și centura Capitalei.

Fonduri de 200 mil. lei vor fi plătite pentru despăgubirea foștilor proprietari ai celor imobile naționalizate nu pot fi restituite în natură, iar 370 mil. lei vor fi cheltuite pentru repararea la drumuri județene. Alte ministere beneficiare ale celei de-a treia rectificări bugetare din 2008 sunt Ministerul Apărării

Cheltuielile prind mai repede suta

Evolutia veniturilor și a cheltuielilor bugetare în 2008 (mld. lei)



Sursa: Ministerul Finanțelor

(140 mil. lei). Ministerul Lucrărilor Publice și Ministerul Mediului (fiecure cu câte 300 mil. lei) și Ministerul de Externe (80 mil. lei).

Prima rectificare bugetară din 2008 a fost operată în luna martie, când deficitul bugetului general consolidat a fost redus cu 0,4 puncte procentuale, de la 2,7% la 2,3% din PIB. În iulie, Guvernul a aprobat a doua rectificare din acest an, iar deficitul a fost majorat cu 842 mil. lei, dar a rămas la nivelul de 2,3% din PIB, în condițiile revizuirii în sus a PIB, de la 440 mld. lei la 475 mld. lei.

Deficitul bugetului general consolidat s-a plâsat la finele primelor șapte luni la 0,64% din PIB, indicatorul fiind inferior celui din primul semestru, de 1,18% din PIB. Potrivit estimărilor ministrului Finanțelor, la finele lunii august deficitul va reveni spre 1% din PIB.

Anul trecut bugetul a fost rectificat de trei ori, iar în 2006 de patru ori, deși instituțiile financiare internaționale și Bruxelles-ul au atenționat de mai multe ori Executivul, cerând o mai bună programare și execuție bugetară.

Patrick Gelin, președintele BRD: Banul va deveni din ce în ce mai scump

RĂZVAN VOICAN

AM INTRAT într-o perioadă în care banul este mai scump, iar în 2009 cu siguranță va fi și mai scump, afirmă Patrick Gelin, președintele BRD, a doua bancă locală.

Cât privește recesiunea de depreciere a leului, bancherul o consideră normală având în vedere conjunctura externă, însă nu se așteaptă la o slăbire prea mare a monedei tinând cont de nivelul ridicat al dobânzilor de pe piață.

„Chiar dacă leul ar înregistra o depreciere de 10% nu ar fi sfârșitul lumii. BNR recomandă un test de stres pentru creditele în euro cu ipoteză de depreciere a leului cu 15%, iar BRD rulează și scenarii cu depreciere de 20% și chiar mai mare. Deocamdată nu vedem niciun impact major. Nu spun că sfârșitul BRD va rămâne la fel de mare în cazul unei depreciere a leului de 20-25% pentru că probabil unii clienți ar avea probleme, însă aceasta nu ar schimba dramatic situația băncii”, a comentat Gelin. De altfel, el se declară încrezător în rezultatele BRD pe termenul de doi ani. „Nu am nicio grijă în privința rezultatelor. Va fi un semestru bun.”

Referindu-se din nou la scăderea abruptă a prețului acțiunii BRD la bursă (în trei zile BRD a pierdut 25%, dar vineri a mai recuperat), Gelin spune că a primit întrebări de la clienți și investitori, însă nu a remarcat vreun îngrijorare semnificativă.

„Nu există motive de îngrijorare, iar prețul de pe piață nu reflectă pretul real al BRD. BRD este o instituție bancă concentrată pe retail, cu activitate locală, fără expuneri în afara. Întregul sistem bancar românesc este centrat pe piața locală, deci nu există premisele vreunui impact direct al crizei. Nu văd nicio instituție de credit cizând în România pentru că băncile-mamă sunt puternice și pot acorda sprijin dacă ar apărea dificultăți pe piața locală.” În același timp, șeful BRD afirmă că Societe Generale, acționarul majoritar al băncii, nu a luat în considerare vreun scenariu de majorare a participărilor prin achiziții de pe bursă pe baza prețului scăzut, și cu atât mai puțin vreun demers de delistare.

„Am crezut că bursa, însă suntem cetățean corporatist al acestei țări și înțelegem că trebuie păstrată nime de companii mari pe bursă pentru a avea o piață adecvată.

Cât privește eventualele achiziții de acțiuni, din cauza lichidității scăzute nu ar putea cumpăra decât câteva procente și nu ar avea niciun sens.” Personal, Gelin vede însă prețul scăzut drept o oportunitate de cumpărare.

Vineri, prețul acțiunii BRD a urcat cu 12,6%. Și Este Bank, acționarul majoritar al BCR, a crescut cu 14,93% pe acțiune. Revenind la discuția privind scăderea dobânzii, Gelin consideră că deocamdată nu ar fi vreun motiv de grăbă cu BNR să înceapă reducerea dobânzii de politică monetară, aflând la cel mai ridicat nivel din UE - 10,25% pe an. „Dacă și când situația ar deveni dificilă pentru unele bănci, se poate recurge la reducerea dobânzii, însă acum dobânda mare își găsește justificare în inflația încă destul de ridicată. Există o anumită supraînclăzire a economiei, iar pentru a calma treburile ca BNR să fosească amara dobânzii. Scăderea ar putea veni mai târziu în prima parte a lui 2009.”

În contextul crizei financiare internaționale, Gelin afirmă că, evident, analiștii străini devin și mai negativisti în privința piețelor emergente. „Pun toate țările

emergente la un loc și fac confuzii. Se ajunge la o aiereală totală. As spune chiar că nu există în afară de vineri specialist în economia României. Din punct de vedere sistemic, România ar trebui să fie protejată de marea criză pentru că nu depinde de finanțare externă, datoria publică externă este scăzută, iar toate marile companii sunt finanțate de mame. Uități-vă la Renault care începe o mare investiție în plină criză. Companiile mari privesc piața pe termen lung, nu încearcă de pe o zi pe alta. Vor să fie puternice în România și dacă au venit aici să investesc nu au venit pentru de trei ani.”

Pe baza experienței îndelungate în investment banking, Gelin consideră că sunt mulți inovatori în criza din SUA. „În primul rând, financiarizarea economiei a fost prea rapidă și excesivă. S-au inventat prea multe produse, total rupte de economia reală, care au câștigat propria viață. Balonul s-a umflat prea tare și a explodat. Un asemenea fenomen era imposibil de reglementat pentru că supraveghetorii rămăneau inevitabil în urmă. S-a ajuns la o deviere a capitalismului, care trebuie să revină la fundament.”

PUBLICITATE

RE/MAX
Real Estate Market Comment

By REMAX

Vânzările din stadiul de proiect - în scădere

Evolutia unei piețe nu presupune doar diversificarea ofertei, ci și sofisticarea gusturilor consumatorului. Nici pe piața imobiliară lucrurile nu stau altfel. Dacă în ultimii trei-patru ani, dezvoltatorii înregistrau vânzări record de apartamente noi prezentând potențialului cumpărător doar un proiect pe hârtie (sau pe laptop), de anul acesta roata pare să se fi întors.

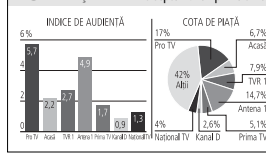
Situația are mai multe cauze. În primul rând, proiectele noi planificate și începute în 2008 sunt mult mai puțin și în general mai mici decât până acum. Apoi, proiectele mari începute în anul trecut nu au finalizat vânzarea tuturor spațiilor locative, ceea ce a determinat diminuarea interesului marilor investitori în inițiative de acest gen. În plus, cumpărătorii sunt în expectativă, mai ales după ce prețurile apartamentelor vechi au început să scadă, de la începutul acestui an, în medie cu circa 200 de euro pe metrul pătrat.

În București, media celor care preferă apartamente în stadiu avansat sau finalizate a ajuns la 65-75%, afirma Andrei Marinescu, Broker/Owner al agenției RE/MAX Magnum, parte a celei mai mari rețele imobiliare din România - RE/MAX. În alte orașe, situația este și mai radicală - la Bacău, 85% din apartamentele noi sunt vândute după finalizarea sau în stadiu avansat de construcție, procent ce asemănașă înregistrând și orașul Pitești. „Dezvoltatorii au stat ceva timp în expectativă în ceea ce privește Bacăul, dar în ultimele 12 luni au fost lansate câteva proiecte importante, însă prețurile locuințelor noi sunt destul de mari pentru veniturile din Bacău, respectiv 800-1.000 Euro/mp, iar oamenii vor să vadă ceea ce cumpără, vor să alibă un cunșt de spus în ceea ce privește finisajele interioare etc.”, a explicat Dan Todorac, Broker/Owner RE/MAX Best, Bacău. Pe de altă parte, în orașe ca Brasov și Chișinău, unde sunt prea puține proiecte noi, față de necesarul de locuințe, procentul este inversat, 80% dintre cumpărătorii preferând achiziția din stadiu de proiect.

Real Estate Market Comment, by RE/MAX:

în fiecare zi de luni, în Ziarul FINANCIAR.

AUDIENȚE TV - 18 septembrie - prime time



Sursa: AGB

Transelectrica

Compania Națională de Transport al Energiei Electrice
Str. Armatei Câmpenești 2 - 4 cod 021012 sector 2 București
Nr. Inregistrare: J40/8060/2000 Cod Unic. Inregistrare: RO 13328043
Telefon: +4 021 3035 611 Fax: +4 021 3035 610 www.transelectrica.ro

Raportul curent conform prevederilor art. 224 din Legea nr. 297/2004
Data raportului: 18 septembrie 2008
Denumirea entității emittente: CNTEE TRANSELECTRICA SA
Sediul social: București, Bulevardul Gheorghe Magheru nr. 33, sector 1
Numărul de telefon/fax: 021 3035611 / 021 3035610
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului: 13328043
Număr de ordine în Registrul Comerțului: J40/8060/2000
Capital social subscris și vărsat: 733.031.420 RON
Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise: Bursa de Valori București

Prin prezentul raport curent CN TRANSELECTRICA SA informează publicul investor interesat că în ședința Consiliului de Administrație a fost aprobată propunerea de rectificarea a bugetului Companiei aprobat prin Ordinul MEF nr. 972/28.03.2008, după cum urmează:

Indicatori	Buget 2008	Propunere rectificare	Diferențe
Venituri totale	2.908.702	3.005.945	▲ 3,34%
Cheltuieli totale	2.818.702	2.885.945	▲ 2,39%
Rezultatul brut (profit)	90.000	120.000	▲ 33,33%

Solicitația rectificării are loc datorită unor modificări la capitolul veniturilor și cheltuielilor totale și la capitolul investiții, ca urmare a creșterii cantității de energie electrică livrată în sistem și a ajustării de către ANRE a tarifelor pentru serviciile prestate.

DIRECTOR GENERAL,
Sielian Iuliu Alexandru GAL

PUBLICITATE

PUBLICITATE

IFRS Knowledge Centre

Learn today, prepare for tomorrow*

Vorbești IFRS?
Noi te putem ajuta să devii fluent.

Echipa noastră vă invită la o nouă serie de cursuri de specialitate concepute pentru a vă ajuta să aplicați cu succes Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS). Programul se adresează persoanelor care nu au mai întocmit situații financiare în conformitate cu IFRS sau sunt începătoare în domeniu. Cursurile vă vor purta prin toate aspectele standardelor, inclusiv întocmirea pentru prima dată a situațiilor financiare în conformitate cu IFRS. Fiecare modul introduce principiile esențiale și continuă cu descrierea regulilor de recunoaștere și evaluare precum și a cerințelor de prezentare.

- Trecerea la IFRS
- Reportarea conform IFRS
- Active și pasive conform IFRS, Partea 1
- Active și pasive conform IFRS, Partea 2
- Contul de profit și pierdere conform IFRS
- Instrumente financiare în teorie și practică
- Combinări de întreprinderi conform IFRS

30 septembrie 2008
14 octombrie 2008
21 octombrie 2008
28 octombrie 2008
11 noiembrie 2008
25 noiembrie 2008
9 decembrie 2008

Nu trebuie să ratați această excelentă oportunitate de a vă pregăti pentru întocmirea situațiilor financiare pe anul 2008 în conformitate cu IFRS.

Toate cursurile vor fi ținute în limba română și se vor desfășura la JW Marriott, București. Vă rugăm să vizitați secțiunea Evenimente pe website-ul nostru www.pwc.com.ro pentru a descărca agenda detaliată și formularul de înscriere. Pentru informații suplimentare, vă rugăm să ne contactați la: 021 202 88 37.

*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Academia de Studii Economice (ASE) București

Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM) Paris

INSTITUTUL NAȚIONAL DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ
anunță începerea celei de-a doua sesiuni de admitere la:
Programul MBA acreditat AMBA
care conferă dublă diplomă:

- Diplomă "MBA", acordată de CNAM Paris
- Diplomă „Master în Dezvoltarea economică a întreprinderii” acordată de ASE București

Înscrieri: în perioada 1-18 septembrie 2008; Interviu de admitere: 19-21 septembrie 2008

Durata studiilor: 2 ani
Taxa de școlarizare: 2200 euro / an
Sediul central INDE București
Intrarea Amzei, 1-3, Sector 1, București;
Tel/fax: 021/311 08 82; 021/311 0887;
e-mail: secretariat@inde.ro

Antene regionale INDE create în parteneriat cu prestigioase universități din țară
Universitatea « Babeș-Bolyai » Cluj Napoca
Tel : 0264 / 418 652; 0264 / 418 653
Universitatea « Ovidius » Constanța
Tel : 0241 / 510 400 ; 0723/270 665
Universitatea « Lucian Blaga » Sibiu
Tel : 0269 / 210 375;

Informații suplimentare: www.inde.ro

Lupșan, Intercapital: Nu putem vorbi încă de o revenire a pieței

VLAD ANASTASIU

Bursa a înregistrat la finalul săptămânii trecute o creștere puternică, indicele BET, principalul indice al pieței care reflectă evoluția celor mai lichide 10 companii, consemnând o urcare de 9,3%, pe fondul unuia dintre cele mai mari răscoliri din acest an, de 16,1 mil. eur. Aproape 25 de companii din cele listate pe bursa au înregistrat vineri creșteri cuprinse între 14% și 15%.

Creșterea de vineri, atât pentru Bursa de la București, cât și pentru celelalte burse europene, este rezultatul euforiei pe piețele de capital pentru intervenția Fed (banca centrală a Statelor Unite - n.r.) de stabilizare a pieței americane. La începutul săptămânii ne putem aștepta la o creștere în continuare, nu putem vorbi încă de o revenire a pieței. Avem nevoie de o perioadă ceva mai îndelungată de acumulare de capital, până când vom putea spune că piața s-a revinit", a declarat Adrian Lupșan, directorul general adjunct al societății de brokeraj Intercapital Invest.

Creșterea BET a fost determinată în principal de avansurile consemnate de principalii titluri din componența indicelui, acțiunile Petrom, Transselectrica și BRD. Titlurile Petrom (SNP) au înregistrat o creștere de 6%, până la prețul de 0,37 lei/acțiune, titlurile companiei petroliere fiind și cele mai tranzacționate acțiuni pe piață.

Înseamnă o creștere de 15% față de nivelul de referință. Acțiunile SIF Muntenea (SIF4) și SIF Banat-Crișana (SIF1) au urcat cu 14,1%, în timp ce titlurile Rompetrol Rafinare (RRC) au înregistrat o creștere de 13,9%.

Companiile din sectorul financiar au înregistrat de asemenea creșteri substanțiale, în acest sens creșterea BRD Groupe SocGen (BRD) fiind cea mai reprezentativă. Titlurile BRD au consemnat în sedința de vineri o creștere de 12,6%.

"Clar că se vorbește de scăderi extreme de mar, cred că Bursa avea nevoie de o corecție de genul acesta. Până acum Bursa de la București a fost supraevaluată, în comparație cu restul bursei din regiune, iar scăderile din ultima perioadă readuc Bursa la nivelul ei real", a comentat Lupșan.

Entuziasmul investitorilor s-a resimțit și pe piețele internaționale, principalii indici bursieri europeni înregistrând la finalul săptămânii trecute creșteri la nivel de spectaculoase precum cea de la București.

Indicele bursier francez CAC 40 a consemnat o creștere de 9,3%, indicele britanic FTSE 100 a crescut cu 8,9%, în timp ce indicele celei mai mari economii europene, DAX, a urcat cu 5,6%. Indicele american Dow Jones a înregistrat vineri o creștere de 3,4%.

Valoarea tranzacțiilor a depășit 10,6 mil. lei, fiind tranzacționate aproape 29 mil. acțiuni. Acțiunile Transselectrica (TEL) au urcat cu 14,1%, în timp ce titlurile Rompetrol Rafinare (RRC) au înregistrat o creștere de 13,9%.

Evoluțiile în creștere ale companiilor energetice au creat cotizații record, fiind posibilă atât creșterea spectaculoasă, cât și scăderi, totul depinzând într-o foarte mare măsură de situația de pe piețele externe, în special cea americană. Este posibil ca de la începutul anului să vedem cotizații extreme de mici, tentante pentru investitori străini, care vor reveni pe piața locală", a adăugat Lupșan.

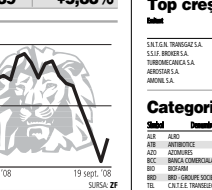
"Bursa rămâne pe termen scurt deschisă oricărui scenariu, fiind posibilă atât creșterea spectaculoasă, cât și scăderi, totul depinzând într-o foarte mare măsură de situația de pe piețele externe, în special cea americană. Este posibil ca de la începutul anului să vedem cotizații extreme de mici, tentante pentru investitori străini, care vor reveni pe piața locală", a adăugat Lupșan.

Indicele BET-FI, care reflectă evoluția societăților financiare, a consemnat în sedința de vineri o creștere de 14,5%, atingând astfel maximul de creștere posibil. Chiar și așa însă, creșterea nu a reușit să compenseze pierderile înregistrate în sedințele precedente, evoluția săptămânală a indicelui fiind negativă.

Titlurile SIF Oltenia (SIF4) au fost cele mai tranzacționate acțiuni din rândul societăților de investiții, valoarea tranzacțiilor depășind 10 mil. lei. Prețul de tranzacționare pentru titlurile SIF Oltenia a fost de 14,6 lei/acțiune, ceea ce

16,1 mil. €

ZF INDEX 3.381,89 +5,83%

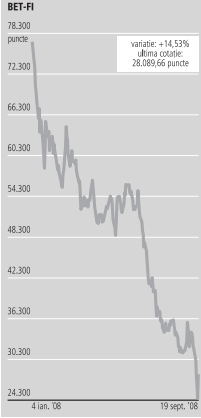


ACȚIUNILE CARE ÎNTRĂ ÎN COMPOZIȚIA ZF INDEX

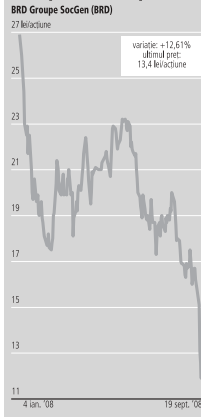
Table listing companies in the ZF Index portfolio, including ANTRONIC, ZENTIVA, PETROM, BANCA TRANSILVANIA, etc.

ZF INDEX este calculat zilnic și sintetizează evoluția unor mai multe acțiuni listate la Bursa de Valori București și Bursa Electronică NASDAQ. Prezentele sunt 18 acțiuni în funcție de valoarea și volumul tranzacțiilor din ultimele 12 zile.

Revine pe creștere



Recuperează din pierdere



Creștere puternică

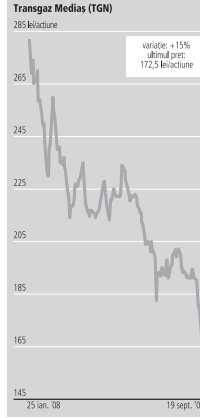


Table with columns: Perioada, Val. mediu zilnic (mil. lei), Rata mediu anuală a dobânzii (%), Val. mediu zilnic (mil. lei), Rata mediu anuală a dobânzii (%).

PUBLICITATE

Programele de investiții ING Unit Linked în lei și valută

pentru Planurile de pensii și Planurile de investiții ING

Table showing investment programs for ING, including Bond, Mixt 25, Mixt 50, Equity, Alabastru - USD, Aib - USD, and Rosu - USD.

Programele de investiții ING în Bursă de Tineri și Mixt sunt lansate în data de 16 noiembrie 2008. Programele de investiții ING, Aib și Alabastru au fost lansate în data de 1 februarie 2009. Programele de investiții Rosu au fost lansate în data de 1 martie 2009, pentru toate cele șase Programe de investiții se calculează costul zilnic care va fi accesabil la adresa contact de internet.

www.ingasigurari.ro

Table titled 'Piețe valutare BMEFX' showing contract details for various currencies and instruments.

Table titled 'Nivelul mediu al ratelor dobânzilor pe piața interbancară la 18.09.2008' showing interest rates for various terms.

Table titled 'Ratele de schimb ale principalelor valute' showing exchange rates for various currencies.

Table titled 'Fonduri mutuale' showing details for various mutual funds.

Table titled 'Fonduri mutuale' showing details for various mutual funds, including performance metrics.

Bursa de Valori

Top creșteri

Table listing top gainers in the stock market, including SIF BANAT-CRIȘANA, SIF OLTENIA, etc.

Categoria I

Table listing companies in Category I, including SIF BANAT-CRIȘANA, SIF OLTENIA, etc.

Societăți de investiții

Table listing investment companies, including SIF BANAT-CRIȘANA, SIF OLTENIA, etc.

Categoria A II-a

Table listing companies in Category A II-a, including SIF BANAT-CRIȘANA, SIF OLTENIA, etc.

Piața NASDAQ

Table listing companies on the NASDAQ market, including SIF BANAT-CRIȘANA, SIF OLTENIA, etc.

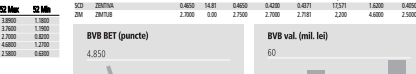
Top scăderi

Table listing top losers in the stock market, including SIF BANAT-CRIȘANA, SIF OLTENIA, etc.

Top tranzacții

Table listing top traded companies, including SIF BANAT-CRIȘANA, SIF OLTENIA, etc.

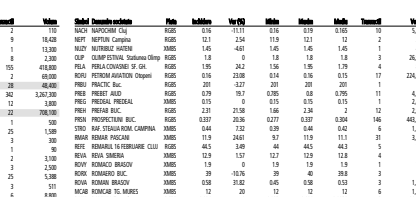
BVB BET (puncte)



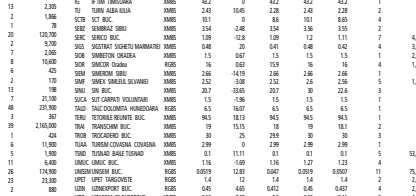
BVB val. (mil. lei)



NASDAQ INDEX (puncte)



NASDAQ val. (mil. lei)



Acționari semnificativi

Table listing significant shareholders for various companies, including SIF BANAT-CRIȘANA, SIF OLTENIA, etc.

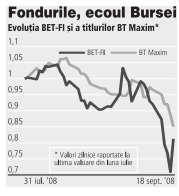
Cum să speculezi prin fonduri volatilitatea de pe Bursă

ROXANA PRICOP

INVESTITORII care au ratat creșterile istorice înregistrate vineri de Bursa de Valori București (BVB) mai au o șansă: să investească în fondurile mutuale de acțiuni, care redau aprecierea bursieră cu până în trei săptămâni înainte.

Concepte ca instrumente de investiții pe termen lung, fondurile de acțiuni oferă în această perioadă oportunități și pentru speculatorii, în condițiile volatilității extreme de ridicate de pe Bursă.

După o săptămână (15-19 septembrie) în care fondurile de acțiuni au pierdut între 6,8% și 20,2% din valoarea unității, pe fondul unor date terne care ne puterăm să ne dăm seama de înfrângerea de la Bursa din ultimii ani, revenirea spectaculoasă de vineri a pieței de capital a adus sânsa fondurilor să recupereze într-o zi pierderile din ultimele cinci.



„Valoarea unității în fond se calculează în cazul fondurilor de acțiuni pe baza informațiilor vechi de trei zile. Astfel, creșterile bursiere de vineri se vor reflecta în unitatea de fond miercuri”, a spus Florin Dănilă, director general al societății de administrare a investițiilor Pioneer Asset Management.

Mai exact, minimele atinse pe Bursa în secolul de ieri se vor reflecta în valoarea titlurilor fondurilor mutuale astăzi sau mâine, în funcție de modul de calcul al activului al fiecărui fond în parte, iar creșterea de vineri de pe Bursă va determina creșterea unităților de fond marș și miercuri.

Modul de calcul al unității de fond este stabilit de Regulamentul 15 din 2004, care de la începutul anului se află pe masa de dezbateri a CNVM în vederea modificării. Dacă ar exista o unitate de fond permite investitorilor să speculeze prin ieșirea din fond și după ce au asistat la scăderile ale Bursii și prin intrarea în fond după ce Bursa a început să crească. De exemplu, în cazul creșterilor de până la 15% ale acțiunilor înregistrate vineri, investitorul poate recupera azi unități de fond și să vândă după câteva zile când prețurile vor include și creșterile de vineri.

Pentru a se proteja de astfel de comportamente speculativi, administratorii fondurilor de acțiuni au majorat comisionul de răscurpărare. De exemplu, în cazul fondului de acțiuni Intercapital, administrator de Certinvest, investitorul care face răscurpărarea la mai puțin de 15 zile de la subscriere trebuie să plătească un comision de 10%, cel de la Napoca, administrator de Globinvest, un comision de 5% până la 18 de luni de la data subscrierii. La BT Maxim, administrator de BT AM, un comision de 4% dacă retragerea se efectuează după o perioadă mai mică sau egală cu 180 zile de la subscriere. Comisionul de răscurpărare se constituie ca resursă a fondului și are rolul de a proteja investitorii în fond de fluctuațiile de active cauzate de eventualele ieșiri speculative.

„La o creștere sânsa fondurilor să recupereze într-o zi pierderile din ultimele cinci. „Valoarea unității în fond se calculează în cazul fondurilor de acțiuni pe baza informațiilor vechi de trei zile. Astfel, creșterile bursiere de vineri se vor reflecta în unitatea de fond miercuri”, a spus Florin Dănilă, director general al societății de administrare a investițiilor Pioneer Asset Management.

Mai exact, minimele atinse pe Bursa în secolul de ieri se vor reflecta în valoarea titlurilor fondurilor mutuale astăzi sau mâine, în funcție de modul de calcul al activului al fiecărui fond în parte, iar creșterea de vineri de pe Bursă va determina creșterea unităților de fond marș și miercuri.

Modul de calcul al unității de fond este stabilit de Regulamentul 15 din 2004, care de la începutul anului se află pe masa de dezbateri a CNVM în vederea modificării. Dacă ar exista o unitate de fond permite investitorilor să speculeze prin ieșirea din fond și după ce au asistat la scăderile ale Bursii și prin intrarea în fond după ce Bursa a început să crească. De exemplu, în cazul creșterilor de până la 15% ale acțiunilor înregistrate vineri, investitorul poate recupera azi unități de fond și să vândă după câteva zile când prețurile vor include și creșterile de vineri.

Vosgianian: Vrem să sprijinim Bursa, inclusiv prin măsuri fiscale

Ministrul economiei și finanțelor, Varujan Vosgianian, sustine că este dispus să ia orice măsuri pentru susținerea pieței de capital, cu condiția ca acestea să fie în acord cu normele europene.

ADRIAN COJOCAR
CLAUDIA MEDREJA

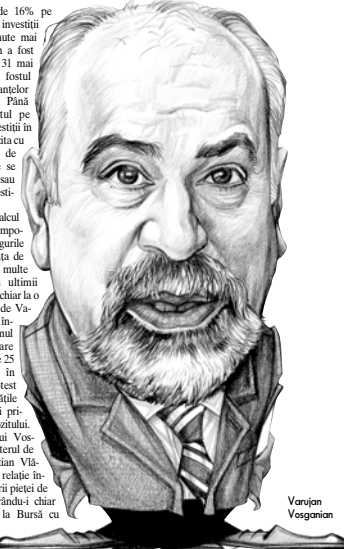
Reprezentanții Ministerului Economiei și Finanțelor au purtat discuții cu reprezentanții pieței de capital pentru înțelegerea unei serii de acțiuni destinate sprijinirii Bursii, având în vedere inclusiv măsuri fiscale.

„Am început discuții cu reprezentanții Bursii pentru a vedea ce măsuri de sprijinire a investitorilor pe piața de capital sunt necesare în aceste momente de criză”, a spus Vosgianian. El a declarat că este dispus să ia orice măsuri pentru susținerea pieței de capital, cu condiția ca acestea să fie în acord cu normele europene. „Nu vreau să anticiper ce măsuri vom lua. Vom discuta la începutul săptămânii. Vom face tot ce putem pentru susținerea Bursii. Eu sunt dispus să iau orice măsură”, a spus Vosgianian, adăugând că sistemul bancar nu are probleme și nu are nevoie de măsuri de susținere de ordin fiscal.

„Am avut o întâlnire cu domnul Vosgianian în care dânsul s-a interesat și preocupat de evoluția recentă a Bursii și am discutat de unele măsuri pe care guvernul ar putea lua pentru relansarea pieței. Fiscalitatea este una dintre ele”, a precizat Stere Farmache, președintele și directorul general al Bursii de Valori București, care nu a precizat însă care sunt acele măsuri fiscale care au fost discutate.

Scăderile de pe Bursă s-au accentuat săptămâna trecută, indicele celor mai lichide 25 de acțiuni de pe piață, BEI-XT, coborând cu 17% în numai patru zile, pierderi care nu a fost acoperite de creșterea spectaculoasă din ultima săptămână. Indicele BET-XT s-a depreciațat din vara anului trecut de circa 65%, sub influența crizei financiare care a afectat sever marile piețe de capital.

„Una dintre măsurile pe care le-am propus este impozitarea cu 1% a câștigurilor de pe Bursă pentru persoane fizice indiferent de durata pe care se realizează investiția. Noi am trimis mai multe măsuri la ministru, însă nu vreau să dau mai multe detalii. Astăzi ne vom cu o măsuri va merge Vosgianian la Bursa. Dacă ministrul vorbeste public despre aceste lucruri, înseamnă că este ceva serios. Cred că măsurile ar putea fi adoptate până la alegeri”, a declarat Dan Paul, președintele Asociației Brokerilor.



Dan Paul este de părere că autoritățile statului ar trebui să facă ceva pentru a contracara efectele pe care le are criza financiară internațională asupra Bursii de la București.

„E declarare recent că a înaintat o serie de măsuri către Ministerul Finanțelor și partidele politice pentru a sprijini Bursa. Dan Paul a dat câteva exemple cu privire la măsurile luate de alte guverne pentru a susține piața de capital prin diverse pârghii fiscale, respectiv reducerea impozitului pe profit al companiilor listate cu 2,3%, ca în cazul Greciei; reducerea impozitului pe venit al populației care investește pe bursă, politici promovate de americani, sau impunerea ca fondurile de pensii să investească în acțiuni ale companiilor autohtone, așa cum s-a întâmplat în Polonia.

Chelu a fost mazilit de la șefia SIF Moldova, la cererea CNVM

ANDREI CHIRILEASA

CONSILIUL de Administrație al SIF Moldova (SIF2) a fost convocat vineri de către șeful său iute prin care îl numise pe omul de afaceri Cătălin Chelu în funcțiile de președinte și director general, după ce Comisia Națională a Valorilor Mobiliare (CNVM) a respins săptămâna trecută această numire.

În locul lui Chelu la conducerea SIF Moldova a fost numit Costel Cocea, care a ocupat până în prezent funcțiile de vicepreședinte al Consiliului de Administrație și director general adjunt.

„Conducerea efectivă a SIF Moldova este asigurată de Costel Cocea (președinte și director general) și Matei Alexandru (director)”, potrivit unei rapoarte a SIF2 remisă Bursii.

CNVM a respins miercuri numirea lui Cătălin Chelu la conducerea SIF Moldova, motivând că acesta a fost sancționat de Comisie pentru încălcarea reglementărilor legale privind pragul de deținere la SIF-uri și că acesta „nu corespunde cerințelor de bună reputație și integritate prevăzute de legea pieței de capital”. CNVM a mai cerut și convocarea unei AGA la SIF Moldova în termen de 60 de zile, în care să se dezbată oportunitatea menținerii lui Chelu în Consiliul de Administrație. SIF Moldova a convocat în acest scop o AGA la 14 noiembrie.

Tot miercuri, CNVM l-a amendat pe Cătălin Chelu cu 5.000 de lei, pentru că detine împreună cu alte persoane și firme cu care acționază în mod concertat peste 1% din acțiunile SIF Oltena (SIF5) și l-a solicitat acestuia să vândă pachetul de acțiuni care depășește 1%. Întregul scandal a izbucnit atunci ca AGA de la SIF Oltena (SIF5) de la sfârșitul lui august, când Chelu a încercat să forțeze demisia lui Dinel Ștăuc, președintele SIF5.

Cătălin Chelu a fost ales președinte și director general al SIF Moldova în luna iulie, după demisia din cele două funcții a lui Sorin Mihail Turtoescu, care a invocat motive de sănătate. Au existat voci în piață care au susținut atunci că demisia lui Turtoescu ar fi venit în urma presiunilor lui Chelu, iar ulterior Turtoescu a primit un post de consultant pe lângă conducerea SIF2, pentru care este plătit cu 5.300 de euro pe lună.

Costel Cocea are 51 de ani și este de profesie economist, ocupând funcțiile de vicepreședinte și director general adjunt al SIF Moldova din 2005. Anterior el a lucrat ca șef de serviciu și director al comitetului de direcție în cadrul SIF2 Alexandru Matei, în vârstă de 60 de ani, a fost președinte al SIF Moldova până în 2005.

La finele lui august, activele nete ale SIF Moldova însumau 1,4 mld. lei (385 mil. euro), iar profitul se ridica la 731 mil. lei (circa 20 mil. euro). Capitalizarea SIF2 era la sfârșitul secolului de vineri de 192,5 mil. euro.

Stiri FZ

RCM: Europa de Est își temperează creșterea, dar rămâne atractivă

Compania austriacă de administrare a activelor Raiffeisen Capital Management (RCM) estimează o domolare a creșterii economice în lunile următoare pentru cea mai mare parte a țărilor est-europene, pe fondul crizei financiare și al nesigurății crescute cu privire la situația economică globală. Privind pe termen lung însă, Europa de Est rămâne o regiune atractivă și cu perspective pentru investitori. „Creșterea economică în cazul celor mai multe est-europene se va diminua în lunile următoare. În cursul anului viitor ar putea avea loc din nou o revenire, totuși fără să fie ritme rate de creștere foarte ridicate din 2007”, a spus Angelika Millendorfer, șefa echipei „Emerging Markets Equities” de la Raiffeisen Capital Management.

Evoluția prețului la materie primă, în special la petrol, este principala factor de nesiguranță pentru regiune, cu mare influență mai ales asupra Rusiei, potrivit analistului RCM. Dacă materia primă vor scădea în continuare puternic, atunci acest fapt va afecta în mod clar perspectivele de dezvoltare ale regiunii.

„Chiar și în această situație, precizăm în cazul Rusiei pentru anul în curs și cel următor cea mai puternică creștere economică dintre statele est-europene”, continuă Millendorfer. PIB-ul în Rusia va crește în 2008 cu circa 7%, în raport cu media de 5,1% pentru statele centrale și est-europene.

Roxana Pricop

Transselectica își mărește cu 33% profitul, pe hârte

Transportatorul de energie electrică Transselectica București (TEU) a rectificat în urcare cu 33,3% estimarea privind profitul brut pentru acest an, la 120 mil. lei, și cu 3,34% veniturile totale, ca urmare a creșterii unor tarife și a suplimentării cantității de energie livrată în sistem.

„Solicitațiile rectificative ale loc datărilor unor modificări la capitolul veniturii și cheltuielii sunt la capitolul investiții, ca urmare a creșterii cantității de energie livrată în sistem și a ajustării de către Autoritatea Națională de Reglementare în domeniul Energiei a tarifulor pentru serviciile prestate”, potrivit reprezentanților Transselectica. Bugetul rectificat al companiei vizează un profit net de 120 mil. lei (33,3 mil. euro), față de 90 mil. lei, cât prognoza la începutul anului, și venitul total de peste 3,2 mld. lei, comparativ cu nivelul anterior de 2,9 mld. lei. Compania a consensat anul trecut un profit net de circa 80 mil. lei, mai mic de 4,3 ori față de nivelul de 327,2 mil. lei din 2006. Veniturile transportatorului de energie electrică au scăzut anul trecut cu 8,3%, la 2,39 mld. lei. Activitățile Transselectica sunt tranzacționate la Bursa de Valori București, urmând pret de tranzacționare de vineri fiind de 19,4 lei, cotiate la cea valoarea companiei este de 390 mil. euro. Andrei Chirileasa

Horja Simu vrea să ia 15,5 mil. euro de la Erste pentru Foralex

Compania de foraj sondă Foralex București (FORD), controlată de omul de afaceri Horja Simu (foto), vrea să contracteze un credit de până la 15,5 mil. euro de la Erste Bank și BCR, banii urmând să fie folosiți pentru refinanțarea unui împrumut de la Prixeas Bank, plata unor datorii către stat și capital de lucru. Contractarea facilității de finanțare urmează să fie discutată de acționarii companiei, la sfârșitul lunii septembrie, în cadrul Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor, potrivit unei



Horja Simu o achiziționat în Citibank România după ce a intrat în afaceri prin achiziția unor companii de foraj din Transilvania. În ultimi doi ani, el împrumută cu partenerul lui Horja Prileau, cu achiziționarea mai multor companii din domeniul apelor minerale, construcții - CCCF București și minelor

anunt al Foralex. Pe ordinea de zi mai figurează aprobarea unui împrumut în sumă de 24 mil. euro de la acționarii majoritari ai companiei, Firma Amek, deținută de Horja Simu. Amek Investții are 99,64% din capitalul Foralex. Consortiul format din firmele Amtek Investții, Cuprom și Ipronet a achiziționat, în septembrie 2007, de la Autoritatea de Reglementare a Activelor Financiare, în cadrul Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor, pentru aproape 60 mil. euro. Foralex activează în zona serviciilor de foraj de sonde pentru petrol și gaze, foraj pentru ape geotermale, potabile și industriale, precum și producția materialelor de construcții. Compania are un capital social de 11,19 mil. lei și este listată pe piața Rasdaq. În prezent, tranzacționarea titlurilor

Foralex este suspendată pentru opera rea majoră de capital cu circa 3 mil. lei.

Medeflex

BCR Securities scoate la vânzare obiectivul Timisoara de 30 mil. lei

Primăria Timisoara va deținea, în perioada 25 septembrie - 1 octombrie, o notă de 300 milioane de obligațiuni, în valoare de 30 mil. lei (8,2 mil. euro), care vor fi listate ulterior la Bursa de Valori București (BVB), potrivit directorului Consiliului Național al Valorilor Mobiliare (CNVM). Aceasta este a treia tranzacție de acest fel din ultima lună, după ofertele municipalității din Bacău și Iași. Primăria Timisoara a lansat până în prezent șase împrumuturi obligatare, în valoare totală de 140 mil. lei, iar titlurile emise în urma acestora se tranzacționează la BVB. CNVM a aprobat, luni, prospectul ofertei de emisiune de obligațiuni. Municipalitatea va emite 300.000 de obligațiuni, la preț de 100 lei/unitate, egal cu valoarea nominală. Intermediarul ofertei este BCR Securities, titlurile urmând să fie distribuite prin Banca Comercială Română. Dobândă oferită de primărie va fi egală cu 12,4% pentru primul cupon și cu media dobânzilor ROBD și ROBOR la trei luni plus 0,1% pentru următoarele intervale, se arată în buletinul CNVM. La BVB sunt tranzacționate în prezent obligațiuni municipale, dintre care patru au fost lansate de Municipalitatea Timisoara. Medeflex

SIF Banat-Crisana a cumpărat acțiuni de un milion de euro la Napomar Cluj

SIF Banat-Crisana (SIF1) a subscrie acțiuni în valoare de 3,6 mil. lei (aproape 1 mil. euro) în cadrul operațiunii de majorare a capitalului producătorului de energie în Napomar Cluj-Napoca. Societatea de investiții financiare a subscribit 1,4 milioane de titluri, la un preț de 2,5 lei pe unitate, potrivit unui raport al SIF Banat-Crisana transmis Bursii de Valori București. Napomar este controlată în proporție de 99,1% de SIF Banat-Crisana. Firma produce mașini unelte de dimensiuni mici și mijocilor și echipamente hidraulice aferente acestora. SIF Banat-Crisana a anunțat că din 1 octombrie 2008 va include sursele din capitalul cucerite. Potrivit conducerii, SIF1 va înceta activitatea succursalelor sale din municipiile Alba Iulia, Baia Mare, Oradea, Timisoara și Zalău. „Desființarea acestor sucursale este una dintre măsurile luate de către conducerea SIF Banat-Crisana în scopul eficientizării activității și pentru asigurarea unor costuri de administrare rigurose dimensionate”, spun reprezentanții SIF1. Solicitările legiste de cucerire de acționari al SIF Banat-Crisana, privind eliberarea extraselor de cont, a listelor de coduri confidentiale, transferurile de acțiuni (directe sau pentru moștenitorii), modificările datelor de identificare (nume, adresă etc.), se vor adresa direct societății Depozitarul Central SA „București”, menționând oficialii SIF1. Stefana Mladin

PUBLICITATE

Thermaflex (www.thermafex.com) este o companie internațională afiliată în plină creștere, cu sediul în Waalwijk / Olanda, care produce și distribuie materiale de izolație pentru plăci și tubulatură și sisteme de țevi prezalate cu aplicații în domeniul instalațiilor de încălzire, frigiferelor și de energie solară.

Pentru sediile noastre din București și Brașov, căutați:

Director de Vânzări pentru România

Ca responsabil al vânzărilor sunteți piesa centrală a creșterii sustenabile a portofoliului de produse Thermaflex în România. Planificați, organizați și conduceți vânzările împreună cu administratorul român și administratorii direct Key Accounts. Conștientizați oportunitățile de distribuție și construiți rețeaua românească de distribuție.

Sarcini:

- Achiziția proactivă de clienți noi și consultanță acordată partenerilor existenți
- Creșterea și estimare a potențialului de vânzări, monitorizarea pieței și a concurenței
- Prezentări și reprezentare la expoziții, târguri și acțiuni de promovare a vânzărilor
- Client service intensiv, prin întâlniri directe și discuții telefonice
- Creșterea continuă a cotei de piață din România
- Crearea unei rețele funcționale
- Creșterea notorietății mărcii în segmentele-țintă relevante (Proiectanți, Arhitecți, grupuri și organizații de specialitate)

Creștințe:

- Administrare de proiecte de licitații
- Raportare lunară
- Studii superioare economice sau tehnice
- Talent organizațional
- Calități de manager
- Gândire întreprinzătoare
- Cunoștințe solide de limbă engleză sau germană
- Permis de conducere categoria B
- Cunoștințe operare PC (MS-Office)
- Experiență în domeniul distribuției
- Orientare către client și prezentă profesională
- Contacte existente cu clienți din comerțul en-gros cu materiale de construcții reprezintă un avantaj
- Contacte existente cu clienți din domeniul furnizori de căldură reprezintă un avantaj

Reprezentant Vânzări

Ca membru al echipei de vânzări contribuți în mod determinant la creșterea de noi piețe, la performanțele activității de vânzare și creșterea bazei succesului comun:

Sarcini:

- Achiziția proactivă de clienți noi și consultanță acordată partenerilor existenți
- Evaluare și estimare a potențialului de vânzări, monitorizarea pieței și a concurenței
- Prezentări și reprezentare la expoziții, târguri și acțiuni de promovare a vânzărilor
- Client service intensiv, prin întâlniri directe și discuții telefonice
- Creșterea continuă a cotei de piață din România
- Crearea unei rețele funcționale
- Creșterea notorietății mărcii în segmentele-țintă relevante (Proiectanți, Arhitecți, grupuri și organizații de specialitate)

Creștințe:

- Studii superioare economice sau tehnice
- Cunoștințe solide de limbă engleză sau germană
- Permis de conducere categoria B
- Cunoștințe operare PC (MS-Office)
- Experiență în domeniul distribuției
- Orientare către client și prezentă profesională
- Contacte existente cu clienți din comerțul en-gros cu materiale de construcții reprezintă un avantaj
- Contacte existente cu clienți din domeniul furnizori de căldură reprezintă un avantaj

Director Customer Service & Support (CSS)

Poziția CSS este poziția-cheie între client, vânzări și logistică. Sunteți persoana de contact pentru întrebări venite de la clienți sau din interior, gestionați împreună cu colegii Thermaflex-CSS procesele logistice și vă angajați pentru dezvoltarea relațiilor și echipelor românești de vânzări.

Sarcini:

- Creare și conducere a echipei de Customer Service & Support
- Persoană de contact pentru clienții noștri și sucursalele noastre (din sfera Austriei)
- Gestionare marfă și administrare logistică / transport
- Organizare Negocierii a relației cu partenerii logistici
- Ūrmărire a comenzilor (achiziție / vânzare)
- Administrare depozit / Planificare de necesar / Organizare depozit
- Monitorizare costuri în domeniile logistică și depozit
- Stabilire prețuri
- Întreținere de sistem / Administrare date în sistem integrat

Creștințe:

- Gestionare reclamații pentru domeniul depozit / logistică
- Studii superioare economice sau tehnice
- Cunoștințe solide de limbă engleză sau germană
- Orientare către client
- Muncitor, flexibil, exact
- Cunoștințe tehnice / interesat de produse tehnice (instalații)
- Abilități de comunicare și de lucru în echipă, potențial de a deveni un „Playing Captain”
- Calități de a se impune, de comunicare, capacitate de luare a deciziilor
- Cunoștințe foarte bune de MS-Excel
- Experiență în funcții de conducere poate constitui un avantaj
- Experiența de operare în sisteme integrate este un avantaj
- Experiența profesională în domeniile logistică / transporturi / depozitare / achiziții constituie un avantaj

Căutați pentru toate pozițiile persoane motivate, cu calificare și experiență excelente, care sunt interesate de un proiect pe termen lung într-o companie internațională, afiliată în plină dezvoltare. După o selecționare efectuată în România și Olanda, carem performanță și suntem dispuși să remunerăm obținerea ei prin salarii atractive și bonușuri conștiente cu rezultatele.

Trimiteți CV-ul și aplicația dumneavoastră către:

GCI Management & Advisory St., în atenția d-ului Sönke Martin, Str. Vârful Inalt 75, 013231 București; www.gci-management.com / mail: go.ro@gci-management.com

Leul recuperează 1% pe un val de optimism extern

LIVRU CHIRU

LEUL ar putea să continue să recupereze teren în fața euro, după ce a reușit să profileze vinerea trecută de valul de optimism de pe piețele internaționale, corectând o parte din deprecierea abruptă din zilele precedente.

1,1% sub nivelul precedent. Dolarul a înregistrat în schimb o apreciere ușoară, câștigând 1,21 bani, până la 2,2661 lei, în condițiile în care a recuperat teren în fața euro pe piețele internaționale. În piața cistă săptămânii pentru o continuare a mișcării, cursul munității să oscileze între 3,6 și 3,65 lei pentru un euro.

monede de pe piețele emergente din regiune, în momentele în care investitorii s-au reorientat către activele sigure. BNR a fost nevoit să intervină la sfârșitul săptămânii trecute pe piața monetară, atrăgând depozite pe patru zile de 4,2 mld. lei, în cadrul unei licitații extraordinare. Chiar și după intervenția băncii centrale dobânzile pe piață au rămas la nivelul de 7%-8% pe an.

PUBLICITATE

Advertisement for Romania Construct & Real Estate Forum 2008. Features a group of people in superhero costumes (Superman, Batman, etc.) and text: 'Se întorc super-constructorii!', 'O dată pe an, toți marii jucători de pe piața de construcții și imobiliare se reunește la Romania Construct & Real Estate Forum pentru a face bilanțul și strategia de viitor.', 'Fii și tu alături de ei! evenimente@mediafax.ro • tel.: 031.82.56.409 www.mediafaxta.ro/construct-forum'

Setea de lei a băncilor a urcat dobânzile la depozite spre 11%

Bancherii au ajuns să se concureze mai puternic pe atragerea de depozite decât pe vânzarea de credite după ce excesul de lei de pe piața interbancară s-a epuizat.

LIVRU CHIRU

Băncile au plătit dobânzi medii de aproape 11% pe an pentru a atrage depozite în lei pe perioade mai mari de o lună de la populație, arată statistica BNR pentru luna iulie. Acesta este cel mai ridicat nivel înregistrat în ultimii ani, dobânzile oferite de bănci depășind semnificativ rata de politică monetară a BNR, de 10,25% pe an.

Spre comparație, în iulie anul trecut băncile plăteau dobânzi de 6,2-7% pe an pentru depozitele la termen, în timp ce dobânda cheie a BNR era setată la 7% pe an.

Bancherii plătesc acum mai bine pentru depozitele atrase, în condițiile în care excesul tradițional de lei de pe piața interbancară aproape s-a epuizat. Astfel, pentru a putea să acorde credite în continuare, băncile au nevoie să atragă mai mulți lei de la clienți.

"Dobânzile sunt acum la niveluri ridicate, iar dacă însem cont de perspectivele încetinirii inflației la depunitori va fi atractiv", apreciază Ionuț Dumitru, economist-șef al Raiffeisen Bank.

Dobânda plătită este impozitată cu 16%, iar unele bănci reinvestesc în obligațiunile de numer. Totuși, în general, comisionul nu sunt percepute decât banii sunt ridicați la scadența depozitului.

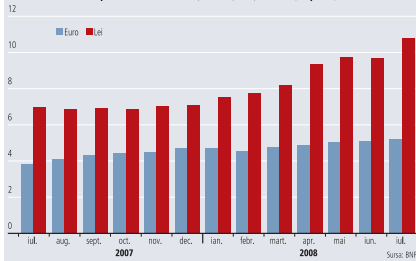
Chiar și cu aceste costuri suplimentare, cei care fac acum depozite cu dobânzi fixe de 10%-11% pe an vor vedea în 2009 un randament ridicat.

Dumitru notează că dobânzile nu vor rămâne la niveluri atât de ridicate o perioadă îndelungată. Semnalul scăderii dobânzilor va fi dat de BNR, care mai aștept să opereze o primă ajustare până la sfârșitul anului.

În prezent, dobânda cheie a BNR este setată la 10,25% pe an. Banca centrală va lua

La noi maxime

Dobânda medie la depozitele noi cu scadențe între șase și 12 luni (% pe an)



în discuție nivelul dobânzii joi, 25 septembrie, iar până la sfârșitul anului mai este programat o singură sedință pe probleme de politică monetară, pe 30 octombrie.

Dobânzile alifante în lei de bănci la depozitele noi în lei depășeau inflația anuală (de 9%) cu aproape două puncte procentuale.

După dezinflația din august, randamentele reale ar urma să crească în continuare, având în vedere că niciunul dintre jucătorii din sistem nu a anunțat reduceri de dobânzi la lei.

Cele mai bune dobânzi sunt plătite la depozitele cu scadențe între trei și șase luni, media pe sistem fiind de 10,97% pe an, față de 7% pe an în iulie 2007. Și pentru depozitele pe termene mai scurte - între una și trei luni - dobânzile sunt la niveluri ridicate, de 10,8% pe an.

Pentru scadențele mai lungi de șase luni și mergând spre un an băncile oferă dobânzi mai mici, reflectând și așteptările pentru anume ajustări în cursul anului viitor, pe măsură ce inflația se va tempera. Astfel, dobânda medie la aceste depozite era în iulie de 10,76% pe an. Comparativ cu iulie anul trecut, dobânda oferită este însă cu aproape patru puncte procentuale mai mare.

Cu euro dobânzile au urcat de asemenea, ajungând la maximele ultimilor ani. Pentru un depozit nou în euro constituit pe cel puțin 6 luni, băncile au plătit în iulie o dobândă medie de 5,21% pe an, față de 3,85%, cât plăteau în iulie 2007. Bancherii încearcă să se financeze într-o proporție mai mare de pe piața locală chiar și pentru valută, după ce costul atragerii de fonduri de la acționarii lor străini a urcat, pe fondul crizei de lichidități în lumea globală.

Aproape 52.000 de clienți noi la pensiile obligatorii

ANGELA PLĂCINTA

APROAPE 52.000 de persoane au aderat în luna iulie la fondurile de pensii obligatorii (ploum II), numind total al participantilor trecuți astfel de 4,36 de milioane, potrivit datelor Casei Naționale de Pensii și Alte Drepturi de Asigurări Sociale (CNPAS).

Cele 14 fonduri de pensii au înscasat la sfârșitul săptămânii trecute în total aproximativ 52.000 de clienți noi, în valoare totală de aproape 29 de milioane de euro (105,4 milioane de lei). Comparativ cu luna anterioară, înscasările fondurilor au scăzut ușor cu circa 6%, în condițiile în care contribuabilii pe venituri sunt s-a redus de la 901 euro în iunie la 8,56 euro în iulie.

Fondurile au înscasat banii numai pentru 3,58 de milioane de clienți, ceea ce înseamnă că pentru aproape un milion de persoane angajații nu au virat contribuțiile de asigurări sociale. Contribuția la fondurile de pensii obligatorii reprezintă 2% din venitul brut, urmând să se ajunge cu 0,5 puncte pe an, până să ajungă la 6%.

Ponderele contriilor goale, adică cea a clienților pentru care nu s-au înscasat bani, a fost de circa 22% la această rundă de colectare. Din cei înscasat au înscasat și colecționarii de la participanții în luna mai, când s-au făcut plățile aferente lunii martie, iar până acum au adunat peste 139 de milioane de euro.

Datele CNPAS arată că în luna iulie venitul mediu brut pe contribuabil era de 412 euro, față de 414 euro în luna anterioară. Fondurile ale celor participanți au venit pe peste această medie sunt ING (465 de euro), AIG (463 de euro) și BRD (426 de euro). Participanții cu cele mai venituri medii sunt la Prima Pensii (316 euro), Omnisig (330 de euro) și Interamerican (334 de euro).

Cel mai mare fond de pe piață, ING, a înscasat peste 11,2 milioane de euro la sfârșitul săptămânii trecute, în timp ce fondul admi-

nistrat de Allianz-Tiriac Pensii a înscasat circa 6,8 milioane de euro, iar cel al Generali 2,3 milioane de euro.

De cele dobânzile au urcat de asemenea, ajungând la maximele ultimilor ani. Pentru un depozit nou în euro constituit pe cel puțin 6 luni, băncile au plătit în iulie o dobândă medie de 5,21% pe an, față de 3,85%, cât plăteau în iulie 2007. Bancherii încearcă să se financeze într-o proporție mai mare de pe piața locală chiar și pentru valută, după ce costul atragerii de fonduri de la acționarii lor străini a urcat, pe fondul crizei de lichidități în lumea globală.

Cele 14 fonduri de pensii au înscasat la sfârșitul săptămânii trecute contribuțiile aferente lunii iulie, în valoare de aproape 29 mil. euro.

Dintre cei care au semnat cu un fond, circa 2.800 au mers la BCR, 1.800 la Allianz-Tiriac, 1.200 la Generali, iar restul la alte fonduri. Dintre angajații care au fost repartizați anterior, 14.300 au ajuns la ING, 11.000 la Allianz-Tiriac, 4.000 la Generali, 3.200 la Aviva și restul la celelalte fonduri de pe piață.

angela.placinta@z.ro

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

Table with columns for currency (USD, EUR), bank, deposit type, and interest rate. It lists various banks like USD, BCR, BRD, etc., and their respective interest rates for different deposit terms.

PUBLICITATE

Table titled 'CURSURI PIETEI VALUTARE' showing exchange rates for various currencies and banks. It includes columns for bank, currency, and current exchange rate.

Popa, BRD: Dacă rata crește de la 250 de euro în primul an la 350 în al doilea, clientul poate ceda

Toate băncile de pe piață ar trebui să publice semestrial, de exemplu, rezultatele financiare după același format stabilit împreună cu BNR și în conformitate cu standardele de contabilitate locale, afirmă Sorin Popa, director general adjunct al BRD.

RAZVAN VOICAN



Nici o înțelegere în lume rezultatele financiare ale băncilor nu sunt confidențiale, nici măcar la societățile închise, pentru că transparenta aduce creșterea businessului. Trebuie publicate cifrele pe un format stabilit de BNR pentru comparabilitate. Așa clienții ar vedea cu cine au de-a face. Cred că ar apărea destule surprize în momentul în care totți și-ar publica rezultatele după același format", spune Popa.

La începutul lui 2007, BNR a avut o tentativă de a publica bilanșul băncilor după activitatea raportată local, însă a renunțat în urma protestelor unor bănci. Cu excepția băncilor listate la Bursă, între care și BRD, fiecare bancă publică rezultate financiare în formate proprii, cele mai multe după standarde internaționale de contabilitate, cu mai mulți sau mai puțini indicatori, individual sau consolidat la nivel de grup financiar, incluzând sau nu activele înregistrate în bilanțul băncilor-mamă.

În absența unor date oficiale publicate de BNR, imaginea performanței băncilor de pe piață rămâne relativă.

În același timp, șeful retailului BRD susține că băncile care practică dobânzi scăzute doar în primele luni sau în primul an de creditare își induc în eroare clienții. „Se calculează un grad de îndatorare fals, pentru că efortul real de rambursare depășește de multe ori resursele clientului. Dacă în primul an are o rată de 200 de euro, iar din al doilea an îi crește la 350 de euro poate intra în dificultate financiară. Este anormal, nu trebuia permis așa ceva și este bine că BNR a hotărât să intervină pentru a restabili realitatea costurilor de creditare.”

El spune că din cauza practicii băncilor de a oferi dobânzi promoționale, clienții au ajuns să alege să se refinanțeze de la o bancă la alta pentru a beneficia de dobânzi mai scăzute după ce dobânda la creditul inițial crește și își dau seama că sunt în imposibilitatea de a rambursa.

„Principiul nostru este că de la început clientul trebuie să știe cât va avea de plătit, să aibă vizibilitate asupra efortului de rambursare până la maturitate. Vom calcula corect gradul de îndatorare pentru că așa este fair.”

Sorin Popa afirmă că un grad de îndatorare de 65% este „relativ mare”.

„In afară de 65% este considerat mult pentru că orice familie are și alte cheltuieli pe lângă cele cu creditele, iar adunându-se se vede că un grad de îndatorare de 65% este „relativ mare.”

El admite că și BRD „a trebuit să răspundă concurenței de pe piață” prin diferite forme de creditare, însă susține că banca fost „foarte prudentă și consecventă”.

„De exemplu, pe imobiliare avem o cotă de piață mult mai mică decât pe alte produse tocmai pentru că am avut o politică prudentă. Nu finanțăm neocrotit dezvoltări imobiliare.”

Popa consideră că este deja prefigurată o criză imobiliară.

„Mulți finanțatori au exagerat. Au finanțat forme speculative de business, alimnieri normale, dar care pe un ciclu negativ de piață vor antrena reverberații negative. Noi am simțit că economia se infierbântă, dar alții n-au luat în seamă semnalele de alarmă și au accentuat această infierbântare pe zona imobiliară.”

În același timp, el afirmă că BRD nu crează cu brokeri de creditare.

„Am făcut-o doar foarte marginal pentru că nu este în politica noastră. Având o rețea teritorială atât de mare, nici nu avem nevoie, dar oricum nu ne interesează. Avem canale alternative de distribuție, dar proprii, și în niciun caz nu externalizăm o zonă atât de sensibilă precum creditarea. Pe brokeri nu îi

interesează decât să câștige și nu prea știu cum e cu deontologia, fiind concentrați pe maximizarea profiturilor.”

Popa adaugă că rețeaua teritorială a BRD se apropie de 900 de unități, chiar decât ritmul extinderii a încetinit substanțial față de anul trecut. BCR, cea mai mare bancă după active, a ajuns la 600 de unități.

Mai multe bănci se confruntă cu creșterea ratei de neplătit la creditele aduse de brokeri și caută formule prin care comisiunile acestora să fie legate și de indicatori de performanță a portofoliilor de creditare.

De asemenea, unele bănci au înăspriț deja filtrele de selecție a dosarelor de credit primite de la firmele de brokeraj sau au renunțat la unele contracte.

În care au sesizat că unii brokeri încurajează refinanțările de la o bancă la alta pentru a-și mări veniturile din comisioane.

În condițiile în care nici nu crează cu brokeri, Popa susține că BRD nu înregistrează o creștere a ponderii creditelor neperformante.

„Avem filtre bune, care ne pun la adăpost de influențe negative pe care eventuale derapaje din economie le-ar putea avea asupra clientelei. Lipsa noastră de exuberanță în vânzări dă rezultate. Sunt însă semnale negative de la alte bănci în privința calității portofoliilor de creditare.”

În contextul crizei financiare internaționale, care poate afecta încrederea publicului în sistemul bancar, Sorin Popa crede că ar mai putea fi făcut un pas de creștere a plafonului de garanție a depozitelor peste nivelul actual de 20.000 de euro, în condițiile în care în alte țări din UE ajunge la 40.000 de euro.

„Această creștere ar putea fi însă realizată în paralel cu o reducere graduală a nivelului rezervelor minime obligatorii, care crează o presiune pe costurile băncilor și care se reflectă în cele din urmă asupra clientului. Ar fi foarte bine să începem să mai dezamorsăm această presiune.”

razvan.voican@ef.ro

Sorin Popa
director general adjunct al BRD

Având o rețea teritorială atât de mare nici nu avem nevoie, dar oricum nu ne interesează. Avem canale alternative de distribuție, dar proprii, și în niciun caz nu externalizăm o zonă atât de sensibilă precum creditarea. Pe brokeri nu îi interesează decât să câștige și nu prea știu cum e cu deontologia, fiind concentrați pe maximizarea profiturilor.

Știri ZF

Finanțele plătesc 10,5% ca să atragă lei pe trei ani

Ministerul Economiei și Finanțelor a acceptat să plătească o dobândă de 10,5% pe an, pentru a împrumuta lei pe trei ani de la băncile locale. Statul a vândut astfel obligațiuni în valoare de 43 de milioane de lei (aproximativ 12 milioane de euro), cu mult sub nivelul planificat, de 350 de milioane de lei. Titlurile au fost aduse la un randament mediu de 10,5% pe an, care a fost totodată și maximul acceptat de stat. Trezoreria a respins toate ofertele la un randament mai mare. La licitația precedentă pentru vânzarea de obligațiuni pe trei ani statul plătește un randament mediu de 9,9% pe an. Ofertele de cumpărare din partea investitorilor la această licitație au totalizat 462 de milioane de lei. În ultimele luni statul a adoptat o politică selectivă de vânzare de titluri de stat, respingând integral ofertele investitorilor la mai multe licitații, din cauza randamentelor ridicate pe care le cereau. Băncile au cerut randamente mai mari pentru a împrumuta statul, în condițiile în care dobânzile au urcat pe piața monetară încă din vară, pe fondul reducerii ofertei de lichidități. De la sfârșitul lunii mai indicatorul ROBOR pentru o lună, care reflectă costul la care băncile își împrumută lei între ele pe perioada de o lună, a urcat peste 11% pe an. În prezent, dobânzile pentru plasamentele pe o lună pe piața interbancară se apropie de 13% pe an. Totodată, dealerii au ezitat să își imobilizeze putințele lichidității în titluri de stat, în condițiile în care BNR a organizat foarte rar operațiuni de refinanțare, în cadrul cărora împrumută lei băncilor, în schimb obligându-le să dețină. **Livia Chiru**

Divizia de finanțare a Mercedes tintește contracte de 300 mil. euro în următorii cinci ani

Daimler Financial Services, divizia de servicii financiare a grupului auto german, și-a planificat să încheie contracte de 300 mil. euro în următorii cinci ani pe piața din România. În alte țări, precum Ungaria, Slovenia sau Slovacia, unde compania și-a început activitatea înainte de 2000, portofoliul de finanțări valorează sub 200 mil. euro, conform datelor MB Financial Services. În același timp, grupul auto își propune ca în România 25% din autovehiculele vândute să fie finanțate de ei. Divizia de servicii financiare a grupului își va desfășura activitatea pe piața românească prin trei companii, de leasing financiar, operațional și brokeraj de asigurări.

„După Rusia și Ucraina, România este a treia mare piață din Europa Centrală și de Est cu vânzări auto de peste 321.000 de unități anul trecut, în creștere cu 20% față de 2006”, notează directorul executiv al Mercedes-Benz România, Michael Grewe (foto). „Ne așteptăm ca vânzările de autovehicule Mercedes-Benz să crească. În plus, faptul că avem acum posibilitatea de a oferi servicii financiare va spori atracția pe care o va exercita marca asupra dealerilor și a clienților din România”, a mai spus Grewe. Oferta de intrare în piață pentru toate modelele este o finanțare prin leasing financiar cu o dobândă de 5,93% până la sfârșitul anului, urmând ca din 2009 dobânda să fie variabilă. La autovehiculele Mercedes-Benz C-Class, dobânda promoțională până în decembrie este de 4,93%. **Isabela Bădăruș**



FOTO: SILVIU MATEI

PUBLICITATE

Ce deosebește un campion de restul atleților?

Pasiunea.

Noul BMW Seria 3. Engineered Emotion.

Secretul tuturor atleților de succes stă în forță, rezistență și angajament. Totuși, există o limită insesizabilă deasupra căreia se ridică doar campionii. La fel ca noul BMW Seria 3. Caracteristicile sistemului BMW EfficientDynamics cu funcțiile Auto Start Stop și Brake Energy Regeneration, motorul diesel cu BluePerformance îți permit să te bucuri de putere sporită și emisii reduse la cel mai bun consum de combustibil din clasa sa*. Astfel, noul BMW Seria 3 continuă să fie sedanul sport prin excelență.

Experimentează și tu. Pentru test - drive contactează dealerii Automobile Bavaria.

Noul BMW Seria 3
 www.bmw-bavaria.ro
 Păcierea de a conduce

Efficient Engines
 Gear Shift Indicator [5, 4, 3, 2, 1]
 Air Vent Control
 Auto Start Stop Function
 Low Friction Tyres
 Brake Energy Regeneration

BMW EfficientDynamics
 Less emissions. More driving pleasure.

*Consum combustibil pentru BMW 318d: extra urban 4,1 l / 100 km; urban 5,7 l / 100 km; mediu 4,7 l / 100 km; emisii CO₂: 123 g / km.

Radu Timiș, CrisTim: Am pierdut de două ori tot ce aveam până să ajung la afacerea de astăzi



„Când am decis să renunț la atribuțiile executive din cadrul CrisTim a fost pentru a patra oară când mi-am schimbat existența”, povestește Radu Timiș, președintele grupului CrisTim, la câteva zile după ce a finalizat restructurarea businessului din industria mezelurilor.

DANA CIRUPERU

O afacere de familie începută de un fost profesor de sport alături de soția sa în 1995, cu un chioșc alimentar în București, care va ajunge la un rulaj consolidat de peste 125 mil. euro.

Pentru Radu Timiș, cuvântul „consolidat” e foarte important, pentru că a decis în urmă cu aproape patru ani că businessul pe care-l conduce, lider la acea vreme în industria mezelurilor, are nevoie de o cu totul altă perspectivă, dacă vrea să țină piept concurenței europene.

„Trebuia să trecem de la o afacere de familie la un business solid, structurat pe divizi, în care fiecare entitate să poată aduce maximă valoare”, spune fondatorul CrisTim.

Mărturiseste că nu i-a fost ușor să delege responsabilitățile și că e foarte greu să schimbi complet existența, mai ales în momentul în care viața ta se reducea la mai mult de 12 ore petrecute la birou. „Cred că din cauza asta avem încă mulți antreprenori care își conduc afacerile. E greu să renunți”, afirmă șeful CrisTim, încântat totuși de faptul că în ultimul an a avut „cел puțin șapte concedii” și a reușit să se bucure de faptul că spală singur mașina sau petrece mai mult timp alături de copii.

„Nu mai sunt implicat în partea executivă. Particip de cinci ori pe lună la ședințele de board pe fiecare divizie de business în parte și mă consult cu directorii execuției la deciziile cele mai importante”, adaugă Radu Timiș.

Implicat sută la sută în business, Gabriel Alexandru, vicepreședintele grupului CrisTim și directorul executiv al producătorului de mezeluri a preluat toate responsabilitățile ce tin de dezvoltarea afacerii. Spune că procesul de divizare, început cu mai bine de un an în urmă nu a fost deloc ușor, însă odată finalizat a reușit să reducă mult din costurile operaționale la nivel de grup. „Am redus cu 30% numărul de angajați în ultimii doi ani, iar pe unele divizii (cum este cea de magazine) am reușit să obținem un rulaj mai bun cu mai puțini angajați. Toate procesele din cadrul grupului au mers însă în paralel: restructurarea, reorganizarea și eficientizarea”, spune Gabriel Alexandru.

De cealaltă parte, acționarul spune că dacă nu ar fi realizat în urmă cu trei ani primele demersuri de reorganizare a businessului, acum i-ar fi fost foarte greu să facă același lucru. „Pentru orice afacere de familie o astfel de restructurare este necesară, doar că noi am avut sansa să o facem într-un moment în care profilurile erau substanțiale. În contextul actual însă, implicațiile ar fi foarte mari”, crede președintele CrisTim.

Sfătuit de auditorii de la PricewaterhouseCoopers (PwC), Timiș a decis în urmă cu doi ani să înceapă un proces de divizare a afacerii, pe linii de business, astfel ca fiecare componentă a grupului, de la imobiliare și retail până la producția de mezeluri, să poată raporta independent marje de profit, pierderi sau planuri de investiții. „În urmă cu mai mulți ani erau situații care acum mi se par hazlii, când fiecare șef din grupul CrisTim aducea la final de an datele financiare care arătau profit pe linia pe care o conduce. În momentul în care situațiile financiare detaliate ajungeau la CFO, dădea cu minus”, povestește Radu Timiș. Acum însă, cu divizarea realizată, CrisTim - compania - nu mai este nevoită să suporte costurile pentru mai multe linii de business.

„Am construit compania bazându-ne pe modul în care simțeam piața și am crescut ca un organism sănătos din punct de vedere financiar, dar care era destul de alambicat”, spune Timiș.

CrisTim a lucrat cu PwC și casa de avocatură Bosșină și Asociații pentru acest proces de divizare, care a început efectiv în luna august a anului trecut, în momentul în care activitatea de catering și magazinele au fost trecute pe CrisTim Impex.

Cum arăta grupul până la acea dată? Spre exemplu, exista o entitate juridică axată pe producție (Recunoscinta), dar care avea în „patrimoniul” și o serie de active imobiliare și alte activități fără legătură cu businessul de bază. „Nu poți controla într-o astfel de situație de unde vine profitul, unde apar problemele, care este eficiența activității”, spune Alexandru.

Decesii și valdă cine „merge bine și cine nu”, reprezentanții CrisTim au pus în practică divizarea. Au înființat compania Timpul Armoniei, care a preluat tot ceea ce ține de imobiliare, clădiri, spații, terenuri, compania gestionând tot businessul imobiliar; de la închirierea de spații către firme din grup până la contracte cu terți. „O parte dintre magazinele situate în apropierea supermarketurilor au fost închise pentru că nu mai aduceau profit, iar spațiile le-am închiriat în principal către bănci”, spune Radu Timiș.

Retailul, cu cele opt magazine operaționale din prezent, a trecut sub umbrela companiei Impex CrisTim, care mai adaptează și divizia de catering a grupului. „Facem acum cu șase magazine în București mai mult decât făcăm cu doișprezece”, completează Gabriel Alexandru, care spune că magazinele proprii au un rulaj estimat la 15 mil. euro, în timp ce activitatea de catering aduce în jur de 4 mil. euro.

CrisTim a rămas să gestioneze activitatea de vânzări, marketing și branding, în timp ce Re-

cuștința are exclusiv activități de producție, prin fabrica situată în localitatea Filipștii de Pădure din județul Prahova.

Desi bugetul de investiții din acest an a fost redus la jumătate din cauza situației de pe piața financiară, planurile proprietarului CrisTim pentru 2009 sunt ambițioase, desi admite că pot fi din nou ajustați, atât în sus, cât și în jos. Pe lista de priorități se numără o fabrică de pâine și una de lapte, care să realizeze produse destinate vânzării în propria rețea de magazine.

„Vom investi în primul rând într-o fermă cu 700 de croațe, care vor asigura o parte din necesarul de materie primă pe care acum o importăm din Olanda”, afirmă Radu Timiș. Despre cele două fabrici spune că vor fi construite prin fonduri proprii și accesarea de bani de la Uniunea Europeană. „Avem 1.500 de hectare de teren agricol în județul Prahova, așa că

fabrica de pâine are asigurată materia primă”, completează el.

Cu toate că au existat de multe ori zvonuri că intenționează să vândă o parte din afacere, Timiș nu a semnat nimic până în prezent. Grupul pe care îl conduce are doar un parteneriat la nivel de producție cu o filială a Danish Crown, unul dintre cei mai mari producători de carne de porc din Europa și unul dintre furnizorii importanți de materie primă ai CrisTim. În 2007, Radu Timiș declara într-un interviu acordat ZF că s-a aflat în discuții cu mai mulți producători europeni pentru a identifica formule de a crește afacerea, printre care s-a numărat inclusiv intenția de vânzare a unui pachet de 20% din titlurile companiei, care însă nu s-a concretizat.

De altfel, industria mezelurilor continuă să fie una dintre puterile dominate de afaceri de familie, pornite imediat după 1990 de antreprenori locali. Datele centralizate de ZF în Anuarul de Business al României arată că nouă dintre primii zece jucători din industria cârnii și a preparatelor din carne sunt în continuare deținuți de antreprenori locali.

Față de acum zece ani, CrisTim înseamnă, în opinia lui Gabriel Alexandru, „o afacere globalizată din punctul de vedere al modului de lucru, în care singurul lucru neschimbat a rămas acționaratul”. Doi acționari, Radu și Cristina Timiș, care au pus un pariu pe industria mezelurilor. Radu Timiș povestește că nu avea nicio legătură cu această piață și că afacerea a pornit-o cu 800 de dolari bani împrumutați, după ce a mai avut două tentative de business în comerț imediat după 1990, tentativele pornite cu surse proprii, dar în care a pierdut toți banii. În 2007, grupul pe care-l conduce a generat un profit operațional de 10,5 mil. euro.

Industria mezelurilor continuă să fie una dintre puterile dominate de afaceri de familie.



Gabriel Alexandru, vicepreședintele CrisTim: CrisTim este o afacere globalizată din punctul de vedere al modului de lucru, în care singurul lucru neschimbat a rămas acționaratul.

Radu Timiș, președintele CrisTim: Pentru orice afacere de familie o astfel de restructurare este necesară, doar că noi am avut sansa să o facem într-un moment în care profilurile erau substanțiale.

PUBLICITATE

Niciodată lanțul dvs. logistic nu a avut atât de multă valoare.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

În mediul industrial, un element cheie al creșterii și rentabilității este controlul lanțului dvs. de aprovizionare. La GEFCO, noi concepem și punem în practică soluții logistice globale internaționale. Pentru a afla mai multe, vizitați-ne la www.gefcoengineersyourproductivity.com

GEFCO
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS



Paul Nuber, Nestlé: Trendul de creștere a puterii de cumpărare se menține, schimbarea vine din modul în care fiecare își împarte bugetul

Seful Nestlé România crede că imprevizibilitatea pieței nu lasă loc euforiei și spune că, în cazul în care puterea de cumpărare ar ajunge pe un trend descendent, segmentul alimentar ar fi printre ultimele afectate.

MIHAELA POPESCU

Avansul vânzărilor estimat de companie pentru acest an este similar ratei de creștere înregistrate în 2007 față de perioada anterioară, de 30%. Anul trecut, afacerile Nestlé România au ajuns la 150 mil. euro, susținute de creșterea consumului.

„Este evident că, și în acest an, puterea de cumpărare crește în valoare absolută. Marea schimbare pe piață în 2008 este modul în care consumatorii aleg să-și cheltuiască banii, deoarece prețurile mai mari la combustibil, creșterea dobânzilor și aprecierea euro față de moneda locală se resimt la nivelul bugetului fiecărei persoane”, afirmă Nuber.

El mai spune că marea provocare a companiei sale în acest an a fost deprecierea leului față de euro, lucru care s-a resimțit în principal în creșterea costurilor cu materialele prime.

„Ar fi o greșeală să fim euforici. Creșterea economică din primul semestru este, într-adevăr, foarte bună, însă piața trebuie analizată pe secțiune. Economia este și în acest an foarte instabilă, ceea ce face dificil de prezis ce se va întâmpla de acum până la finele lui 2008”, explică Nuber.

„Este evident că, și în acest an, puterea de cumpărare crește în valoare absolută. Marea schimbare pe piață în 2008 este modul în care consumatorii aleg să-și cheltuiască banii, deoarece prețurile mai mari la combustibil, creșterea dobânzilor și aprecierea euro față de moneda locală se resimt la nivelul bugetului fiecărei persoane”, afirmă Nuber.

„Este evident că, și în acest an, puterea de cumpărare crește în valoare absolută. Marea schimbare pe piață în 2008 este modul în care consumatorii aleg să-și cheltuiască banii, deoarece prețurile mai mari la combustibil, creșterea dobânzilor și aprecierea euro față de moneda locală se resimt la nivelul bugetului fiecărei persoane”, afirmă Nuber.

„Este evident că, și în acest an, puterea de cumpărare crește în valoare absolută. Marea schimbare pe piață în 2008 este modul în care consumatorii aleg să-și cheltuiască banii, deoarece prețurile mai mari la combustibil, creșterea dobânzilor și aprecierea euro față de moneda locală se resimt la nivelul bugetului fiecărei persoane”, afirmă Nuber.

„Este evident că, și în acest an, puterea de cumpărare crește în valoare absolută. Marea schimbare pe piață în 2008 este modul în care consumatorii aleg să-și cheltuiască banii, deoarece prețurile mai mari la combustibil, creșterea dobânzilor și aprecierea euro față de moneda locală se resimt la nivelul bugetului fiecărei persoane”, afirmă Nuber.



Paul Nuber,
director general Nestlé România

Este evident că, și în acest an, puterea de cumpărare crește în valoare absolută. Marea schimbare pe piață în 2008 este modul în care consumatorii aleg să-și cheltuiască banii, deoarece prețurile mai mari la combustibil, creșterea dobânzilor și aprecierea euro față de moneda locală se resimt la nivelul bugetului fiecărei persoane.

Anul trecut, Nestlé România și-a dublat rata profitului net, ajungând la 5%, față de 2% în 2006, potrivit datelor de la Ministerul de Finanțe. Directorul mizează și în acest an pe creșterea profitabilității, mai ales că rata actuală este departe de media înregistrată de companie în regiune sau în vestul Europei.

„Strategia de îmbunătățire a profitabilității în România se va baza pe majorarea vânzărilor cu o rată superioară creșterii

costurilor”, spune Nuber, adăugând că Nestlé va continua să investească pe piața românească deoarece filiala locală se află în faza creșterii accelerate, care trebuie susținută de bugete importante de marketing și investiții în diferite proiecte. Unul dintre aceste proiecte va fi instalarea în fabrica de la Timișoara a unei linii noi de procesare și ambalare a mix-urilor de cafea Nescafé, în 2009.

Nestlé deține o fabrică de napolitane la Timișoara, unde sunt produse și ambalate și mix-urile de cafea Nescafé și mustarul Maggi. Compania va închide în următoarea perioadă fabrica de înghețată de lângă București, transferând liniile de producție în Bulgaria, astfel încât Nestlé va rămâne în curând cu o singură unitate de producție în România.

„Motivul închiderii fabricii a fost lipsa posibilităților de extindere a acestei unități în

viitor, din cauza locației, și mărimea relativ redusă a pieței locale de înghețată, care face dificilă operarea unei astfel de fabrici la nivel local, ținând cont și de caracteristicile acestui produs (sezonalitatea ridicată, condițiile speciale de producție, transport și depozitare)”, explică directorul Nestlé.

În opinia acestuia, este puțin probabil ca, în următorii 2-3 ani, compania să reia producția de înghețată în România. Compania are în plan

CUM ȘI-A RESTRUCTURAT NESTLÉ PRODUCȚIA

- Compania elvețiană Nestlé este prezentă pe piața din România din anul 1995, prin lansarea pe piață a mărcilor Nescafé, Maggi și Nesquik.
- Prima fabrică la nivel local a fost unitatea de îmbuteliere a apei Ana Vie, de lângă Miercurea-Ciuc.
- Pe fondul unui mediu economic dificil în România, compania a decis închiderea fabricii Ana Vie la finele anilor '90, locația fiind vândută.
- În 2000, elvețienii au achiziționat fabrica de napolitane Joe din Timișoara de la omul de afaceri Florentin Banu, intrând astfel pe segmentul napolitanilor ca lider de piață.
- În 2006, Nestlé a achiziționat la nivel regional compania grecească Delta Ice Cream. La nivel local, aceasta a devenit Nestlé Ice Cream România, produsele fiind fabricate în unitatea de lângă București (localitatea Gîlna).
- Recent, compania a anunțat că va transfera producția de înghețată din România în Bulgaria, urmând să disponibilizeze 76 de angajați români.

valorificarea activelor acestei fabrici prin vânzarea locației. Nuber mai precizează că obiectivul diviziei de înghețată Nestlé Ice Cream este întărirea poziției pe piața locală de profil.

Cu vânzări de aproape 20 mil. euro în 2007, Nestlé Ice Cream România a fost anul trecut liderul pieței locale de profil, având o cotă estimată la 23%. Piața este dominată însă de producători români, care dețin cumulată o cotă de 60-70%.

Nestlé a operat fabrica de înghețată din România aproximativ doi ani și jumătate, timp în care a analizat mai multe posibilități de dezvoltare pe piața locală, inclusiv achiziția unui producător de talie mai mică. Operațiunile Nestlé Ice Cream la nivel local nu au fost profitabile, potrivit datelor raportate de compania la Ministerul de Finanțe. În 2007, pierderile financiare au fost de 2,2 mil. euro.

Compania a achiziționat unitatea de lângă București de la compania grecească Delta Ice Cream, print-o tranzacție încheiată la nivel internațional.

Portofoliul Nestlé România cuprinde branduri precum Joe, Maggi, Lion sau Kit Kat, printre competitori numărându-se filialele locale ale unor multinaționale, precum Kraft Foods, Mars sau Vivarta.

Exact ceea ce îți trebuie Exact atunci când ai nevoie

WHOLESALE BANKING

WWW.INGROMANIA.RO

ING 

Saab 9-3 TTid: idee scandinavă de automobil pentru piloții „executive“

ALEXANDRU ANGHEL

Încă un sedan premium pentru segmentul managerilor cu un buget peste medie. Aceasta ar fi aprecierea la prima vedere față de oferta scandinavă, dacă considerăm aglomerația de modele concurente din piață: Audi A4 2.0 Tdi, BMW 320d, Lexus IS 220d, Mercedes-Benz C200 CDI, sau Honda Accord 2.2 i-DTEC, și încă pe atâtea.

Cu Saab 9-3 ne cunoștem de primul test, în urmă cu aproape doi ani, cu modelul Cabrio. Acesta era însă o motorizare cu alimentare pe benzină, pe când aici este vorba de un diesel, care face de fapt diferență față de concurențele enumerate mai sus. Din această cauză vom realiza un salt spre descoperirea motorului urmând să revenim la design, care de altfel a rămas în linii mari același în ultimii doi ani.

Deci ce este TTid? Un motor diesel de 1.900 centimetri cubi de creație GM pe care suedezii de la Saab au instalat două turbocompresoare. Da, exact două. Pentru ce? Dacă la modelul 9-3 stă bine la capitolul ecologie cu renumitele motoare biopower și chiar și la motoarele pe benzină, având aici un 2,8 litri de 280 de cai-putere, Saab a considerat că un diesel de 150 de cai-putere nu e suficient (motorizarea Td) și a inventat 1,9 TTid, care dezvoltă exact 180 de cai-putere. Acest lucru este posibil mai întâi cu ajutorul celor două turbine amintite mai sus. Prima dintre

ele, cu un volum mai mic, funcționează până la o turație de 1.500 rpm, în timp ce a doua turbină începe să funcționeze în tandem de la acest prag până la 3.000 rpm, de unde preia controlul. Rezultatul? Furnizarea unui cuplu constant, cu un maxim de 400 de Nm la 1.850 rpm.

Vă gândiți probabil că performanța se ține de mână cu un consum pe măsură. Ei bine nu. Constructorul indică o medie de 6,7 l/100 km, dar nu a reușit această performanță. Pe parcursul a mai mult de 700 de kilometri media finală a fost de 7,8 l/100 km, și nu, nu am mers în treapta a șasea la 80 km/h.

În ceea ce privește comportamentul rutier, motorizarea combinată cu transmisia automată în șase trepte și interiorul rece și stilul transformă atmosfera spațiului de pilotaj și o ducе într-o secvență temporală proprie. Un minus însă. Pentru puterea dezvoltată motorul este prea silențios, dacă putem reclama această caracteristică, iar antifoanarea lui îndeplinește foarte bine funcția, astfel că din interiorul linar și calm ești dispus involuntar să apeși mai tare accelerația, rezultând în eventuale depășiri de viteză legală. Detaliile despre sașii sunt de prisos, fiind bine cunoscut faptul că toate versiunile de motorizare utilizează o variantă sport, care în cazul echipării Aero este și modificată.

Despre interior. Criticii ar menționa că se aseamănă cu sedanurile din clasa superioară a Cadillac sau cu un Vectra mai bine pus la punct. Are însă inserții de calitate, indicatoarele preluate parțial de la un cockpit și o ergonomie dușă spre limite mai ales de către unele dintre cele mai confortabile scaune cu tapiserie din piele de pe piață. Să nu uităm pretul. Versiunea testată, în echipare Aero ajunge la aproape 30.600 de euro fără TVA. Echiparea „de bază“, Linear, pornește însă de la circa 27.000 de euro.

În acești bani intră însă și circa opt sisteme de siguranță și o asigurare de la Euro NCAP, 5 stele.

În ceea ce privește designul exterior suedezii au trecut se pare și la alte mize și au minimizat contribuția experienței din domeniul aeronautic. Linia păstrează însă elemente preluate parțial de pe un avion de luptă, de unde și nervozitatea grilei frontale. Per total, designul diferit al suedezilor diferențiază modelul în marea de automobile de pe sosele, după cum am observat și în trafic. Sau poate este doar efectul promovării din limite de până acum a mircii pe piața locală.

Despre interior. Criticii ar menționa că se aseamănă cu sedanurile din clasa superioară a Cadillac sau cu un Vectra mai bine pus la punct. Are însă inserții de calitate, indicatoarele preluate parțial de la un cockpit și o ergonomie dușă spre limite mai ales de către unele dintre cele mai confortabile scaune cu tapiserie din piele de pe piață. Să nu uităm pretul. Versiunea testată, în echipare Aero ajunge la aproape 30.600 de euro fără TVA. Echiparea „de bază“, Linear, pornește însă de la circa 27.000 de euro.

În acești bani intră însă și circa opt sisteme de siguranță și o asigurare de la Euro NCAP, 5 stele.

În ceea ce privește designul exterior suedezii au trecut se pare și la alte mize și au minimizat contribuția experienței din domeniul aeronautic. Linia păstrează însă elemente preluate parțial de pe un avion de luptă, de unde și nervozitatea grilei frontale. Per total, designul diferit al suedezilor diferențiază modelul în marea de automobile de pe sosele, după cum am observat și în trafic. Sau poate este doar efectul promovării din limite de până acum a mircii pe piața locală.



MODEL	SAAB 9-3 TTID
Motor	diesel, 1.9 l TTID, 400 Nm 180 CP
Cutie de viteze	Automată, 6 trepte
Acc. 0-100 km/h	8,9 sec.
Viteză maximă	220 km/h
Consum mediu	6,7 litri/100 km
Pret (cu TVA) de euro	35.212
	Motorizare puternică și economică, siguranță, stil
	Pret relativ mare

ele, cu un volum mai mic, funcționează până la o turație de 1.500 rpm, în timp ce a doua turbină începe să funcționeze în tandem de la acest prag până la 3.000 rpm, de unde preia controlul. Rezultatul? Furnizarea unui cuplu constant, cu un maxim de 400 de Nm la 1.850 rpm.



Saab 9-3 TTid, cel mai puternic model diesel al constructorului suedez

Fiorino Qubo, Fiat utilitar pentru pasageri

ALEXANDRU ANGHEL

FIAT FIORINO QUBO a luat naștere în urma colaborării din producătorul italian și grupul PSA Peugeot Citroën, colaborare destinată gamei de vehicule utilitare. Din Fiorino, corespondentul italian al Peugeot Bipper și Citroën Nemo, Fiat a obținut și varianta destinată transportului

Lorenzo Sestino, a anunțat la momentul lansării că modelul va beneficia din 2010 și de un motor diesel de 1,2 l de 90 de cai-putere, ce echipează în prezent modelul Grande Punto, de la care a împrumutat de altfel și circa 40% dintre rețetele tehnice. Până la acea dată însă producătorul a promis introducerea unei duble alimentării, cu benzină și gaz natural lichefiat.

Ca și comportament rutier, la Qubo se remarcă puternice setările menite pentru un automobil destinat mai mult transportului de volume mici de marfă, ceea ce însă nu este un neajuns, având în vedere că în România mai toate drumurile necesită suspensii cu

Ca și comportament rutier, la Qubo se remarcă puternice setările menite pentru un automobil destinat mai mult transportului de volume mici de marfă, ceea ce însă nu este un neajuns, având în vedere că în România mai toate drumurile necesită suspensii cu



usor sub nivelul mediu de pe piețele europene. Pe piețele vest-europene Qubo este disponibil începând de la 12.500 de euro și poate ajunge în funcție de dotări și motorizare la 14.000 de euro.

La lansare modelul a fost echipat cu două motorizări, una de 1,4 litri și 73 de cai-putere și un diesel de 1,3 l multijet, ce dezvoltă 75 de cai-putere și un cuplu de 190 Nm. Aceasta a fost și motorizarea testată pe traseul pus la punct de Fiat în Sardinia. În echipare cu o cutie de viteze în cinci rapoarte, cu o cursă destul de scurtă pentru o utilitară, Qubo obține un consum mediu de combustibil de 4,5 l/100 km și emisii de CO2 de 119 g/km. Din punctul de vedere al prestațiilor rutiere, motorul diesel a dovedit o oarecare agilitate, cu trei pasageri în habitacul. Ce-o-ul Fiat,

mare capacitate de absorbție a socurilor. Interiorul însă diferă foarte tare de cel al unei utilitare, chiar dacă se poate configura pentru un spațiu cât mai mare de transport. Astfel, banchea pentru cele trei locuri din spate se poate rabata complet, la fel ca și locul pasagerului din dreapta, pentru introducerea unor elemente de lungime de până la 2,5 metri.

Ergonomia nu lipsește, atât la postul de conducere, cât și pentru locurile pasagerilor, cu spații de depozitare suficiente, inserate chiar și în portierele glisante din spate. De amintit un sistem de climatizare suficient și rapid, considerând volumul mare de spațiu, dar și opțiunile suplimentare precum cenzile instalate pe volan și portul USB, preluat de la vehiculele pentru pasageri.



Renault Koleos: SUV pentru oras

BOGDAN ALECU

DACĂ ÎN URMA de două săptămâni am testat versiunea diesel de 2.0 litri dCi și 175 CP în toate condițiile, de la trafic de oraș, la off-road cu dificultate medie, de data aceasta am optat pentru versiunea pe benzină și cu tracțiune integrală, pe care de această dată am testat-o cu precădere în traficul din Capitală.

Din punctul de vedere al dimensiunilor, Koleos este cu aproape 30 cm mai lung (4,52 m) și cu 9 cm mai lat (1,86 m) decât Megane, putând fi încadrat cu ușurință în segmentul compact la acest capitol.

În plus, dimensiunile compacte ale masinii sunt completate de direcția servo-asistată - precă asistată pentru cei ce preferă mașinile sport, dar optimă pentru cei ce fac

manevre la viteze mici și desigur de poziția înaltă la volan.

Avantajul versiunii pe benzină a lui Koleos îl reprezintă prețul - 25.151 de euro cu TVA inclusă, pentru echiparea Dinamică și tracțiune integrală, față de 28.251 de euro pentru dieselul de 175 CP.

Dezavantajul îl reprezintă în schimb consumul de combustibil. În traficul din Capitală, computerul de bord al modelului Koleos echipat cu motorizarea pe benzină a indicat un consum mediu de aproximativ 14 litri/100 km, în timp ce versiunea diesel a indicat în trafic urban un consum de 10 litri/100 km.

În ceea ce privește dinamica, versiunea pe benzină accelerează de la 0 la 100 km/h în 9,3 secunde, față de 9,9 secunde în cazul dieselului de 175 CP.



MODEL	RENAULT KOLEOS DINAMIQUE
Motor	benzină, 1,5 l 170 CP, 226 Nm
Cutie de viteze	Manuală, 6 trepte
Acc. 0-100 km/h	9,3 secunde
Viteză maximă	185 km/h
Consum mediu	9,9 litri/100 km
Pret (cu TVA)	25.151 de euro
	Performanțe în offroad, habitacul spațios și bine compartimentat, finisări
	Consum relativ mare în oraș

PUBLICITATE

Triunghiul calității

Grupul MOL desfășoară activități de explorare, producție și comercializare, în peste 40 de țări, respectând principiile dezvoltării durabile.

De aceea, în oricare dintre stațiile noastre, furnizăm energia carburanților ultramoderni tuturor celor care apreciază încrederea și performanța.

www.molromania.ro DINAMISM FĂRĂ LIMITE

PUBLICITATE

UN FAN ADEVĂRAT E ÎNTOTDEAUNA PRIMUL

Locul întâi începe cam după 300.000 de kilometri, după 60.000 de adrese și vreo 250 de tone de colete livrate în fiecare zi. Toate la timp și cu multă plăcere. Mulțumim! Împreună suntem pe locul întâi.

ORIUDE, CU PLĂCERE.

www.fancourier.ro

Greeii din industria cimentului pregătesc investiții de aproape un miliard de euro în primele fabrici construite de la zero

Intrați pe piața locală prin achiziția unor fabrici construite înainte de 1989, marii producători mondiali din industria cimentului se află la primele proiecte de investiții greenfield, „forțați” de creșterea consumului și de atingerea capacităților maxime de producție în actualele fabrici.

CĂTĂLIN LUPOAE
TIBERIU HIRHORCIUC ȘI TRASSIVIANA

Doi dintre greeii industriei, HeidelbergCement și Holcim, au vorbit pentru prima dată în această lună despre investiții în capacități de producție construite de la zero, proiecte care ar ajunge la o valoare cumulată în jurul a 800 de milioane de euro. Aceste programe de investiții vin în contextul în care cei doi producători au cheltuit până în prezent 950 mil. euro pe piața locală.

Surpriza a venit însă din partea grupului austriac Strabag, cu afaceri anuale de 10 miliarde de euro, care va încheia în câteva luni negocierile cu autoritățile locale pentru începerea unei investiții de circa 220 de milioane de euro în construcția unei fabrici de ciment pe piața locală, în localitatea Anina din județul Caras-Severin.

Decizia Strabag de a construi o fabrică de ciment a fost luată și în contextul în care austriecii participă intens la licitații pentru construirea de autostrăzi, program care va atrage investiții de mai multe miliarde de euro în următorii ani, atât prin fondurile atrase de la Uniunea Europeană, cât și din fonduri de la bugetul de stat.

„Strategia Strabag este să detinem propriile resurse de materii prime ca să fim independenți de alte entități și să dezvoltăm de la zero un proiect. România este o piață foarte interesantă pentru noi, iar cererea de ciment este în continuă creștere. Avem deja în construcție o fabrică în Ungaria și următorul pas este să dezvoltăm o unitate similară și în România”, a declarat Christian Ebner, șeful departamentului de comunicare din cadrul grupului Strabag. Valoarea investiției în fabrica de ciment, de circa 220 de milioane de euro, cuprinde și achiziția terenului care s-a ridicat la circa 20 de milioane de euro.

Intrarea austriecilor ar putea schimba planurile județurilor locale, care vor fi nevoiți să

reconfigureze bugetele de investiții pentru anii următori. În prezent, producția anuală de ciment se ridică la circa 10,5-11 milioane de tone, însă oferta este depășită de cerere, importul ajungând să aibă o pondere de circa 10%, respectiv un milion de tone, potrivit datelor de la CIROM (Asociația Producătorilor de Ciment).

Consumul de ciment a înregistrat în ultimii doi ani o creștere neașteptată, ajungând la 480-500 de kilograme pe cap de locuitor, care poate absorbi rapid încă o unitate de producție. Media din Uniunea Europeană se ridică în prezent la circa 540 de kilograme pe cap de locuitor, însă în perioadele de dezvoltare economică țări precum Grecia, Italia sau Spania înregistrează un consum de 1.000 de kilograme per capita.

„Nici cel mai optimist consultant nu previzionează o creștere de 20% a pieței de ciment timp de trei ani la rând”, a răspuns Mihai Rohan, președintele și directorul general al Carpatciment Holding, divizia locală a HeidelbergCement, întrebând de ce nu au început demersurile pentru construirea unei fabrici mai devreme.

Grupul german HeidelbergCement va începe cel mai probabil anul viitor construcția unei noi fabrici de ciment, în care ar putea investi circa 300-330 de milioane de euro, în condițiile în care unitățile actuale, de la Bicaz, Fieni și Deva lucrează la capacitate maximă. Din momentul începerii construcției, fabrica va fi finalizată în doi ani, potrivit lui Andreas Kern, membru în Consiliul de Administrație al HeidelbergCement.

În plus, germanii vor dubla până în 2011-2012 capacitatea de producție de ciment până la 7 milioane de tone, de la 3,5 milioane de tone în prezent, în urma unor investiții de circa 150 de milioane de euro.

De altfel, HeidelbergCement a realizat de la intrarea pe piața locală cel mai mic volum de investiții, circa 350 de milioane de euro, pentru că fabricile preluate se aflau la un nivel de performanță mai ridicat decât celelate, potrivit declaratiilor lui Rohan.

Spre comparație, investițiile Holcim au depășit deja 600 de milioane de euro, însă doar fabricile de la Alesd și Câmpulung au înghițit fonduri de peste 250 de milioane de euro în



FOTO: Shutterstock

Cine controlează piața de ciment

Carpatciment Holding - afaceri de 288 mil. euro

- A intrat pe piața locală în 1998
- Detine trei fabrici la Deva, Fieni și Bicaz
- Are o capacitate de producție de circa 3,5 milioane de tone
- Investițiile totale se ridică la peste 350 de milioane de euro

Lafarge - afaceri de 325 milioane de euro

- A intrat pe piața locală în 1997
- Detine două fabrici de ciment la Medgidia și Hoghiz și o stație de măcinare la Târgu-Jiu
- Are o capacitate instalată de producție de 5,5 milioane de tone
- Investițiile totale depășesc 500 de milioane de euro

Holcim - afaceri de 296 de milioane de euro

- A intrat pe piața românească în 1997
- Detine trei unități de producție la Câmpulung, Turda și Alesd
- Capacitatea de producție instalată a fabricilor se ridică la 4,9 milioane de tone
- Investițiile totale depășesc 600 de milioane de euro

modernizări și majorări de producție. Holcim a anunțat săptămâna trecută că ar putea investi între 400 și 500 mil. euro într-o unitate de producție în județul Cluj, în satul Mihai Viteazul.

Reprezentanții Consiliului Județean Cluj (CJC) au declarat că au purtat tratative cu reprezentanții Holcim România în vederea demarării proiectului de construire a unei fabrici de ciment în apropierea localității Mihai Viteazu.

Investiția vizată de Holcim are în vedere construcția celei mai mari unități de producție a cimentului din Europa și este o investiție importantă pentru județul Cluj, spuneau

reprezentanții autorităților locale. Holcim este unul dintre principalii furnizori de ciment pentru proiectul autostrada Transilvania, realizat de compania americană Bechtel.

Holcim a finalizat anul acesta o investiție de 120 de milioane de euro în modernizarea fabricii de la Câmpulung, care a condus la creșterea cu 30% a capacităților de producție actuale. Aceasta a fost o investiție majoră într-un proces de modernizare, după reconstrucția pe scară largă a fabricii de la Alesd, cumpărată în 2000 de la francezii de la Lafarge, care a atras fonduri de peste 70 de milioane de euro.

Pe de altă parte, Lafarge, producătorul care a raportat anul trecut cel mai mare rulaj pe piața locală, de aproape 325 mil. euro, este avansată în prezent de o decizie pe care a luat-o la intrarea pe piața locală, de a păstra ambele linii de producție de la fabrica din Medgidia, cea mai mare din țară.

„Ass cum anticipam încă din anul 2000, când consumul de ciment era mult inferior celui de astăzi și am păstrat la două linii de producție pentru export, am început în 2006 să redistribuim cantitatea destinată exportului către piața internă pentru a acoperi cererea în creștere”, afirmă Philippe Questiaux, președintele și directorul general al Lafarge Ciment. Lafarge exporta în urmă cu doi ani circa 30% din cantitatea de ciment produsă pe piața locală, însă exporturile au fost reduse treptat, urmând ca această strategie să continue și în anul următor.

Compania are în prezent în derulare un program de investiții de 90 de milioane de euro, până în 2009-2010, pentru majorarea capacităților de producție, care vor ajunge la circa 5,5 milioane de tone pe an (actuala capacitate instalată, care nu poate fi utilizată în totalitate în lipsa unor lucrări de modernizare).

Investițiile într-o nouă fabrică de ciment sunt puse la îndoială însă de prevederile Uniunii Europene privind emisiile de CO2 începând cu anul 2018.

„Lafarge a oprit pentru moment investițiile în noi unități de producție în Europa, până în momentul în care Comisia Europeană va stabili exact care sunt prevederile privind emisiile de CO2 începând cu anul 2012”, explică Questiaux. Grupul Lafarge a intrat pe piața locală în 1997, prin preluarea fostului producător național Romcim, și are în prezent 1.500 de angajați.

PUBLICITATE

sunt cine sunt datorită tuturor

together we can do more

orange

În retailul de modă, românii au prins gustul promoțiilor ca în Occident: 20% din produse se vând la reduceri

Intrarea marilor branduri internaționale precum Zara, Mango, Promod sau Springfield în retailul de îmbrăcăminte și încălțăminte pe piața din România și implicit intensificarea concurenței între magazine i-a obișnuit pe consumatorii români cu una dintre tendințele majore ale retailului din Occident: reducerile de preț sau ofertele promoționale.

CRISTINA STOIAN

În ultimii ani, zeci de retaileri internaționali au hotărât să atace piața locală și să ofere cumpărătorului român, nematurizat încă, cele mai variate produse, fiind influențati și de creșterea nivelului de trai.

Cea mai eficientă metodă de atragere a clienților au fost însă reducerile de preț, practicate fie cu ocazia sărbătorilor sau a diverselor perioade din an, fie în perioada legală a soldărilor.

„Românul a trecut foarte repede prin această etapă, mai ales că retailerii nou-veniți au învățat clientul să facă cumpărături numai pe bază de oferte promoționale și reduceri de preț. Acest lucru se observă în volumul vânzărilor”, a declarat pentru ZF Ronen Haliv, administratorul companiei LCR Jeans, care deține licența celor 31 de magazine Lee Cooper la nivel local.

Haliv a reușit să aducă rețeaua Lee Cooper la un rulaj de peste 14 milioane de euro, cu 20% mai mult față de anul trecut. El spune că creșterea costurilor zilnice a făcut ca publicul larg să fie atras numai prin campanii de reduceri promoționale substanțiale.

Perioada legală de soldare de 45 de zile pe care comerciantul trebuie să o declare la primărie are loc între 15 ianuarie și 15 aprilie pentru sezonul de iarnă și între 1 august și 31 octombrie pentru vestimentația de vară. Retailerii reușesc să scape însă de produsele unui sezon care tocmai a trecut prin prețuri promoționale, metodă care poate fi aplicată în orice perioadă a anului, fără ca retailerul să fie tras la răspundere de autorități. Asa se face că oferta de reduceri promoționale este din ce în ce mai mare.

Perioadele promoționale, care pot include reduceri de preț sau oferte de cumpărare a două sau trei produse la prețul unui singur, favorizează creșterea vânzărilor unui retailer, mai ales în volum.

Adrian Căzu,
director de magazine la Benetton

„În primele zile avem de a face cu un salt mare al vânzărilor. Cheltuielile sunt însă foarte mari, iar prețurile la care vindem sunt la jumătate. De aceea, ideal ar fi ca măcar 80% din produse să se vândă la preț întreg. Asta dacă vrei să îți mai rămână ceva după ce tragi linie.

REDUCERILE ÎN ROMÂNIA

- Perioada legală de soldare are loc între 15 ianuarie și 15 aprilie pentru sezonul de iarnă și între 1 august și 31 octombrie pentru vestimentația de vară
- Magazinele practică reduceri între 5% și 80%
- În perioada reducerilor, volumul vândut în magazine poate fi dublu față de o perioadă normală
- Românii tind să cumpere 80% din produse la preț întreg și 20% la reducere

„Ca volum, vânzările cresc foarte mult și asta compensează reducerile de preț, dar adaosurile practicate sunt mult mai mici. Modul în care apelează la aceste promoții este diferit de la companie la companie. Important nu este dacă scapi de produsele din stoc, ci la ce preț scapi de ele”, este de părere Vicențiu Zorzolan, administratorul AAV Group, companie care deține franciza pentru brandurile de îmbrăcăminte Esprit, Springfield și WomanSecret. O companie poate aplica reduceri de preț de la 5% până la 80%, în funcție de profilul magazinului. Un magazin de tip discount nu va practica reduceri foarte mari, deoarece prețurile produselor comercializate sunt mici pe tot parcursul anului. În magazinele lui Zorzolan, spre exemplu, produsele pot fi vândute în astfel de perioade cu până la 70% mai ieftin.

În opinia jucătorilor din domeniu, românii au început să respecte „structura” achizițiilor din Occident: 80% din produse se vând la preț întreg. În sezon, restul fiind comercializat în perioada reducerilor. „Față de acum doi-trei ani, perioadele de reduceri încep să funcționeze. În momentul de față noi vindem la reducere între 10% și 15% din articolele pe care le importăm. Sunt persoane care din cauza veniturilor mai mici așteaptă scăderea prețurilor, dar sunt și oameni care dispun de salarii de 1.500 de euro, de exemplu, și care vin să cumpere la full-price pentru că le place și pentru că pot găsi o ofertă mai mare”, zice Zorzolan, care va investi anul acesta șase milioane de euro pentru a aduce trei noi branduri de îmbrăcăminte, unul dintre acestea fiind Cortefiel. Este adevărat: în sezonul promoțiilor oamenii nu mai găsesc toate produsele pe care le pot găsi la preț întreg, iar dacă pe rafturi sunt expuse articolele dorite este posibil să nu găsească mărimea potrivită, reducerile comportând o ruptură de stoc.

Sunt categorii diferite de clienți: cei care cumpără în colecție și cei care vin în perioada reducerilor. Este



FOTO: Mediafax Foto

În momentul în care se aplică o reducere a prețului la îmbrăcăminte din magazin vânzările se dublează, spun majoritatea retailerilor

adevărat că în momentul în care se aplică o reducere a prețului la îmbrăcăminte din magazin vânzările se dublează. Se dau toate articolele, bi chiar se aduc în completare produsele promoționale”, explică Dana Oancea, director al celor două magazine Dika din Capitală, magazine care practică reduceri între 30% și 40% și care ajung până la 70%, în funcție de stocul disponibil.

„Reduceri la noi au loc doar în perioada legală. Nu am avut niciodată alte promoții, nici micșor de sărbători”, adaugă Oancea.

Magazinele de încălțăminte și marochinării Benetton reduc prețurile cu până la 50%, atât în perioada de soldare, cât și prin reduceri promoționale. „În primele zile avem de a face cu un salt mare al vânzărilor. Cheltuielile sunt însă foarte mari, iar prețurile la care vindem perechile de încălțăminte sunt la jumătate. De aceea, ideal ar fi ca măcar 80% din produse să se vândă la preț întreg. Asta dacă vrei să îți mai rămână ceva după ce tragi linie”, afirmă Adrian Căzu, director de magazine la Benetton.

În magazinele de lux, lucrurile sunt puțin diferite. O companie care comercializează articole pentru

persoanele cu venituri mari poate obține profit de până la 10%, însă are nevoie să vândă cel puțin 60% din marfă la preț întreg. Magazinul M. Missoni, deschis anul acesta în centrul comercial Băneasa Shopping City din nordul Bucureștiului, a vândut până acum doar 30% din produse la preț întreg, dar estimează că peste trei sezoane lucrurile se vor îmbunătăți.

Valoarea articolelor M. Missoni (1.100 de articole pe sezon) ajunge la 360.000 de euro, prețuri cu care se comercializează o rochie înzestrându-se între 1.500 de lei și 4.000 de lei, iar o bluză între 600 lei și 1.000 de lei. Pentru că a rămas cu marfă multă pe stoc, M. Missoni continuă perioada discounturilor până la jumătatea

acestei luni, chiar dacă magazinul are deja la vânzare noua colecție toamnă-iarnă.

„Avem 30% reducere pentru stocurile din primăvară-vară. Derulăm această campanie de discounturi până la mijlocul lunii, ca să putem vinde cât mai mult din ce trebuia să vindem în prima parte a anului când mallul nu a fost deschis. As fi preferat să terminăm perioada promoțională la mijlocul lui august și să mergem în ritmul celor din Vest, unde nu mai sunt articole din primăvară-vară, dar fiind primul an, încercăm să vindem cât mai multe produse din colecție”, încheie Laszlo Forray, directorul diviziei de fashion a Otter Distribution, care a adus în România M. Missoni.

Vicențiu Zorzolan,
administratorul AAV Group

„Ca volum, vânzările cresc foarte mult și asta compensează reducerile de preț, dar adaosurile practicate sunt mult mai mici. Important nu este dacă scapi de produsele din stoc, ci la ce preț scapi de ele.

PUBLICITATE

GEALAN, garanția lucrului bine făcut.

Ferestrele din PVC nu sunt toate la fel. Ferestrele GEALAN sunt certificate de IFT Rosenheim Germania și controlate calitativ. Echipate cu geam SAINT GOBAIN și feronerie SELVE, ferestrele GEALAN au fost verificate conform normei europene EN 14351-1 și sunt primele din România care pot fi marcate cu simbolul CE.

Astfel, certificarea IFT Rosenheim și controlul atent al calității garantează un plus de confort, siguranță și eleganță.

GEALAN **SAINT-GOBAIN GLASS** **SELVE**

S.C. GEALAN ROMÂNIA SRL • 9, bulevardul Marșil, nr. 672-674, sector 6 • RD 061729 București • www.gealan.ro

PUBLICITATE

Serviciile de pază și intervenție au evoluat!

Clienții noștri ne recomandă pentru integritate și profesionalism!

Pachete specializate pentru companii consultanță gratuită!

Tel: +40 74 333 23 86

www.securitforce.ro

SECURIT FORCE

membru Ion Tiriac Holdings

Softul pe care-l produc ajută companiile de toate dimensiunile să-și eficientizeze afacerile

Fie că vând pe piața externă sau pe piața internă, tinerii antreprenori care dezvoltă softuri de monitorizare a activității pe calculator a angajaților sau softuri pentru construcții, asigurări, medicină, farmacii au intrat în afaceri cu marje de profit între 20% și 30% pe o piață în creștere accelerată.

MIRABELA TIRON
ADRIANA ROSOGA

Trei tineri informaticieni, Adrian Roman, Dan Gurgăhian și Ionel Orza, au fondat compania Amplusnet în Târgu Mureș în 2003, care le aduce 500.000 de euro din vânzarea de aplicații soft în afara României.

AFACERI de la ZERO

„Acesta este domeniul în care toți avem un background, deci s-ar putea spune că mai mult ne-a ales afacerea pe noi decât noi pe ea. Aveam câțiva ani de experiență în programare, proiect management, comerț electronic și alte activități specifice domeniului, însă nu aveam experiență la nivel de business propriu”, a declarat Adrian Roman, unul dintre fondatorii companiei.

Ideea afacerii lor a constat în dezvoltarea de produse software proprii pe care ulterior să le promoveze și să le vândă pe internet. „Prima produs avizat a fost unul de monitorizare a activității pe calculator a angajaților. Odată cu softul Cyclope s-a născut și compania Amplusnet”, a spus el.

Investiția inițială s-a ridicat la 3.500 de euro și a constat în calculatoare și soft. „Pe parcursul primilor ani profitul a fost reinvestit. Ulterior, am început să investim în echipamente și angajați”, a precizat el.

Afacerea fost demarată cu trei angajați, în prezent lucrând în companie 15 oameni. „Acum am ajuns la 15 angajați și procesul de recrutare va cunoaște în perioada următoare un trend ascendent”, a precizat el.

Compania are clienți din două categorii, respectiv utilizatori casnici și companiile mici și mijlocii. „În ceea ce privește produsele business putem spune că orice companie/instituție publică ce are minimum zece calculatoare este un potential client”, a spus el.

Primi clienți au fost din România pentru care s-a dezvoltat software la comandă. „A urmat perioada RentACoder, un web site de unde se pot obține proiecte software la prețuri foarte. Lucram cu 3-4 dolari pe oră în 2003. Am

găsit doi parteneri cu care am colaborat pe parcursul mai multor ani în dezvoltarea de proiecte web. Astfel, tarifele au început treptat să crească la 8 dolari/oră, 10 dolari și într-un final 15 dolari”, a spus el.

Compania Amplusnet are peste 20 de produse, atât pentru utilizatorii casnici, cât și pentru medii de business (monitorizare angajați, monitorizarea infrastructurii IT, online privacy).

Circa 30% din vânzări se realizează în România. În ceea ce privește vânzările internaționale, compania are clienți în peste 15 țări, printre care Statele Unite, Marea Britanie, Canada, Danemarca, Australia și Columbia.

Cele mai scumpe produse Amplusnet costă 995 dolari. „Acesta sunt produse destinate utilizatorilor casnici. Cele mai scumpe ajung la mii de dolari, chiar câteva zeci de mii de dolari în cazul produselor de monitorizare angajați pentru firme cu mii de angajați”, a spus Roman.

Parteneriatele sunt stabilite bidirecțional. „O dată sunt rețele de reselleri care ne contactează pe noi pentru că dorim să aibă un portofoliu cât mai bogat de produse, iar pe de altă parte noi identificăm posibili parteneri, cu care stabilim întâlniri și evidentăm coordonatele unei potențiale colaborări”, a menționat el.

Cifra de afaceri a companiei a fost de 250.000 de euro anul trecut, iar rata de profit de 20%. „Pentru primul semestru anul acesta cifra de afaceri a fost de 200.000 euro. Intenționăm să dublăm cifra de afaceri”, a explicat el.

Pe termen scurt compania vizează dezvoltarea rețelei de parteneri și lansarea programului Cyclope și lansarea produselor pentru utilizatorii casnici din România. Financiar, ne dorim ca în 2009 să ajungem la o cifră de afaceri de un milion de euro, dar nu ne gândim la investitori. Am primit câteva cereri de la firme de investiții din România și din străinătate, însă noi vom încerca să ne dezvoltăm pe baza resurselor proprii”, a spus Adrian Roman.

Compania analizează posibilitatea de a-și lansa produsele în Bulgaria, Serbia, Croația,



Pentru a demara o afacere în producția de software este necesară cel puțin experiența în programare, proiect management, comerț electronic

Slovenia și ulterior în țări vestice, precum Italia, Franța, Spania.

Calu Mihail și Ciorik Petre s-au asociat în 1993 când au pus bazele firmei dezvoltatoare de soft Softex Plus. „Am intrat pe această piață încă din anul 1990. Alegerea a fost simplă.

Amândoi avem studii și experiență în domeniu, fiind absolvenți ai Politehnicii, Facultatea de Automatică și Calculatoare, și nu în ultimul rând avem vârsta potrivită pentru o asemenea aventură”, spune Mihail Calu, asociat Softex Plus.

Rezultatul, după ce măturăse, a fost peste așteptări. „În 18 ani mai târziu, suntem printre puținele firme de top cu capital 100% românesc rămase pe piața de software locală”.

În afara serviciului de dezvoltarea de soft, Softex Plus oferă și servicii de analiză și proiectare, implementare, instruire și mentenanță.

„Statutul de dezvoltator ne oferă avantajul de a construi sistemele software în funcție de particularitățile pieței românești. Considerăm că nu am fi avut același succes dacă am fi importat un produs din afară și am fi încercat să îl adaptăm pieței noastre”, menționează Mihail Calu.

Prima produs pe care cei doi parteneri l-au realizat, WinDev, sistem informatic pentru elaborarea ofertei în construcții, rămâne cel mai vândut din prisma numărului de licențe și are un preț de catalog de 600 de euro fără TVA.

„Estimăm că avem în acest moment peste 10.000 de utilizatori în toată țara, dacă luăm în considerare sistemul WinDev și sistemul din care acesta a rezultat Devize-Oferte pentru MS-DOS”, susține asociatul Softex Plus.

În funcție de produs, compania acoperă întreaga gamă de consumatori. „Avem spre exemplu sistemul WinDev care se adresează atât persoanelor fizice autorizate, cât și firmelor mari din domeniul construcțiilor. ERP-ul PowerAccount se adresează firmelor medii și mari care au nevoie de un sistem pentru gestiunea financiar-contabilă a firmei. În domeniul sănătății avem sisteme pentru medicină de familie, medicina muncii, gestiunea farmaciilor, sisteme de tip ERP pentru clinici și laboratoare și sisteme integrate pentru spitale. Acoperim și domeniul asigurărilor prin sistemele informatice pentru brokeri, asigurători și reasigurători și de asemenea domeniul comerțului cu amănuntul cu sisteme de gestiune lanțurilor de magazine”, explică asociatul Softex Plus, companie care are în portofoliu peste 20 de softuri de bază realizate până în prezent.

La început a fost complicat pentru companie să-și găsească parteneri, deoarece era imediat după revoluție, când cererea era scăzută. „Putem spune că la început nu am vândut atât produsele, cât am încercat să creștem o piață pentru acestea. Ulterior, un mare rol în creșterea vânzărilor l-a avut atitudinea noastră față de parteneri”, spune Mihail Calu.

Softex Plus dezvoltă software pentru piața locală pentru moment deoarece aceasta este destul de mare și are o dezvoltare destul de viguroasă.

Vânzările s-au făcut în general prin recomandări și numărul lor a fost destul de consistent pentru a nu avea nevoie de promovare.

Însă evoluția firmei a impus promovarea prin mijloace moderne și pentru acest lucru a fost înființat anul acesta un departament specializat de marketing.

Între clienții Softex Plus se numără firme de construcții, asigurători și brokeri, clinici și laboratoare - particulare, aproximativ 2000 de farmaci din toată țara, medici de familie și unele din cele mai mari spitale.

La început compania avea doar cinci angajați, pe lângă cei doi asociați. În prezent compania a ajuns la un număr de 90 de persoane, împărțiti în colective de dezvoltare și colective de implementare, call-center și marketing.

Chiar dacă pe piața software concurența este mare, Mihail Calu spune că „cel mai mare concurent al nostru suntem noi. Încercăm permanent să ne depășim și să ne îmbunătățim sistemele”.

Anul trecut, Softex Plus a avut un profit net de 0,6 mil. euro la un rulaj de 1,8 mil. euro, iar pentru acest an anticipează o creștere cu 30% a afacerilor.

Pentru primele șase luni ale anului, cifra de afaceri a totalizat 1,3 mil. euro.

„Am reinvestit constant cea mai mare parte din profit pentru a ne autofinanța dezvoltarea diverselor sisteme informatice”, spune Mihail Calu.

Amplusnet

- Cifra de afaceri în 2007: 250.000 de euro
- Investiție inițială: 3.000 de euro în calculatoare și soft
- Circa 30% din vânzări se realizează în România
- Vânzări internaționale: în peste 15 țări
- Număr de angajați: 15

Softex Plus

- Produce softuri pentru domenii precum: construcții, asigurări, medicină, farmacii, comerțul cu amănuntul
- Portofoliu: peste 20 de softuri realizate până în prezent
- Profit net în 2007: 0,6 mil. euro
- Cifra de afaceri în 2007: 1,8 mil. euro
- Compania a început cu cinci angajați, iar în prezent are 90

PUBLICITATE



MITSUBISHI FUSO CANTER. NIMENI NU CARĂ MAI MULT.

3 septembrie - 13 noiembrie. Vino și încercă o mașină care duce!

Caravana Canter vine și la tine în oraș. Acum poți să testezi și costuri mici de întreținere, beneficiind în același timp de personal o camionetă multifuncțională și economică, adaptată mediului urban. **CANTER ALL YOUR BUSINESS NEEDS.** o diversitate de suprastructuri și cea mai mare sarcină utilă din clasa ei. Mai mult decât atât, cu Mitsubishi Fuso Canter beneficiați de REVIZII GRATUITE 3 ANI*.

Disponibilă la cei mai avantajoși preț din segmentul de 7,5 T. Mitsubishi Fuso Canter are un consum redus de carburant

* În limita a 90.000 km sau 150.000 km pentru achiziționarea în perioada 1 septembrie - 1 decembrie

Program Caravana Canter:

București CASA AUTO Tel. 021.224.07.20 P. 7 Independența România	Sibiu CASA AUTO Tel. 0238.272.530 P. 28 Independența Exploatare Piața Căminilor din Iași	Târgu Mureș ALUT Tel. 0266.265.017 P. 3 Independența Parcarea Bău-Mare	Cluj Napoca RMS WATER AUTO Tel. 0264.438.114 P. 11 12 Independența Parcarea Julia Mall	Timișoara AUTO SCHIAN Tel. 0237.288.880 P. 11 12 Independența P. 66 Avram Iancu	Constanța RMS CASA AUTO Tel. 0238.276.940 P. 28 29 30 31 32 Independența Parcarea Magazin Parcările 2 alie Cămin Ștefan	Oradea AUTO SCHIAN Tel. 0258.22.80.99 P. 8 Independența Piața din fața Casei de Cultură	Bibiu AUTO SCHIAN Tel. 0266.226.940 P. 12 13 Independența Piața din fața Casei de Cultură
--	---	--	--	---	---	--	--



PUBLICITATE

RAYMOND WEIL

GENEVE

www.raymondweil.com

freelancer

INDEPENDENCE
IN A STATE OF MIND

GALT orologerie elvețiană

Calea Dorobanților 153 • J.W. Marriot Grand Avenue

Tel. 021.251.45.66 • info@ceasuri.ro • www.ceasuri.ro

Cine sunt antreprenorii care investesc în producția de vin

Producția de vin a atras în ultimii ani antreprenori care au creat branduri în domenii fără nicio legătură cu industria băuturilor alcoolice: Jean Valvis, care a clădit mărcile Dorna (sucuri) și LaDorna (lactate), Sebastian Ghiță, cunoscut pentru afacerea Asesoft din IT sau Daniel Guzu, care a pus bazele afacerii cu vopsele Fabryo.

IOANA DAVID

Recent, lista investitorilor locali a fost completată și cu un alt nume: Genagricola, companie a grupului italian Generali. În timp ce unii spun că investiția în industria de profil este făcută din pasiune, pentru alții oportunitatea de câștig sunt atrăgătoare.

„Vorbind clar de o oportunitate, pentru că nimeni nu ar cumpăra dintr-un hobby mai mult de 5-10 hectare. Ultimele investiții anunțate sunt mai degrabă investiții cu amortizare pe termen lung. Încep să se câștige bani din industria vinului”, spune Ovidiu Gheorghie, directorul general al Patronatului Național al Viei și Vinului (PNVV).

Genagricola, parte a grupului italian Generali cu afaceri în principal în domeniul asigurărilor, și-a stabilit ca target pentru următorii ani să ajungă să exploateze 120 de hectare de viță de vie, în condițiile în care în acest an plantează primele 30 de hectare, potrivit Mediafax. Producția estimată este de 9.000-10.000 de hectolitri.

Compania are deja afaceri în sectorul agricol local, segment pe care exploatează terenuri pentru culturi precum cele de cereale, dar va începe să planteze viță de vie într-o regiune viticolă din Arad.

Intenția Genagricola, care are activități de producție doar în Italia și România, nu este nouă, compania începând tâtonările privind achiziția de terenuri agricole în România din 2001. În intervalul 2001-2006, prețul terenurilor agricole a crescut constant, astfel încât în 2006 prețul unui hectar ajungea la 1.500 de euro, iar în prezent se vinde între 2.000 de euro și 3.000 de euro, în funcție de mărimea suprafeței și de calitatea terenului. Exportul au anunțat că în 2015 terenurile agricole ar putea ajunge la 6.000 de euro/hectar, preț influențat de interesul crescut al investitorilor străini.

În prezent, Genagricola operează 3.500 de hectare în zona Timișoarei. Compania a cumpărat și un spațiu de stocare de 80.000 de metri pătrați, dintre care 25.000 acoperiți, destinat depozitării produselor agricole și echipamentelor.

Alături de Genagricola și antreprenorii locali au fost activi în investiții în domeniul vinului. Tot anul acesta, omul de afaceri Sebastian Ghiță care deține grupul de firme Asesoft cu activități în industria IT, a preluat pachetul integral de acțiuni al producătorului Rotherfield Properties, într-o tranzacție de 1,5 mil. euro conform datelor furnizate de companie.

„În tranzacție au intrat combinatul, utilajele, mărcile de vin Ionasi „North Ridge”. Planul pentru viitorul apropiat este de a integra noua achiziție la afacerile existente din domeniul vinului ale omului de afaceri și lansarea până la finele anului a mărcii proprii de vinuri „Conacul Dumbrava”, au spus reprezentanții companiei.

„Omul de afaceri ploieștean nu este însă la primul contact cu industria de profil. În 2005, el a cumpărat un pachet de 32% din acțiunile Domeniilor Tohani, pentru ca la sfârșitul anului 2006 să-și vândă participările pentru „câteva milioane de euro”, alegând să pornească pe cont propriu în industria viticolă. Astfel, împreună cu alți doi investitori, a format o nouă companie, Podgoriile Tohani, cu același obiect de activitate, cumpărând 265 de hectare de viță-de-vie în județul Prahova.

„Suntem în proces de recoltare pe suprafețele existente. Obiectivul nostru este de a deveni unul din primii cinci producători de vin din România. Printre planurile din ultima vreme și pentru perioada următoare putem preciza replantarea a 100 de hectare din cele 300 pe care le deținem, integrarea operațională a Rotherfield Properties în afacerea curentă și lansarea mărcii „Conacul Dumbrava”, au mai spus reprezentanții companiei. La nivelul industriei, investiția într-un hectar de viță de

„Suntem în proces de recoltare pe suprafețele existente. Obiectivul nostru este de a deveni unul din primii cinci producători de vin din România. Printre planurile din ultima vreme și pentru perioada următoare putem preciza replantarea a 100 de hectare din cele 300 pe care le deținem, integrarea operațională a Rotherfield Properties în afacerea curentă și lansarea mărcii „Conacul Dumbrava”, au mai spus reprezentanții companiei. La nivelul industriei, investiția într-un hectar de viță de

Ovidiu Gheorghie
directorul general al Patronatului Național al Viei și Vinului (PNVV)

Vorbim clar de o oportunitate, pentru că nimeni nu ar cumpăra dintr-un hobby mai mult de 5-10 hectare. Ultimele investiții anunțate sunt mai degrabă investiții cu amortizare pe termen lung. Încep să se câștige bani din industria vinului.

vie, se ridică la circa 18.000-20.000 de euro într-un interval de trei ani, până în momentul în care via intră pe rod. Pentru o fermă sunt necesare minimum 10 hectare, la care se adaugă un combinat, sumele necesare acestuia începând de la un milion de euro.

„Marii producători de pe piața locală sunt deținuti de antreprenori locali, care cumulează circa 45% din volumul total de vin comercializat”, spune Ovidiu Gheorghie de la PNVV.

Pentru Daniel Guzu, fondatorul producătorului de lacuri și vopsele Fabryo, investițiile în domeniul vinului au o latură emoțională. „În industria vinului, până acum am investit 4 milioane de euro în viță de vie și ferma de lângă Panciu (județul Vrancea - n. red.), și urmează să mai investesc încă 7 milioane de euro. Acolo m-am născut. E o investiție emoțională”, spune Guzu.

El a început acum câțiva ani să cumpere viță de la micii proprietari, iar acum deține 55 de hectare de plantație nouă și circa 40 de hectare de plantație veche. Suprafețele vor intra pe rod, cu circa 200 de hectare de viță-de-vie în județul Prahova.

Cele șapte milioane de euro vor merge într-o nouă cramă și un depozit de conservare a fructelor cu o capacitate de circa 2.000 de tone, în timp ce restul sumelor vor merge în infrastructură.

Tot în zona Vrancei, omul de afaceri a înființat în acest an și 30 de hectare de livadă (meri și peri), iar pentru anul viitor planuiește să înființeze alte 30 de hectare.

Guzu a investit până acum în agricultură peste 4 milioane de euro din bani obținuți din vânzarea de acțiuni la producătorul de vopsele Fabryo.

Pentru Jean Valvis, fondatorul grupului La Dorna, cu activități în industria lactatelor, contactul cu industria vinurilor a început în 2006, când a cumpărat câteva sute de hectare de viță de la Sâmburești (județul Olt) pentru a intra pe piața vinurilor premium.

În 2006, Valvis, cunoscut pentru afacerile sale din industria apelor minerale și a produselor lactate, a preluat pachetul majoritar de acțiuni al Viti Pomicola Sâmburești, o

Semne bune pentru producția de vin

■ Producția de vin din acest an este estimată la 6,3 milioane de hectolitri, cu 20% mai mult față de 2007;

■ Cele mai mari creșteri ale producției de vin pe regiuni s-au înregistrat în Transilvania, cu 30% mai mult față de anul trecut, 25% în Dobrogea și o creștere de 15-20% în Moldova;

■ Cea mai mică producție din ultimii patru ani s-a înregistrat în 2005, când s-au produs 2,6 mil. hectolitri;

■ Media ultimilor ani este de 5,5 milioane de hectolitri

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

Credem în vise realizabile.

BANCA ROMĂNEASCĂ
Member a Grupului National Bank of Greece

www.banca-romanesca.ro



FOTO: Shutterstock

Piața vinului a ajuns anul trecut la 450 de milioane de euro

societate care deține 1.000 de hectare de teren, dintre care jumătate sunt cultivate cu viță de vie și cealaltă jumătate cu pomi fructiferi. Până în prezent, investițiile lui Valvis de aici s-au ridicat la 6 milioane de euro, potrivit ultimelor date disponibile.

După vânzarea afacerii din industria lactatelor către grupul francez Lactalis, Valvis a declarat că vinurile vor fi una dintre prioritățile sale de investiții, fără să aibă prea multe detalii despre strategia pe care o are pentru Domeniile Sâmburești.

De la vopsele, lactate și IT la vinuri

Daniel Guzu

- Este fondatorul producătorului de lacuri și vopsele Fabryo, companie evaluată la peste 33 mil. euro anul acesta;
- Fondul suedez de investiții Oresa Ventures a preluat în luna mai 33% din acțiuni, mărindu-și participația la 85%;
- În doi ani, valoarea Fabryo aproape s-a dublat pe fondul evoluției cifrei de afaceri a companiei, de la 25 mil. euro în 2006 la un rulaj estimat la 55 mil. euro în acest an;
- A început acum câțiva ani să cumpere viță de la micii proprietari, iar acum deține 55 ha de plantație nouă și circa 40 ha de plantație veche;
- Urmează să deruleze investiții de 7 mil. euro în industria vinurilor

Jean Valvis

- Antreprenor elvețian cu origini în Grecia, a venit prima dată în România în 1992;
- A dezvoltat într-o primă fază și apoi vândut apele minerale Dorna către Coca-Cola, pentru 40 mil. euro;
- Anul acesta a marcat al doilea exit din afacerea Dorna (lactate) către gigantul mondial Lactalis - Franta, într-o tranzacție evaluată între 70-80 mil. euro;
- În 2006 a preluat pachetul majoritar de acțiuni al Viti Pomicola Sâmburești, o societate care deține 1.000 de hectare de teren, dintre care jumătate sunt cultivate cu viță de vie;
- Până în prezent investițiile lui Valvis de aici s-au ridicat la 6 mil. euro.

Sebastian Ghiță

- Deține grupul de firme Asesoft cu activități în industria IT;
- În 2005 a cumpărat un pachet de 32% din acțiunile Domeniilor Tohani, pentru ca la sfârșitul anului 2006 să-și vândă participațiile pentru „câteva milioane de euro”;
- Împreună cu alți doi investitori, a format o nouă companie, Podgoriile Tohani, cu același obiect de activitate, cumpărând 265 de hectare de viță-de-vie în județul Prahova.
- Anul acesta a preluat pachetul integral de acțiuni al producătorului Rotherfield Properties, într-o tranzacție de 1,5 mil. euro;
- Replantează în ultima vreme se numără replantarea a 100 de hectare din cele 300 pe care le deține.

ȘtiriZF

Pierderile santierului naval Aker Brålla au crescut de patru ori, la 7,7 mil. euro

Pierderile santierului naval Aker Brålla au crescut de patru ori în primul semestru, la 28,77 milioane de lei, (circa 7,7 mil. euro) față de valoarea raportată în perioada similară din 2007, pe fondul scăderii veniturilor cu 9%, la 166 de milioane de lei, și al majorării cheltuielilor cu 3,6%, la 195 milioane de lei. Afacerile companiei au scăzut în primele șase luni din acest an cu circa 30%, de la 166 milioane de lei la 118 milioane de lei, se arată în raportul semestrial al Aker Brålla, remis Bursei. Pentru primele șase luni, compania a estimat în bugetul de venituri și cheltuieli un profit brut de circa 3,8 milioane de lei. În primul semestru din 2007, pierderile Aker s-au cifrat la 6,47 milioane de lei. Reprezentanții companiei susțin că situația patrimonială a cunoscut față de începutul anului o creștere valorică de 35 de milioane de lei, la 526 milioane de lei. Anul trecut, santierul naval a consemnat pierderi de 51,8 milioane de lei, de șapte ori mai mari decât cele raportate în 2006, în timp ce afacerile s-au dublat, la 263,3 milioane de lei în comparație cu anul precedent. Santierul naval Brålla este controlat în proporție de 88% de compania norvegiană Aker Yards, prin subsidiara Aker Brattvaag. Aker Yards este cel mai important constructor de nave din Europa, cu 20.000 de

angajați și 17 santiere navale, în Finlanda, Franta, Germania, Norvegia, România și Ucraina. Aker Brålla este listată pe piața Rasdaq și are un capital social de 81,26 milioane de lei, aferent unui număr de 32,54 milioane de acțiuni. Ultima tranzacție cu titlurile companiei a avut loc pe 12 septembrie, la o cotă de 1,5 lei. La această valoare, capitalizarea companiei se ridică la 48,81 milioane de lei. **Mediafax**

Prin integrarea Absolut, Pernod Ricard mai ia 24% din piața de vodcă de import

Compania Pernod Ricard România, unul dintre cei mai mari importatori de băuturi alcoolice de pe piața locală, care deține brandul de whisky Chivas Regal, a început integrarea în portofoliu a mărcii de vodcă Absolut, preluată la nivel internațional de compania mamă. Până în prezent, brandul de vodcă suedez realiza aproximativ 10% din vânzările Cristalei, unul dintre principalii competitori ai Pernod Ricard pe piața locală. „Începând din 15 septembrie, vodcă Absolut s-a alăturat celor 37 de mărci din portofoliul Pernod Ricard România”, au declarat reprezentanții importatorului. În România, Absolut ocupă locul doi în categoria importat vodcă conform datelor International Wine and Spirit Record, citate de Pernod Ricard, cu un volum de circa 211.000 litri vânduți în

2007 și o cotă de piață de aproximativ 24%. Importurile de vodcă acoperă însă în jur de 1% din vânzările totale interne pe acest segment, primele trei branduri fiind Finlandia (distribuit de BDG Import), Absolut (Pernod Ricard) și Smirnoff (din portofoliul Solles



PPD). Piața de băuturi alcoolice de import va depăși la sfârșitul acestui an un volum de 8 milioane de hectolitri și pragul de 100 de milioane de euro, potrivit estimărilor principalilor importatori (Pernod Ricard, BDG Import, Cristales, Solles PPD, Lerida International și De Silva Intermed). **Dana Crișeru**

PUBLICITATE

Zboruri zilnice din Romania, Moldova, Ucraina spre **VIENA**

www.carpatair.com

Carpatair

Rondocarton a investit 38 mil. euro într-o fabrică de carton ondulat la Târgoviște

MIRABELA TIRON

Compania Rondocarton din județul Cluj, parte a grupului austriac Rondo GmbH, a investit 38 de milioane de euro pentru construirea unei fabrici de producție a cartonului ondulat, pe o suprafață construită de circa 16.000 de metri pătrați, la Târgoviște, potrivit directorului general al companiei, Teofil Ciâmpan.

Compania mai detine o unitate de producție la Cluj, care a adus anul trecut veniturile de 30 de milioane de euro din producția a circa 39.000 de tone de carton ondulat.

"Fabrica din Târgoviște va începe producția în luna octombrie, însă nu va opera la capacitate maximă", a declarat Teofil Ciâmpan, director general al Rondocarton. Capacitatea totală de producție este de 60.000 de tone anual, însă noua fabrică va produce doar

40.000 de tone de carton ondulat pe an. Pentru unitatea de producție de la Târgoviște s-au achiziționat echipamente specializate în producția de cartone speciale pentru industria automobilelor.

"Fără de fabrica din Cluj, în noua unitate de producție se vor produce și cartone speciale pentru industria automobilelor. Pe piața românească se importă foarte mult acest tip de cartone, de aceea am decis să ne orientăm și spre acest segment. Sunt clienți precum Ford pentru care am dori să devenim distribuitori de astfel de ambalaje", a spus Ciâmpan.

150 mil. €

este valoarea pietei de carton ondulat la o producție de 210.000 de tone.

Cea mai mare parte a producției de carton ondulat de la Târgoviște, circa 85-90%, va fi livrată pe piața locală.

"Vom produce pentru clienți din industria automobilelor, industria chimică, industria bunurilor de consum și chiar și pentru agricultură, dacă ne referim la lădițele în care se ambalează legume și fructe. Exporturile vor reprezenta 10-15% din producția totală de la Târgoviște", a spus Teofil Ciâmpan.

În fabrica de la Târgoviște vor lucra 60 de oameni, urmând ca în ani următori să se ajungă la aproximativ 80 de angajați.

"Am făcut deja angajările. Decomdată avem 60 de oameni pentru noua unitate de producție", a precizat el.

Rondocarton Cluj și-a început activitatea în 1999 și a obținut anul trecut o cifră de afaceri de 30 de milioane de euro, în creștere cu 11% față de

anul anterior. Compania detine o cotă de piață de 18%, potrivit aprecierilor directorului general.

"Anul acesta vizăm menținerea cotei de piață și a afacerilor la unitatea de producție din Cluj", a spus Ciâmpan. Aproximativ 7.000 de tone de carton ondulat, adică 20% din producția totală a fabricii de la Cluj, sunt exportate în țări din Uniunea Europeană.

Compania Rondo GmbH, care detine cele două unități de producție din România în pachet majoritar, a fost înființată în 1979 și are activități în domeniul cartonului ondulat, hârtiei și ambalajelor.

Grupul mai detine unități de producție în Austria, Ungaria și activități, de asemenea, în domeniul colectării, sortării și procesării de deseuri din hârtie. Rondo GmbH detine o participație de 92% la Rondocarton, restul titularilor fiind în proprietatea mai multor persoane fizice din România și Austria.

Printre principalii producători de carton ondulat de pe piața românească se numără Ecopack Ghimbav, Roncarton București, Dunapack St. Gheorghe, Vnarcart Adjad, Ambro Suceava, Celrom Turru Severin, Vilcart Călimănești și alții.

Piața românească de carton ondulat este evaluată la peste 150 de milioane de euro, iar producția de carton ondulat s-a ridicat anul trecut la peste 210.000 de tone.

"Un lucru bun este acela că am dezvoltat producția de carton ondulat și conțecți de carton ondulat în ultimii ani. De la 110.000 de tone de carton ondulat acum șapte ani la peste 210.000 de tone de carton ondulat anul trecut", a declarat Constantin Chiriac, director general executiv al Patronatului Industriei de Celuloză și Hârtie din România.

Totuși, în primele șase luni anul acesta producția de carton ondulat a scăzut cu 4%, de la 98.500 de tone de



Foto: Shutterstock

România înregistrează cel mai mic consum de ambalaje de carton ondulat pe cap de locuitor dintre țările din Uniunea Europeană, cu excepția Bulgariei.

Uniunea Europeană, cu excepția Bulgariei. 11 kilograme pe cap de locuitor/an, față de media europeană de 41 kg de ambalaje din carton ondulat/cap de locuitor.

Fostul șef pe retail al Vel Pitar duce Snack Attack pe piața de pâine

DANA BONDRESCU

PRODUCĂTORII DE pâine vor avea din toamnă un nou competitor: Snack Bakeries, brandul de panificație al Snack Attack, condusă acum de fostul șef de retail al Vel Pitar, scrie revista Business Magazin.

Desi este de doar două luni în fruntea Snack Attack, Răzvan Lăncuș are deja trasate obiectivele de business. Mandatul fostului director de marketing la Alex și Domino presupune numeroase schimbări pentru afacerea fondată acum nouă ani de omul de afaceri Florin Bălu: francizarea, listarea la bursă și, nu în ultimul rând, atacul pieței pâinii.

"Spre deosebire de ceilalți competitori, avem o rețetă originală de producere a pâinii", spune Lăncuș, convins că numele Snack Attack este suficient de puternic pentru a susține și noul brand, Snack Bakeries. "Vrem să asociem această pâine cu brandul de sandvičuri", adaugă el.

Pâinea va fi produsă în brutărie proprie, un proiect greenfield aproape finalizat, în care au fost investite în total în jur de cinci milioane de euro. Brutăria situată în localitatea Balotesti va fi completată și de un centru logistic. "Va fi un lucru extraordinar. Practic, Snack Attack intră în altă ligă", spune el. "Liga mare" a producătorilor de pâine include jucători renumiți, cu afaceri de multe zeci

de milioane de euro fiecare, precum Boromir, Dobrogea sau Vel Pitar (compania unde până acum căteva luni Lăncuș era responsabil pentru activitatea de retail).

Aceștia sunt însă singurele elemente ale strategiei noului director al Snack Attack. "Vom fi prezenți, într-o primă etapă, în primele zece orașe din România ca potențial economic". Mai mult, următorii ani ar putea însemna, potrivit lui Lăncuș, listarea companiei la bursa din Londra, iar pe termen lung sandvičurile sub brandul Snack Attack ar putea fi vândute și în străinătate.

Piața atacată, Snack Attack se luptă pe piața sandvičurilor în România, fabrica companiei din București având o capacitate de 25.000 de bucati pe zi.

"Piața permite o dezvoltare mai rapidă, dar nu credem că România este pregătită încă să absoarbă acest obiect de consum pe care îl presupune un astfel de produs", spune Lăncuș, arătând că piața sandvičurilor va atinge maturitatea peste doi ani, odată cu schimbarea stilului de viață și a obiceiurilor de consum.

Anul acesta, afacerea Snack Attack ar putea ajunge la 10 milioane de euro, crede Lăncuș, comparativ cu o cifră de afaceri de puțin peste 6 milioane de euro anul trecut și un profit net de 190.000 de euro, potrivit datelor publicate pe site-ul Ministerului de Finanțe.

Afacerea porțită în anul 1999, când Florin Bălu împreună cu un partener de afaceri englez, Ben Greig, s-au inspirat dintr-o revistă de specialitate din Marea Britanie, are acum 18 spații proprii de vânzare (toate localizate în București), dar sandvičurile sunt prezente și în rețelele de supermarketuri și benzinării. De succesul următoarelor etape în dezvoltarea companiei responsabile este Răzvan Lăncuș.

Pe piața de panificație, Snack Attack va avea competitori redutabili precum Vel Pitar, Boromir, Dobrogea sau Titan.

Credit pentru Consolidarea Datoriilor Corporate Banking

Millennium bank

Viața ne inspiră

0 801 000 333 (Romtelecom)
*2333 (Vodafone, Orange)

www.millenniumbank.ro

Estève, Renault: România nu mai este o piață emergentă

Christian Estève, directorul Renault pentru regiunea Euromed (Europa de Est, Africa de Nord și Rusia), a declarat că România a înregistrat progrese comparativ cu momentul în care Renault a preluat Dacia, în 1999, și a depășit momentul de tranziție.

ALEXANDRU ANGHEL

"NU AȘ MAI putea folosi termenul de țară emergentă pentru România. Acum este o piață integrată în Uniunea Europeană, care recuperează poziția față de țările dezvoltate și exploatează beneficiile integrării", a spus Estève.

Ea a comparat situația economiei românești cu cea a Spaniei sau a Irlandei din urmă cu câțiva ani, perioadă în care economiile acestor țări înregistrau creșteri peste media Uniunii, impulsionate de sectorul imobiliar și de industrie. Totodată, el a amintit de efectele crizei financiare internaționale și pe plan local, în special în sectorul imobiliar și în piața automobilelor noi.

"Piața auto locală suferă la fel ca și cea europeană. Puterea de cumpărare a populației este afectată, dar aici contribuie fără dubiu și importurile masive de automobile second hand, ceea ce este îngrijorător", a spus Estève.

Pe piața din România însă grupul va trece, potrivit reprezentantului citat, peste criză datorită ofertei de automobile produse local, a creșterii productivității din uzină, dar și datorită programului de înnoire a parcului auto național, chiar dacă acesta a fost demarat mai târziu în acest an. Prin programul menționat Automobile Dacia a vândut circa 7.000 de automobile în România.

Este explicat paradoxul scăderii vânzărilor Dacia pe piața internă concomitent cu o creștere importantă pe piețele Europei de Vest prin segmentele diferite de consumator urmărite în fiecare caz.

Astfel, pe piețele externe cu o scădere importantă a vânzărilor de autoturisme noi, precum Spania, Ucraina, Germania sau Franța, Logan nu concurează direct cu oferta producătorilor vestici, ci mai degrabă cu ofertele second hand.

"De aceea, pe aceste piețe avem un portofoliu de clienți cu total diferit", a completat Estève. Grupul Renault detine o cotă de circa 31%-32% din piața auto locală, lucrul nemaiintâlnit pe nicio piață de proveniență a vreunui alt producător auto.

Pe pietele externe Logan nu concurează direct cu oferta producătorilor vestici, ci mai degrabă cu ofertele second hand, potrivit lui Estève.

Transelectrica își ridică estimările de profit

ROXANA PETRESCU

TRANSELECTRICA, compania națională de transport a electricității, și-a rectificat în urcare estimările privind profitul brut cu 33,33%, până la un nivel de 120 de milioane de lei (33,3 milioane de euro), și 5,34% prognoza privind veniturile totale. Motivul care a stat la baza acestei rectificări este creșterea unor tarife, precum și suplimentarea cantității de energie livrată în sistem.

Solicitarea rectificării are loc datorită unor modificări la capitolul veniturii și cheltuielii totale și la capitolul investiții, cu urmare a creșterii cantității de energie livrată în sistem și a ajustării de către Autoritatea

Natională de Reglementare în domeniul Energiei a tarifulor pentru serviciile prestate", au declarat reprezentanții companiei.

Astfel, bugetul rectificat al companiei vizează un profit brut de 120 de milioane de lei (33,3 milioane de euro), față de 90 de milioane de lei (25 de milioane de euro), cât prognoza la începutul anului, și veniturile totale de peste trei miliarde lei (833,3 milioane de euro), comparativ cu nivelul anterior de 2,9 miliarde de lei (805,5 milioane de euro).

Totodată, cheltuielile companiei sunt estimate să urce la 2,88 miliarde de lei (834,9 milioane de euro), cu 2,39% peste bugetul inițial de 2,81 miliarde de lei (780,5 milioane de euro).

Compania a consensat anul trecut un profit brut de aproximativ 80 de milioane de lei (23,9 milioane de euro), mai mic de 4,3 ori față de nivelul de 327,2 milioane de lei în 2006 (92,8 milioane de euro). În 2007, veniturile transelectricelor de energie electrică au scăzut cu 8,3%, la 2,39 miliarde de lei (715,5 milioane de euro).

Acțiunile Transelectrica sunt tranzacționate la Bursa de Valori București.

Transportatorul de energie electrică a obținut în primele șase luni ale anului un profit net de 11,5 milioane de lei (3,14 milioane de euro), de peste două ori mai mult față de intervalul similar al anului trecut.

Transportatorul de energie electrică a obținut în primele șase luni ale anului un profit net de 11,5 milioane de lei (3,14 milioane de euro), de peste două ori mai mult față de intervalul similar al anului trecut, când a înregistrat un nivel al câștigului de 54,5 milioane de lei. În primul semestru, cifra de afaceri a companiei a crescut cu 29,5%, la 1,35 miliarde de lei (367,9 milioane de euro).

roxana.petrescu@ej.ro

Wind Expert: Rata de succes a unui proiect eolian este în medie de 20-30%

ROXANA PETRESCU

RATA de succes a unui proiect eolian este de aproximativ 20%, ceea ce mai dificilă parte a realizării unui parc de turbine eoliene fiind achiziționarea terenului din cauza gradului de fragmentare foarte accentuată la proprietăți. De la idee până la prima secundă de funcționare a unui astfel de proiect pot trece și peste patru ani. Mulți investitori, cu sau fără experiență, au anunțat investiții de miliarde în ceea ce s-a dovedit a fi un proiect de succes.

Unul dintre cei mai mari companii românești de consultanță în domeniu, Wind Expert.

Alexandru Teodorescu (30 de ani) a participat la instalarea primelor turbine eoliene din România, cea de la Ploesti, mutat în prezent la Topolog. Interesul pentru businessul cu energia produsă din această sursă s-a dezvoltat în anul 2003. Acum, Teodorescu conduce cea mai importantă firmă românească ce oferă consultanță în domeniul proiectelor de energie eoliană care anul acesta ar putea ajunge la afaceri de 7 milioane de euro.

Suntem în domeniul din 2003, dar firma a luat naștere de abia în 2007, cu un număr de cinci persoane pe acest tip de servicii", spune Teodorescu.

În prezent, echipa Wind Expert numără 18 angajați, dar personalul urmează să crească. Majoritatea sunt luți de pe băncile facultății și formați în cadrul companiei, pentru că deocamdată nu

există cursuri specializate pe tema energiei regenerabile. "Este o adevărată provocare să găsești forță de muncă specializată în acest segment. Nu există specialiști, trebuie să-ți formezi. Am atras studenți de pe băncile facultății și am ajuns acum la 18 angajați, procesul de creștere al personalului fiind aproape permanent", spune directorul general al Wind Expert.

Decizia de a înființa această companie pe piața locală a venit ca urmare a tendințelor înregistrate pe pietele europene, mult mai avansate în ceea ce privește dezvoltarea de energii regenerabile față de cea ce se întâmplă în România.

Când am luat decizia înființării acestei companii, ne-am inspirat din piața europeană și de aceea am pus pe picioare această firmă", explică Teodorescu. Wind Expert asigură o serie întreagă de servicii care pornesc de la evaluarea potențialului eolian până la operația întregului proiect. Până în prezent, compania a livrat proiecte cu o capacitate de 297 MW care sunt complet autorizate și în următorii 3-5 ani are deja contractat 800 MW.

"Cea mai dificilă problemă în realizarea unui proiect eolian este achiziția terenului. Gradul de

fragmentare foarte accentuat al proprietății, găsirea și convingerea proprietarilor, documentația necesară sunt adevărate provocări care stau în fața oricărui proiect eolian", spune Teodorescu. Reprezentantul Wind Expert avertizează și asupra gradului destul de redus al sanșelor de reușită pentru proiectele eoliene. De exemplu, reprezentanții Transelectrica, operatorul sistemului național de transport, au declarat recent că până acum a primit solicitări de racordare pentru 12.000 MW. Compania a mai spus un lucru: doar 25% dintre proiecte se vor realiza.

Rata de succes a unui proiect este în medie la nivel european de aproximativ 20-30% și această rată va fi prelăută și de piața locală. Foarte mulți dezvoltatori de astfel de proiecte nu au luat în calcul zonele protejate sau limitările de capacitate, ceea ce poate determina insuccesul unei investiții. Este un miraj ceea ce se întâmplă acum, acela al posibilităților nelimitate de a investi în segmentul energiei eoliene", spune Teodorescu. Reprezentantul Wind Expert a precizat că atunci când a pus bazele companiei, în portofoliu se aflau 67 proiecte, din care acum au mai rămas în curs de finalizare doar 2.

"Majoritatea celor prezenți pe această piață sunt dezvoltatori care pornesc pe acest drum cu gândul de a vinde ulterior proiectele. Desi șau anunțat până acum mi și de 100 MW, cred că în următorii 3-5 ani numai 800-1.000 MW vor fi în realitate instalați și asta nu din cauza lipsei de proiecte, ci din cauza lipsei posibilităților de conectare la rețea, cu lipsă direc-

torul Wind Expert. El a mai precizat că perioada de timp care se scurge de obicei între momentul de început și finalizarea unui proiect în acest segment poate depăși chiar și patru ani.

"În medie, realizarea unui proiect durează aproximativ 4 ani de la faza de măsurători până la primul MWh livrat în sistem", spune Teodorescu. Potrivit acestuia, investiția într-un MW de capacitate pe eolian se ridică la aproximativ 1,5-1,7 milioane de euro, costurile fiind dependente de locație și de potențialul eolian al acestuia.

"În medie, echipamentele reprezintă circa 80% din costurile totale, în timp ce partea de consultanță este între 5-13% din valoarea proiectului", a mai precizat Teodorescu.

Chiar dacă majoritatea investițiilor anunțate vizează zona Dobrogei, reprezentanții Wind Expert, spun că mai ales după ce proiectul de 600 MW pe care echi de la CEZ urmează să-l realizeze în acea regiune, investitorii ar trebui să se reorienteze.

"Din cei 800 MW pe care îi avem noi contractați, doar 10-15% sunt în Dobrogea. Am început să analizăm și alte zone, cum ar fi Brăila, Galați sau regiunea Moldovei. Dobrogea devine destul de ocupată, capacitatea de transport a energiei către restul țării fiind redusă", explică Teodorescu.

Până în prezent, cele mai importante proiecte anunțate vor fi dezvoltate de companii precum CEZ România, Iberdrola (Spania) sau Enel (Italia).

Bursa de la București suferă de pe margine, în timp ce piața americană dansează tango cu prețul petrolului

Prețul petrolului, care a împins în jos piețele de capital în prima jumătate a acestui an, când a atins maxime istorice, a fost tras în jos, la rândul său, de prăbușirea piețelor financiare din SUA. Ce înseamnă însă creșterea sau scăderea prețului petrolului pentru bursele mondiale și pentru piața de la București.

ANDREI CHIRILEASA

Războaiele, uraganele sau simple declarații venite din partea membrilor OPEC cu privire la stocuri au dus în acest an la o oscilație continuă a prețului petrolului, cel mai important activ de pe piața mondială.

Cum petrolul este capabil să influențeze la rândul său evoluția diverselor piețe financiare, în special a celei din Statele Unite, este normal ca evoluția acestuia să fie privită cu interes. Lucrurile s-au schimbat însă după ce criza subprime și-a făcut cu adevărat simțite efectele în Statele Unite.

Petrolul este singura energie cunoscută în momentul de față, de care depinde totul", spune Adrian Caramiha, unul dintre cei mai vechi brokeri din România.

Piața românească de capital nu este încă o piață matură, capabilă să susțină o evoluție proprie, separată de crizele internaționale.

De exemplu, în ciuda rezultatelor financiare foarte bune înregistrate de emitenții români în primul semestru din 2008, Bursa se ghidează după unul dintre cei mai puternici și stabili indici mondiali, Dow Jones Industrial Average (DJIA).

"Bursa românească este dezorientată și trebuie să aibă o referință, de aceea se uită la ceea ce se petrece peste ocean. Nu privește foarte mult la ceea ce se întâmplă pe piețele mai apropiate de noi, deoarece și acestea tot după americani se orientează.

Practic, cu mici corectii, majoritatea piețelor se mișcă la fel. Doar FTSE se mișcă diferit din când în când datorită faptului că include foarte multe companii petroliere", spune Caramiha.

Octavian Dragolea, broker la IFB Finwest, este de părere că piața românească se uită în special spre americani datorită numărului scăzut de investitori, acesta putând fi ușor influențat. Cum indicele american este puternic influențat de evoluția petrolului,

putem spune că „aurul negru” are o influență indirectă și asupra pieței din România, desi efectele apar după scăderea din Statele Unite din cauza diferenței de fus orar dintre cele două țări.

„Nu cred că la noi prețul petrolului afectează direct piața de capital. Sunt alți factori mult mai importanți, care o afectează în mod direct”, crede Caramiha.

Din cauza faptului că Bursa noastră este încă una emergentă, efectele negative înregistrate de aceasta sunt mult mai accentuate decât cele cunoscute de americani. De exemplu, dacă de la începutul anului indicele Dow Jones s-a

corectat cu circa 2.400 de puncte sau 18,7%, cel mai reprezentativ indice de la București, BET-XT, a pierdut aproape 57%. Indicele, care cuprinde cele mai lichide 25 de companii din piață inclusiv SIF-urile, a scăzut de la un nivel de aproape 1.100 de puncte la începutul

anului la aproape 470 de puncte la mijlocul săptămânii trecute.

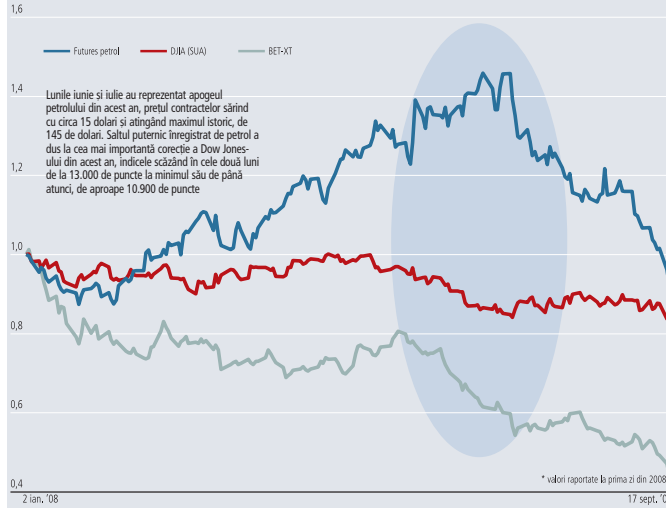
Dar ce legitură există exact între petrol și piața americană de capital?

În primele două luni ale anului, Dow Jones-ul a mers cot la cot cu prețul contractelor futures pe petrol, scăzând sau crescând în același ritm.

Astfel, în prima parte a lunii ianuarie am avut parte de o depreciere puternică a indicelui american precum și a petrolului, primul înregistrând o variație de aproape 6,9%, în vreme ce petrolul a scăzut cu 4,1%. A urmat însă imediat o perioadă scurtă, până la sfârșitul lunii, în care indicele DJIA a recuperat circa 5,7% din pierderea anterioară, iar prețul contractelor a avansat cu 2,1%.

„La americani orice creștere sau scădere se explică prin prisma petrolului, însă este mult mai complicat. Dow Jones-ul ar trebui să aibă o evoluție inversă față de cea a petrolului, însă nu se întâmplă mereu acest lucru”, spune Dragolea. De la sfârșitul lunii ianuarie petrolul a intrat însă pe un trend

Criza le-a dus pe toate în jos Evoluția indicilor bursieri din SUA și România și a prețului petrolului*



general ascendent, trend care s-a menținut până în luna iulie, atunci când s-a atins de altfel și maximul istoric. În aceeași perioadă indicele american a intrat pe un trend general descendent, la sfârșitul căreia acesta a atins minimul ultimilor ani. „Relația dintre evoluția petrolului, și a indicelui american depinde foarte mult și de cine joacă, în State jucători fiind mari. Întotdeauna lupta dintre spot și futures a fost făcută de speculatorii americani. Putem spune deci că în funcție de ținta

speculatorilor și a cantităților de bani aduse în piață, Dow Jones-ul poate evolua în ton cu prețul petrolului sau invers față de acesta”, spune Dragolea.

În primele două săptămâni din martie, indicele Dow Jones a intrat pe o pantă descrescătoare în care a reușit să atingă minimul din acea perioadă, aflat în jurul nivelului de 11.700 de puncte. Corecția a venit pe fondul unei aprecieri considerabile a prețului petrolului, acesta avansând în cele

doouă săptămâni cu circa 8,3 dolari. Pentru a evidenția relația inversă între evoluția petrolului și a indicelui american, în următoarele trei săptămâni prețul contractelor a pierdut 6,9 dolari, ceea ce a dus la o creștere cu 7,8% a Dow Jones-ului. În următoarele două luni indicele american a crescut până la cel mai mare nivel al perioadei, de circa 13.000 de puncte. În schimb, luna iunie și iulie au reprezentat apogeul petrolului din acest an, prețul contractelor sărind cu circa 15 dolari și

Adrian Caramiha
broker

Bursa românească este dezorientată și trebuie să aibă o referință, de aceea se uită la ceea ce se petrece peste ocean. Nu privește foarte mult la ceea ce se întâmplă pe piețele mai apropiate de noi, deoarece și acestea tot după americani se orientează.

atingând maximul istoric, de 145 de dolari. Saltul puternic înregistrat de petrol a dus la cea mai importantă corecție a Dow Jones-ului din acest an, indicele scăzând în cele două luni de la 13.000 de puncte la minimul său, de aproape 10.900 de puncte. Pierderea procentuală a fost de 16%.

După maximul istoric atins la mijlocul verii, petrolul a intrat pe o pantă descendentă, culminând cu scăderile puternice venite în urma accentuării crizei financiare din America. După evenimentele de săptămâna trecută, și anume falimentul băncii Lehman Brothers și preluarea gigantului AIG de către guvernul SUA, petrolul nu a mai fost cel care a influențat evoluția pieței financiare.

Mai mult, în ultima săptămână, evoluția puternic negativă a pieței americane de capital a fost cea care a tras în jos prețul petrolului, ducându-l până la unul dintre cele mai mici niveluri din acest an, fiind sub prețul de la începutul lunii ianuarie.

În aceste condiții, în care și indicele Dow Jones Industrial Average a atins cel mai mic nivel din acest an, de 10.600 puncte, piața românească nu a rămas indiferentă. Indicele BET-XT a scăzut puternic în ultima săptămână, însă cu o intensitate chiar mai mare decât cea cu care s-a depreciat indicele american.

Cu toate acestea, după anunțarea preluării grupului AIG de către stat, lucrurile s-au mai liniștit pe piețele financiare, acestea temperându-și scăderile și chiar înregistrând aprecieri ușoare. În aceste condiții, petrolul a profitat de contextul favorabil, prețul spot urcând miercuri până la un nivel de aproape 99 de dolari, față de 91 de dolari pe baril, cât a fost marți.

PUBLICITATE



GOLDPLAZA
Shopping & Entertainment Center

The first Inner-city
Shopping & Entertainment Center
in Baia Mare, Maramures



- located on 3 of the main boulevards of the city
- excellent accessibility and visibility
- 8 on-site public transportation lines
- over 170 retail & entertainment units
- 30.000 sqm GLA

Exclusive Letting Agent
Colliers International
Tel: +4021 311 7777
E-mail: retail@colliers.ro



Developers:






www.goldplaza.ro

Prăbușirea Bursei nu a schimbat planurile managerilor principalelor companii românești listate

Gheorghe Călburean, Raul Ciurtin, Emanoil Viciu și Mircea Vescan, managerii și principalii acționari ai unora dintre cele mai cunoscute companii românești de pe Bursă spun că scăderea acțiunilor este singurul efect vizibil al crizei financiare și că nu au apărut probleme semnificative la nivel operațional.

ADRIAN COJOCAR

Managerii companiilor listate pe Bursă spun că deocamdată nu resimt efectele crizei de pe piața financiară internațională, care a luat amploare în ultimele zile, precizând că este prea devreme pentru acest lucru și că ei mai mult nu pot să prevadă ce repercusiuni va avea în viitor criza asupra activității lor.

Primele efecte vizibile pe Bursă sunt o scădere accentuată a acțiunilor acestora, care face aproape imposibilă atragerea de capital de pe piață, mai spun ei.

„Finanțarea prin Bursă este clar exclusă în acest moment. Nu mai există entuziasmul și lejeritatea cu care atrăgeam bani de la bănci în anii trecuți, dar situația nici nu s-a înrăutățit dramatic. Deocamdată la nivel de companie nu resimțim efectele crizei. Pe termen mediu nu pot să spun ce se va întâmpla. Eu rămân optimist. Sectorul pe care activăm este ultimul care ar avea de suferit de pe urma unei crize pentru că oamenii tot trebuie să mănânce. Este cel mai rezilient la probleme de genul acesta”, spune Raul Ciurtin, președintele și acționarul principal al Albalact Alba-Iulia, companie a cărei valoare de piață s-a redus de trei ori numai de la începutul acestui an.

Creșterea costurilor operaționale a determinat însă o scădere a profitului Albalact în primul semestru cu circa 85%, la mai puțin de 1 mil. lei, în condițiile în care afacerile au avansat cu 19%, la 89 mil. lei. Reprezentanții companiei speră însă că punerea în funcțiune a unei fabrici noi, construită de la 0, și închiderea celei vechi vor urca din nou profitabilitatea.

Acțiunile producătorului de lactate au înregistrat săptămâna trecută o scădere de 10% pe piața RASDAQ, mică în comparație cu alte companii. Indicele BET a pierdut în același interval circa 15%.

O scădere mai puternică au înregistrat titlurile producătorului de profile din PVC Teraplast Bistrița, listată la Bursă în urmă cu câteva luni, care au pierdut 18% în ultima săptămână.

„Încă nu există nici un efect al crizei în momentul de față, poate doar scăderea cheltuielilor cu materiile prime, al căror prețuri au început să scadă. Nu regretăm listarea pe Bursă pentru că am atras niște bani în firmă și valoarea companiei, ci eram listată sau nu tot aceea era. Fluctuațiile de pe Bursă nu mai sunt reprezentative pentru rezultatele companiilor. Cred că ar fi foarte greu să faci o finanțare de pe bursă acum. În ceea ce privește efectele pe termen scurt sau mai lung nu pot să fac o prognoză dat fiind haosul și confuziile care există în acest moment la nivelul situației financiare internaționale”, spune Emanoil Viciu, președintele Teraplast Bistrița și unul dintre principalii acționari, cu o participație de 20,5%.

„Finanțarea prin Bursă este clar exclusă în acest moment. Nu mai există entuziasmul și lejeritatea cu care atrăgeam bani de la bănci în anii trecuți, dar situația nici nu s-a înrăutățit dramatic. Deocamdată la nivel de companie nu resimțim efectele crizei. Pe termen mediu nu pot să spun ce se va întâmpla. Eu rămân optimist. Sectorul pe care activăm este ultimul care ar avea de suferit de pe urma unei crize pentru că oamenii tot trebuie să mănânce. Este cel mai rezilient la probleme de genul acesta”, spune Raul Ciurtin, președintele și acționarul principal al Albalact Alba-Iulia, companie a cărei valoare de piață s-a redus de trei ori numai de la începutul acestui an.

Creșterea costurilor operaționale a determinat însă o scădere a profitului Albalact în primul semestru cu circa 85%, la mai puțin de 1 mil. lei, în condițiile în care afacerile au avansat cu 19%, la 89 mil. lei. Reprezentanții companiei speră însă că punerea în funcțiune a unei fabrici noi, construită de la 0, și închiderea celei vechi vor urca din nou profitabilitatea.

Acțiunile producătorului de lactate au înregistrat săptămâna trecută o scădere de 10% pe piața RASDAQ, mică în comparație cu alte companii. Indicele BET a pierdut în același interval circa 15%.

O scădere mai puternică au înregistrat titlurile producătorului de profile din PVC Teraplast Bistrița, listată la Bursă în urmă cu câteva luni, care au pierdut 18% în ultima săptămână.

„Încă nu există nici un efect al crizei în momentul de față, poate doar scăderea cheltuielilor cu materiile prime, al căror prețuri au început să scadă. Nu regretăm listarea pe Bursă pentru că am atras niște bani în firmă și valoarea companiei, ci eram listată sau nu tot aceea era. Fluctuațiile de pe Bursă nu mai sunt reprezentative pentru rezultatele companiilor. Cred că ar fi foarte greu să faci o finanțare de pe bursă acum. În ceea ce privește efectele pe termen scurt sau mai lung, nu pot să fac o prognoză dat fiind haosul din acest moment.”

„Scăderile acțiunilor Condmag și Dafora nu sunt justificate de nivelul performanțelor operaționale ale celor două companii care au înregistrat rezultate remarcabile în primul semestru al anului în curs, cu o creștere de aproximativ 80% în cazul Dafora a profitului operațional. În concluzie, consider că scăderea acțiunilor pe Bursă este generată de factori exogeni

„Încă nu există nici un efect al crizei în momentul de față, poate doar scăderea cheltuielilor cu materiile prime, al căror prețuri au început să scadă. Nu regretăm listarea pe Bursă pentru că am atras niște bani în firmă și valoarea companiei, ci eram listată sau nu tot aceea era. Fluctuațiile de pe Bursă nu mai sunt reprezentative pentru rezultatele companiilor. Cred că ar fi foarte greu să faci o finanțare de pe bursă acum. În ceea ce privește efectele pe termen scurt sau mai lung, nu pot să fac o prognoză dat fiind haosul din acest moment.”

Raul Ciurtin
președinte Albalact Alba-Iulia



„Finanțarea prin Bursă este clar exclusă în acest moment. Nu mai există entuziasmul și lejeritatea cu care atrăgeam bani de la bănci în anii trecuți, dar situația nici nu s-a înrăutățit dramatic. Deocamdată la nivel de companie nu resimțim efectele crizei. Pe termen mediu nu pot să spun ce se va întâmpla. Eu rămân optimist. Sectorul pe care activăm este ultimul care ar avea de suferit de pe urma unei crize pentru că oamenii tot trebuie să mănânce. Este cel mai rezilient la probleme de genul acesta.”

Emanoil Viciu
președinte Teraplast Bistrița



„Încă nu există nici un efect al crizei în momentul de față, poate doar scăderea cheltuielilor cu materiile prime, al căror prețuri au început să scadă. Nu regretăm listarea pe Bursă, pentru că am atras niște bani în firmă și valoarea companiei, ci eram listată sau nu, tot aceea era. Fluctuațiile de pe Bursă nu mai sunt reprezentative pentru rezultatele companiilor. Cred că ar fi foarte greu să faci o finanțare de pe bursă acum. În ceea ce privește efectele pe termen scurt sau mai lung, nu pot să fac o prognoză dat fiind haosul din acest moment.”

Gheorghe Călburean
director general Dafora Mediaș



„Scăderile acțiunilor Condmag și Dafora nu sunt justificate de nivelul performanțelor operaționale ale celor două companii care au înregistrat rezultate remarcabile în primul semestru al anului în curs, cu o creștere de aproximativ 80% în cazul Dafora a profitului operațional. În concluzie, consider că scăderea acțiunilor pe Bursă este generată de factori exogeni nivelului de performanță operațională ale celor două companii, fiind determinată în principal de evoluția piețelor externe de capital și de o reacție emoțională a investitorilor.”

nivelului de performanță operațională ale celor două companii, fiind determinată în principal de evoluția piețelor externe de capital și de o reacție emoțională a investitorilor”, spune Gheorghe Călburean, care controlează cele două companii. Acțiunile constructorului de conducte magistrale Condmag Brașov (COMI)

au scăzut cu circa 23% în ultima săptămână, după ce au rezistat mai bine în ultimele luni datorită unor rezultate financiare în creștere la șase luni.

Alți manageri sunt convinși că efectele crizei îi va ocoli și pe viitor. „Din punct de vedere tehnic și financiar criza nu ne afectează

deloc, doar că acțiunile noastre au scăzut sub un nivel neverosimil. Nici până acum și nici de acum încolo nu văd să ne afecteze pentru că dispunem de lichidități și nu dorim să facem majorări de capital. Extinderea noastră pe piața rusă este influențată de raporturile dintre România și Rusia, nu de criza.”

Proiectul imobiliar pe care-l realizăm presupune implicarea noastră doar prin terenul pe care-l deținem și noi ca furnizor de energie. Armax nu investește nici un ban în cartierul rezidențial”, a precizat Mircea Vescan, directorul general și principalul acționar al Armax Gaz Mediaș.

PUBLICITATE

NOUL CITROËN C4
LIBERTATE DE MIȘCARE

3,7L/100 KM de la **10.990€**
CONSUM EXTRAURBAN
Preț valabil pentru 1.4i
PREȚURILE INCLUD TVA

C1 de la 7.990€ Preț valabil pentru 1.0i, 3 uși	C3 de la 8.400€ Preț valabil pentru 1.1i	C4 Picasso de la 16.850€ Preț valabil pentru 1.6i
--	---	--

Ofertă valabilă între **25 august - 30 septembrie.** **CITROËN ROMANIA**

PUBLICITATE

www.bcrasigviata.ro

BCR ASIGURARI DE VIATA

Gratuit*: asigurare suplimentară de sănătate

Investiții de succes și protecție pe măsură
Programe investiționale unit-linked

Acum este mai simplu și mai sigur să îți fructifici investițiile, să îți planifici eficient veniturile și să fii protejat pe măsură. Pentru tine am proiectat un mix performant între protecție și investiție, prin programele investiționale unit-linked BCR Asigurări de Viață.

*Regulamentul promocii este disponibil pe site-ul web și în agențiile BCR Asigurări de Viață.

OTP scapă nevățată din ghearele crizei

CRISTINA ROȘCA

OTP BANK, cea mai puternică bancă din Ungaria, a trecut cu bine prin criza de pe piețele financiare și își menține prezența de profit pentru anul acesta, conform declarațiilor directorului executiv Sandor Csanyi, scrie Bloomberg.

OTP este pe drumul cel bun și va atinge ținta de creștere a profitului de 10% anul acesta. Obiectivul propus pentru 2010, un profit brut de 2,1 mld. euro, este însă „asigurat”, conform declarațiilor directorului financiar Laszlo Urban.

Creditorul cu sediul la Budapesta, care a achiziționat din 2002 nu mai puțin de 11 bănci est-europene, a raportat luna trecută un profit record pentru cel de-al doilea trimestru al anului pe fondul câștigurilor unităților sale internaționale și al câștigurilor din tranzacții valutare. Csanyi a afirmat că banca nu a fost afectată de criza care a dus la colapsul băncii de investiții Lehman Brothers.

„Regiunea noastră nu numai că a rămas fermă pe poziții în fața crizei, dar oferă și un potențial bun în ceea ce privește creșterea și profitabilitatea”, a afirmat directorul executiv OTP, „a ocultat cu succes furta, a acționat în mod strategic în ceea ce privește activitatea și operațiunile sale și a reușit să treacă cu bine peste riscuri și provocări”.

Activitățile OTP au pierdut 6,44% în ultimele șase luni, comparativ cu o coborâre de 17,25% a indicelui bursier MSCI World Banks, în cadrul cărui sunt cuprinse 220 de bănci, sau comparativ cu cea de 15,11% pe care a cunoscut-o indicele bursier din Ungaria BUX. Dacă atinge ținta de creștere a profitului pe 2008, OTP ar trebui să înregistreze un profit net de 229 mld. forinți (947 mil. euro). Banca se așteaptă ca profitul pe acțiune să crească cu peste 10% „în anii ce vor urma”.

Creditorul nu posedă un portofoliu de instrumente financiare garantate cu active riscante, fapt ce sugerează că nu a întreprins acțiuni de writedown (reducere a valorii contabile a activelor). Capitalul de bază Tier 1, rezervele pe care banca le păstrează pentru a-și proteja clienții împotriva posibilităților pierderi, se situează la un nivel de 11%, după ce a primit cei 617 mil. euro pentru unitatea de asigurări OTP Garanția de la asiguratorul francez Groupama.

„Mediul bancar din Ungaria a rezistat bine în fața mișcărilor de stabilizare fiscală, iar OTP Bank a obținut o urcare de poziție în ceea ce privește piața de retail”, a afirmat Csanyi.

Creditorul beneficiază de asemenea de urma expansiunii pe piețe cu creștere rapidă precum Rusia, Ucraina și Bulgaria. Unitățile din afara Ungariei au reprezentat 42% din active la sfârșitul lunii iunie, comparativ cu 24% în 2005.

Vânzarea unităților OTP din Slovacia și Serbia este „în curs” în timp ce piețele cheie sunt Bulgaria, Ucraina, Rusia și Muntenegru.

Dacă atinge ținta de creștere a profitului pe 2008, OTP ar trebui să înregistreze un profit net de 947 mil. euro.

Investițiile efectuate cu bani împrumutați limitează spațiul de manevră al companiilor europene

S-ar putea spune că marile companii europene trăiesc într-o perioadă „de împrumut”. Și asta în situația în care ultimul deceniu a fost caracterizat de investiții peste nivelul profiturilor înregistrate de corporațiile din interiorul celor 15 state membre ale zonei euro.

CIPRIAN BOTEA

Companii precum Renault sau Thompson se află sub o presiune crescândă de reducere a ritmului angajărilor și a cheltuielilor, în încercarea de a face față creșterii dobânzilor într-o perioadă caracterizată de slăbirea ritmului de creștere economică, scrie Bloomberg. Această situație amenință să prelungească problemele pe care le întâmpină economia zonei euro, care s-a contractat în trimestrul doi, pentru prima dată de la introducerea monedei unice, în 1999. Mai mult, economiștii de la Deutsche Bank previzionează pentru anul viitor o restrângere a investițiilor, ceea ce ar reduce creșterea economică a zonei euro până la 1,1%, comparativ cu 1%, cât este estimată creșterea pe 2009 a economiei americane.

„Dimensiunea dezechilibrului monetar face foarte dificil mediul economic european în perioada imediat următoare”, a declarat David Owen, economistul-șef al Dresdner Kleinwort din Londra. „Această situație nu face decât să sporească riscul unei eventuale recesiuni”, a adăugat el.

Pentru companiile non-financiare europene, diferența dintre profiturile obținute și investițiile efectuate a crescut în 2007 la 4,5% din producția anuală, comparativ cu numai 3,6%, cât se înregistrează în rândul rivalilor americani. Excludând companiile germane, unde câștigurile încă depășesc investițiile, diferența urcă la 6,6%.

Rezultatul: companiile europene au datorii în valoare de 5.300 de miliarde de euro, echivalentul a 57% din economia zonei euro, comparativ cu 46% în cazul companiilor americane, arată datele Băncii Centrale Europene și ale Fed.

Mai mult, companiile americane, precum producătorii de echipamente pentru rețele de internet Cisco Systems, au intrat în perioada

de criză cu lichidități totale de peste 300 mld. dolari, ceea ce reduce semnificativ presiunile la care acestea sunt supuse.

Sistemul japonez s-ar putea dovedi chiar mai sănătos decât atât, după ce companiile au închis fabricile care înregistrau pierderi și și-au redus forța de muncă în exces. Producătorul de roboți Fanuc, de exemplu, a reușit să strângă în ultimul deceniu lichidități în valoare de 5 mld. dolari, după ce în perioada 1995-1999 a plătit datorii de peste 8 mld. dolari. Mizuho Research Institute estimează chiar că economia japoneză, care s-a contractat în ultimul trimestru, își va reveni

Companiile europene au datorii în valoare de 5.300 de miliarde de euro, echivalentul a 57% din economia zonei euro, comparativ cu 46% în cazul companiilor americane.



Renault este nevoită să reducă drastic costurile pentru a face față creșterii dobânzilor

mai repede decât cea europeană sau americană, pe fondul unei disponibilități mai mari de a investi a companiilor locale. De cealaltă parte, companiile europene au beneficiat de avantajul creditelor ieftine pentru a-și spori gradul de îndatorare, ceea ce le-a permis să efectueze achiziții sau să-și sporească volumul investițiilor timp de 20 de trimestre consecutive. Producătorul francez de medicamente Sanofi-Aventis, de exemplu, a contractat în 2004 un credit de 16 mld. euro pentru a finanța fuziunea în urma căreia a luat naștere actuala companie.

Corporatele din toate sectoarele de activitate și-au sporit gradul de îndatorare între 2005 și 2007, perioadă în care volumul creditelor contractate de companiile europene a urcat cu 1.800 de miliarde de euro, potrivit datelor economistilor Deutsche Bank, iar acum aceste companii se află sub un atac dublu, pe fondul

incercărilor de a-și administra costurile. Și asta în condițiile în care marjele de profit se reduc, iar băncile, care încearcă să-și refacă rezervele de lichidități, înspresc condițiile de creditare și majorază dobânzile pe care corporațiile europene le au de plătit.

Costurile împrumuturilor cu o perioadă de rambursare de trei luni au urcat cu 0,66% în ultimul an, ajungând aproape de nivelul record înregistrat în decembrie 2000. Iar băncile sunt pe punctul de a continua însprirea condițiilor de creditare, potrivit datelor Băncii Centrale Europene.

Situația Germaniei este însă radical diferită de cea a restului Europei. Înregistrând pierderi semnificative pe fondul crizei tehnologice de la sfârșitul anilor '90, companiile germane au fost nevoite să-și reducă cheltuielile odată cu înțetirea ritmului de creștere economică în perioada 2001-2004.

Cele mai afectate sunt companiile spaniole, care din 2000 până în prezent au înregistrat o creștere a datoriei până la echivalentul a 129% din Produsul Intern Brut al țării, potrivit Standard & Poor's. Această situație a condus la cel mai mare faliment din ultimii cinci ani al

Michael Saunders
economistul-șef pentru Europa al Citigroup

Companiile europene vor continua să se confrunte cu dificultăți și în perioada următoare. Înrăutățirea condițiilor din segmentul financiar reduce și mai mult perspectivele de creștere ale acestor companii.

unei companii europene, dezvoltatorul imobiliar Martina Fadenca prăbușindu-se sub „greutatea” datoriei de 5,2 mld. euro.

„Companiile europene vor continua să se confrunte cu dificultăți și în perioada următoare”, a declarat Michael Saunders, economistul-șef pentru Europa al Citigroup. „Înrăutățirea condițiilor din segmentul financiar reduce și mai mult perspectivele de creștere ale acestor companii”, a adăugat el.

ZIARUL FINANCIAR

— DE 10 ANI PRIMA PAGINĂ ÎN AFACERI —



Steven van Groningen,
președintele Raiffeisen Bank

Când s-a născut Ziarul Financiar, eram în Rusia, în mijlocul crizei financiare din 1998. Primul meu contact cu ZF datează din 2001, când m-am reîntors în țară pentru Raiffeisen Bank. Pot să spun că de atunci ZF nu mai a lipsit din programul meu zilnic. În fiecare dimineață găsesc ZF lângă mine în mașină și îl citesc pe drum spre birou. ZF a devenit un fel de barometru pentru mine care mă ajută să descopăr tendințe și să îmi formez opinii despre anumite sectoare și industrii. S-a întâmplat destul de des ca, dimineața, la comitetul de credite, când discutăm o propunere de credit, să spun: «Am citit în ZF că....., ce părere aveți?».



Sistemul bancar românesc are în primul rând o problemă de costuri, care se regăsește nu atât la nivelul resurselor, cât la nivelul operațional și administrativ. Cred că este foarte important să devenim mult mai eficienți în costul bancar. Există percepția că rețelele teritoriale ale băncilor românești sunt similare celor din țările vestice. Vă dau un singur exemplu. Ați văzut în băncile din Elveția cursurile cu paznici?

Steven van Groningen
— ZF, 17 noiembrie 2004 —

Echipele de fotbal din Anglia își pierd una după alta sponsorii din cauza crizei financiare

Criza înregistrată pe piața creditelor din Statele Unite are efecte mai puțin obișnuite, puțând fi resimțită chiar și în fotbalul englez.

DARIA MACOVEI

Desi cele mai bine cotate echipe de fotbal din Marea Britanie purtau cu puțină vreme în urmă echipamente inscripționate cu logourile companiilor americane, lucrurile au început să se schimbe vizibil. Manchester United, una dintre cele mai de succes echipe din fotbalul englez din ultimii 20 de ani, avea ca sponsor principal gigantul din asigurări AIG, însă acum, după preluarea de către guvernul american, se poate spune că faimoasa echipă britanică ar putea foarte bine să poarte chiar logoul SUA, scrie Bloomberg.

Administrația de la Washington a cheltuit aproximativ 85 de miliarde de dolari pentru naționalizarea American International Group, iar această prelucrare s-a oferit controlul și asupra sponsorizării către Manchester United, echipă care a avut în ultima vreme parte de o publicitate fără precedent după ce, sezonul trecut, a reușit să termine pe primul loc în cel mai competitiv campionat de fotbal din lume.

Premier League a început să devină o adevărată tabelă de marcat care reflectă cât se poate de bine evoluția crizei americane a creditelor. Jucătorii de la Newcastle poartă logoul Northern Rock, o importantă instituție financiară din Regatul Unit, specializată în creditele ipotecare, care a fost naționalizată în februarie.

Clubul de fotbal West Ham a pierdut sponsorizările din partea XL Leisure Group, după ce operatorul turistic englez a fost nevoit să își anuleze toate zborurile din cauza fondurilor insuficiente, iar echipa West Bromwich Albion nu a mai reușit să își găsească un sponsor, în urma promovării din grupa B.

„Nici cluburile de fotbal nu mai sunt imune în fața crizei creditelor”, a declarat Nigel Currie, director pe marketing sportiv la compania Brand-Rapport cu sediul în Guildford, Marea Britanie, adăugând că „și ele se află în aceeași barcă cu noi toți”.

În mod normal, sponsorizarea unei echipe reprezintă cea mai importantă sursă simplă de venit pe care o poate obține un club de fotbal. AIG, preluată acum de guvernul american, se află la momentul actual în al doilea an de când

sponsorizează Manchester United, după ce a încheiat un contract cu o durată de patru ani, întreaga înțelegere valorând aproximativ 56,5 milioane de lire sterline (71,02 mil. euro).

În acest sezon însă, veniturile obținute din sponsorizări de către echipele de top din fotbalul englez au scăzut la 67 de milioane de lire sterline (84,22 mil. euro), comparativ cu anul trecut, când veniturile totale raportate au fost de 75 de milioane de lire sterline (94,29 mil. euro), potrivit lui Currie, care a mai adăugat că este prima dată când se înregistrează o scădere.

Mecial jucat luna aceasta între echipele engleze West Brom și West Ham a fost primul din istoria de 16 ani a Premier League în care două echipe cunoscute au intrat pe teren în echipamente pe care nu erau inscripționate logourile unor sponsori.

Din momentul în care compania XL Leisure cu sediul în Crawley a intrat în faliment cu doar o zi înainte de disputarea meciului, echipa West Ham a jucat cu benzi protectoare lipite pe echipament pentru ca logoul sponsorului să nu mai poată fi observat.

Câteodată este însă mai bine ca imaginea unei echipe să nu fie asociată cu cea a unui sponsor, consideră Nigel Currie de la Brand-Rapport. Atunci când zărele încearcă să anuleze dificultățile Northern Rock, cele mai multe dintre ele s-au orientat către domeniul sportiv.

„Atunci când urmărești pagina de business a zărelor, poți observa că a fost folosită invariabil o poză cu Michael Owen, căpitanul Newcastle, purtând un tricou al cunoscutii echipe de fotbal”, a afirmat Currie, adăugând că „această imagine este asociată cu insuccesul sponsorului”.

Premier League aduce venituri de peste 1,5 miliarde de lire sterline (1,88 mld. euro), iar bani provenienți din sponsorizări reprezintă doar o mică parte din ele. Cunoscuta echipă de fotbal Manchester United a reușit să obțină anul trecut venituri de 49,3 milioane de lire sterline (61,95 mil. euro) doar din transmisiile televizate, câștigând 42,9 milioane de euro (61,3 mil. dolari) în câștigarea Champions League.

Echipa Manchester United, deținută în prezent de americanul Malcolm Glazer, nu își

va derzălii planurile pe care și le-a făcut în cazul pierderii sponsorizării din partea AIG.

Clubul de fotbal, care a reușit să găsească trei țărani de campioni europeni și a ocupat prima poziție în campionatul englez de 17 ori, nu ar trebui să aibă probleme în a-și găsi un nou sponsor, consideră

Stefan Szymanski, profesor de afaceri sportive la Cass Business School din Londra, adăugând că „sponsori vor sta la rând pentru Manchester United”.

Printre cei mai buni jucători ai Manchester United se numără căpitanul echipei naționale a Angliei Wayne Rooney, argentinianul Carlos Tevez și Cristiano Ronaldo, care a fost de două ori jucătorul anului în Premier League. Clubul a reușit să obțină sezonul trecut atât titlul Premier

Așiguratorul american AIG are un contract de sponsorizare cu Manchester United pentru încă doi ani

Operatorul de turism XL a fost, până să dea faliment, principalul sponsor al West Ham

Logoul creditorului ipotecar Northern Rock a rămas pe tricourile echipei Newcastle chiar și după reînființarea din februarie

League, cât și prima poziție în Champions League, cea mai importantă competiție fotbalistică din lume.

Reprezentanții echipei West Brom au declarat că au început negocierile cu diverse „părți interesate” pentru a găsi un sponsor în locul T-Mobile de la Deutsche Telecom. Echipa nu va primi mai mult de 1 milion de lire sterline din sponsorizare (1,25 mil. euro), este de părere Currie de la Brand-Rapport, care a fost implicat în negocierea sponsorizării Manchester United în trecut de către compania de telefonie mobilă Vodafone.

Jacques Bungert, presedinte al Young & Rubicam Brands, companie care negociază sponsorizările din domeniul sportului din Europa, a afirmat că angajamentele față de echipele West Brom și West Ham ar putea avea implicații și asupra altor echipe de nivel mediu din Premier League.

„Faptul că în acest moment echipa nu are un sponsor poate fi foarte înfricoșător pentru alte echipe, care se întreabă dacă nu vor avea aceleași probleme”, a afirmat Bungert.

Reprezentanții West Ham au declarat că nu intenționează să își anuleze noul sponsor înainte de disputarea jocului cu Newcastle. West Ham a obținut 2,5 milioane de lire sterline (3,15 mil. euro) din contractul de sponsorizare în valoare de 7,5 milioane de lire (9,45 mil. euro) încheiat pe trei ani cu XL Leisure.

O singură echipă engleză a înțeles cum stă de fapt treaba. Clubul de fotbal Aston Villa din Birmingham, deținut de miliardarul american Randy Lerner, a respins toate ofertele de sponsorizare provenite din partea marilor companii, optând în schimb local de pe terenurile jucătorilor unui spital local pentru copii.

„Este o idee foarte bună în ceea ce privește îndeplinirea obligatiilor care asigură stabilitatea socială a clubului și promovarea imaginii echipei în cadrul comunității locale”, a afirmat Currie, directorul de marketing sportiv la Brand-Rapport.



PUBLICITATE

Dacă ai avea o singură șansă...





KNAUF INSULATION

it's time to save energy





ai profita de ea?

www.knaufinsulation.ro

Marile bănci germane duc o luptă aprigă pe piața internă, dar au ratat oportunitățile de a se extinde în Europa

Sectorul bancar din Germania a suferit transformări profunde în urma valului fără precedent de consolidări din ultimele săptămâni. Commerzbank și Deutsche Bank speră să devină mult mai competitive pe piață prin preluarea Dresdner Bank și Postbank.

DARIA MACOVEI

Termenii contractelor de preluare a Dresdner Bank și Deutsche Postbank au fost repede puși la punct, documentele necesare au fost finalizate, toate comunicatele de presă au fost transmise, iar media a fost anunțată de schimbările din peisajul bancar cu vor urma, scrie Spiegel Online.

Frank Appel, în vârstă de 47 de ani, președintele Deutsche Post din ultimele șapte luni, s-a declarat mulțumit că a reușit în sfârșit să finalizeze vânzarea Postbank către Deutsche Bank, problemă pe care o moștenise de la predecesorul său Klaus Zumwinkel, care a părăsit postul de CEO al companiei în urma unui scandal de evaziune fiscală petrecut în Liechtenstein, un adevărat paradis în ceea ce privește regimul fiscal.

Postbank a fost preluată în schimbul unui preț destul de bun, acțiunile companiei fiind evaluate la 57,25 euro (83 de dolari) fiecare, cu 20% mai mult decât valoarea titlurilor în momentul lansării ofertei. Iar Deutsche Bank, banca germană care a preluat Postbank, a fost practic nevoită să se supună condițiilor impuse de cel mai mare acționar al companiei conduse de Frank Appel, statul german, care deține și în prezent aproximativ 30% din titluri.

De ceva vreme, guvernul Germaniei a încercat să facă posibilă fuziunea Postbank cu o altă instituție financiară germană importantă, ca parte a programului generalizat de restructurare a sistemului bancar din această țară.

Totală pierdere s-a meargă ca pe roate până în ziua de vineri, 10 septembrie, cu două zile înainte de sedința în care trebuia să se întâlnească conducerea celor două companii pentru a finaliza preluarea. În acea zi, Frank Appel, CEO-ul Postbank, a primit un fax din partea băncii spaniole Banco Santander.

Spanioli, care intraseră deja în cursă printre potențialii cumpărători ai Postbank, își anunțau intenția de a crește oferta pentru preluarea companiei germane.

Vestile s-au răspândit extrem de repede, stărnind un val de neliniște la sediul central al Deutsche Post din Bonn. În tot acest timp, Appel a cerut ca noua ofertă a spaniolilor să fie examinată de avocați și de specialiștii în piața bursieră. Rezultatul analizei, potrivit celor de la Postbank, era extrem de clar: oferta spaniolilor nu era una care putea fi acceptată. Pe de altă parte, CEO-ul Deutsche Bank, Josef Ackermann, își oferise deja acordul cu o zi în urmă în ceea ce privește preluarea Postbank.

Ca urmare, vânzarea companiei germane către Deutsche Bank a fost dusă la bun sfârșit.

Pentru a doua oară în ultimele săptămâni, o bancă germană a fuzionat sau a fost preluată de un alt competitor de pe piață. La sfârșitul lui august, Commerzbank a cumpărat Dresdner Bank de la Allianz, gigantul specializat în asigurări cu sediul în München, într-o afacere desăvârșită pe parcursul a două etape, pentru evitarea cheltuielilor prea mari de capital.

Tot pentru a doua oară, cumpărătorii germani au dominat piața, în ciuda faptului că multe companii străine au făcut oferte destul de atractive. Dacă Postbank ar fi fost vândută în întregime către Santander, atât Deutsche Post cât și ceilalți acționari, ar fi înregistrat beneficii importante. În cazul în care Dresdner Bank ar fi fost preluată de China Development Bank, Allianz ar fi primit întreaga sumă de bani necesară plății sub formă de lichidități, în loc să primească acțiuni din partea companiei chineze.

Cele două soluții aplicate de administrația de la Berlin au fost adoptate în folosul guvernului german, care și-a făcut publice de mult timp ambițiile de a deveni liderul mondial al băncilor germane pe piața mondială de profil. Chiar dacă cei care au luat parte la negocieri au



Josef Ackermann, directorul executiv al Deutsche Bank, este mulțumit de faptul că băncile germane nu cad în mâna rivalilor străini

FOTO: AP/IMediasfax Foto

declarat că au existat contacte permanente între Bonn și Berlin în toată această perioadă, CEO-ul Deutsche Post, Frank Appel, insistă asupra faptului că „nu a existat absolut nici o presușă venită din partea Berlinului”.

În orice caz, membrii coaliției de guvernământ conduse de Angela Merkel sunt extrem de mulțumiți de rezultat. Ei își doresc ca Postbank să rămână a germanilor și nu este de mirare că Ackermann, CEO-ul Deutsche Bank, le-a urmat sfatul.

„Nu ar fi fost prea frumos”, a afirmat Ackermann, „dacă un competitor străin ar fi profitat de pe urma afacerii”.

Băncile germane au fost considerate multă vreme prea mici pentru standardele internaționale. Nici o bancă din această țară nu se

numără printre primele 25 instituții financiare mari din lume. Chiar și Deutsche Bank, care a avut una dintre cele mai mari capitalizări din lume în anul '80, ocupă în prezent o poziție destul de joasă în clasament.

„Băncile au nevoie în prezent de o masă critică sau vor avea aceeași soartă pe care a avut-o industria britanică de automobile”, a afirmat Michael Junker, consultant pe servicii

financiare la compania de consultanță și management Accenture. Marea Britanie poate să fabrice în continuare mașini, însă deciziile în ceea ce privește producția lor se iau în alte țări.

Acest lucru ar putea să se întâmple și cu băncile importante din Germania, majoritatea dintre ele fiind în pericol să fie preluate în ultimii ani. Doar profiturile destul de modeste pe care le înregistrează la nivel național și

recent, criza de pe piețele financiare le-au protejat de competitorii străini care doreau să le preia.

Pe fondul acestor probleme, timp de multă vreme au existat discuții în sistemul bancar german privind nevoia de consolidare a industriei și stabilirea unor noi structuri mai competitive. Înși în fapt nu s-a întâmplat aproape nimic.

Reprezentanților din industrie le place să afirme că Germania este „suprapopulată” de bănci. Din punctul lor de vedere, există prea multe instituții financiare și prea multe diviziile acestora și, dacă ne raportăm la numărul lor, profitul nu este suficient pentru a le susține. În aceste condiții, afirmă ei, băncile germane nu au prea multe șanse în a rezista în fața competitorilor lor internaționali, care își cresc profiturile pe piețele din țările de origine și se extind pe multe alte piețe.

Unul dintre cele mai bune exemple în acest sens este cel al băncii italiene UniCredit. În timpul unui discurs pe care CEO-ul Alessandro Profumo l-a ținut în Frankfurt în cadrul unei conferințe sponsorizate de cotidianul financiar german Handelsblatt, el a declarat cu mândrie: „avem aproximativ 10.000 de filiale în Europa”. Pe ecranul din spatele lui clipceau pe o hartă a Europei ultimele achiziții din Kazahstan, Ucraina și România ale băncii italiene. Profumo speră să deschidă 1.300 de noi filiale în Europa de Est până în 2010.

Având avantajele unei piețe extrem de profitabile în Italia, Profumo a cucerit Europa prin numărul mare de preluări. În timp ce directorii băncilor germane erau prinși în competiția de pe piața locală, Alessandro Profumo a reușit să transforme un mic grup bancar din nordul Italiei, într-o instituție financiară de nivel european. Și băncile din Spania, Franța sau Marea Britanie le-au depășit pe cele germane în ceea ce privește performanțele obținute, printr-o strategie de internaționalizare agresivă.

Preluarea Postbank de către Deutsche Bank și cea a Dresdner Bank de către gigantul german Commerzbank i-a mulțumit pe mulți, însă cele două rămân în continuare în competiție doar pe piața germană. Deutsche Bank și-a dublat numărul de clienți, deși Commerzbank, care se află încă o dată pe locul doi. Însă CEO-ul Commerzbank pare destul de liniștit, declarând: „aproximic acțiune care vine în ajutorul consolidării Germaniei”.

Preluările ar putea avea efecte negative atât asupra consumatorilor, cât și asupra angajaților. Numărul locurilor de muncă va scădea, aproape 9.000 de posturi urmand a fi restructurate doar în fuziunea dintre Commerzbank și Dresdner.

daria.macovei@zfi.ro

Doar profiturile destul de modeste și criza financiară au protejat băncile germane de preluarea de către rivalii europeni.

Michael Junker consultant pe servicii financiare la compania de consultanță și management Accenture

Băncile au nevoie în prezent de o masă critică sau vor avea aceeași soartă pe care a avut-o industria britanică de automobile.

PUBLICITATE

ZIARUL FINANCIAR și **Enterprise Investors**
DE 10 ANI PRIMA PAGINĂ ÎN AFACERI

vă invită la conferința regională:

TOPUL CELOR MAI DINAMICE COMPANII DIN TRANSILVANIA-BANAT 2008

Cluj-Napoca,
24 septembrie 2008, ora 10.30
Hotel Opera Plaza, sala Cristal (într. Str. Voltaire)

SPEAKERI:

Cristian Nacu, Partener, Enterprise Investors	Gabriela Popa, Senior Manager, Dept. Consultanță în Afaceri, Ernst & Young Romania
Stere Farmache, Președinte Director General, Bursa de Valori București	Marius Marin, Director General, Macon Deva
Rares Nilas, Director General, BT Securities	Stefan Dimitriu, Președinte, Camera de Comerț și Industrie Cluj
Ioșif Pop, Președinte, IMO Group	

PREMIILE ZF ȘI Enterprise Investors Transilvania - Banat 2008

INVITAT DE ONOARE:
Emil Boc, Primar Cluj-Napoca

TEME DE DISCUȚIE:

- Forme de finanțare pentru companii
- Atragera fondurilor europene
- Oportunități de parteneriat cu fondurile de investiții
- Programe regionale pentru dezvoltarea infrastructurii
- Provocări pentru investitori
- Studii de caz

Participarea la eveniment se face doar pe baza confirmării.
Informații și confirmări la Dept. Marketing ZF: Elena Munteanu, tel. 018256293, fax 018256300, e-mail: eveniment@ziarulfinanciar.ro

PUBLICITATE

la strada in touch with design
prezintă

Karim Rashid
Superstar-ul design-ului contemporan
Live in Bucharest
Regăndește modul în care îți ajută consolidarea Germaniei!

DESIGN YOUR SELF CONFERENCE

10 Octombrie 2008
Radisson București
Înscrieri pe www publica.ro

Organizatori:
la strada in touch with design PUBLICA

Parteneri:
LEXON **CASAMANIA** **la strada deco**

Parteneri media:
ONE **TARGET** **ROSENBERG** **ZIARUL FINANCIAR** **MEDIAFAX** **Gândul** **DESCOPERA**

De ce s-a prăbușit modelul de succes al băncilor de investiții de pe Wall Street

La mai bine de 200 de ani de la nașterea sa, Wall Street-ul așa cum îl știm cu toții încetează să mai existe. Și asta din cauza schimbărilor ce au apărut în numai 48 de ore.

DIANA ZĂGREAN

Declinul rapid al băncii de investiții Lehman Brothers, veche de 158 de ani, împreună cu preluarea băncii Merrill Lynch, veche de 94 de ani, reprezintă momentul culminant al celei mai mari restructurări a sistemului bancar american de la Marea Criză din anul '30, scrie The Wall Street Journal.

Temp de decenii, lumea bancară a fost împărțită în două tabere. Băncile comerciale încesau depozite și ofereau împrumuturi, obținând profituri decente sub povara unor regulamente dure, menite să-i protejeze pe clienți. În același timp, independentele bănci de investiții cum ar fi Lehman, Merrill și defuncta Bear Stearns nu realizau depozite și se aflau sub incidența unor legi mult mai relaxate. Acest lucru le-a permis multă vreme să riste mult și să câștige pe măsură, cu varianta unor pierderi ocazionale. De curând, unele dintre marile instituții, cum ar fi UBS și Citigroup chiar au combinat cele două ramuri.

Acum când multe bănci de investiții și firme de profil se scufundă sub greutatea efectelor crizei creditelor, balanța se înclină în direcția opusă. De partea investitorilor, firmele care ofereau instrumente financiare complexe și credite masive. De partea câștigătorilor, băncile de mază vechi care au preferat să vâneze clienții pentru depozite sau au construit rețelele de sucursale, conduse cu sprinjal programelor de asigurare federale care previn retragerea lichidităților în câteva zile.

Dintre cele cinci mari bănci independente de investiții care existau anul trecut, numai două - Goldman Sachs Group și Morgan Stanley - au rămas în picioare. Cea de-a doua căutând însă parteneri de fuziune. Alte două, Merrill și Bear Stearns au fost achiziționate de doi colosi ai depozitelor, Bank of America și J.P. Morgan Chase. Alți giganti din sfera băncilor comerciale, cum ar fi Wells Fargo în Statele Unite, Deutsche Bank în Germania și Banco Santander din Spania au devenit jucători puternici într-o industrie care va fi mai degrabă sigură decât productivă pentru acționari.

Băncile se îndreaptă spre „primii pași - dacă veți spre scumpul de bază al sistemului, fără atât de multe dăpote și trâmbeie”, a

declarat Douglas Flint, șef pe finanțe la HSBC și co-presedinte al Counterparty Risk Management Policy Group, un grup format din executivi din domeniul finanțelor, care încearcă să construiască un sistem de protecție împotriva șocurilor financiare.

„Toată lumea recunoaște că atunci când se va așeza praful pe tobă, structura industriei va fi una diferită”, a adăugat Flint.

Dovezi în favoarea importanței crescute a stilului bancar clasic apar pe întregul glob. Deutsche Bank, care și-a concentrat până acum atenția pe construirea unui sistem global de investment banking, a căzut de acord să plătească suma de 3 miliarde de euro (4,3 miliarde dolari) pentru achiziționarea celor 850 de sucursale ale Deutsche Postbank, brațul de retail banking al poștei germane.

Santander, care se arătase interesată de Postbank, a plătit în iulie 1,26 miliarde de lire sterline (2,26 miliarde dolari, 1,59 miliarde euro) pe creditorul ipotecar britanic aflat la ananghie, Alliance & Leicester.

Schimbarea denotă o modificare mai adâncă a percepției asupra celei mai bune variante de sistem bancar, care joacă un rol important în economie prin transformarea pasivelor pe termen scurt - depozitele clienților - în investiții pe termen lung, cum ar fi creditele ipotecare sau împrumuturile pentru corporații.

În ultimii ani, băncile comerciale au mutat o mare parte din aceste operațiuni în afara lumii lor strict controlate de regulamente și în lumea firmelor de instrumente financiare complexe.

Băncile de investiții au combinat și alăturat creditele până la formarea unor instrumente financiare mult mai complexe, pe care le-au păstrat în portofoliul sau le-au vândut unor clienți cum ar fi fondurile de hedging sau fondurile afiliate băncilor. Pentru a-și finanța activitățile, băncile de investiții și investitorii au contractat credite mari pe piața repo, unde debitorii pun instrumentele financiare drept garanție pentru creditele pe termen scurt

Băncile de investiții au combinat și alăturat creditele până la formarea unor instrumente financiare complexe, pe care le-au păstrat sau le-au vândut clienților.



Bank of America se afla printre marii câștigători ai crizei financiare ca urmare a preluării băncii de investiții Merrill Lynch

Acest sistem bancar alternativ s-a dovedit profitabil, în parte datorită faptului că participanții nu trebuiau să intrinsecă condițiile rigide ale băncilor comerciale împotriva pierderilor. Cu toate acestea, strategiile au avut efecte adverse în clipa în care s-a declanșat criza creditelor vara trecută, când pierderile masive de pe urma creditelor ipotecare s-au dovedit a fi mai mult decât puteau firmele duce, iar piața pe care acestea se bazuau pentru finanțare s-a prăbușit.

Dosarul de faliment de la Lehman Brothers din luna septembrie a fost înregistrat la Curtea de Justiție din New York și a devenit cel mai mare faliment din istoria SUA. În prezent, Lehman a depins în totalitate de creditele repo pentru împrumuturi

în valoare de 188 de miliarde de dolari (132,8 miliarde de euro). Dar cu cât valoarea instrumentelor financiare depuse ca garanție de Lehman scădea din cauza tulburărilor de pe piață, creditorii săi au început să ceară suplimentarea acestei garanții. Deoarece cantitatea pe care o putea împrumuta în schimbul instrumentelor financiare complexe scădea, Lehman a fost forțat să intre și mai mult în fondurile sale de urgență, ceea ce a dus la revizuirea negativă a rațiunilor pentru credite plasate de către agențiile de specialitate. Eforturile celor de la Lehman de luna aceasta, când au încercat să strângă fonduri prin vânzarea unei firme de management al investițiilor, s-au dovedit a fi depuse prea târziu.

Cu cât împrumuturile repo și alte asemenea modalități de finanțare pe care băncile de investiții se bazează devin tot mai scumpe, ne putem întreba dacă brokerii independenți, care nu sunt susținuți de bănci cu rezerve ample, vor supraviețui. În următoarele luni, ne așteptăm la o restructurare semnificativă a modelelor de

afaceri după care operează toți brokerii”, a scris Matt King, strateg specialist în credite de la Citigroup din Londra într-un raport recent.

Noua ordine financiară subliniază de asemenea impactul de durată pe care l-a avut eliminarea Glass-Steagall Act, o lege votată după Marea Criză din anii '30 care împiedica băncile comerciale americane să întreprindă activități de investment banking. Revocarea acestei legi în 1999 a permis băncilor comerciale să pătrundă pe piața instrumentelor financiare complexe, concurend într-un final cu marile bănci de investiții, cum ar fi Bear Stearns sau Merrill. Acest model bancar universal s-a dovedit greu de administrat, mai ales că marile bănci cum ar fi Citigroup sau UBS și-au construit un imperiu vast de divizi și sucursale. Chiar și în aceste condiții, multe bănci au supraviețuit condițiilor impuse de organismele de reglementare, care cer măsuri suplimentare de protecție împotriva pierderilor, un exemplu fiind Bank of America. Multumită în mare parte programelor guvernamentale care le asigură supraviețuirea,

depozitele au constituit o pasare rară pe timpul crizei creditelor. În Statele Unite, economiile și depozitele pe termen scurt au însumat 6.900 de miliarde de dolari (4.867 de miliarde de euro) la finalul lunii august, în creștere cu 7,6% față de anul trecut, conform Fed. În zona euro, totalul depozitelor s-a ridicat la 6.300 de miliarde de euro (8.932 de miliarde de dolari) la finalul lunii iulie, în creștere cu 12,8% față de anul trecut, conform Băncii Centrale Europene.

În ciuda tuturor greutăților cauzate de criză, unele bănci de investiții independente, cum ar fi Goldman Sachs, se descurcă foarte bine. În plus, unele piețe își vor reveni rapid în clipa în care criza creditelor se termină definitiv. Datorită consumatorilor, cum ar fi creditele ipotecare, cardurile de credit și creditele pentru studenți vor fi în continuare transformate în instrumente financiare complexe. Experții sunt însă de părere că aceste transformări vor fi făcute la o scară mult mai redusă și în forme mult mai puțin riscante, cum ar fi așa zisele „obligajuri acoperite”.

PUBLICITATE

**Credite
imobiliar-ipotecare**
Îți facem cadou un an
**Bucură-te de
perioada de grație*!**

CEBLine: 0801.000.000
0750.000.000
www.crediteurope.ro

Credit Europe Bank

*În perioada de grație se vor plăti doar dobânzile, lunare calculate la soldul inițial al creditului și comisioanele aferente.

Piața financiară rusă a căzut victimă exercițiului de putere făcut de Kremlin prin invadarea Georgiei

Pe hârtie, economia Rusiei pare să fie protejată de rafalele trimise de criza internațională. Și asta dacă luăm în calcul creșterea de 7,5% înregistrată în trimestrul doi și faptul că deține cea mai mare rezervă valutară din lume.



CIPRIAN BOTEA

Văzută de pe piața financiară însă, situația poate fi caracterizată oricum numai favorabilă nu. Indicii bursieri înregistrează valori la jumătatea nivelurilor record din luna mai, miliarde de dolari au fost retrase din țară în ultima perioadă, iar condițiile de creditare s-au înăsprit semnificativ, scrie Financial Times.

„Principala caracteristică a pieței, în acest moment, este că nimeni nu mai este dispus să împrumute pe nimeni”, a declarat Garegin Tosunyan, directorul asociației băncilor ruse. „Nu este atât o criză financiară, cât una de încredere”, a adăugat el.

Pe fondul prăbușirii piețelor bursiere internaționale, sectorul financiar rus a devenit unul dintre cele mai afectate segmente de declararea crizei creditelor. Iar pe piața bursieră moscovită, condițiile existente la nivel global nu au făcut decât să exacerbeze o situație ale cărei rădăcini sunt în mare parte domestice - conflictul ruso-georgian din august.

Tranzacțiile efectuate în cadrul principalelor burse rusești - Micex și RTS - au fost suspendate timp de trei zile consecutive, după ce acțiunile au înregistrat scăderi puternice în primele ore de tranzacționare. În timp ce traderii se artau vizibil înfrigați de situație, autoritățile și băncii rusești căutau o soluție pentru rezolvarea crizei.

„Totul este dincolo de orice gândire rațională”, spune Sergey Grechishkin, președintele KIT Finance, o firmă de brokeraj care s-a aflat la un pas de prăpăstia falimentului.

„Acțiunile nu mai au aproape nicio valoare, dacă luăm în calcul că nimeni nu vrea să mai cumpere, dar toți care le dețin vor să vândă”, a adăugat el.

Președintele Dmitri Medvedev și băncii centrale încearcă să stopeze declinul prin efectuarea de infuzii de lichiditate zilnice pe piața bancară, dar mare parte din bani rămân blocați pe piață și nu ajung în conturile băncilor de investiții care au atât de mare nevoie de ei. Singurul lucru pe care președintele rus l-a spus după declanșarea crizei și care ar fi putut tempera temerile investitorilor a fost faptul că autoritățile nu vor efectua nicio acțiune precipitată în acest caz.

„În ciuda soluției militare din cazul conflictului cu Georgia, niciunul dintre principalele economice nu va fi schimbat”, a declarat

Medvedev. „Nu va exista o schimbare a priorităților. Nu avem nevoie de o militarizare a economiei, de o economie controlată de stat”, a adăugat el.

Tocmai soluția militară a fost însă cea care a determinat investitorii străini să se retragă de pe piața moscovită, lăsând în urmă dezastrul. Condamnarea intervenției militare în Georgia de către Occident a generat un val de reticență din partea investitorilor în ceea ce privește integrarea Rusiei pe o piață globalizată. Războiul a adus și mai multă popularitate naționalistilor rusi, însă ar putea discredita gruparea liberală, aflată în coaliția de guvernare și care a reprezentat o voce puternică a reformării economice în perioada mandatului de președinte al lui Vladimir Putin.

Chris Weaver, strategul-șef al băncii de investiții Uralisib, dă vina pe ceea ce el numește „politicobobbie” pentru actualul climat economic. „Mulți dintre investitorii sunt preocupați de modul în care va evolua strategia politică după războiul din Georgia”, a declarat Weaver.

Mulți rusești consideră însă că întreaga situație actuală poate fi pusă pe seama crizei financiare ce a urmat prăbușirii pieței ipotecare americane și care a condus la colapsul mai multor instituții financiare din Statele Unite și Europa.

„Suntem parte a unei economii globale, iar aceste mișcări sunt strâns legate de ceea ce se întâmplă pe piețele externe”, a declarat premierul Vladimir Putin. „Turbulențele nu sunt nici pe departe legate de criza din Caucaz”, a adăugat el.

Ultimele zile de aur ale bursei moscovite au fost înregistrate în mai, când investitorii au invadat piața rusescă pe fondul alegerii lui Medvedev - văzut drept un om politic moderat - în funcția de președinte al țării. Analistii vedeau noua administrație ca pe cea care avea să ducă Rusia spre următoarea treaptă a dezvoltării economice.

În numai câteva luni însă optimismul s-a evaporat complet. La sfârșitul lui mai, lucrurile au început să se înrătățească în momentul în care partenerii ruși ai British Petroleum în cadrul joint-venture-ului TNK-BP au început să pună presiune asupra companiei britanice,

iar guvernul a dat impresia că nu poate sau nu vrea să intervină pentru a apăra cea mai importantă investiție britanică pe piața rusescă. Pe fondul escaladării crizei, directorul executiv al joint-venture-ului, Robert Dudley, a părăsit Rusia exprimându-și nemulțumirea pentru poziția adoptată de autorități.

Un nou semn de întrebare pentru investitorii străini a venit imediat după plecarea lui Dudley. Prezența la o reuniune a executivilor din industria metaliferă, Putin l-a criticat aspru pe Igor Zyuzin, proprietarul producătorului de oțel Mechel, care lipsește însă de la reuniunea respectivă. Piața a văzut în acest episod un semn de alarmă, iar valoarea acțiunilor Mechel listate pe Bursa din New York - s-a prăbușit cu 50% pe fondul temerilor investitorilor privind șorta companiei.

Pe bursa rusă, condițiile existente la nivel global nu au făcut decât să exacerbeze o situație ale cărei rădăcini stau în conflictul ruso-georgian.

Ulterior, autoritățile antitrust au început să investigheze operațiunile marilor companii miniere, bătute de o majorare artificială a prețurilor, în încercarea de a combate presiunile inflaționiste. Investitorii au început să exprime temeri potrivit cărora guvernul ar putea impune limite de preț, micșorându-le implicit profiturile.

Pentru unii, războiul din Georgia a fost ultima lovitură. Teama de viitoare arbitrară a Kremlinului a determinat mulți dintre investitorii străini să renunțe la toate operațiunile din Rusia.

Analistii estimează că în săptămânile care au urmat declanșării conflictului militar din Caucaz nu mai puțin de 21 mld. dolari au fost retrase de pe piața rusescă.

Aceste presiuni s-a adăugat și prăbușirea piețelor bursiere internaționale, dar mai ales scăderea prețului petrolului, materie primă pe care Rusia se bazează până și menține în

echilibru sistemul fiscal. Ministrul de finanțe de la Moscova a declarat pe 16 septembrie că în cazul unei deprecieri a prețului petrolului sub 70 dolari pe baril, Rusia va înregistra un deficit bugetar.

În același timp, prăbușirea pieței de acțiuni va avea cu siguranță un impact semnificativ asupra creșterii economice a țării, în condițiile în care accesul la fonduri se face din ce în ce mai dificil.

Consumatorii ruși ar putea fi - după investitorii locali - următoarea categorie puternic afectată de situația de pe piața bursieră.

Stabilitatea rublei face însă ca acestia să simtă efectele negative ale crizei bursiere doar în cazul în care falimentul unor instituții bancare va conduce la pierderea economiilor populației sau în cel în care economia va înregistra o scădere dramatică a ritmului de creștere.

Totuși, sunt foarte puțini cei care se așteaptă la o asemenea situație. „Nu cunosc vreun economist care să estimeze o creștere economică aferentă anului acesta mai mică de 6%”, a declarat Cliff Kupchan, analist la Eurasia Group în New York.

„Iar faptul că nu se va înregistra o creștere de 8% este probabil un lucru bun, având în vedere accelerarea din ultima vreme a prețurilor”, a adăugat el.

Cu numai șase luni în urmă analistii îndrăzneau să-și pună o întrebare extrem de dificilă: vor fi capabile piețele emergente să evite turbulențele de pe piețele internaționale și să devină un răi al investitorilor? Rezervele uriașe de materii prime deținute de aceste țări și creșterea economică puternică înregistrată în ultimii ani pareau să indice un răspuns pozitiv la această întrebare.

Acum însă orice urmă de speranță într-o deșeură a economiilor emergente de trecut lunii s-a evaporat.

ciprian.botea@zf.ro

Sergey Grechishkin
președintele KIT Finance



Totul este dincolo de orice gândire rațională. Acțiunile nu mai au aproape nicio valoare, dacă luăm în calcul că nimeni nu vrea să mai cumpere, dar toți care le dețin vor să vândă.

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 premiul și invitația la Gala de decernare!

PUBLICITATE

ZIARUL FINANCIAR și **SEARCH CORPORATION**

DE 10 ANI PRIMA PAGINĂ ÎN AFACERII

vă invită la seminarul

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

Martí, 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 finalizată. Lipsa proiectelor de amploare din infrastructură a îndepărtat unii investitori de pe piața locală și a determinat turistii străini să evite călătoriile în România. În aceste condiții, utilizarea fondurilor europene pentru recuperarea decalajului din infrastructură este o prioritate pentru Guvern.

Temă 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 finalizati în următorii patru ani?
- Ce presupune gestionarea calitativă a fondurilor pentru repararea 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?

Pentru înscrieri și detalii suplimentare:
Elena Munteanu, PR & Events, tel: 0318 256 293, e-mail: evenimente@ziarulfinanciar.ro, www.zf.ro

700 de miliarde de dolari este factura pe care o plătește statul american pentru salvarea sistemului financiar de la dezastru

Administrația Bush încearcă să obțină din partea Congresului acordul de a achiziționa instrumente financiare riscante bazate pe ipotecă în valoare de 700 mld. dolari (485 mld. euro) și deținute de investitorii instituționali aflați în dificultate, mișcare ce ar reprezenta o intruziune fără precedent a statului pe piața americană.

CIPRIAN BOTEA

Planul de salvare a sistemului financiar american - conceput de secretarul Trezoreriei, Henry Paulson - este menit să reducă riscul unui îngheț complet al pieței de creditare, ce ar aduce la blocarea sistemului financiar american și a celei mai mari economii a lumii, scrie Bloomberg.

"Paulson cere să i se acorde puteri foarte mari", a declarat Nouriel Roubini, profesor de economie la New York University. "E la fel cum ar spune: aveți încredere în mine, o să rezolv problema dacă îmi acordăți controlul absolut. Doar că acesta nu este un stat absolutist", a declarat el.

În timp ce reprezentanții congresului analizează propunerea administrației prezidențiale, Paulson a încercat să clarifice termenii exacti ai proiectului de lege. Potrivit acestuia, Trezoreria americană va avea autoritatea de a achiziționa ipotecă pentru locuințe, instrumente financiare bazate pe ipotecă și active legate de ipotecile comerciale.

În urma consultărilor cu banca centrală (Fed) categoriile de active intrate în vizorul autorităților s-ar putea extinde, dacă acest lucru va fi necesar pentru stabilizarea sistemului", se arată într-un comunicat al Trezoreriei. De program elaborat de Trezorerie ar putea beneficia, de asemenea, și instituțiile financiare non-americane. Lista acestora urmând să fie stabilită de comun acord cu oficialii Fed.

Planul va ridica semnificativ plafonul datoriilor publice, iar cheltuielile vor valora o dată la bugetele anuale ale departamentelor pentru Apărare, Educație și Sănătate. De asemenea, propunerea vizează și angajarea de către Trezorerie a unor manageri de fonduri și de acordarea de contracte în acest scop unor companii private. Majoritatea prevederilor

proiectului de lege expiră însă la doi ani de la data intrării în vigoare.

Proiectul Trezoreriei este sprijinit de președintele George W. Bush, care a declarat că pentru a lupta cu o problemă atât de mare este nevoie de un plan la fel de mare, care să includă „o sumă semnificativă din banii contribuabililor”. „Sunt convins că această abordare va genera familiilor americane costuri mult mai mici decât cele implicate de orice altă alternativă”, a declarat președintele american, adăugând că „o continuare a turbulențelor va genera pierderi masive de locuri de muncă și va conduce la o accentuare a declinului valorii locuințelor și la o înăsprire importantă a condițiilor de creditare”.

Intenția principală a inițiatorilor acestui plan este aceea de a aduna într-un singur loc toate instrumentele financiare greu tranzactionabile și de a le păstra, pe cheltuiela contribuabililor, până la o relaxare a condițiilor de pe piață, moment în care pot fi vândute mai departe.

Există o serie de membri ai Congresului american care s-au arătat reticenti la ideea de a pune pe umerii contribuabililor o povară înmăsurată, concretizată în sute de miliarde de dolari. Totuși, liderul democraților din Camera Reprezentanților, Steny Hoyer, se așteaptă la o acțiune rapidă din partea autorităților.

În același timp, președintele Bush a îndemnat la o colaborare între principalele două formațiuni politice americane. Partidul Democrat și Partidul Republican, punând accentul asupra necesității menținerii economiei americane pe linia de plutire. Și asta într-un moment în care turbulențele de pe piața de creditare se răspândesc cu rapiditate în întreg sistemul financiar, afectând piața forței de muncă, fondurile de pensii și operațiunile companiilor americane.

„În acest moment, există riscuri pe care nu ne putem permite să ni le asumăm. Trebuie să



Președintele american George W. Bush, împreună cu Ben Bernanke (stânga), Christopher Cox, președintele SEC și Henry Paulson (dreapta), șeful Trezoreriei, și-au unit forțele pentru a scoate din impas industria financiară americană, dar cu banii populației

acționăm rapid pentru a proteja economia în fața tuturor acestor riscuri”, a menționat Bush.

Paulson a avertizat, de asemenea, că pentru redresarea sistemului financiar este nevoie de o acțiune forte. Programul conceput de Trezorerie și menit să înlăture „activele toxice” de pe piața financiară, spune secretarul instituției, trebuie să fie „suficient de mare pentru a avea un impact maxim asupra sistemului”.

Președintele comitetului financiar din Senatul american, Christopher Dodd, a declarat că va trebui să analizeze mai întâi detaliile programului, dar a pledat, de asemenea, pentru o acțiune rapidă. „Întelegem pe deplin gravitatea momentului”, a spus el, „și precizez senatorului democrat. Senatorul Barack Obama, candidatul democrat la președinția Statelor Unite, a declarat că „susține pe deplin” încercările lui Paulson și ale președintelui Fed, Ben Bernanke, și de a stabili sistemul financiar. El a menționat însă că un plan ca cel elaborat de administrația Bush trebuie să țină cont nu doar de problemele companiilor de pe Wall Street, ci și de cele ale celorlalți actori din sistemul financiar.

Ameribank, a 12-a bancă intrată în faliment

CATALINA APOSTOLU

AUTORITĂȚILE federale au închis Ameribank, o bancă de mici dimensiuni din Virginia de Vest, spunând că aceasta a acordat un volum prea mare de credite pentru reabilitare de proprietăți, conform presiunii internaționale.

Acesta este cel de-al 12-lea caz de prăbușire a unei bănci asigurate federal. Federal Deposit Insurance Corp. a fost desemnat drept administrator al băncii care deținea active în valoare de 115 mil. dolari și depozite de 102 mil. dolari pe 30 iunie.

FDIC a anunțat că depozitele asigurate ale băncii vor fi preluate de Pioneer Community Bank din Laeger, și de Citizens Savins Bank din Martins Ferry, Ohio.

Filiatele din Virginia de Vest ale băncii urmu să se deschidă astăzi ca unități ale Pioneer

Community Bank, în timp ce filialele din Ohio urmau să devină unități ale Citizens Savings.

Ameribank a început să aibă probleme din cauza unei „creșteri excesive” a volumului de credite pentru reabilitare de proprietăți.

Trimestrul aprilie-iunie a reprezentat cel de-al patrulea trimestru consecutiv de pierderi nete și erodare a capitalului pentru Ameribank. Agenția consideră că banca este „critic subcapitalizată” și că aceasta nu este capabilă să pună la punct un plan viabil de reducere a capitalului la un nivel adecvat.

Creditele pentru construcții și dezvoltări imobiliare reprezintă categoria de credite cu probleme cu cel mai rapid ritm de creștere în cazul băncilor americane, multe dintre acestea deținând un procent ridicat de astfel de credite în cadrul portofoliilor, conform FDIC. Unele bănci de dimensiuni reduse sunt considerate a fi

în special vulnerabile din acest punct de vedere. Comparativ cu anul trecut, când s-au înregistrat numai trei cazuri de colaps în rândul băncilor, până acum în acest an s-au prăbușit 12 bănci, iar autoritățile spun că și alte bănci sunt în pericol de a intra în faliment.

Ameribank deținea cinci filiale în Virginia de Vest și trei în Ohio. Conform estimărilor FDIC, cazul Ameribank va costa fondul federal de asigurare a depozitelor 42 mil. dolari.

Autoritățile se așteaptă ca turbulențele din cadrul industriei bancare să continue și anul viitor și ca mai bănci să fie incluse pe lista interzisă a FDIC de bănci cu probleme.

Din cele aproximativ 8.500 de bănci asigurate de FDIC din țară, 117 erau considerate a avea probleme în trimestrul doi, cel mai ridicat nivel din ultimii cinci ani și în creștere față de 90 în primul trimestru.



George W. Bush
președintele Statelor Unite

Sunt convins că această abordare va genera familiilor americane costuri mult mai mici decât cele implicate de orice altă alternativă. O continuare a turbulențelor va genera pierderi masive de locuri de muncă și va conduce la o accentuare a declinului valorii locuințelor și la o înăsprire importantă a condițiilor de creditare.

PUBLICITATE

CONSTRUCȚII SOLIDE?

Prin câte cutremure a trecut bălău în care locuiești? De câte ori pe tine se repară sistemul de instalații? Cât de sigure sunt aia ziele "modernizări" de apartamente? Dar debranșarea de la rețelele de termoficare?

CBRE | EURISKO îți oferă peste 6.000 de unități locative în proiectele rezidențiale noi, moderne, sigure.

Pentru mai multe detalii vizitează www.residentiaf-clans.ro

CBRE | EURISKO

PUBLICITATE

Alpha IMMdecide

Creditul Alpha IMMdecide îți dă acces la resurse puse pe treabă și pregătite să-ți crească afacerea: până la 150.000 euro pe care singur decizi cum îi utilizezi și când îi rambursezi.

Resurse capabile, creștem afaceri.

1.500.000 + 24.758
- calculul profitului

Alpha BANK

evoluăm împreună

08008 ALPHA 08008 257425 | www.alphaibank.ro

puncte de vedere

Cum se vede criza financiară din Congresul American

DE RADU BURNETE

Multe clădiri de birouri în Statele Unite nu și-au stins luminale nici în weekend, sâmbd de vechie până sâmbd în miez de noapte. Tensiunea este ridicată, la fel ca în timpul săptămânii, în zgârie-norii impresionanți de pe Wall Street și în Capitoliu - clădirea simbol a democrației americane - unde legistarii încearcă să găsească isirea dintr-o criză pe care ei insisă nu o înțeleg.

Chemată să deblocheze fonduri de peste 700 de miliarde de dolari multă dintre membrii Congresului American au fost socați de rapiditatea cu care s-a acuzat criza financiară săptămâna trecută. Dincolo de alinamentele ideologice tradiționale care favorizează nu intervenția guvernului în piață, reprezentanții americani au recunoscut că sunt depășiți de complexitatea piețelor financiare și de problemele cu care acestea se confruntă. „Nu înțelegem deocamdată ce se întâmplă dar trebuie să găsim o soluție. Putem să întrebăm pe Bernanke (președintele Rezervei Federale), puteam să-l întrebăm pe Paulson (Secretarul Trezoreriei Americane). Nici eu nu știu cum trebuie abordată criza dar încerc să vină cu idei”, declara la mijlocul săptămânii trecut Harry Reid, liderul majorității democratice din Senatul american, citat de ziarul american.

Totuși senzația de criză nu pare să se fi instaurat în rândul celor care vor plăti din buzunarul lor sutele de miliarde de dolari. Stadionul celor de la Washington National's era plin de oameni veniți să bea o bere și să-și aplaude echipa preferată de baseball.

președinta Camerei Reprezentanților, lăsa să se înțeleagă că administrația Bush trebuie să rezolve această problemă. În opinia domnei Pelosi administrația republicană se făcea vinovată de criza financiară și trebuia să își găsească o soluție. A doua zi, făcuse un apel pentru o abordare bipartizană și urgentă a crizei financiare. În tabăra cealaltă, senatorul republican John McCain, unul dintre ceaștali, prezidenție, a cerut guvernului federal să sprijine institutiile financiare aflate în dificultate după ce o zi înainte se declarase împotriva oricărui ajutor oferit gigantului AIG. Spre sfârșitul săptămânii însă, alții americani au dat de înțeles că au lăsat orice neînțelegeri la o parte și fac tot posibilul să găsească soluții. Nici democrații și nici republicanii nu vor să poarte răspunderea unui soc economic și mai puternic, mai ales acum înaintea de alegeri. Este aproape sigur că Congresul va autoriza Trezoreria Americană să utilizeze 700 de miliarde de dolari pentru a calma piețele financiare, ceea mai amplă intervenție a guvernului american din 1929 încoace. „Este o sumă mare pentru că vorbim despre o problemă mare”, declara George W. Bush, liderul de la Casa Albă, citat de ziarul american. Totuși, senzația de criză nu pare să se fi instaurat în rândul celor care vor plăti din buzunarul lor sutele de miliarde de dolari. Sâmbd după amiază, la câteva străzi de clădirea Capitoliului, stadionul celor de la Washington National's, era plin de oameni veniți să bea o bere și să-și aplaude echipa preferată de baseball.

Radu Burnete, fost ziarist la ZF, se află cu o bursă la Universitatea Georgetown din Washington DC și a fost în Congresul SUA în 16 septembrie, la o zi după falimentul Lehman Brothers

Planul de salvare a lumii financiare a adus o creștere record a burselor

DIANA ZĂGREAN CATALINA APOSTOIU

Bursa rusă a crescut vineri cu 29% după ce a fost suspendată timp de trei zile. La Londra, indicele FTSE a înregistrat cel mai mare avans de o zi din istoria sa. Dow Jones, barometrul burselor de la New York a avansat cu 3,35% după ce autoritățile au anunțat că pregătesc un plan de salvare pentru industria financiară muribundă.

Preturile acțiunilor de pe piețele emergente au crescut cu cel mai rapid ritm din ultimii 20 de ani, în timp ce cursurile valutare și obligatiunile au crescut și ele după ce bancherii centrale au decis să injecteze lichidități pe piețe, ceea ce a dus la creșterea încrederii investitorilor, scrie Bloomberg.

Rusia, China și Brazilia s-au clasat în fruntea listei, în timp ce acțiunile de pe toate piețele emergente, în afară de Pakistan s-au apreciat considerabil. Acțiunile europene au încheiat săptămâna trecută în scădere, în condițiile în care declinul acțiunilor din sectorul mărfurilor a contrabalansat revenirea record de o zi înregistrată de indicele Dow Jones Stoxx 600.

Tot la sfârșitul săptămânii trecute, piața americană de acțiuni a înregistrat cea mai importantă creștere de două zile de după crăhul din 1987.

Indicele rus MICEX a înregistrat cea mai mare creștere a sa, de 29%, după ce președintele Dmitri Medvedev a dispus alocarea unui sume de 20 de miliarde de dolari (13,8 miliarde de euro) pentru a susține bursa locală, aflată în cea mai gravă criză din ultimii zece ani.

Indicele chinez CSI 300 a înregistrat o creștere record de 9,3%.

Piețele internaționale și-au revenit după ce măsurile luate de guverne au dus sistemului financiar mondial un plus de 220 de miliarde de dolari (152,6 miliarde euro), menit să încurajeze împrumuturile.

„Acțiunile de pe piețele emergente au fost vândute masiv și sunt încă ieftine”, în ciuda evoluției pozitive de la sfârșitul săptămânii, a declarat Greg Lesko, șef administrației acțiunilor de pe piețele emergente în valoare de 900 de milioane de dolari (624,3 mil. euro) în cadrul Deltec Asset Management, un fond de hedging din New York. „Banca centrală a SUA, precum și alte bănci centrale din întreaga lume lucrează din greu pentru a stabiliza piețele financiare și cred că vor avea succes”, a adăugat Lesko.

Indicele MSCI Emerging Markets a crescut cu 10% până la 845,56 puncte la New York, aceasta fiind cea mai rapidă creștere de la înființarea sa în decembrie 1987.

Indicele turcesc ISE National 100 a înregistrat o creștere de 13%, cea mai mare din ultimii șapte ani, până la 36.370,16 puncte.

Indicele Mieux a crescut cu 29% până la 1.068,95 puncte, aceasta fiind cea mai rapidă creștere de la înființarea sa în 2001.

În Europa, indicele Dow Jones Stoxx 600 a scăzut cu 0,8% săptămâna trecută chiar și după creșterea de 8,3% consemnată vineri, cea mai mare din 1987 încoace.

Indicele de referință al burselor de la Londra a crescut vineri cu 8,8%, cea mai mare



Bursele din Rusia până în Statele Unite au înregistrat vineri o creștere record, nemaiavută de ani lungi

creștere de o zi din istoria sa, dar a încheiat săptămâna în scădere cu 2%. Băncile britanice cu cele mai notabile activități au fost Royal Bank of Scotland cu un avans de 32% și Barclays și HBOS cu câte 29% fiecare.

În Franța, indicele CAC 40 a avansat cu 9,27%, în timp ce indicele de referință al burselor germane, DAX, a câștigat 5,56%. Cu toate acestea, Indicii naționali de referință au încheiat în scădere săptămâna

trecută în 13 din cele 18 țări vest-europene. În Statele Unite, indicele Dow Jones Industrial Average a avansat vineri cu 3,35%, în timp ce Standard 7 Poors 500 a crescut cu 4,03%.

Dobânzile interbancare din Europa, la maximum ultimilor opt ani

ALEXANDRA CHELU - MIHAIȘA

RATA DOBÂNZII la creditele acordate în euro pe piața interbancară europeană, cu scăderea la trei luni, a depășit nivel de 5% pentru prima dată în aproape opt ani, în timp ce la împrumuturile acordate pentru șase luni a atins un nou maximum.

Principalele rate ale Euribor au atins vineri noi maxime, intrucâ băncile nu mai sunt dispuse să acorde creșterea concurenților din cauza condițiilor dificile de pe piețele financiare globale. Rata Euribor pentru creditele negarantate acordate pe piața interbancară europeană, cu scadență la trei luni, este privită ca un nivel de referință pentru creditele comerciale acordate pe termen scurt.

Euribor pentru șase luni a atins maximum record de 5,23%. Băncile centrale din întreaga lume au realizat infuzii de miliarde de dolari pe piețele financiare internaționale, pentru suplinirea lichidităților și reducerea tensiunilor de pe piețele interbancare. Euribor pentru o săptămână a crescut la 4,54%, aproape la maximum ultimilor șapte ani și jumătate. Această dobândă se compară cu nivelul de 4,25% al ratei operațiunilor de refinanțare realizate de Banca Centrală Europeană (BCE), pentru a furniza informații despre condițiile pentru creditele pe termen foarte scurt.

Rata dobânzii s-a menținut la un nivel ridicat de la declanșarea crizei subprime din Statele Unite, în luna august 2007, dar președintele Lehman Brothers, preluările grupurilor bancare Merrill Lynch și HBOS, și salvarea asigurătorului AIG de către Fed, au declanșat noi tensiuni pe piețele interbancare.

Jean-Claude Trichet: Măsurile luate în Statele Unite sunt binevenite

CRISTINA ROSCA

PREȘEDINTELE Băncii Centrale Europene Jean-Claude Trichet a afirmat că este de acord cu măsurile adoptate de guvernul Statelor Unite pentru a tempera problemele de pe piața de credit aflată pe punctul de a intra în colaps, scrie Bloomberg.



Jean-Claude Trichet, președintele BCE

„Suntem în stare de alertă. Ceea ce s-a făcut până acum, în particular ceea ce s-a anunțat, este cu siguranță bine venit”, a comentat Trichet măsurile luate în SUA.

Guvernul Statelor Unite a inițiat vineri o nouă acțiune menită să curețe băncile de active problematice și să oprească astfel evoluția creditului de pe piețele de capital.

Trezoreria a dat drumul unei linii de 50 mld. dolari (34 mld. euro) ce s-a îndreptat către Fondul de Stabilizare Valutară, menită să asigure holdingurile de fonduri mutuale de pe piețele de capital, în timp ce Fed și-a extins liniile de credit către băncile comerciale.

Însăși condițiile de creditare din ultimul an, ce a avut la bază criza de pe piața imobiliară, a provocat pierderi și operațiuni de writedown (reducere a valorii contabile a activelor) în valoare de 500 mld. dolari (346 mld. euro).

Guvernul a preluat conducerea American International Group (AIG), Freddie Mac și Fannie Mae în ultimele două săptămâni, perioadă în care Lehman Brothers și-a anunțat falimentul iar americanii au retras fonduri record de 89 mld. dolari (61 mld. euro) din fondurile mutuale.

Fed a mărit de aproape patru ori la sfârșitul săptămânii trecute suma în dolari pe care băncile centrale din restul lumii îl pot accorba băncilor comerciale.

BCE, Banca Angliei și banca centrală a Elveției au acordat împrumuturi de aproape 71 mld. dolari (49 mld. euro), pe termen de trei zile pentru a dezgheta sistemul financiar.

Japonezii vor să cumpere divizia europeană a Lehman

ALEXANDRA CHELU - MIHAIȘA

NOMURA HOLDINGS, cea mai mare casă de brokeraj din Japonia, este interesată să preia operațiunile din Europa ale băncii de investiții Lehman Brothers, potrivit unui articol publicat duminică în cotidianul japonez Mainichi.

Banca britanică Barclays, care a preluat unele active ale Lehman Brothers SUA a oferit circa 1,7 mld. dolari, este de asemenea interesată de divizia din Europa a băncii de investiții, potrivit Mainichi. Nomura vrea în mod special diviziile de trading de acțiuni și de fuziuni și achiziții deținute de Lehman Brothers. Un cuplaj pentru activitate bănească americană va fi găsit în curând din cauza temerilor că unele întreprinderi ar putea conștientiza pierderea clienților și angajaților Lehman, arată publicația japoneză. Mainichi a arătat, separat, că banca americană de investiții Morgan Stanley a contactat reprezentanții Nomura pentru finanțare.

„Explorăm întotdeauna opțiunile, totuși nu comentăm în privința zvonurilor din piață”, a afirmat un purtător de cuvânt al firmei japoneze. Nici reprezentanții Morgan Stanley nu a fost dispuși pentru comentarii.

În timp ce Barclays a preluat operațiunile de bază de investiții de Lehman în SUA, viitorul celorlalte divizi ale băncii este în continuare incert. Lehman a angajat banca de investiții Rothschild pentru a oferi consultanță în legătură cu operațiunile din Asia, a afirmat, vineri, o sursă apropiată situată.

Falimentul Lehman Brothers este de departe cel mai mare din istoria SUA, instituția deținând la 31 mai 2008 active de 639 mld. dolari și datorii de 613 mld. dolari.

Abonați-vă la ZIARUL FINANCIAR BUSINESS magazin TARGET Economisiți până la 63% față de prețul de copertă. Includes subscription details and contact information.

ZIARUL FINANCIAR contact information, editorial board, and subscription details.

analysis

Regulators and supervisors are supposed to learn

BY DANIEL DĂIANU

MARKETS worldwide seem to be much relieved after the extraordinary bailout scheme to fend off a financial meltdown, which has been announced by Hank Paulson and Ben Bernanke. How long will this sense of relief last we shall see. It is more than ironic that a conservative US administration has been forced to act in such a dramatic and direct way. But this is quite unimportant under the circumstances.

In Paulson's remarks to last Friday there is a statement, which deserves close attention. Thus he said: "We must now take further, decisive action to fundamentally and comprehensively address the root cause of our financial system's stresses". And he referred to hundreds of billions, which are meant to cover rising mortgage-related losses. I am intrigued by this statement because these losses would not have contaminated the system so profoundly, inside and outside the US, unless transmission mechanism had not been at work so intensively. The media is nowadays replete with condemnations of greed, which, for many, would be quintessentially behind this financial crisis. Greed would always be blamed. But is greed only to be blamed for the whole mess? What about the flaws of the originate and distribute model, which has spread out risk ubiquitously and enhanced its systemic emergence - against the backdrop of global markets. What about the skewed pay schemes in the financial industry, which have stimulated reckless risk-taking at the expense of necessary prudence (not to mention the ethical dimension these schemes carry)? What about the nonchalant attitude of rating agencies in assigning investment grade values to more than questionable derivatives (CDOs and CDS's)? What about conflicts of interest which plague the financial system? What about banks engaging in casino-type transactions on a massive scale? And not least, what about the "shadow" banking sector (including hedge funds and private equity funds), with its extreme leveraging and speculative operations, which is very lightly or not at all regulated?

I have alluded to these features of the very core of world financial industry in previous articles. I highlight them again in order to underline a thesis: the root cause of this crisis is an inadequately and under-regulated financial system. By this I have in mind the effects of the 1999 Phil Gramm-Leach-Bliley Act, too. One should recall that this act triggered a further wave of deregulation in the financial industry, which brought about, inter alia, a plethora of fancy and poorly understood products in terms of the risks they carry. Toxic are not mortgages per se, but badly constructed securities, which are based on them as well as arteries that make financial markets opaque. Toxic have proved to be the packaging and repackaging of financial products with their increasingly undervalued and increasing non-tradability. Toxic are reward schemes that shape the decisions of managers and agents in markets and make their behaviour irrationally. Toxic are the irreconcilable when judged from a systemic perspective. Toxic are misleading quantitative models. Not addressing these and other problems would be totally wrong in the housing industry originates the trigger but not the structural causes of this financial crisis.

The argument that more, or new regulations would stifle financial innovation is full of baffling. Because, as I hope it is clear to everybody by now, not every financial innovation is benign. The issue at stake is the lack of proper regulation and supervision. The enormous mistakes, which have been made by allowing finance to develop its own, highly risky, "raison d'être", have to be undone.

A legitimate question arises. How does it come that we do not learn from previous episodes of crisis? I recall again the warnings sent by Alexander Lamfalussy almost a decade ago, by Warren Buffett, Paul Volcker and other years ago. How does it come that stem warnings regarding a looming crisis have not been listened to attentively? At a recent conference in Nice, where I sat on the same panel with Nout Waelin, the governor of the Dutch central bank, he mentioned greed as a driving force behind people's propensity to forget and repeat behavioural patterns that are conducive to euphoria, excesses, over-indebtedness and finally, panic and crisis. A famous book on financial crises by the MIT professor Charles Kindleberger traces the same sequence of mindsets and behavioural patterns. I accept this explanation but not without qualification. A market economy involves cyclical movements and ups and downs. Entrepreneurial spirit lifts the economy, but together with the herd instinct can also bring it down by overshooting. This is indisputable and a reflection of the functioning of free markets. But modern economies do need regulations in order to be as civil as possible to their citizens, as they need public policies. As traffic needs rules and lights in order to protect people's lives the same can be said of regulations that try to limit collateral damage and enhance the production of public goods, to restrict negative externalities, in a market economy.

A lax monetary policy can lead to higher inflation and, ultimately, to a recession when its tightening takes a toll on the economy. But a lax monetary policy cannot, by its own, cause a meltdown of the financial system. This is the crux of the matter: structural features of the "new" financial system, including a breakdown of due diligence, have brought upon it the threat of total collapse.

Regulators and supervisors are supposed to think about the good of economy/society and not pursue peculiar interests. And they are supposed to learn and think in terms of what is good for society, have a good grasp of systemic risks. Vested interests can have a long arm and try to influence regulations and supervision (the mortgage industry pressed Congress heavily to roll back state rules aimed at stemming the rise of predatory tactics used to place homeowners in high-cost mortgages). But this has to be strongly resisted, by all means. There is something that regulators and supervisors should know: financial markets are, prone to instability, likewise, the efficient markets hypothesis is a fiction. In the real world we need regulators and supervisors who have a good understanding of how financial markets do function, who do not succumb to market fundamentalism. They should never underestimate systemic risks and be always alert when it comes to financial stability.

I am not arguing that we can prevent strains and crises completely. But we can try to limit damage and for that to happen we need to learn from mistakes and build up better, more effective and comprehensive regulatory and supervisory set-ups.

PS. I wonder how much profit has been made by the US financial industry during the past decade, in excess of the previous decade, as compared to the cost of the bailouts underway.

Daniel Dăianu is a MEP from PNL, Professor of Economics and former Finance Minister

Băneasa Airport not to be downsized any sooner than three years

ROXANA GRIGOREAN

Prime Minister Călin Popescu-Tăriceanu stated on Thursday that he would request Transport Minister Ludovic Orban to prepare for the relocation of the low-cost traffic from the Băneasa Airport to the Otopeni Airport. After Tăriceanu's statements, speculations about turning the Băneasa Airport into a real estate project emerged quickly. The 180 hectares of land that Băneasa Airport takes up are sought after by several real estate moguls in the area such as Gabriel Popoviciu, Gigi Becali and Ion Țiriac. Also Romaro, the aircraft repair company has land in the area worth a total of 221 million euros and has several projects to capitalise on its assets, by partnering with Blue Air, a low-cost company controlled by Neelu Iordache, as well as with the Phoenixia Hotel, owned by businessman Mohammad Murad.

"I asked Transport Minister to prepare the necessary steps to turn this airport into one that

would service Romaro, which is an aircraft repair company, and also business flights, which therefore are done with small planes that do not cause noise pollution," Tăriceanu said on Thursday.

The northern part of Bucharest has been expanding a great deal over the last few years, with the representatives on the real estate market feeling that the closing of the airport would drive up prices in the area and stimulate its development.

"The presence of the Băneasa Airport affects developers because there are certain restrictions. For instance, neither very tall nor concrete buildings may be built there. One square metre currently stands at 1,000-1,500 euros, and if the airport were to be closed, the price would go to 1,500-2,000 euros," said Laurentiu Bada, representative of Epsilon Imobiliare.

"Nothing will happen to the Băneasa Airport for the time being. It is a decision that takes three to seven years. I have about three weeks to come up with a project concerning

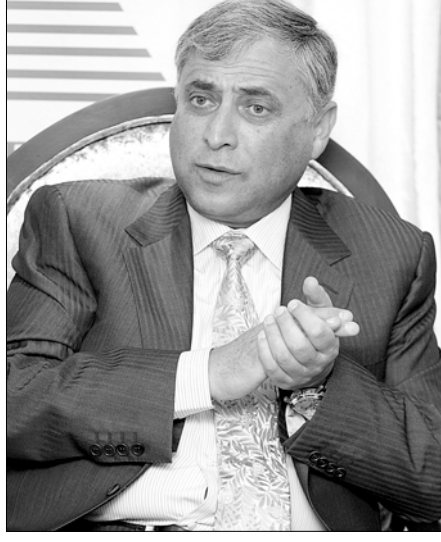
Bucharest's development over the coming period," Ludovic Orban, Transport Minister told ZF.

The Băneasa Airport in Bucharest has seen significant growth over the last few years, with three times as much traffic compared with 2005, a level that reached one million passengers. The fast-paced development of the airport came as a result of the entry of new low-cost companies and of the development of the already existing ones. Companies like Blue Air, the largest local low-cost airline, as well as Wizz Air or MyAir use Băneasa for their flights. Blue Air, operates more than 10 flights a day with large aircraft. On the other hand, business flight companies like Tirtac Air or Eurojet would operate one or two flights a day at most, according to the latest data available.

The idea of turning Băneasa into a luxury airport was first brought up last year, because this airport is closer to the city than Otopeni. Moving from Băneasa to Otopeni, however, comes with higher costs for operators, as taxes are significantly higher.

Billionaire developer of Casa Radio project: Romania is a "sleeping beauty"

Israeli billionaire Mordechai Zisser (photo), who controls the largest five-star hotel in Romania in terms of number of rooms - Radisson SAS, located in the centre of Bucharest, as well as one of the largest real estate projects on the local market - Dâmbovitza Center, describes Romania as a "sleeping beauty", a place where he intends to invest two billion euros over the next three years. "Depending on how soon we can secure construction permits, we will invest two more billions in Romania over the next three years, despite the global economic crash. The company is legal and now, even if it took us eight years to finalise the hotel, we have the proof that we can do many things in Romania," said Zisser. Via Plaza Centers, Zisser is involved in the development of at least seven other mixed projects and shopping centres in various cities around Romania, with the main project being the one in Bucharest, on the plot accommodating Casa Radio building, in the Erorilor area of Bucharest, which entails investments worth around one billion euros. "Shopping centres fetch higher and more constant revenues than hotels, but in real estate, one needs to have a diversified portfolio. I don't think we can talk about an oversaturation of the shopping centre market in Bucharest, considering that in Budapest, for example, we have built and sold the 36th shopping centre, in a city with around two million inhabitants," said Zisser. He also has operations in sectors such as the medical or IT sector, and intends to relocate a plant that manufactures medical instruments from the US to Romania. "At present, there is a team looking at Romania and eventually the plant could have around 400-500 employees," added Zisser.



Companies / Adrian Cojocaru

Main listed firms not yet hurt by BSE crash

GHEORGHE Călburean, Raul Ciurin, Emanuel Viciu and Mircea Vescan, the managers and main shareholders in some of the best-known listed Romanian companies, say stock declines are the only visible fallout of the financial crisis and that no significant problems have emerged at an operational level.

"Listed companies' managers say that, for the time being, there is no fallout from the international financial crisis that has deepened recently, specifying it is too early for this, and most of them cannot foresee what effects the crisis would have on their activities in the future. The first visible effect on the Bucharest Stock Exchange is a steep decline in company stocks, which makes capital increases on the market almost impossible, they add. (...) For the time being, we're not feeling the effects of the crisis at a company level. On the medium term I cannot say what will happen. I'm still upbeat. The sector we operate in would be the last to be hurt by a crisis because people still have to eat. It's the most resilient to such trouble," says Raul Ciurin, chairman and main shareholder of Albalact Alba-Iulia, whose market value has shrunk 3 times since the start of this year. However, a surge in operating costs drove the company's income down by around 85% in the first half, to less than Im IRON, while turnover rose by 19% to 89n RON. However, the company's representatives say profitability will rebound as a new plant, built from scratch, will start operating, and the old one will be closed down. The dairy producer's shares last week lost 10% on RASDAQ market, a small decrease compared with other companies. BET index lost around 15% in the same interval. With a 15% turnover increase in H1 and 13% higher income, the shares of Dafora Medias drilling and constructions firm have followed a similarly downward trend over the past months. Since the start of the year, the company controlled by Gheorghe Călburean has seen its market value shrink by over 60%.

Cement / Cătălin Lupoaie, Tiberiu Hrihorovic

Cement heavyweights set to invest about €1bn

HAVING entered the domestic market by acquiring plants built before 1989, the world's main cement producers are carrying out the first greenfield projects, after being "forced" by rising consumption and by reaching full production capacities at current plants.

Two of the industry's heavyweights, HeidelbergCement and Holcim, have talked about investing in production capacities built from scratch for the first time this month, with the projects due to reach a cumulated value worth around 800m euros. These investment projects come after the two producers have spent 950m euros domestically so far. However, the surprise came from Austria's Strabag group, which has talked about investing in production capacities built from scratch for the first time this month, with the projects due to reach a cumulated value worth around 800m euros. These investment projects come after the two producers have spent 950m euros domestically so far. However, the surprise came from Austria's Strabag group, which has talked about investing in production capacities built from scratch for the first time this month, with the projects due to reach a cumulated value worth around 800m euros. These investment projects come after the two producers have spent 950m euros domestically so far.

The Austrian firm's arrival is likely to change the plans of domestic players, which will have to rethink their investment budgets for the coming years. Cement consumption has registered an unexpected surge in the past two years, to 480-500 kg per capita, which could rapidly affect a new production facility. Germany's HeidelbergCement group will most likely start building a new cement plant next year, in which it could invest around 300-330m euros. Holcim last week announced it could invest between 400 and 500m euros in a production facility in Cluj county, meant to be the biggest such facility in Europe.

Food / Mihaela Popescu

Nestlé: Other markets will be affected before the food sector

THE head of Nestlé Romania believes the currently unpredictability of the market should be viewed cautiously, but says that if the purchasing power was to begin on a downward trend, the food sector would be among the last to be affected.

"Domestic turnover of Nestlé, the largest food producer worldwide, could amount to almost 200 million euros this year. Although he expects this year to be a "very good year", with an over 25% sales increase (in RON) against 2007, Nuber is reserved about the market dynamics in the last few months of the year.

"It would be a mistake for us to be euphoric. The economic growth in the first half is indeed significant, but the market needs to be analysed in terms of sectors. The economy is very unstable this year, as well, which makes it difficult to predict what will happen from now until the year-end," explains Nuber.

He adds that his challenge this year has been the depreciation of the RON against the euro, which has been mainly felt in the rise of raw material costs.

"The sales advance forecast by the company for this year of 30% is similar to the growth rate recorded in 2007 against the previous year. Last year, Nestlé Romania's turnover amounted to 150 million euros, driven forward by the rise in consumption.

"It is obvious that the purchasing power will rise in absolute terms this year, as well. The big change on the market in 2008 comes in terms of how consumers choose to spend their money, because of high fuel costs, the rise in interest rates and the appreciation of the euro against the Romanian currency are felt in every individual's budget," says Nuber.

He believes the food sector, especially the medium segment that the company targets, will be among the last markets affected by the decline in purchasing power. "Consumers will most likely first give up the acquisition of electronics and home appliances or will cut back on other categories of expenses, such as mobile phone expenses," believes Nestlé's manager.

Banks / Răzvan Voican

BRD not interested in selling through brokers

ALL the banks on the market should publish their financial results on a half-year basis, for instance, following the same format set together with the NBR and in line with domestic accounting standards, states Sorin Popa, deputy general manager of BRD.

"(...) This way, customers would see who they are dealing with. I believe enough surprises would appear at the moment all published their figures in the same format," says Popa.

In early 2007, the NBR attempted to publish the ranking of banks by assets reported domestically, but gave up in the wake of some banks' protests.

In the absence of some official data published by the NBR, the image of banks' performances remains relative. At the same time, Popa maintains that banks charging low interest rates for loans only in the first few months or year are deceiving their customers. "Our principle is that customers need to know from the very beginning how much they will have to pay back, to have visibility over the effort of loan reimbursement until maturity. We'll calculate the indebtedness degree correctly because it's fair."

Sorin Popa states a 65% indebtedness degree is "relatively high".

He admits BRD also "had to react to market competition" through various lending forms, but maintains the bank has been "highly cautious and consistent". "For instance, on the real estate segment, we have a much smaller market share than we have on other products for the very reason that we've had a cautious policy (...)"

"At the same time, Popa states BRD does not work with credit brokers. "We've done this only marginally as this is not part of our policy. Having such a large network, we don't even need to, but at any rate we're not interested. We have alternative distribution channels and there's no way for us to outsource an as sensitive area as lending is. Brokers are only interested in gains (...)"

Popa adds BRD's territorial network is getting close to 900 branches, despite the significantly slower expansion pace compared with previous years. BCR, the biggest bank in the system in terms of assets, has reached 600 branches.

As it does not work with brokers, Popa maintains BRD is not experiencing with an increasing weight of bad loans.



Sorin Popa, deputy general manager of BRD

ZF News

Rondcarton invests 38m euros in new plant

Rondcarton, based in Cluj county, a part of Austrian group Rondo Canali, has invested 38 million euros in building a corrugated cardboard plant on an around 16,000 square-metre area in Târgoviște, according to the company's general manager, Teofil Cămpian. The company also has a production facility in Cluj, from which it derived 30 million-euro revenues from production of around 39,000 tonnes of corrugated cardboard. "The Târgoviște plant will start production in October, but will not be operating at full capacity," said Teofil Cămpian, general manager of Rondcarton. The overall production capacity is of 60,000 tonnes a year, but

the new plant will only produce 40,000 tonnes of corrugated cardboard a year. Specialised equipment has been acquired for the production facility in Târgoviște, which will be used in the production of special cardboard for the car industry. ZF

Snack Attack ventures onto bread market

Bread producers will have a new rival as of this autumn: Snack Bakeries, the bakery brand of Snack Attack, a company now run by Vel Pitar's former retail manager, writes Business Magazin said Teofil Cămpian, general manager of Rondcarton. The overall production capacity is of 60,000 tonnes a year, but

business goals set out. Altex and Domo's former marketing manager targeted many changes for the business founded nine years ago by businessman Florin Bălu: franchising, stock exchange listing and, not least, tapping into the bread market. "Unlike our competitors, we have an original bread-making recipe," says lanău, who is confident that the Snack Attack name is strong enough to back the new brand, Snack Bakeries, as well. "We want to associate this bakery brand with the sandwich brand," he adds. The bread will be produced in the company's own bakery, an almost completed greenfield project, which has seen around five million euros in overall investments. The big league of bread producers, whose business is in the range of tens of

millions of euros each, includes players like Boromi, Dobrogea and Vel Pitar. ZF

Estève, Renault: Romania no longer an emerging market

Christian Estève, Renault manager for the Euroregion (Eastern Europe, Northern Africa and Russia) says Romania has made progress from the time when Renault took over Dacia, in 1999, and has left behind its transition period. "I wouldn't use the phrase emerging country for Romania. Now, it is a market integrated into the European Union, a market that is making up for ground lost to developed countries and capitalising on the benefits

of joining the EU," says Estève. He compares the state of the Romanian economy with that of countries like Spain or Ireland a few years ago, whose economies were rising above the EU average rate, boosted by the real estate sector and by industry. He also mentions the effects of the international financial crisis on the Romanian market, especially in the real estate sector and on the segment of new cars. "The local car market suffers just like the European one. The population's purchasing power is affected, but the major factor behind this is the massive second-hand car imports, which is a reason for concern," adds Estève. ZF

Un fond de investiții local oferă finanțări de 500.000 de euro pentru startup-uri online



FOTO: Victor Ciuplaga

VICTOR KAPRA

Primul fond de investiții din România destinat exclusiv proiectelor online a fost lansat săptămâna trecută de către Vlad Stan, antreprenor online, Victor Anastasiu și Pablo Rodriguez Gonzales, antreprenori imobiliari.

Denumit Seedmoney, fondul are un capital de pornire de 500.000 de euro și oferă finanțări de 10.000 - 50.000 de euro pentru fiecare start-up care solicită acest lucru, în schimbul unui pachet de 20% din acțiuni.

Vlad Stan este fondatorul grupului Vodanet (publishing și advertising online), pe care l-a condus vreme de mai mulți ani și la care deține în prezent o participație de 27%. Acționarul majoritar al Vodanet este fondul de investiții Broadhurst, care controlează compania locală prin intermediul fondului american New Century Holding (NCH). Anul acesta, Vlad Stan a fondat Navidoo, agenție specializată în comunicare interactivă și internet. Cei doi acționari ai Seedmoney vin din sectorul imobiliar -

spaniolul Pablo Rodriguez Gonzales a investit în România, începând din 2006, aproximativ 50 de milioane de euro în clădiri și terenuri și, conform declarațiilor lui Stan, deține, printre alte imobile, Floreasca Business Center 1 și 2, precum și clădirea UTI.

Victor Anastasiu este partener cu Pablo Rodriguez Gonzales în firma Pav Administrare Imobiliară.

Vlad Stan a precizat că suma de jumătate de milion de euro este alocată pentru anul 2008, pe parcursul căruia Seedmoney dorește să investească în zece proiecte.

„Suntem în discuții avansate pentru trei-patru proiecte, însă este prea devreme pentru a le anunța”, a declarat Stan.

Potrivit acestuia, Seedmoney oferă finanțare pentru maximum 20% din valoarea proiectului, iar antreprenorii care doresc să obțină finanțare trebuie doar să completeze un formular

și să poarte câteva discuții cu reprezentanții fondului. „Interesul în România este aproape corporatist, bazat mai ales pe proiecte tip copy-paste după modele de succes internaționale. Cred că viitorul va fi al antreprenorilor”, afirmă Vlad Stan.

În privința ratei de succes, el consideră că, teoretic, din zece proiecte finanțate, cel puțin unul se impune pe piață. Însă datorită experienței în online, speră ca această proporție să se modifice.

Seedmoney nu se va implica în managementul proiectului, susține Stan. „Pe noi ne interesează proiecte care

să rezolve o problemă a oamenilor. Dacă proiectul face acest lucru, mai târziu va veni și monetizarea. Vom finanța și proiecte ale unor tineri de 17 ani dacă ne convine”, spune el, adăugând că și-a propus ca recuperarea investițiilor să aibă loc într-un interval de trei-cinci ani. „Am luat în calcul faptul că majoritatea proiectelor eșuează după primul an”, a precizat Stan.

Seedmoney oferă, de asemenea, sprijin pentru următoarele runde de finanțare și pentru derularea afacerii. Primul proiect cărui i se acordă finanțare va fi anunțat în maximum o lună.

Cititi mai multe despre Seedmoney in editia de miercuri a revistei BUSINESS Magazin.



Ne-am propus ca recuperarea investițiilor să aibă loc într-un interval de trei-cinci ani. Am luat în calcul faptul că majoritatea proiectelor eșuează după primul an.

Seedmoney oferă finanțări de 10.000 - 50.000 de euro pentru fiecare start-up, în schimbul unui pachet de 20% din acțiuni.

Vlad Stan
fondatorul grupului media Vodanet

Airbites a intrat pe servicii TV prin internet și în Capitală

ADRIAN SECELEANU

AIRBITES, furnizor de servicii telecom și IT deținut de compania elvețiană Swisscom, a lansat servicii de televiziune IP (prin internet) în București și Iași, compania având în plan să extindă acoperirea și în celelalte patru orase în care și-a dezvoltat rețeaua (Roman, Bacău, Onesti și Bătrâd).

Serviciile TV sunt disponibile în prezent în București doar în cartierele Drumul Taberei și 1 Mai.

Airbites oferă două pachete de programe TV. Select Free și Select Family, primul dintre ele putând fi accesat gratuit de pe un calculator dacă utilizatorul deține deja

un abonament la serviciul internet Airbites cu o viteză de cel puțin 3 Mbps. Pachetul Select Family poate fi achiziționat în schimbul unui tarif lunar de 135 lei pe lună. Programele TV pot fi vizualizate și la televizor, în acest caz fiind însă nevoie de un receiver care poate fi închiriat în schimbul unei taxe de 9 lei pe lună.

Cei mai mari jucători de pe piața locală de servicii TV sunt RCS&RDS, UPC și Romtelecom.

Airbites România a înregistrat în 2007 venituri totale de 3,2 mil. euro. Compania avea 68 de angajați anul trecut. Airbites mai are subsidiare în Polonia, Bulgaria și Ucraina.

CE cere explicații privind schimbările de la ANRCTI

ADRIAN SECELEANU

DEMITEREA președintelui Autorității Naționale de Reglementare în Comunicatii (ANRCTI), precum și modificarea denumirii și structurii arbirului telecom de către Guvern au atras atenția Comisiei Europene, care a cerut explicații de la București, în special în ceea ce privește independența instituției.

Comisarul european pentru societate informațională Viviane Reding i-a scris, vineri, ministrului comunicațiilor Karoly Borbey, cerându-i ca până la 26 septembrie să ofere explicații în legătură cu restructurarea ANRCTI și cu motivele care au dus la demiterea fostului șef al instituției.

Sunt îngrijorată de măsurile luate de Guvernul român pentru restructurarea au-

torității române de reglementare, în mod special prin adoptarea unei ordonanțe de urgență, în contextul în care Parlamentul se pregătește să adopte o nouă lege cu același titlu și în ziua în care justitia a suspendat decizia și în ziua în care justitia a suspendat decizia de înlocuire a fostului președinte al Autorității”, afirmă comisarul european.

De asemenea, Reding i scrie lui Borbey că i-ar fi recunoscutoare dacă i-ar trimite și explicații în legătură cu motivele care au dus la demiterea fostului președinte al ANRCTI, Dan Georgescu, „asa cum CE a solicitat deja la 2 septembrie”.

Pe de altă parte, reprezentanții guvernului spun că noua autoritate creată prin reorganizarea arbirului telecom are aceeași subordonare ca și fosta structură și păstrează raporturi similare cu celelalte instituții, astfel că ordonanța Guvernului nu afectea-

ză independența ANRCTI, care a fost reorganizată în Autoritatea Națională de Comunicatii, astfel că fostul președinte nu mai poate solicita revenirea la conducerea instituției. El obține în instanță suspendarea deciziei prin care a fost revocat din funcția de președinte al ANRCTI.

Ordonanța de urgență prin care Autoritatea de Reglementare în Comunicatii este transformată în Autoritatea Națională de Comunicatii a fost publicată în Monitorul Oficial joi seara, la câteva ore după avizul Guvernului. Desființarea ANRCTI este motivată prin necesitatea existenței unei singure entități în domeniu, care să elimine infraționalitatea informatică prin intermediul internetului. Autoritatea Națională de Comunicatii va fi condusă de către Liviu Nistoran, fostul șef al ANRCTI.

Acer intră în războiul minilaptopurilor

SABIN POPESCU

COMPANIA taiwaneză Acer, al treilea producător de PC-uri din lume, intenționează să atace segmentul laptopurilor ultraportabile, denumite netbookuri, prin lansarea modelului Aspire One în parteneriat cu principalii operatori de telefonie mobilă din Europa.

În cadrul primei conferințe internaționale organizate de la preluarea companiilor Gateway și Packard Bell, Acer a prezentat modelul Aspire One, un competitor direct pentru minilaptopurile Asus Eee PC sau Dell Inspiron Mini 9.

Disponibil din octombrie, Aspire One se va putea conecta la internet prin intermediul conexiunii tradiționale Wi-Fi, dar și prin 3G sau WiMAX.

„Purtăm discuții cu principalii operatori 3G din România, precum Orange sau Vodafone, însă discuțiile sunt într-un stadiu incipient. Vă pot spune însă că Acer a încheiat săptămâna trecută în Germania un parteneriat cu T-Mobile (divizia de telefonie mobilă a Deutsche Telekom - n. red.)”, a declarat Dmitry Elizarov, directorul pentru Europa de Est al Acer.

Produsul rival Asus Eee PC se găsește în oferta Orange și Vodafone România, iar subsidiara operatorului britanic a anunțat că intenționează să aducă și Dell Mini 9.

„Am livrat deja în România primele dispozitive Aspire One și așteptăm acum feedback din partea pietei. Cereea este destul de ridicată și estimăm că Aspire One va genera 20-40% din vânzările totale de netbookuri”, a precizat Elizarov.

Acer România a vândut 39.000 de laptopuri în primele șase luni ale acestui an, având o cotă de piață de 19%. Din totalul vânzărilor, circa 2.000 au fost netbookuri Aspire One, care costă aproximativ 330 de euro.

Prețul mediu de vânzare al computerelor portabile Acer este de aproximativ 650 de euro, potrivit estimărilor lui Elizarov.

„Din păcate, nivelul acestuia scade de la un an la alt și suntem nevoiți să comercializăm mai multe unități. Un alt trend pe care l-am observat în România și care s-a manifestat și în alte țări din regiune este creșterea numărului de consumatori care își cumpără un al doilea sistem, mai specializat, în funcție de necesități”, a spus reprezentantul Acer.

Spre exemplu, clienții optează pentru sisteme ultraportabile precum Aspire One, laptopuri multimedia sau sisteme special create pentru jocuri. „Prețul mediu de vânzare ar putea crește în urma acestui fenomen, pentru că portabilele specializate sunt în general mai scumpe”, explică Elizarov.

El crede că Aspire One va constitui un element complementar în strategia de vânzări a companiei și nu va cannibaliza segmentul de netbookuri tradiționale.

În ceea ce privește evoluția pieței locale de computere, Elizarov vede în continuare un potențial ridicat de creștere: „La nivel global am vândut 138 milioane de PC-uri în primul semestru, din care 55% au fost portabile. Raportul în România este de aproximativ 33%-67%, deci există încă suficient loc de creștere”, spune oficialul Acer.



Acer Aspire One

PUBLICITATE

Dobândă fixă în primul an

7,98%

Creditele pentru casă de la CEC Bank

- Asigurare de viață cadou*
- Perioadă de creditare până la 35 de ani

CEC Bank

www.cec.ro

*DAE: 10,15% pentru un credit ipotecar de 300.000 lei, pe 25 de ani
** Pentru credite de maximum 400.000 lei, comisionare până la 31.12.2008

PUBLICITATE

PREGĂTEȘTE-TE PENTRU PREMII MULTIFUNCIONALE!

www.hp.ro/tausepermanente

3 ane garanție HP, 18 GB hard disk HP

hp

WHAT DO YOU HAVE TO SAY?

Prezentare în România la joi, 27 septembrie 2008
Prezentare în România la joi, 27 septembrie 2008

Equest scoate la vânzare parcul de retail Vitantis din Capitală ca să facă rost de bani pentru dezvoltare

Fondul de investiții Equest Balkan Properties, care a finalizat săptămâna trecută integral parcul de retail Vitantis din sud-estul Bucureștiului, ar putea vinde în următoarea perioadă proiectul, pentru a-și finanta programul de dezvoltare.

CRISTI MOGA

O eventuală tranzacție ar putea depăși 80 de milioane de euro, potrivit calculelor ZF. „Investiția în acest proiect s-a ridicat la 60 de milioane de euro, circa 30 de milioane de euro achiziția primei etape și 30 de milioane de euro pentru restul dezvoltării. În aceste condiții, randamentul investiției este de circa 10%, în euro pe an, acesta

fiind nivelul minim pentru care ne implicăm în proiecte de dezvoltare. O eventuală tranzacție ar putea avea loc la un randament de circa 7%, ținând cont că yield-urile au crescut cu 0,5-0,75% în ultimele luni”, a declarat George Teleman, managing partner al companiei.

Vitantis cuprinde un hipermarket Carrefour, o unitate Praktiker, un magazin de electronice și electrocasnice Technomarket, un magazin de mobilă Bontas și o galerie comercială cu 75 de magazine,

precum Takko, Lee Cooper sau Intersport. Galeria comercială nu este completată în momentul de față, o serie de retaileri nefinanzând magazinele în timp ce pentru o serie de spații nu au fost definitive contractele.

„Odată ce ajungem la acest nivel, fie păstrăm proiectul și îl administrăm, dacă îi mai putem aduce valoare, sau îl vindem către un investitor pe termen lung în următoarele șase luni intenționăm să vindem Vitantis, de proces urmând să se ocupe Cushman & Wakefield. Pe piața imobiliară valorile nu mai sunt aceluși în

ultimele luni, dar cu siguranță proiectul valorează acum peste 70 de milioane de euro”, a declarat și Donald Lake, deputy chairman în cadrul Equest.

Vânzarea Vitantis ar putea reprezenta o bună oportunitate pentru finanțarea programului de dezvoltare a companiei, care urmărește realizarea unei parcuri supraetajate în centrul Bucureștiului și un parc de retail în sudul Ploieștiului.

În plus, compania va finaliza în luna februarie a anului viitor parcul logistic

realizat la intrarea pe autostrada București-Pitești, care va ajunge la o suprafață de 60.000 de metri pătrați.

Equest mai are în portofoliu și centrul comercial Moldova Mall din Iasi, precum și mai multe imobile de birouri de mici dimensiuni în Capitală.

Compania este prezentă și pe piețele din Serbia, Macedonia sau Bulgaria, însă cele mai multe proprietăți, în număr de 10, sunt deținute în România. Potrivit celui mai recent raport al companiei, valoarea de piață a portofoliului de pe piața locală este de aproape 150 de milioane de euro.

Un alt fond al Equest - Equest Investments Balkans - este prezent în România și printr-o participație majoritară la retailerul de electronice și electrocasnice Domo.

Știri ZF

Renault se bazează pe Symbol pentru a-și revitaliza vânzările

Renault România, reprezentantul mărcii franceze pe piața locală, a demarat livrările celei de-a doua generații a lui Symbol, sedanul de clasă mică al modelului, al cărui preț este cuprins între 7.990 de euro, cu TVA inclusă pentru versiunea de bază echipată cu motorul pe benzina de 1,2 litri și 75 CP și 11.490 de euro pentru dieselul de 1,5 litri dCi de 85 CP, cu echiparea de top. În primele opt luni vânzările autoturismelor Renault au înregistrat o scădere de 25%, la un volum de 14.820 de unități, în



condițiile în care generația precedentă a lui Symbol a înregistrat o reducere de 18% a vânzărilor, la 7.527 de unități, valoare care reprezintă peste 50% din vânzările constructorului francez pe piața locală în primele opt luni ale anului. „Symbol este un model important pentru Renault. În România este unul dintre cele mai vândute autoturisme, iar prin acest nou model de volum credem că ne vom redresa vânzările în România”, a declarat Jacques Daniel, directorul comercial al Renault pe piața locală, fără a oferi un target precis de vânzări pentru noul model. Symbol concurează pe piața locală cu Chevrolet Aveo, Hyundai Accent și Fiat Albea, modele care au înregistrat scăderi de 33%, 37% și respectiv 54%. Potrivit declarațiilor oficialilor Renault, noul Symbol nu reprezintă un competitor pentru Logan, fiind încadrat într-un segment superior de preț. **Bogdan Alacu**

Mihai Anghel de la Cereacom Doji împrumută 12,5 mil. euro de la Raiffeisen Bank

Cereacom Doji va contracta un credit în valoare de 45 milioane de lei (circa 12,5 mil. euro) de la Raiffeisen Bank, în vederea achiziției de cereale și seminte oleaginoase, au decis acționarii firmei la sfârșitul lunii august. Creditul va fi garantat cu terenuri intravilane, cu gajuri asupra stocurilor de produse achiziționate din împrumut, cu cesiunea creșterilor deținute de firmă din contractele comerciale încheiate cu clienți acceptați de bancă, precum și prin gajarea conturilor curente deschise de Cereacom Doji la instituția de credit. Cereacom Doji este controlată de către omul de afaceri Mihai Anghel. Firma a obținut anul trecut o cifră de afaceri de 153,61 milioane de lei (45,8 mil. euro), în urcare cu peste 34% față de nivelul înregistrat în 2006. **MedaRox**

Target de 150 de unități pentru noul Audi A3

Porsche România, importatorul mărcilor grupului VW-Audi și Porsche pe piața locală, a lansat noul Audi A3 facelift, modelul de segment compact al constructorului german, atât în versiunea cu trei, cât și cu cinci uși, în prima parte a anului gama fiind completată de versiunea cabrio a modelului. „Din noua generație a modelului A3 ne-am fixat un target de aproximativ 150 de unități până la finele anului, în timp ce, împreună cu vechile modele, vom atinge nivelul de 400 de unități. Pentru anul viitor, având în vedere explozia de importuri de mașini second-hand, ne mentinem ținta de 400 de unități”, a declarat Mihai Hălănișanu, directorul de marcă al Audi din cadrul Porsche România. Preturile noului model sunt cuprinse între 19.800 de euro cu TVA inclusă pentru versiunea cu trei uși și motorul pe benzina de 1,6 litri și 38.704 de euro pentru 53 Sportback. **Bogdan Alacu**

Fostul șef al Linklaters și Musneci, la A&D Pharma

IOANA DAVID

GRUPUL FARMACEUTIC A&D Pharma, cu afaceri de 254,1 mil. euro în prima jumătate a acestui an, i-a recrutat pentru pozițiile de directori non-executivi pe Roberto Musneci, care a lucrat 15 ani în cadrul companiei farma GSK, și pe Michael Tetreault Schilling, cel care a fost în intervalul 2000-2007 managing partner al biroului local al Linklaters.

În același timp, grupul a redus de la 13 la 6 persoane numărul membrilor consiliului director și a decis numirea lui Walid Abboud, unul dintre acționarii fondatori, în poziția de președinte al consiliului director.

Mișcarea survine în condițiile în care grupul și industria farmaceutică în ansamblu traversează una dintre cele mai dificile perioade din ultimii zece ani, iar acționarii încearcă să găsească soluții pentru scăderile puternice la nivelul marjelor de profit și pentru migrările de top-management.

Revizuirea componenței consiliului director se face la numai un an după ce A&D Pharma anunța conturarea unei echipe internaționale de management cu executivi care au lucrat în investment banking sau la giganti mondiali din farma.

Walid Abboud (58 de ani) a pus bazele A&D Pharma acum mai bine de zece ani împreună cu alți trei oameni de afaceri, Ludovic Robert, Charles Michel Eid, și Roger Akoury, iar între timp a investit și în alte afaceri pe piața locală precum Ozone Laboratories sau fondul de investiții Gemisa.

La finalul anului trecut, consiliul director al A&D Pharma era format din manageri și din acționarii fondatori, însă s-a luat decizia ca structura actuală să includă trei dintre acționarii fondatori, pe cei doi directori non-executivi (Roberto Musneci și Michael Tetreault Schilling) și pe actualul CEO interimar, Robert Popescu.



MUSNECI REVINE ÎNTR-O COMPANIE FARMA, CU ATRIBUȚII NON-EXECUTIVE

■ În vârstă de 45 de ani, este în prezent senior partner în cadrul companiei de consultanță Serban Musneci & Associates;

■ În intervalul 1991-2006, a lucrat în cadrul GSK, ultima poziție deținută fiind vice președinte și area director Eastern Europe și South President al Europharm Group;

■ A urmat cursurile de economie aplicată ale International University of Social Studies LUIS din Roma, Italia;

■ În timpul mandatului său, GlaxoSmithKline a vândut farmaciile Europharm către A&D Pharma în 2005.

PUBLICITATE

Vodafone Mobile Office Zone

la-ți fixul pe mobil!

Acum ai pe telefonul tău mobil și numărul și tarifele de fix.

Vorbești cu doar 2,5 cenți/minut către orice fix din România, pentru numai 1,25 €/lună.

Trăiește fiecare clipă

Ofertă dedicată persoanelor juridice. Prețurile sunt exprimate în euro și nu includ TVA. Detalii în locațiile Vodafone și pe www.vodafone.ro

Profesii

www.profesiionline.ro
Nr. 125 / 22 septembrie 2008

ZIARUL FINANCIAR

1,5 miliarde de euro, nota anuală de plată a studenților din București

Cei aproape 400.000 de studenți din Capitală au cheltuit peste 1,56 miliarde de euro în anul universitar 2007-2008, echivalentul a 1,5% din Produsul Intern Brut al României anul trecut.

De câți bani are nevoie un student pentru a învăța în Capitală și pe ce îi cheltuie?

PAGINILE 8-10

Von Consulting: Jumătate din
recruiterii din IT nu știu ce să
ceară de la candidați

PAGINA 2

PowerPoint-urile și ședințele,
coșmarul managerilor

PAGINA 4

Radu Furnică, LDS:
Multinaționalele sunt
organisme oportuniste. Nu
sunt instituții de caritate
care să dezvolte oamenii la
deplina lor capacitate

PAGINILE 6-7

Maria Dorobanțu, HR manager
Badea Clifford Chance:
1.500 de euro, pachetul
salarial al unui avocat junior

PAGINA 12



FOTO: Shutterstock

HR News

Încă 1.000 în BPO

Indienii de la WNS, unul dintre cei mai mari furnizori de servicii de BPO, cu afaceri de 290 mil. dolari la nivel global, ar putea ajunge în câțiva ani la 1.000 de angajați și trei centre de servicii în România.

Von Consulting: Jumătate din recruiterii din IT nu știu ce să ceară de la candidați

Mai mult de 50% dintre cei care fac recrutare în domeniul IT nu posedă cunoștințe suficiente pentru a identifica cei mai potriviți candidați pentru anumite joburi.

LIVIU FLOREA

Vivien Untaru
general manager al Von
Consulting



Peste jumătate din specialiștii în resurse umane care fac recrutare în IT nu se pricepe la ceea ce fac, indiferent de notorietatea companiei pe care o reprezintă. Am observat acest lucru din discuțiile pe care le-am avut cu clienții noștri, cu oamenii de HR și cu reprezentanții companiilor din IT prezente la târgurile de joburi", spune Vivien Untaru, general manager al Von Consulting, companie cu activități în domeniul resurselor umane, specializată în recrutarea de personal pentru companiile din IT&C. Înființată în 2003 inițial ca un site de recrutare, compania a început să facă din recrutare de personal din 2005, în prezent această activitate fiind responsabilă de 80% din cifra de afaceri.

Primele proiecte de recrutare de personal pe care compania le-a câștigat au fost în domeniul IT, iar în prezent cele mai solicitate servicii sunt cele de recrutare și executive-search în acest domeniu.

Von Consulting s-a axat pe partea de IT&C datorită faptului că joburile din acest domeniu sunt foarte specifice și necesită abilități și background tehnic solid, iar recruiterul trebuie să înțeleagă foarte bine care este profilul candidatului căutat, tipurile de aplicații pe care acesta trebuie să le cunoască, dar și ce este relevant în discuția cu candidatul.

Reprezentanții companiei au ajuns la aceste concluzii în urma unui workshop din iunie, dedicat recruiterilor din sectorul de IT la care au participat zece persoane și care a urmărit să transfere din know-how-ul propriu către alți angajatorii din domeniu. Prima ediție a workshopului va fi urmată de o alta în luna octombrie, la care va extinde numărul de participanți la maximum 20 de persoane.

„Cea mai utilă parte din cadrul workshopului a fost cea de IT Software și

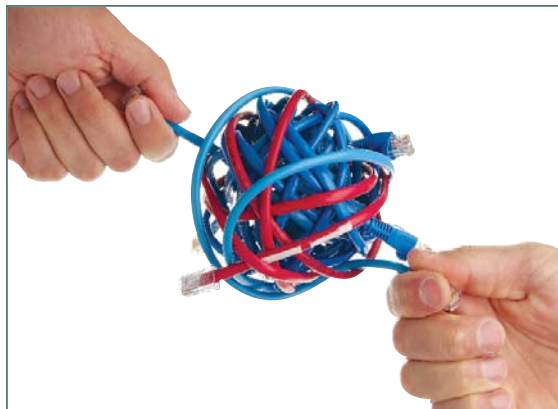


FOTO: Shutterstock

cea de Technical Support pentru că am întâlnit profiluri asemănătoare în experiența anterioară și, cu această ocazie, am reușit să le înțeleg în totalitate. Acum pot să adresez întrebări relevante candidaților care aplică pentru joburile tehnice din companie în așa fel încât să evidențiez cunoștințele lor specifice", spunea Ioana Mihalache, recruiter la Genpact, la sfârșitul primei ediții a workshopului.

Pe parcursul workshopului, reprezentanții Von Consulting au încercat să spargă piața aplicațiilor IT în mai multe segmente: web, desktop, telecom, rețele și electronică.

„În companiile de IT există recruiterii pasivi - care se ocupă de colectarea CV-urilor, parțial activi - care participă împreună cu personalul tehnic la interviuarea candidatului și activi - fac prima selecție a candidaților, economisind timpul personalului tehnic", subliniază Vivien Untaru.

Workshopul a fost dedicat recruiterilor pasivi și celor parțial activi. „Am încercat să simplificăm noțiunile tehnice specifice jobului, cu ajutorul trainerilor specializați", menționează Untaru. Workshopul a fost ținut de doi angajați ai Von Consulting și de trei specialiști pe parte tehnică ai companiilor. În prezent, compania are zece angajați, iar până la sfârșitul anului numărul acestora ar putea crește cu încă cinci persoane. Datorită creșterii echipei, Von Consulting se așteaptă la o dublare a afacerilor în 2008, după ce în 2007 agenția de recrutare a înregistrat o cifră de afaceri de aproximativ 70.000 de euro.

Un recruiter cu experiență în IT câștigă 1.000 de euro

Un recruiter specializat în procesul de recrutare în IT cu 2-3 ani de experiență și care se ocupă de recrutarea internă a unei

companii din domeniu are un salariu lunar net de 700 - 800 de euro. Datorită comisoanelor care se acordă în interiorul agențiilor de recrutare, salariile recruiterilor în IT pot ajunge la 1.000 de euro.

Chiar dacă salariile recruiterilor pot ajunge și la 1.200 de euro, numărul celor foarte buni în recrutarea IT de pe piață nu depășește 100 de persoane.

„În România există foarte puține agenții de recrutare, cum ar fi Brain-spotting sau Lukera & Makler, specializate pe IT sau care dețin un număr redus de recruiteri axați pe acest domeniu. Cei mai mulți recruiteri pe IT se găsesc în cadrul companiilor din industrie", menționează Untaru.

Ea spune că, spre deosebire de alte domenii, cum ar fi FMCG, retail sau construcții, un recruiter intern dintr-o companie de IT câștigă mai bine datorită complexității procesului de recrutare și salariilor ridicate din această industrie. „În retail, un recruiter intern cu ceva experiență poate ajunge la 700 de euro net lunar, deoarece este mult mai ușor de găsit oameni, pentru că ceea ce se cere de la un angajat în retail este de o complexitate redusă", afirmă Untaru. Totuși atât în IT, cât și în alte domenii, una dintre cele mai importante probleme privind recrutarea este că agențiile de profil nu știu să se vândă.

„Este foarte probabil ca un recruiter care prezintă doar un job description să nu reușească să-și atragă candidatul. Un recruiter trebuie să dea dovadă de abilitate atunci când vrea să atragă o persoană", spune Untaru.

Spre deosebire de un specialist în recrutare pe alte domenii, un recruiter din IT trebuie să fie mult mai specializat pe partea de hard skills, decât pe soft skills. „De obicei, oamenii de HR nu le place acest domeniu, deoarece este foarte specializat", mai spune Vivien Untaru.

PUBLICITATE

4 POWER
Studiu national de resurse umane

- 226 pozitii si 10 nivele de competenta studiate
- 18 domenii de activitate monitorizate
- 54% din populatia activa sub incidenta studiului

www.4power.ro

get control in HR market

HR News

UNICREDIT LEASING

DAN CONSTANTINESCU managing director

Dan Constantinescu este de la începutul acestei luni noul managing director al UniCredit Leasing Corporation, companie care la sfârșitul anului trecut ocupa primul loc pe piața leasingului financiar. Anterior, Constantinescu, în vârstă de 36 de ani, a fost directorul departamentului de vânzări al companiei, iar în perioada august 2005 - ianuarie 2008 a condus brokerul de asigurări UniCredit Insurance Broker. UniCredit Leasing Corporation, companie rezultată din fuziunea UniCredit Leasing cu HVB Leasing, a acordat anul trecut finanțări în valoare de 500 de milioane de euro. Societatea a încheiat în 2007 peste 15.000 de contracte, mai mult de jumătate fiind pentru finanțarea autovehiculelor.



Pe scurt

PROGRAME DE MANAGEMENT FINANCIAR ACREDITATE CIMA, ÎN CADRUL ASE

WNS, unul dintre cei mai mari furnizori de servicii de outsourcing pentru procese de business (BPO), și Chartered Institute of Management Accountants (CIMA), unicul organism contabil internațional axat în exclusivitate pe business, au încheiat un parteneriat cu Academia de Studii Economice București (ASE), pentru organizarea a două programe universitare în management financiar. În cadrul parteneriatului vor fi derulate două programe, unul de master de doi ani și un program postuniversitar de un an. La finalul celor două programe, studenții vor primi o diplomă în contabilitate managerială din partea ASE, acreditată de către CIMA. CIMA este unul dintre cele mai mari institute profesionale din lume, care oferă calificare de recunoaștere internațională în contabilitate managerială, axată pe contabilitatea afacerilor, atât din sectorul privat, cât și din cel public, aceasta fiind prima intrare a CIMA pe piața locală. WNS va contribui cu studii de caz despre operațiunile proprii, dar și cu prelegeri susținute de senior managerii companiei, cu scopul de a oferi informații despre serviciile de BPO, una dintre cele mai dinamice industrii de pe piață în acest moment. De asemenea, WNS va oferi burse și stagii de practică studenților, iar absolvenților - șansa de a se alătura companiei, după

finalizarea programului. În primul an, în cadrul parteneriatului vor studia 20 - 30 de studenți, WNS oferind burse unui număr de până la 10 participanți, achitând până la 50% din taxele de școlarizare pentru programul postuniversitar. **Alina Pahoncia**

100 DE LOCURI LA MASTERUL „ECONOMIA PROPRIETĂȚILOR IMOBILIARE”

Academia de Studii Economice București (ASE) și agenția imobiliară CBRE Eurisko organizează cea de-a treia ediție a programului de master „Economia Proprietăților Imobiliare”, unde vor fi disponibile 100 de locuri. Perioada de înscriere este 19 - 21 septembrie. Programul își propune să ofere o pregătire specializată în domeniul analizei și evaluării imobiliare și să formeze angajați care să devină lideri în antreprenariat și în industria imobiliară la un nivel comparabil cu cel european. Programul pregătește viitorii angajați și pentru departamentele specializate în evaluarea și analiza proprietăților imobiliare din bănci comerciale și instituții de investiții, pentru diviziile ipotecare din cadrul companiilor de asigurări, cât și pentru departamente sau agenții guvernamentale din domeniul imobiliar sau al administrării proprietăților imobiliare. „Crisa de personal specializat în domeniul imobiliar este de notorietate”, a spus Roxana Nicieș, HR Manager CBRE Eurisko, una dintre cele mai mari companii de servicii imobiliare comerciale din România. **Livia Florea**

PUBLICITATE



Mercury Research, Romania's leading independent full service market research agency is searching for

Qualitative Research Manager

The successful candidate will have:

- 5+ years work experience out of which at least 3 years experience in qualitative research
- excellent knowledge of marketing, marketing research, qualitative research: project design and proposals, discussion guide design, FGs/ IDIs / ethnographic research moderation, data interpreting, report writing, presentation to client, project co-ordination, business development
- excellent English language skills (reading, writing, speaking)
- very good Computer skills – PowerPoint, Word, Excel

The main responsibilities include:

- co-ordination of people and projects
- managing the relationship with clients
- managing the business aspect of the unit (profit and loss, salaries, expenses, investments)
- business and marketing planning responsibilities for the unit

We offer attractive salary package and excellent career growth opportunities.

Application by fax: 021/224.66.11 or e-mail to hr@mercury.ro.

Only suitable candidates will be contacted for an interview.

PUBLICITATE



ALTEX, liderul pieței de electronice, electrocasnice, IT&C și multimedia din România, îți oferă acum oportunitatea de a-ți pune în valoare competențele și expertiza în domeniul relațiilor publice în postul de:

PR MANAGER (cod PRM)

Responsabilități:

- Concepe, editează și corectează materiale de PR (articole, comunicate de presă, newsletters, anunțuri, discursuri, rapoarte anuale)
- Dezvoltă și menține o bună relație cu mass-media prin furnizarea de informații corecte și la timp, la cererea acestora.
- Planifică și supervizează evenimente speciale (deschideri de noi magazine, conferințe de presă, întâlniri interne).
- Elaborează bugete pentru proiecte și evenimente.

Cerințe:

- Studii superioare de specialitate
- Minim 3 ani experiență într-o poziție similară
- Excelente abilități de comunicare (scrisă și verbală)
- Abilități de negociere, mediere și persuasiune
- Capacitate de planificare și organizare
- Atitudine pozitivă, persoană echilibrată în relațiile interpersonale
- Limba engleză fluent
- Bune cunoștințe operare PC (MsOffice)

Dacă experiența, abilitățile și motivația ta se potrivesc cu profilul acestui post, te invităm să ne trimiți CV-ul tău, menționând codul postului, pe adresa: florin.logofatu@altex.ro sau la fax: 021/3199939.

Special

Pe locul doi

România a avut în trimestrul al doilea a doua mare creștere a costurilor nominale cu forța de muncă din Uniunea Europeană (UE), de 23%, comparativ cu 24,3% în perioada aprilie-iunie 2007, potrivit datelor Eurostat.

PowerPoint-urile și ședințele, coșmarul managerilor

Nicio săptămână fără ședință și nicio ședință fără o prezentare în PowerPoint. Așa ar putea suna un motto al sistemului de lucru din cadrul multinaționalelor.

ALINA PAHONCIA

Săptămâna oricărui middle manager începe cu o prezentare în PowerPoint. Și cu o ședință. În fiecare zi de luni, ocupanții pozițiilor de management din companii redactează PowerPoint-uri pentru ședința operațională, în care se prezintă ce s-a întâmplat/realizat în săptămâna anterioară și care sunt target-urile pentru săptămâna care începe.

„Cele mai mari «frici» ale angajaților sunt ședințele, prezentările în PowerPoint, meeting-call-urile sau video/call conferințele”, spune Nicoleta Udrea, director de consultanță al companiei specializate în servicii de resurse umane Skill Team.

După ce se stabilește o ședință, începe „marea teavtură” a adunării oamenilor, ceea ce, într-o multinațională se poate dovedi un lucru foarte dificil.

„În general, în multinaționale nu există timp liber și este greu să găsești o oră liberă în agenda mai multor oameni, mai ales dacă este vorba despre oameni care ocupă poziții de management și care au agenda foarte încărcată”, spune Udrea.

Un alt obstacol de depășit este găsirea unei săli în care să aibă loc ședința. „Atunci încep negocierile cu cei care au rezervat deja o sală în cazul în care nu mai găsești una liberă. Și trebuie să găsești o sală, mai ales că la anumite ședințe vin șefi de la alte sedii care petrec o oră în trafic pentru a veni la întâlnire și pe care nu îi mai prinzi liberi câte două săptămâni mai apoi”, explică și Cristina Postolache, director general al Skill Team.

De asemenea, pentru orice ședință, dar și pentru întâlnirile cu clienții, PowerPoint-ul este un instrument indispensabil. „Se consideră că nu ești profesionist dacă nu ai o prezentare în PowerPoint”, spune Postolache.

Varianta „primitivă” a PowerPoint-ului, prezentările în Word au pierdut teren de mulți ani în mediul corporatist, principalele sale dezavantaje fiind lipsa de impact vizual și dificultățile pe care le implică la nivel de organizare a textului.

Middle managerii, mai exact cei care coordonează departamente și care au oameni în subordine, sunt principalii tributarai ai sistemului care funcționează pe baza prezentărilor în PowerPoint din două motive: în primul rând, folosesc prezentările formale ca pe un instrument de lucru în relația cu subordonații direcți, dar și în relația cu superiorii ierarhici.

„Un manager de vânzări poate face câte 6-7 prezentări în PowerPoint pe săptămână. Către clienții actuali, către cei potențiali către departamentele interne. De multe ori, prezentările sunt un argument pentru a obține ceva, un preț diferit, o strategie diferită”, explică Udrea.

Pe de altă parte, un manager de HR ajunge să facă aproximativ patru prezentări în decursul unei săptămâni.

Principalul avantaj al unei prezentări în PowerPoint este faptul că informația este sintetizată într-o manieră coerentă. „Când ai nevoie de o cifră, de date legate de un proiect, nu stai să cauți prin emailuri,



FOTO: Shutterstock

Nicoleta Udrea
director de consultanță
al companiei specializate
în servicii de resurse umane
Skill Team

Cele mai mari «frici» ale angajaților sunt ședințele, prezentările în PowerPoint, meeting-call-urile sau video/call conferințele.

PowerPoint spune multe despre cel care a realizat-o și, oricât de surprinzător ar părea, nu oricine poate face prezentări bune. „Un PowerPoint îți transmite niște mesaje despre oameni. Într-o prezentare poți vedea dacă respectivul manager a ales ce este important, ce este esențial sau relevant din mesajul pe care voia să îl transmită”, adaugă și Udrea.

Pe de altă parte, „ședințomania” este un sindrom bine cunoscut în marile companii, în special în multinaționale. „Există ședințele operaționale, care sunt utile și în care se discută lucruri legate direct de evoluția businessului într-un anumit moment, și ședințe strategice, la care participă de obicei factorii cu putere de decizie din business”, spune Udrea.

Managerii își petrec în medie 20 de ore pe săptămână în ședințe sau întâlniri, potrivit studiilor de specialitate. Dintre acestea, tot studiile arată că doar șase ore sunt cu adevărat eficiente. Ședințele au devenit un ritual, o îndatorire și este aproape imposibil să nu participi la ele.

ci te duci direct la documentul sau prezentarea respectivă”, spune Postolache.

Mai mult decât atât, deși poate părea o corvoadă și încetinește ritmul decizional în companii, redactarea prezentărilor în PowerPoint contribuie la dezvoltarea angajaților. „Te ajută să îți dezvolti abilitățile pentru prezentări și înveți să te adresezi unor oameni într-un cadru formal. Este mai mult un avantaj pentru angajat decât pentru companie”, explică directorul general al Skill Team.

Dezavantajul principal al prezentărilor formalizate este că ele consumă foarte mult timp, timp care ar putea fi alocat businessului propriu-zis.

20 de ore pe săptămână petrec în medie managerii în ședințe sau întâlniri.

„Uneori, poate fi un calvar. Pentru orice întâlnire, orice prezentare, orice ședință, prezentările în PowerPoint sunt indispensabile. În foarte multe momente sunt foarte utile, însă de multe ori ar pute fi înlocuite cu o simplă discuție sau un e-mail”, spune angajatul unei

companii multinaționale din IT&C. Felul în care este redactată o prezentare în

„SECRETELE” UNUI POWER POINT REUȘIT

- Să realizeze o sinteză a celor mai importante și mai relevante informații
- Prezentarea trebuie să fie aerisită, schematizată, cu cât mai puțin text pe pagină
- Impact vizual puternic
- Să folosească scheme sau grafice simple
- Să aibă o componentă de mesaj activ

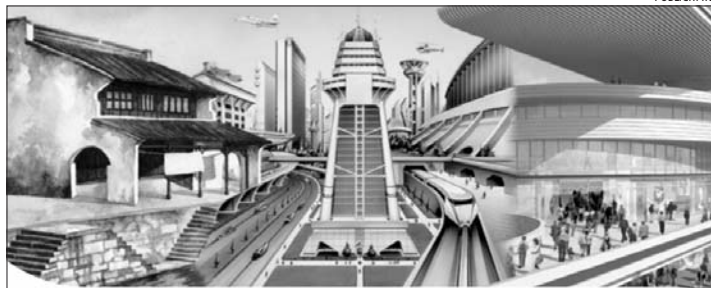


Găsește-l pe cel mai bun!

1.000.000 candidați, 14.000 joburi.
Pentru a-l găsi pe cel mai bun, alege cel mai bun site de joburi!



PUBLICITATE



Success requires the right engagement – yours.

Urban living spaces require creators, movers and designers. The most successful project development company in Europe needs you.

Leasing Manager (m/f) – Romania

For decades, Hamburg-based ECE has been giving interdisciplinary teams the space to set new standards. Join us on fascinating shopping centre projects and large tailor-made projects in industry, health and traffic – from the development stage through to management.

You will be responsible for profiling an efficient tenant mix and preparing merchandising plans based on the individual requirements of each shopping centre at various stages of leasing. You will manage the letting process by negotiating contractual lease conditions and overseeing their execution. You should be able to approach new tenants through referral networking, participation in fairs, developing a database and through direct contacts. You are to cooperate effectively with the ECE team in Germany, especially with the development, construction, architectural and finance departments and the centre managements. You should be able to develop new marketing ideas and implement the existing tools effectively. In addition you will prepare reports to monitor progress, evaluate status and proactively address potential issues. Your working style blends assertiveness with a

team-oriented approach. As you will be working in Bucharest with colleagues from the local area, an intercultural understanding and personal fairness are very important to you.

In addition to a university degree you have a minimum of 3 years of professional experience in retail and/or real estate as well as sales skills, communication, presentation and negotiation skills and an entrepreneurial spirit. You are established and well-connected in the retail business with thorough knowledge of the market. You are an independent, reliable, credible, mature and creative individual with a structured, profit-focused and result-oriented approach. In addition to possessing good analytical skills and a sound business judgement, you should be determined, persistent and stress-resistant. You have a good command of English and German and are prepared to travel extensively. Working with us gives you the freedom to develop yourself personally and professionally.

Apply now!

For further information please visit us at www.ece.com or phone Ms. Vasiliu: +40 (31) 62061-70. Please send your application in English or German (CV, cover letter, photo and samples of your work) to Ms. Mihaela Vasiliu, 164A Barbu Vacarescu Blvd., 3rd floor, sector 2, RO-020285 Bucuresti. Documents will be treated in strict confidence.



o companie creată de ASEBUSS

- ✓ Dezvoltarea spiritului de lider
- ✓ Competență și creativitate în luarea deciziilor
- ✓ Networking
- ✓ Interactivitate

Mai mult decât training O experiență educațională unică!

Managementul strategic al resurselor umane
Finanțe pentru manageri
Managementul proiectelor
Certificat în Raportare Financiară Internațională

Marketing și vânzări
Exelență în management
Dezvoltarea competențelor de lider

NOU

Exelență în Customer Service
Gândire creativă pentru lideri

Managementul stresului
Managementul stocurilor

Înscrie-te la programele din 2008-2009! **Locuri limitate!**

Tel: 021-319.64.40/41 | exec-edu@asebuss.ro

www.exec-edu.ro



LEADERSHIP



CREATIVITY



NETWORKING



INTERACTIVITY

BUSINESS magazin

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

Cele mai importante tranzacții, succese și eșecuri, idei și strategii vizionare, analize macroeconomice – așa cum le-au văzut redactorii BUSINESS Magazin, în cele 200 de ediții de până acum ale revistei.



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



The Open University
Business School

Succes!

Master of Business Administration (MBA)

Fără îndoială, este un proiect solicitant. Dar te vei bucura de o școală de afaceri de elită, cvadruplu acreditată internațional, și de un program flexibil care îți permite continuarea activității profesionale. Mulți manageri de succes din România au urmat această cale.

Înscrie-te până pe 23 septembrie 2008 la cursurile din cadrul programului de MBA al The Open University Business School:

→ prima etapă: „Managementul Schimbării și Performanței” sau „Fundamentals of Senior Management”

→ a doua etapă: „Strategy”, „Financial Strategy”, „Creativity, Innovation and Change” sau „Making a Difference”



Ce curs va lua cariera ta mai departe? Depinde de tine!

Un consultant îți stă la dispoziție cu toate informațiile și documentele necesare la telefon 021 252 5182/3/4 sau online: mba@codecs.ro; www.codecs.ro

Leadership

Minus 1.000 de oameni

Producătorul de cablaje Sumitomo Electric Wiring Systems România (SEWS) a renunțat la 1.000 de oameni în 2008 din cauza crizei de pe piața auto europeană

Radu Furnică, LDS:

Multinaționalele sunt singurele care produc profesioniști pe piața locală

Multinaționalele și companiile private, în general, sunt singurele care produc forță de muncă profesionistă pe piața locală, spune Radu Furnică, cel mai scump și unul dintre cei mai vechi „vânători” de executivi de pe piața locală.

ALINA PAHONCIA

„**M**ultinaționalele sunt niște organisme foarte oportuniste, care își produc calitatea de care au nevoie atâta timp cât au nevoie. Nu sunt instituții de caritate care să dezvolte oamenii la deplina lor capacitate. Din această cauză, nu există în România - cu excepția MBA-urilor și a unor traininguri, foarte puține de altfel - o forță care să genereze creșterea numărului de oameni competenți alta decât nevoia de a crește a companiilor multinaționale și private, în general”, spune Radu Furnică, președinte al companiei de executive search Leadership Development Solutions (LDS), partenerul pentru piața locală al Korn/Ferry International, una dintre cele mai mari companii de executive search din lume.

Calitatea cererii generează calitatea ofertei și la nivelul pieței forței de muncă. Dacă la mijlocul anilor '90, cererea de oameni din partea companiilor era foarte mare, iar oferta de specialiști din piață era scăzută, în prezent situația s-a inversat. „În urmă cu câțiva ani, deși oamenii erau puțini, motivația lor era mare. Din acest motiv, calitatea ofertei era mai bună decât ceea ce există în prezent pe piață. Cererea a crescut, însă oferta este cea pe care o vede toată lumea. Atâția suntem. Singura forță de creștere a ofertei de forță de muncă este capacitatea multinaționalelor și a marilor companii de a clona skilluri profesionale în interiorul lor”, explică Radu Furnică.

Pe fundalul scăderii numărului de profesioniști, al degradării sistemului de învățământ, elemente coroborate cu deschiderea granițelor și exodul masiv al profesioniștilor în străinătate, au apărut dezechilibre puternice pe piața forței de muncă.

„În consecință, apar și compromisuri. Primul este cel referitor la calitatea



FOTO: SILVIU MATEI

oamenilor, apoi intervine compromisul financiar, pe principiul «dau mai mult, deși nu face», apoi sunt reduce investițiile în dezvoltarea profesională a angajaților. Toate acestea converg la crearea unei piețe a forței de muncă în continuă deteriorare”, spune Furnică, precizând că organizațiile pierd tot mai des vedere faptul că oamenii chiar sunt cea mai prețioasă resursă a unei companii.

„Lipsa liderilor pe piața locală este cronică. Leadership-ul este o atitudine, iar succesul este doar consecința unui leadership bun. Multă lume încă nu înțelege că

nu există shortcut-uri profesionale”. Radu Furnică, 51 de ani, este unul dintre pionierii consultanței în carieră și a plasat aproape 500 de manageri din 1996 și până în prezent. Sub umbrela grupului Leadership Alliance, coordonează în prezent trei business unit-uri. Cea mai veche activitate a sa în executive search - pe care a derulat-o mai întâi ca angajat al Korn/Ferry International, de la care a cumpărat în 2001 businessul - este cercetarea pieței de top management, consilierea și recrutarea celor mai buni executivi de top. În prezent, Leadership Development Solutions (LDS) este partenerul pe piața locală al gigantului Korn/Ferry International (KFI), care are 70 de birouri în lume, dintre care 21 în Europa. România și Rusia sunt singurele țări în care KFI are parteneriate cu firme locale, în celelalte fiind prezentă în nume propriu.

În urmă cu doi ani, Furnică a înființat o a doua companie, Brain Bank, care oferă aceleași servicii ca și LDS, doar că adaptate la nivel de middle management, iar la începutul acestui an a demarat un al

treilea business - Talent Gate, care se va ocupa de identificarea, evaluarea și recrutarea tinerilor talenți.

„Nu vreau să fiu ipocrit. Din punctul de vedere al industriei noastre, această situație de pe piața forței de muncă înseamnă că nouă o să ne meargă din ce în ce mai bine”, spune Furnică, care a înregistrat prin LDS afaceri de peste 2 milioane de euro în 2007.

După mai bine de 12 ani în industria executive search-ului local, Furnică spune că rolul său principal nu este să aducă un nou CEO într-o companie, ci să își ajute clienții să se vadă cu mai mult realism și să înțeleagă care este potențialul oamenilor cu care lucrează.

„Organizațiile sunt puțin oportuniste. Vin la noi în momentul în care au deja o problemă, de exemplu sunt nemulțumite de cum evoluează funcția de CEO în organizația respectivă. Și de cele mai multe ori dau vina pe cel care ocupă poziția de CEO. Însă lucrurile nu sunt atât de simple, trebuie văzut de ce și cum s-a ajuns în situația în care rolul de CEO nu mai corespunde așteptărilor. Sunt mii de

RADU FURNICĂ

- 51 de ani
- **Președinte** al companiei de executive search Leadership Development Solutions (LDS), partenerul pentru piața locală al Korn/Ferry International, una dintre cele mai mari companii de executive search din lume.
- **A plasat** aproximativ 500 de manageri în cei 12 ani de activitate în executive search.
- **În urmă** cu doi ani, a înființat o a doua companie, Brain Bank, care oferă aceleași servicii ca și LDS, doar că adaptate la nivel de middle management
- **La începutul** acestui an a demarat un al treilea business - Talent Gate, care se va ocupa de identificarea, evaluarea și recrutarea tinerilor talenți.
- **Are** un MBA de la Universitatea „Erasmus” din Rotterdam, Rotterdam School of Management, obținut în 1994.

CEO pe lume. Întrebarea este care se potrivește cel mai bine unui anumit job”, explică președintele LDS.

Una dintre cele mai mari probleme ale industriei serviciilor din România este lipsa ei de credibilitate față de clienții individuali. „Sunt clienți care vin și spun «am auzit că aveți tarife de 100.000 de euro. Cum să plătesc eu 100.000 de euro pentru a aduce un om în companie?» Ei nu înțeleg că nu plătesc pentru omul în sine, ci pentru calitatea consultanței”, spune Furnică, ale cărui servicii sunt cele mai scumpe de pe piața locală de consultanță și executive search.

Potrivit declarațiilor sale, valoarea celui mai mic contract de executive search derulat prin Leadership Development Solutions a fost de 30.000 de euro, iar cel mai mare tarif a ajuns la 150.000 de euro. Media tarifelor de executive search la nivel de top management de pe piață este de aproximativ 20.000 - 30.000 de euro.

Un nou val de expați

Criza de forță de muncă de pe piața locală determină tot mai multe organizații să continue să aducă expați pentru poziții de management.

„Multe dintre companii își pun o întrebare firească: de ce să aduc un român pentru un salariu de 7.000 de euro, când pot aduce un expat pentru 5.000 de euro pe lună”, apreciază Radu Furnică.

Cu cât este mai tehnică poziția, cu atât mai mari vor fi șansele ca angajatorul să aleagă un expat pentru ocuparea ei. „Cu cât rolul este mai tehnic, există șanse mai mari ca un străin să se potrivească mai bine, în schimb dacă poziția presupune interacțiune cu oamenii, scad șansele ca un expat să fie potrivit din cauza diferențelor culturale”, explică el.

Dincolo de unele avantaje salariale, expații sunt mai serioși și mai constanți. Tendința se face simțită mai ales în domeniul mai puternic afectat de deficitul de personal, acolo unde sistemele de formare managerială nu au reușit să țină pasul cu dezvoltarea pieței: banking și real estate. „Piața este foarte mică, mai ales atunci când vine vorba de selectarea unui CEO”, spune Furnică.

Vârful de piață la nivel salarial la nivel de top management este în industria financiar-bancară unde câțiva executivi de top ajung la câștiguri de un milion de euro cash pe an. Alți executivi foarte bine plătiți lucrează în real estate, retail sau FMCG. „Într-o companie din FMCG (industria



Radu Furnică,
președinte al Leadership
Development Solutions
(LDS)

Nu vreau să fiu ipocrit. Din punctul de vedere al industriei noastre (executive search - n.r.), această situație de pe piața forței de muncă înseamnă că nouă o să ne meargă din ce în ce mai bine.

Leadership

bunurilor de larg consum - n.r.) cu 1.000 de angajați, care are și activități de producție, CEO-ul ia 10.000 de euro pe lună și bonusuri de 30%.”

Societatea românească și-a pierdut credibilitatea în fața tinerilor

Talent Gate este cel de-al treilea business unit al grupului Leadership Alliance, fondat la începutul acestui an, și care se va ocupa de identificarea, evaluarea și recrutarea tinerilor talentați.

„Nu ne interesează toți absolvenții de facultate. Nu ne interesează nici măcar a zecea parte dintre ei. Ne interesează doar cei mai buni. Noi vrem să avem 5% din piață, dar vrem ca acești candidați pe care îi propunem companiilor să fie «best of the best»”, își explică Furnică noul plan de business.

Talent Gate va pune bazele unui sistem de evaluare a competențelor și va crea un sistem de sortare a celor mai buni absolvenți de pe piață.

„Excelența poate exista în România, mai mult decât atât, România are nevoie

CE CREDE RADU FURNICĂ DESPRE PIAȚA FORȚEI DE MUNCĂ

- Singura forță de creștere a ofertei de forță de muncă este capacitatea multinaționalelor și a marilor companii de a clona skilluri profesionale în interiorul lor.
- Lipsa liderilor pe piața locală este cronică. Leadership-ul este o atitudine, iar succesul este doar consecința unui leadership bun. Multă lume încă nu înțelege că nu există shortcut-uri profesionale.
- Organizațiile sunt puțin oportuniste. Apelează la consultanță în executive search în momentul în care au deja o problemă, de exemplu sunt nemulțumite de cum evoluează funcția de CEO în organizație.
- Piața forței de muncă este plină de oameni cu diplome, dar care nu au nicio valoare.
- În ultimii ani, s-a deteriorat calitatea motivației pe care o au tinerii față de un loc de muncă. Iar exemplul social nu i-a ajutat. Pentru mulți tineri, succesul înseamnă să ai bani, mulți bani, și, dacă se poate, cu puțin efort.
- Lipsa unei viziuni strategice a sistemului de învățământ se traduce prin criza de forță de muncă.
- Criza de forță de muncă de pe piața locală determină tot mai multe organizații să continue să aducă expați pentru poziții de management, în special pe joburi tehnice.

de excelență. Tinerii pleacă din țară pentru că nu au exemple. Asistăm la o situație dezastruoasă în zona dezvoltării profesionale, care pleacă de la lipsa de viziune strategică la nivel politic și administrativ. Spre exemplu, lipsa unei viziuni strategice în educație ne face să plătim astăzi prin criza de forță de muncă existentă la nivel de piață”, spune Furnică.

Un prim pas pentru sistemul de învățământ, dintr-o perspectivă strategică, ar fi să se decidă unde vrea România să fie recunoscută drept competentă în viitor.

„Principala întrebare la care trebuie să ne răspundem este: Ce fel de națiune vrem să fim peste 20 de ani: una care produce pentru industria textilă în lohn, o națiune turistică sau un centru de dezvoltare software? Care este componenta principală pe care vrem să o dezvoltăm în viitor?”

Cea mai mare parte a tinerilor români sunt „obsedați” să lucreze în domeniul considerat la modă, ca marketing, PR, advertising. „Piața forței de muncă este plină de oameni cu diplome, dar care nu au nicio valoare. Acest lucru creează în

industria noastră (de recrutare - n.r.) un haos întreg. Ar trebui să ne focusăm pe calitate și nu pe cantitate. Tinerii sunt învățați să memoreze, și nu să gândească. Tinerii sunt învățați să răspundă la întrebări, și nu să pună întrebări. Iar astfel de lucruri sunt fundamentale. Tinerii «orbăcie» din punct de vedere profesional câte 5-8 ani, fug din post în post, din companie în companie, în căutarea jobului perfect.”

Companiile plătesc mii de euro pentru recrutarea unui astfel de tânăr care să devină un viitor bun manager, însă de foarte mult ori sunt atrași pe un anumit job nu neapărat cei mai buni candidați, ci cei care răspund la anunt.

„Tinerii sunt materia primă a pieței forței de muncă. Mulți dintre cei buni pleacă în străinătate, pentru că societatea românească și-a pierdut credibilitatea în fața lor. S-a deteriorat calitatea motivației pe care o au tinerii față de un loc de muncă. Iar exemplul social nu i-a ajutat. Pentru mulți tineri, succesul înseamnă să ai bani, mulți bani, și, dacă se poate, cu puțin efort”, încheie Radu Furnică.

alina.pahoncia@zf.ro

PUBLICITATE

Business Advisory Services Romania
is looking for Romanian candidates to fill the position of:
NATIONAL DIRECTOR

The National Director is responsible for development and implementation of the Programme's strategy in accordance with the requirements of the donors and the EBRD. This includes:

- Manage day-to-day BAS project grant budgets and operating expenditures in Romania;
- Submit monthly activities and regular project and donor reports to Regional Programme Director for approval;
- Recruit and develop staff members of the local BAS team;
- Ensure effective and timely communication with the Regional Programme Director and Manager, BAS Programme, particularly on changes in the business and political environment which could affect TAM/BAS activities;
- Ensure full adherence of the BAS Programme in Romania to Bank and BAS internal procedures;
- Represent the BAS Programme in Romania and elsewhere, as and when required by the Regional Programme Director and/or the Manager, BAS Programme;
- Draft Romania Operational Plans, for approval by the Regional Programme Director;
- Work with the Regional Programme Director, TAM/BAS Coordinator and Manager, BAS Programme to develop TAM/BAS Country Briefs;
- Guide and supervise the development and maintenance of the BAS Client and Consultant database; BAS project flow, including initial approval for project proposals; implementation of market development activities;
- To develop and maintain relations with stakeholders (Government ministries and agencies related to MSME; Non-governmental institutions; Financial institutions; Academia; International Organisations and IFIs etc), in cooperation with the Regional Programme Director;
- Promote visibility of the BAS Programme in Romania.
- Establish and maintain effective working relations with Romania RO, government and non-government stakeholders in Romania, in collaboration with the Regional Programme Director;
- Establish and maintain effective working relations with TAM Team Country Coordinators, and TAM Advisors, carrying out assignments in Romania.

Skills and experience required:

- University degree in business administration, economics, finance or other relevant disciplines, or equivalent;
- Proven experience in business or, ideally, business consulting;
- Computer literacy, conversant with Microsoft Office;
- Very good written and oral communication skills in English.

BAS Romania is not bound to accept any of the proposals. The successful candidate will be hired as an independent contractor.


The Business Advisory Services Programme is managed by the European Bank for Reconstruction and Development

It provides grants for qualifying companies to address issues related to their development with the help of local consultants

www.basromania.ro
www.tambas.org

To apply, please submit your CV and a covering letter, by email to office@basromania.ro, by 30th of September 2008, at the latest.

PUBLICITATE



EFG Property Services este o companie specializata intr-o gama larga de servicii imobiliare, avand o echipa de experti pentru realizarea evaluarilor in acordarea de credite, dar si pentru clienti externi.

Pentru a sustine o crestere rapida a bussines-ului nostru, cautam cadidati energici si entuziasti pentru a lucra in cadrul departamentului nostru din Bucuresti ca evaluatori- verificatori.


Responsabilitati:

- Verificarea rapoartelor de evaluare;
- Realizarea evaluarilor;

Cerinte ale Job-ului/ Calificari:

- Membru ANEVAR;
- Minim 3 ani experienta;
- Studii de specialitate in domeniul evaluarilor imobiliare;
- Disponibilitate de a lucra la unele dintre cele mai importante proiecte;
- Referinte disponibile la cererea angajatorului.
- Experienta anterioara in evaluari este considerata un avantaj;
- Cunoasterea limbii engleze este apreciata .

Ofetim oportunitati de dezvoltare profesionala, remuneratie atractiva si beneficii candidatului potrivit. Va rugam sa trimiteti un CV detaliat si datele de contact la sdude@efgpropertieservices.ro.



Cei aproape 400.000 de studenți din Capitală au cheltuit peste 1,56 miliarde de euro în anul universitar 2007-2008, echivalentul a 1,5% din Produsul Intern Brut al României anul trecut. De câți bani are nevoie un student pentru a învăța în Capitală și pe ce îi cheltuie?



1,5 mld. euro,
nota anuală de plată a

LIVIU FLOREA

Provincia este responsabilă pentru două treimi (68%) din totalul studenților înscriși la facultate în București, în condițiile în care 262.500 de studenți din afara Capitalei studiau anul trecut la o instituție de învățământ superior din București.

În consecință, studenții din provincie sunt și cei care au cheltuit cei mai mulți bani anul trecut în Capitală, respectiv 1,1 de miliarde de euro, potrivit calculelor realizate de Ziarul Financiar.

Un student din provincie care nu are loc de cazare în cămin cheltuie aproximativ 400 de euro pe lună, cea mai mare parte a cheltuielilor - de 150 - 250 de euro - mergând pe chirie. Costul mediu anual al unui student care nu a prins un loc în cămin ajunge astfel la 4.800 de euro, în timp ce un student care stă în cămin sau are deja o locuință va cheltui anual doar 3.000 de euro, mai exact 250 de euro, în medie, în fiecare lună.

„Cred că pentru a rezista în București un student ar avea nevoie de venituri de cel puțin 300 - 350 de euro, în condițiile în care trebuie să plătească și chirie”, spune Constantin „Noro” Ferseta, marketing manager la Neogen, care deține site-ul de recrutare BestJobs.ro.

Doar 123.500 de studenți înscriși anul trecut într-o formă de învățământ superior (facultate, master, doctorat) erau bucareșteni, arată datele de la Institutul Național de Statistică (INS). În condițiile în care un student din București cheltuiește în jur de 250 de euro pe lună - dat fiind că nu mai trebuie să plătească chirie - cheltuielile anuale totale au ajuns la 370 de milioane de euro anual, adică aproape o treime din suma cu care au contribuit colegii lor din provincie.

Chiriile sunt cele mai scumpe

Varianta unui loc de cazare în cămin este cea mai accesibilă din punctul de vedere al costurilor. Totuși, în București există doar 37.000 de locuri de cazare la cămin, ceea ce înseamnă că din cei 262.500 de studenți din provincie înscriși în anul universitar 2007-2008, doar 37.000 au prins locuri în căminele bucareștene. „Anul trecut, un student a plătit în

medie pentru un loc de cazare la un cămin din București 100 de lei pe lună (aproape 30 de euro).

Ceilați 225.500 de studenți din provincie a trebuit să se orienteze către o altă alternativă de cazare, în speță închirierea unei locuințe.

Pe lângă banii pentru chirie, analiza ZF a mai luat în considerare cheltuielile lunare pentru alimente, întreținere, materiale didactice și activități sociale ale studenților din anul universitar menționat.

Costul vieții pentru tânăr din alt oraș decât Bucureștiul care a ales să studieze la o formă de învățământ superior din Capitală a fost mult mai ridicat decât cel al unei persoane cu domiciliul în București. Diferența de costuri este dată de faptul că, spre deosebire de un bucareștean, un provincial trebuie să plătească suplimentar pentru cazare. Astfel, un student din afara Bucureștiului are trei alternative de cazare: un loc în cămin, închirierea unui spațiu locativ sau achiziționarea unei locuințe proprii. Dat fiind că procentul celor din provincie care își permit o locuință în București este nesemnificativ, din cauza prețurilor foarte ridicate, singurele variante viabile de cazare sunt căminul și închirierea unui spațiu locativ. „Printre clienții noștri nu se află și studenți care vor să cumpere o locuință, din cauza tarifelor ridicate pe care le practicăm. De obicei, studenții interesați de achiziționarea unei locuințe se orientează către complexuri rezidențiale care țintesc zonele de low și middle ale pieței, în care prețurile sunt până în 80.000 de euro”, spune Adrian Emanuel Niculescu, corporate accounts real estate broker și business development manager la agenția imobiliară Euroest. El apreciază că pentru ca un student să-și poată permite o locuință de 80.000 de euro ar trebui să aibă venituri lunare de circa 1.500 de euro, adică echivalentul unui salariu de specialist cu o

În București există doar 37.000 de locuri de cazare la cămin, ceea ce înseamnă că din cei 262.500 de studenți din provincie înscriși în anul universitar 2007-2008, doar 37.000 au prins locuri în căminele bucareștene. Anul trecut, un student a plătit în medie pentru un loc de cazare la un cămin din București 100 de lei pe lună (aproape 30 de euro).

experiență de muncă de 3-4 ani. Spre deosebire de cazare la cămin, cazare într-o locuință închiriată este de câteva ori mai costisitoare. Potrivit site-urilor de anunțuri imobiliare, studenții au avut posibilitatea de a plăti pentru un apartament, în funcție de mărime și de zona în care este amplasat, între 120 și 700 - 800 de euro lunar.

Dacă în 2007 chiria medie pentru o garsonieră din București era de 328 de euro, anul acesta prețul mediu a ajuns la 390 de euro, în creștere cu 19%, potrivit unei monitorizări realizate de site-ul AnunturiParticulari.ro.

La apartamentele de două camere chiria a crescut în medie cu 22%, la 588 de euro, în timp ce chiriile la apartamentele de trei și patru camere au stagnat.

DOUĂ TREIMI VIN DIN PROVINCIE

MAI PUȚINI STUDENȚI DECÂT ANUL TRECUT

An universitar	Număr total studenți din București	Număr studenți din provincie	Număr studenți bucareșteni
2008-2009	166.500	113.200	53.300
2007-2008	386.000	262.500	123.500

SURSA: INS și Ministerul Educației

Studenții mai norocoși au putut închiria un apartament de două camere, în cartierul Berceni, cu aproximativ 200 de euro lunar. De asemenea, apartamente cu două camere din Capitală, situate în cartiere precum Militari sau Titan s-au închiriat și cu 400 - 500 de euro pe lună.

De obicei, studenții care optează pentru închirierea unui spațiu locativ în București, se asociază cu mai mulți cunoscuți, pentru a putea face față costurile de cazare ridicate. Așadar, dacă o persoană a reușit să obțină un loc de cazare la cămin a plătit în jur de 27 de euro, pentru o locuință închiriată, un student a cheltuit 100-150 de euro pe chirie, în cazul în care a decis să stea împreună cu mai multe persoane.

Pe lângă chirie, un student din afara Bucureștiului trebuie să facă față și costurilor de cazare, școlarizare și activități sociale. Potrivit calculelor ZF, un student din provincie cazat la cămin a avut nevoie de cel puțin 250 de euro lunar pentru a supraviețui în Capitală, în vreme ce unei persoane care a locuit cu chirie i-au fost necesari cel puțin 400 de euro.

Totuși, viața din Capitală este la fel de scumpă pentru orice student, indiferent de orașul de proveniență. Prin urmare și studenții bucareșteni au nevoie de aproximativ 250 de euro pe lună pentru a supraviețui în București.

Astfel, cei 37.000 de studenți cazați la cămin în 2007-2008 au cheltuit 111 de milioane de euro, cele 225.500 de persoane cazate cu chirie au cheltuit 1,1 miliarde de euro, iar cei 123.500 de bucareșteni au cheltuit 370 de milioane de euro.

Cresc cheltuielile pentru studenți

Dacă în anul universitar 2007-2008 numărul studenților din București s-a apropiat de 400.000 de persoane, în anul care urmează să înceapă la 1 octombrie, doar 166.500 de studenți vor învăța în Capitală, arată datele Ministerului Educației. Numărul mult mai mic se explică prin faptul că anul trecut au fost două generații care au studiat simultan, ca urmare a aplicării Convenției de la Bologna, care prevede scurtarea ciclului de învățământ de licență de la patru la trei ani. În consecință, anul trecut două generații au de studenți au dat examen de

studenților bucareșteni

BANII DE LA PĂRINȚI

Teoretic, un tânăr are nevoie de 300-500 de euro pentru a-și permite să se întrețină pe perioada studiului într-o instituție de învățământ superior din Capitală. „Am terminat anul acesta facultatea de filosofie la zi, iar marele meu avantaj a fost și este că sunt din București.

Astfel, nu am fost nevoit să plătesc bani pe chirie și nici să contribuim cu vreo sumă la cheltuielile casei. Nici nu as fi avut cum, pentru că nu am avut un loc de muncă”, spune Bogdan. Proaspăt absolventul menționează că în primii doi ani studenție a fost bursier. „În principiu, banii îi cheltuiam pe cărți, îmbrăcăminte și atunci când ieșeam la o terasă. Bineînțeles că nu mă descurcam singur cu banii pe care îi primeam sub formă de bursă, frecvent eram ajutat și de părinți”, afirmă tânărul.

Alexandru este student în anul trei în cadrul Academiei de Studii Economice (ASE). „Am intrat la taxă și chiar dacă din anul al doilea am un job part-time, părinții au fost cei care mi-au dat bani pentru facultate. Banii pe care îi iau din job, circa 500 de lei (137 de euro) îi folosesc pentru mine”, spune Alexandru.

În principal, banii pe care îi câștigă din jobul part-time îi cheltuiește pe activități sportive și pe ieșirile cu prietenii.

licență. În cazul în care raportul dintre numărul studenților din provincie și cel al bucureștenilor va fi similar cu cel de anul trecut, respectiv 68%, înseamnă că aproximativ 113.200 de studenți vor fi din afara Capitalei. În contextul în care numărul locurilor de cazare în cămin și tarifele au rămas constante comparativ cu anul universitar precedent, este de așteptat ca un provincial care primește cazare în cămin să aibă nevoie de 300 de euro lunar pentru a se întreține în București. Creșterea de 50 de euro a fost luată în calcul pentru compensarea creșterii preturilor din Capitală.

Pentru cei care aleg să locuiască cu chirie, situația ar putea fi un pic schimbată și ar putea fi nevoiți să plătească mai mult decât în trecut. În ultimele luni nivelul chiriilor pentru apartamentele din Capitală a fost constant în ciuda creșterii ofertei, excepție făcând apartamentele cu patru camere, segment pentru care prețurile au scăzut cu 4,5% în luna iulie, comparativ cu iunie, arată datele raportului anunturiparticulari.ro, care monitorizează anunțurile publicate de

persoanele particulare în presa scrisă centrală și pe internet

Prețul mediu cerut pentru închirierea unei garsoniere în București a fost în iulie de 382 euro/lună, pentru două camere se solicitau 592 euro/lună, trei camere - 862 euro/lună, iar pentru apartamentele cu patru camere valoarea medie solicitată era de 1.133 euro/lună. Cu toate acestea, este de așteptat ca nivelul chiriilor din Capitală să urce în următoarea perioadă, pe fondul cererii foarte mari create de începerea anului universitar. Astfel, dacă un student din provincie a cheltuit pe parcursul anului universitar anterior pentru chirie 100 - 150 de euro, în 2008-2009 ar putea fi nevoit să scoată din buzunar 200 - 250 de euro.

Ceea ce înseamnă că studenții din provincie vor avea nevoie de aproximativ 500 de euro lunar pentru a face față costurilor din București, în funcție de tipul de cazare pentru care optează, în vreme ce veniturile studenților cu domiciliul în Capitală ar trebui să fie comparabile cu cele ale studenților cazați la cămin, respectiv 300 de euro.

Pe de altă parte însă, chetuielile lunare ale unui student pot fi cu mult mai mari, chiar și în cazul în care chiria nu este luată în calcul. „Pot să spun că sunt privilegiazat pentru că nu trebuie să plătesc lunar o chirie pentru că am propria locuință. În medie, cheltuiesc vreo 300-400 de euro în fiecare lună, iar banii se duc pe întreținere, chetuieli curente, ieșiri în oraș și benzină. Îmi permit să cheltuiesc această sumă pentru că am un job”, spune o studentă de la Universitatea București. Ea adaugă că, în mod normal, unui student cazat la cămin i-ar fi suficienți 250-300 de euro lunar, în condițiile în care dacă s-ar limita la strictul necesar.

Astfel, cei 37.000 de studenți cazați la cămin în 2008-2009 vor cheltui 133 de milioane de euro până la sfârșitul anului, cei 76.200 care vor opta pentru varianta chiriei vor cheltui 460 de milioane de euro, iar cei 53.300 de bucureșteni vor cheltui 190 de milioane de euro. În total, puțin peste 780 de milioane de euro, adică o sumă

PE CE DAU BANI STUDENȚII

- Un student plătește în medie 100 de lei lunar (peste 27 de euro) pentru un loc de cazare la cămin, în timp ce un student care stă cu chirie plătește între 200 și 250 de euro pe lună.
- Costurile anuale cu materiale didactice ajung la 60-70 de euro.
- Lunar, un student cheltuiește în jur de 100 de euro pe mâncare
- Încă 100 de euro se duc pe diverse activități sociale și culturale.

Constantin „Noro” Ferseta
marketing manager la Neogen



Studenții care lucrează din timpul facultății sunt de două feluri. Fie vor să se angajeze pentru a câștiga experiență, fie vor să muncească pentru a câștiga bani. Studenții care vor să câștige bani, adică minimum 500 de euro net pe lună, se angajează în vânzări, alimentație publică, merchandising sau asigurări. Sunt joburi în care nu partea fixă a salariului e importantă, ci partea variabilă.

de două ori mai mică comparativ cu anul precedent.

Salarii de 500 de euro pentru studenți

Foarte mulți studenți, indiferent dacă sunt din provincie sau nu, aleg să se angajeze încă din timpul facultății. „Studenții care lucrează din timpul facultății sunt de două feluri. Fie vor să se angajeze pentru a câștiga experiență, fie vor să muncească pentru a câștiga bani. Studenții care vor să câștige bani, adică minimum 500 de euro net pe lună, se angajează în vânzări, alimentație publică, merchandising sau asigurări.

Sunt joburi în care nu partea fixă a salariului e importantă, ci partea variabilă”, spune Constantin „Noro” Ferseta, marketing manager la Neogen. Cei care vor să acumuleze experiență sunt dispuși să lucreze la jumătate din banii pe care îi încasează cei din prima categorie sau chiar gratuit.

Acumularea unei experiențe de lucru încă din timpul facultății îi poate fi extrem de folositoare după absolvire, în condițiile în care tot mai mulți angajatori reclamă lipsa componentei practice a sistemului de învățământ superior și lipsa de pregătire a studenților. Astfel, în funcție de experiența pe care o are, un proaspăt absolvent poate să câștige și 1.000 net lunar, sau chiar mai mult, în domenii ca IT&C, real-estate sau în centrele de servicii și outsourcing.

Un alt job care prinde foarte bine în rândul studenților este cel de promoter. Mare parte dintre promotori sunt studenți care vor un job temporar. Dar și jobul de promoter poate fi destul de selectiv, în funcție de tipul promoției, promotorii trebuind să corespundă din punct de vedere fizic cererilor clienților. „De exemplu, am avut o promoție în care a trebuit să angajăm doar persoane de sex feminin cu părul blond, pentru că așa a cerut clientul”, spune Doru Spătaru, partener la firma de BTL și field marketing Front Line Marketing.

Pe lângă cerințele fizice, un promoter trebuie să fie capabil să comunice fluent și corect cu interlocutorul.

„Pe alocuri, un promoter trebuie să dețină și abilități de vânzător, pentru a-și putea îndeplini cu succes sarcinile jobului”, afirmă Spătaru.

Salariile unui promoter pot varia între 2 și 10 euro/oră. „Trebuie ținut cont că majoritatea promoțiilor se desfășoară în weekend”, menționează Spătaru. Asta înseamnă că dacă un promoter lucrează 4 ore/zi, timp de trei zile, poate primi între 24 și 120 de euro pentru o singură promoție. Totodată, un team leader, care coordonează o echipă formată din promotori, încasează până în 50 de euro pe zi.

Pe lângă posibilitatea de a lucra ca promotori studenții pot obține bani și dacă se înscriu la stagii de internship. De regulă, acestea durează două-trei luni, iar programul de lucru poate fi structurat în funcție de disponibilitatea studentului. Cei care optează pentru un program full-time pot câștiga 500 de euro lunar, sau chiar mai mult, în funcție de industria în care activează angajatorul.

Pentru administrarea plăcută a
companiei tale,
îți stăm la dispoziție.



Smartree înseamnă servicii premium de externalizare
a salarizării și administrării de personal.

www.smartree.com



smartree
business class services

Interviu

Salariile, un coșmar

Cel mai mare integrator IT de pe piața locală, compania austriacă S&T, afirmă că majorarea anuală cu peste 10% a salariilor nu mai poate avea loc fără majorarea tarifelor percepute pentru servicii.

Maria Dorobanțu, HR manager - Badea Clifford Chance:

1.500 de euro, pachetul salarial al unui avocat junior

Criza de oameni de pe piața locală a forței de muncă nu a afectat foarte puternic activitatea caselor de avocatură, este de părere Maria Dorobanțu, HR manager al Badea Clifford Chance, biroul local al celei mai mari firme de avocatură din lume.

LIVIU FLOREA

„Este adevărat că în România și în lume există un deficit de talente. Pe piața din România însă există mulți absolvenți de drept și avocați. Provocarea este legată de câți dintre aceștia sunt cu adevărat potriviți pentru tipul nostru de firmă”, declară Maria Dorobanțu, HR manager al casei de avocatură Badea Clifford Chance.

Reprezentantul firmei menționează că și în avocatură pot apărea probleme în procesul de recrutare, din cauză că momentul în care o firmă vrea să-și mărească echipa s-ar putea să nu coincidă cu găsirea oamenilor de care are nevoie. „Această situație este o realitate regăsită în mai toate industriile”, spune Dorobanțu.

În România a început să fie din ce în ce mai evidentă bătălia pentru talente între angajatori, în condițiile în care până acum companiile au fost preocupate de a se dezvolta extrem de rapid, pentru a câștiga cotă de piață în lupta cu competiția. Dorobanțu crede că atragerea și reținerea talentelor va fi pentru mult timp marea provocarea a angajatorilor și că în România companiile ar putea avea câștig de cauză mai mare în atragerea talentelor decât ar pune mai mult accentul pe beneficii, și nu pe salariu.

Pachetul salarial pentru un avocat al casei este format dintr-o parte fixă și un bonus anual care se acordă în funcție de performanțele personale, dar și ale firmei, bonusurile anuale putând să depășească salariul de multe ori. Pe lângă venituri, avocații casei beneficiază de traininguri anuale în valoare de 5.000 de euro/persoană, precum și de servicii medicale gratuite la o clinică privată.

În luna iulie, biroul local al celei mai mari firme de avocatură din lume a recrutat șapte absolvenți de studii juridice, ajungând la un total de 50 de avocați. Fiecare dintre cei recrutați în vara va beneficia de serviciile unui avocat cu experiență pe o perioadă de 1-2 ani, care va contribui la integrarea eficientă a celor

nou-veniți în cadrul echipei. Pentru anul în curs, firma pare că și-a atins deja obiectivul privind creșterea echipei, ținând cont că Daniel Badea declară la începutul anului că își propune să crească echipa de la un număr de 35 la aproximativ 50-55 de avocați, care să susțină creșterea afacerilor cu 30%. Cu toate acestea, Dorobanțu spune că echipa ar putea fi mărită, deoarece o casă de avocatură trebuie să fie pregătită se recruteze tot timpul persoane care să susțină dezvoltarea businessului. „Nu are sens să crești numeric, decât în măsura în care poți asigura calitatea. Este foarte probabil ca până la sfârșitul lui aprilie-mai 2009 să creștem echipa cu încă 10 persoane”, spune Dorobanțu. În

BADEA CLIFFORD CHANCE

- Biroul local al celei mai mari case de avocatură din lume
- Are 70 de angajați pe piața locală, dintre care 50 de avocați
- Intenționează să își majoreze echipa cu încă 10 persoane până în luna mai a anului viitor

prezent, casa are 70 de angajați, dintre care 50 sunt avocați, iar restul de 20 lucrează pentru susținerea funcțiilor suport ale firmei. „Atunci când vrea să recruteze oameni cu experiență, orice firmă de avocatură se uită în piața de profil. Pentru pozițiile de entry-level, ne adresăm anual absolvenților de drept”, menționează Dorobanțu.

Cei 50 de avocați avocați ai casei sunt organizați într-o structură ierarhică piramidală. Astfel, la baza piramidei stau juniorii - cei care abia ies de pe băncile școlii, urmați de asociați - persoane cu doi



FOTO: Stefan Anghelescu

ani de experiență și de către seniori. Salariul lunar pe care îl primește un junior este de 1.000 de euro brut. Pachetul final, la care se adaugă bonusuri și beneficii, poate ajunge la mai mult de 1.500 de euro.

Badea Clifford Chance, unul dintre cei mai importanți jucători străini de pe piața locală, alături de firme precum Linklaters, Salans sau Schoenherr, are o colaborare cu facultatea de drept din cadrul Universității București, care le permite studenților de acolo să urmeze un stagiul de practică sau un internship în cadrul caselor de avocatură.

„Anul acesta patru studenți au urmat un stagiul de practică în firmă. Cei care vor să-și extindă perioada de practică sau cei care sunt interesați să continue să lucreze în firmă după ce termină facultatea pot face acest lucru”, afirmă Dorobanțu.

Pentru a ajunge să lucreze în Badea Clifford Chance, un tânăr absolvent de drept este supus în prima fază unui test teoretic, în care îi sunt verificate cunoștințele teoretice. Apoi urmează un al doilea test, care presupune includerea candidatului într-o echipă, pentru testarea modului în care acesta reușește să facă față

unui grup. În ultima fază urmează interviul final.

„Ca și în alte domenii, uneori poate dura o lună de zile până ajungi să recrutezi pe cineva, sau chiar jumătate de an”, afirmă Dorobanțu.

Piața locală de avocatură este evaluată la circa 150 - 200 de milioane de euro, printre cei mai mari jucători numărându-se firme locale precum NNDKP, Tuca Zbârcea, Mușat, Popovici Nițu sau Boștină, dar și firme internaționale precum Linklaters, Badea Clifford Chance sau Schoenherr.

CARIERĂ

- iulie 2007 - prezent: HR manager, Badea Clifford Chance
- decembrie 2006 - iulie 2007: HR manager, Tornado Systems
- august 2003 - decembrie 2006: senior specialist, Ernst & Young
- 1997 - 2001: Facultatea de finanțe bănci, Academia de Studii Economice București

training.business-edu.ro

**3 zile, 4 conferințe,
24 de workshop-uri,
64 de speakeri
peste 100 de teme.**

Training 08
7,8,9 octombrie
J W Marriott București

Parteneri: **Sincron** **HRClub** **Profesii** **BUSINESS** **Profesii** **MEDIAFAX**

HART
Human Resource Consulting

HART Human Resource Consulting

- consultanță în resurse umane
- recrutare și selecție
- evaluare individuală și dezvoltare
- managementul carierei
- diagnoză organizațională
- training în resurse umane

- Peste 20 de persoane în echipă
- 90% rata de plasare în misiunile de recrutare
- În ultimii doi ani 200 de plasamente și 2000 de persoane evaluate
- Portofoliu de peste 100 clienți companii multinaționale și românești în ultimii doi ani
- 60% dintre clienții repetați

HOGAN
ASSESSMENT SYSTEMS

cci surveys
International

www.hart.ro
www.consilierereincarierea.ro

Str. Gr. Alexandrescu nr.42, 010626, București
Tel: +40 21 310 54 57/59 Fax: +40 21 310 74 76
office@hart.ro

Profesii
ZIARUL FINANCIAR

Editor: Alina Pahoncia
(0318-256.277)
e-mail: alina.pahoncia@zf.ro

Redactori: Liviu Florea, Delia Oniga

Art Director: Mihaela Enciu

Editor foto: Sorin Bărbulescu

DTP: Mihaela Vișu • Monica Băscăanu
• Marcel Pomian

Corectură: Sînziana Doman

profesii
apare luni, împreună cu Ziarul Financiar
Tel: 0318-256.241, Fax: 0318-256.285

TIPAR & PREPRESS :
CoPrint
Tel: 01-490 82 41, Fax: 01-490 82 438
www.coprint.ro; e-mail: vanzari@coprint.ro

Difuzare: NDC s.r.l.
Tel./Fax: 01-205.72.00
ISSN 1454- 41

Publicație editată de
S.C. PUBLIMEDIA INTERNAȚIONAL S.A.
o companie a MediaPRO

Director Publishing:
Cosmina Noaghea

Director Editorial:
Cristian Hostiuc

Director Vânzări: Nicoleta Nedea

Brand Manager:
Dana Căpitanu

Director Financiar:
Sorin Dinu

Vânzări:
Dragos Stan
• Elena Nicolae (Traffic)

IT:
Bogdan Petre

Abonamente: Viorica Olteanu
Tel: 0318-256-242; Fax: 0318-256.243
Conform art. 205-206 Cod Penal, răspunderea pentru
continutul articolelor publicate revine exclusiv autorilor

Qualians

Training by mentors

Cursuri deschise

Marketing, Branding & Communication

Shopper Marketing	11 nov.	Mona Opran - Saatchi & Saatchi X
Brand Equity	noiembrie	Aneta Bogdan - Brandient
Media Communication for Advertisers	24 nov.	Maria Tudor - Zenith Media
Advertising - advanced	17-18 nov.	Bogdan Naumovici - Leo Burnett
Communication for Managers	13 nov.	Sorana Savu - Premium Communication

Management & Leadership

Advanced Business Presentations	21 nov.	Octavian Pantîș - TMI
Time Manager - Priorities & Results	23-24 oct.	Ciprian Telean - TMI
Stress Management	17 nov.	Ciprian Telean - TMI
Communication Skills	13 oct.	Dorin Dancu - TMI
Emotional Intelligence	4 dec.	George Avram - TMI
Project Management	25-26 nov.	Florin Enache - TMI
Practical Leadership	6-7 nov.	Dorin Dancu - TMI
Coaching Skills	6 oct.	Octavian Pantîș - TMI
Innovation & Creative Thinking	10 dec.	Florin Enache - TMI
Business Presentations	16-17 oct.	Florin Enache - TMI

Human Resources

Performance Management	20 oct.	Csaba Gergely - PwC
Comp&Ben Advanced	23 sept.	Ruxandra Stoian - PwC
Comp&Ben Essentials	12 nov.	Ruxandra Stoian - PwC
Train the Trainers	27-28 oct.	Octavian Pantîș - TMI
Staffing&Career Development	3 nov.	Florin Petrescu - Citibank

Sales & Negotiation

Key Account Development	11-12 dec.	Cornel Costea - TACK Training
Profitable Negotiating	27-28 oct	Cornel Costea - TACK Training
Power Sales	13 oct.	Cornel Costea - TACK Training

Finance & Tax

Finance for non-finance	27 nov.	Erol Curtmola - Xerox
Tax. Practice & Novelties	la cerere	Gabriel Biriș - Biriș Goran

Customer Service

Communication over the phone	14 nov.	Cristian Nicoara - Telephone Doctor
Customer Service	5 dec.	Cristian Nicoara - Telephone Doctor

Defensive Driving

	la cerere	Edwin Keleti & George Grigorescu
--	-----------	----------------------------------

Parenting

	la cerere	Otilia Secară
--	-----------	---------------



Aneta Bogdan (Brandient), Bogdan Naumovici (Leo Burnett), Maria Tudor (Zenith Media), Mona Opran (Saatchi & Saatchi X), Sorana Savu și Andrei Savu (Premium Communication), George Avram (TMI), Ciprian Telean (TMI), Dorin Dancu (TMI), Florin Enache (TMI).



Octavian Pantîș (TMI), Ruxandra Stoian și Csaba Gergely (PricewaterhouseCoopers), Florin Petrescu (Citibank), Cornel Costea (TACK Training), Cristian Nicoara (Telephone Doctor), Erol Curtmola (Xerox), Gabriel Biriș (Biriș Goran), Edwin Keleti, Otilia Secară.

Înscrieri și informații: www.qualians.com, tel: 021 319 77 11

Parteneri:

ZIARUL FINANCIAR

BUSINESS
măgazin

WHITE IMAGE

TARGET

COMUNICATE PRESA^{PRO}

Training

De trei ori mai scumpi

Antreprenorii români plătesc de trei ori mai mult unui manager local, este de părere Ion Țiriac, unul dintre cei mai bogați oameni din România, cu o avere estimată la aproximativ 3 mld. euro.

Trainingul este primul lucru la care renunță companiile în situații de criză

Tarifele practicate pentru cursurile de formare profesională de pe piața locală nu vor mai crește în viitor pentru că deja s-a ajuns la prețuri foarte ridicate, apreciază Costea Dumitrescu, partener în cadrul companiei de training Ascendis.



Costea Dumitrescu
acionar majoritar și
cofondator al Ascendis

Dacă vom intra în recesiune, cu siguranță că firmele de training vor avea de suferit. Când lucram pentru Xerox și erau costuri prea mari, mi se cerea să renunț, în primul rând, la bugetele de formare profesională a angajaților.

Trainingul iese în provincie

Una dintre tendințele pieței de training ar putea fi în viitor migrarea businessului din Capitală, spre orașele mari de provincie. Deja, Ascendis are cinci birouri funcționale la nivel național în București, Timișoara, Cluj-Napoca, Brașov și Constanța. Până la sfârșitul anului, compania de training vizează începerea businessului în Iași și Craiova. Investiția medie pe care o presupune deschiderea unui birou regional este de circa 100.000 de euro, în vreme ce amortizarea costurilor se face într-un an și jumătate. „La început, cred că doi trainerii într-un astfel de centru ar fi suficienți. În Iași și Craiova suntem interesați de a cumpăra firme locale de training, dar până acum nu am găsit nicio țintă care să se ridice la nivelul așteptărilor noastre”, afirmă Dumitrescu.

Partenerul Ascendis estimează că provincia va contribui cu cel puțin 10% la afacerile companiei din 2008.

Miza-fonduri structurale

Pe lângă extindere, compania de training își propune să profite la maximum de pe urma fondurilor structurale alocate firmelor locale pentru dezvoltarea resurselor umane în perioada 2007-2013. „Fondurile europene reprezintă o mare oportunitate pentru industria trainingului. Avem deja o persoană care se ocupă de proiectele cu finanțări europene”, spune Costea Dumitrescu. Cofondatorul companiei de training spune că Ascendis a contractat finanțări europene pentru dezvoltarea de programe de formare profesională pentru microîntreprinderi. „În România putem vorbi de sute, mii de microîntreprinderi, cu zeci de mii de angajați. Una dintre provocările pieței este să observe ceea ce se întâmplă cu microîntreprinderile, pentru că foarte multe nu mai pot face față cerințelor provocărilor actuale”, afirmă Dumitrescu. El menționează că Ascendis va dezvolta un program de antreprenoriat pentru microîntreprinderi, pentru a le ajuta pe acestea să-și dezvolte businessul. În primăvara acestui an, reprezentanții firmei de training spuneau că se așteaptă ca 20% din cifra de afaceri pe 2008 să provină de pe urma fondurilor structurale. „Până în 2013, ideal ar fi ca jumătate din cifra de afaceri anuală a noastră să provină din bani europeni”, încheie Dumitrescu.

LIVIU FLOREA

Prețul unei zile de training poate costa până la 4.000 de euro. „Deja s-a ajuns la tarife foarte ridicate pentru ziua de training, tarife care le depășesc pe cele din Austria sau Belgia.

Firmele nu vor mai putea să crească prețurile cursurilor clasice de vânzări, spre exemplu”, spune Costea Dumitrescu, unul dintre cei șase parteneri, acționar majoritar și cofondator al Ascendis, una dintre cele mai mari firme de training de pe piață. El menționează că tarifele cursurilor vor cunoaște o creștere doar în cazul în care firmele de profil vor dezvolta noi programe proprii, inovatoare.

Chiar dacă tarifele pentru cursurile de training nu vor mai cunoaște o creștere, Dumitrescu crede că piața de training va continua să se dezvolte, pe fondul cererii, care se menține în continuare pe un trend ascendent. „Pe piața locală de training se conturează două tendințe, cu statut de teme și temeri în același timp. În primul rând, cei aflați la conducerea companiilor se preocupă din ce în ce mai mult în retenția angajaților, din cauza deficitului de personal de pe piață. Apoi, toate companiile, indiferent de industrie sunt preocupate de creșterea businessului peste

media pieței”, afirmă Dumitrescu, care subliniază că toate aceste lucruri favorizează dezvoltarea pieței de training.

Totuși, creșterea pieței de training ar putea fi dată peste cap de consecințele nefaste pe care le-ar putea avea criza financiară globală asupra economiei românești. În Marea Britanie și Spania foarte mulți angajatori au sistat procesele de recrutare sau au redus personalul în încercarea de a-și optimiza costurile. De asemenea, angajatorii de acolo au renunțat, pentru moment, la investițiile în angajați.

„Dacă vom intra în recesiune, cu siguranță că firmele de training vor avea de suferit. Când lucram pentru Xerox și erau costuri prea mari, mi se cerea să renunț, în primul rând, la bugetele de formare profesională a angajaților”, spune Dumitrescu. El menționează însă că deocamdată nu există un pericol pentru trainerii și că piața va mai putea crește în continuare.

AFACERI ÎN CREȘTERE CU 61,5% ÎN S1, LA 2,1 MIL. EURO

În primele șase luni ale acestui an, Ascendis a avut afaceri de 2,1 milioane de euro, în creștere cu 61,5% față de perioada similară a anului trecut. „Creșterea afacerilor din primele șase luni a fost determinată de avansul portofoliului de clienți, dar și de majorarea cererii pentru training”, spune Dumitrescu.

Pentru anul în curs, Ascendis și-a bugetat afaceri de 4 milioane de euro, cu peste 33% mai mult decât în 2007, când a avut o cifră de afaceri de 3 milioane de euro. Piața locală de training este evaluată la 40-50 de milioane de euro, iar principalii competitori ai Ascendis sunt Codex, TMI și Human Invest.

FOTO: Silviu Matei

Recrutare

Hudson: Cel mai mare onorariu pe care l-am încasat a fost de 60.000 de euro

Cel mai mare tarif încasat de compania cu activități de recrutare și talent management Hudson România a fost de 60.000 de euro.

LIVIU FLOREA

„Am primit acești bani, însă astfel de fee-uri (comisioane - n.r.) reprezintă o raritate”, spune Stephen Moroz, country manager la Hudson România, care adaugă că o recrutare durează între 4 și 6 săptămâni. „În general nu lucrăm pe bază de success fee, deoarece având în vedere că 90% din activitatea noastră are loc înainte de a trimite rezultatele clienților, este normal să fim plătiți înainte”, afirmă Moroz. Pentru perioada următoare, country managerul companiei nu consideră oportunită deschiderea unui birou în afara Bucureștiului, „în condițiile în care 90% din activitatea noastră se desfășoară prin intermediul telefonului și al internetului”.

Stephen Moroz nu a ajuns în România prin intermediul internetului, ci prin biroul

polonez al Hudson. „Totul a început de la faptul că mi-am trimis CV-ul camerei de comerț americane din Polonia. Am lucrat la biroul din Polonia al Hudson, iar apoi am fost transferat în România, pentru a demara proiectul de pe piața locală, iar din 2001 am fost numit în funcția de country manager”, menționează oficialul firmei de recrutare.

Dacă atunci când a venit pentru prima oară în domeniul local al resurselor umane constata că piața este imatură, acum crede că lucrurile au evoluat în bine de la an la an. Totuși, dacă ar fi să menționeze o problemă cheie a pieței locale de recrutare, ar fi cea a ofertei reduse în raport cu cererea foarte mare. „Clienții noștri sunt extrem de pretențioși și vor candidați foarte bine pregătiți, care să și dorească să lucreze pentru ei”, afirmă Moroz. Dezechilibrul dintre cerere și ofertă duce la apariția unui

deficit de personal care va continua să existe și în viitor, pe fondul investițiilor străine directe și al creșterii economiei locale. „Toate acestea se reduc la un război al angajatorilor pentru talente”, subliniază Moroz.

Mai mult, el apreciază că schimbarea rapidă a locului de muncă pare să fie un trend caracteristic economiilor aflate în dezvoltare. „Sper ca fluctuația de personal să se reducă în următoarea perioadă. Angajații ambițioși și sinceri vor să obțină cât mai multă experiență și salarii cât mai ridicate. De aceea, își schimbă jobul pentru o poziție superioară și pentru un salariu mai mare într-o altă companie. Cred însă că lucrurile vor deveni mai stabile, așa cum se întâmplă în Europa Occidentală”, afirmă Moroz.

În 2007, Hudson România a înregistrat o cifră de afaceri de 500.000 de euro și un profit de net de 100.000 de euro. Pentru

2008, compania și-a bugetat afaceri de 750.000 de euro și un profit de 150.000 de euro. Aproximativ 80% din businessul companiei este generat de partea de recrutare, în vreme ce restul de 20% provin din consultanța în talent management.

„Estimările pe anul acesta se bazează pe creșterea numărului de angajați, în prezent compania având 16 salariați, cu 6 mai mult decât anul trecut. Totodată, creșterea preconizată pentru 2008 se datorează și extinderii portofoliului de clienți”, spune Moroz. Country managerul companiei de recrutare spune că numărul angajaților va rămâne același cel puțin până în ultimul trimestru al lui 2008. „Este foarte probabil ca după această dată să aibă loc o majorare de personal. Intotdeauna suntem în căutare de oameni care să fie compatibili cu ceea ce înseamnă cultura companiei”, spune Moroz.

PUBLICITATE



ZIARUL FINANCIAR

de 10 ani prima pagină în afaceri

Vanzatori afaceri sunt Mihai Gustiuc (99,9%) și Sabrina Rosca, top managementul companiei, care vor...



Schimbări de acționariat și de c...

zf.ro

GIGANTUL industriei...
Pentru perioada următoare...
„Am primit acești bani...
Stephen Moroz nu a ajuns în România...
polonez al Hudson...
Dacă atunci când a venit...
Tutuzi, dacă ar fi să menționeze...
„Clienții noștri sunt extrem de pretențioși...
În 2007, Hudson România a înregistrat...
2008, compania și-a bugetat afaceri...
„Estimările pe anul acesta se bazează pe creșterea numărului de angajați...
Country managerul companiei de recrutare spune că numărul angajaților va rămâne același...
„Este foarte probabil ca după această dată să aibă loc o majorare de personal...
Intotdeauna suntem în căutare de oameni care să fie compatibili cu ceea ce înseamnă cultura companiei...
Pentru 2008, compania și-a bugetat afaceri de 750.000 de euro și un profit de 150.000 de euro...
Aproximativ 80% din businessul companiei este generat de partea de recrutare...
în vreme ce restul de 20% provin din consultanța în talent management...
„Estimările pe anul acesta se bazează pe creșterea numărului de angajați, în prezent compania având 16 salariați, cu 6 mai mult decât anul trecut...
Totodată, creșterea preconizată pentru 2008 se datorează și extinderii portofoliului de clienți...
spune Moroz. Country managerul companiei de recrutare spune că numărul angajaților va rămâne același cel puțin până în ultimul trimestru al lui 2008...
„Este foarte probabil ca după această dată să aibă loc o majorare de personal. Intotdeauna suntem în căutare de oameni care să fie compatibili cu ceea ce înseamnă cultura companiei...
spune Moroz.

Coca-Cola HBC România, cea mai mare companie de pe piața locală a băuturilor răcoritoare, a anunțat că închide fabrica din Oradea unde lucrează în prezent aproximativ 100 de persoane.

MBA

Punctualitatea, cea mai mare problemă a cursanților români de MBA

În cadrul programului de MBA Româno-German, realizat în parteneriat cu Academia de Studii Economice din București și Universitatea de Științe Aplicate Gelsenkirchen din Germania, studiază, pe lângă cursanții români, și câțiva oameni de afaceri germani. Deși programul există de trei ani pe piață, iar nemții au adus cu ei rigurozitatea și punctualitatea lor specifică, acestea nu s-au prins de români.

DELIA ONIGA

Nemții sunt foarte riguroși. În situațiile în care un curs este anulat, aceștia se așteaptă să li se returneze contravaloarea biletului de avion pe care l-au plătit pentru a ajunge în țară”, explică Nicolae Pop, decan al Facultății de Administrarea Afacerilor cu predare în limbi străine și coordonator al programului de MBA Româno-German, „Management antreprenorial”.

Nu la fel stau lucrurile când vine vorba despre români. De fapt, una dintre principalele lucruri care li se reproșează cursanților români este lipsa de punctualitate. „Este cea mai mare problemă pe care o am (punctualitatea - n.r.). Suntem deja în al patrulea an de MBA și încă avem probleme cu prezența și punctualitatea. Nu am avut niciodată sala cu efectivul complet la ora 8 dimineața, într-o zi de vineri”, spune Pop.

Pe lângă elementele specifice unui program de MBA, se încearcă, printre altele, să fie introduse elemente de rigoare și performanță în mentalitatea românilor.

Unul dintre motivele pentru care străinii vin să studieze în România este faptul că tariful unui program de MBA este mult mai mic.

Unul dintre elementele de rigoare (ține și de punctualitate, de prezență, corectitudine și ritmicitate, care în spațiul german sunt puțin mai evidente decât în alte spații).

„Nu vreau să supralicitez, dar cursanții noștri sunt deranjați de faptul că le cerem să fie prezenți și punctuali. Nu s-a întâmplat niciodată ca un profesor german să nu fie la curs la 8 fără 10, dorind să intre în clasă la ora 8.”

Pop amintește de o situație în care la curs erau invitați profesori străini, însă sala nu a putut fi umplută.

„Ne-am gândit să închidem ușa la ora 8, dar n-am putut pentru că erau cinci

cursanți în sală dintr-un total de 25. A trebuit să-i întretin pe oaspeți. Le-am mai dat o cafea, le-am povestit că noi românii mergem pe modelul «sine tempore», că la noi funcționează modelul șertului academic”, a explicat Pop.

Unul dintre motivele pentru care străinii vin să studieze în țară este și faptul că tarifele sunt mult mai mici față de Germania.

„Același curs oferit de partenerul nostru costă 18.000 de euro. Singura diferență este faptul că pe plan local MBA-ul acesta reprezintă o experiență româno-germană, în timp ce în străinătate cursurile sunt predate numai de către profesori germani”, explică Pop.

Programul de MBA Româno-German este unul dintre cele mai ieftine de pe piața locală, de aproximativ 5.200 de euro pe an, în condițiile în care prețurile altor programe ajung până la 20.000 de euro, iar în cazul școlilor de Executive MBA ajung și până la 35.000 de euro.

În altă ordine de idei, tocmai pentru că urmează să vină colaboratori noi, prețurile MBA-ului vor crește.

„Anul acesta este ultimul an în care ne mai putem permite să păstrăm acest nivel foarte coborât al tarifului. Taxa este de 2.600 de euro pe an, în prezent. La anul plănuim să urcăm undeva la cel puțin 4.000 de euro pe an. De ce? Suntem prea ieftini, iar tariful acesta este motivat și de faptul că vrem să aducem mai mulți colaboratori externi”, a explicat Pop.

Totodată, în fiecare an, cele 20 de cursuri ale programului de MBA sunt analizate și rețușate.

„Am avut un curs de proiect management și SAP și am constatat că este prea dens ca să-l facem într-un singur modul. Deocamdată, facem numai proiect management și vom vedea dacă va fi nevoie și de SAP. Pe de altă parte, am simțit la cursul de moderație și prezentare nevoia de a se introduce a treia componentă, cea de negociere în afaceri”, explică decanul.

În primii doi ani de MBA, costurile primei serii au fost suportate de partea germană. Începând cu seria a doua au fost preluate toate cheltuielile de către partea română, iar în seria a cincea va exista și o taxă de franciză.

MBA-ul româno-german a încheiat parteneriate cu banca austriacă Erste Bank care trimite anual doi bursieri din cadrul companiei sau cu organizația americană Genpack care se ocupă de



FOTO: Cristina Nichitus



Nicolae Pop
decan al Facultății de Administrarea Afacerilor cu predare în limbi străine și coordonator al programului de MBA Româno-German

Suntem deja în al patrulea an de MBA și încă avem probleme cu prezența și punctualitatea. Nu am avut niciodată sala cu efectivul complet la ora 8 dimineața, într-o zi de vineri. (...) Nu vreau să supralicitez, dar cursanții noștri sunt deranjați de faptul că le cerem să fie prezenți și punctuali. Nu s-a întâmplat niciodată ca un profesor german să nu fie la curs la 8 fără 10, dorind să intre în clasă la ora 8.

recrutarea tinerilor implicați în consultanță în limbi străine și care trimit anual trei bursieri în programul de MBA. La aceștia se adaugă partenerii tradiționali ca Porsche sau Praktiker.

„Compania preia tariful cursului numai în situația în care cursanții trec cele

Valoarea pieței programelor de MBA și Executive MBA este estimată la aproximativ 5 milioane de euro anual.

12 examene din primul an. În caz contrar, studenții pot continua pe cont propriu”, mai explică Pop, care precizează că o treime dintre cursanți fac MBA-ul pe bani companiilor.

„Vrem să convingem mediul de afaceri să trimită oameni la MBA. Noi și MBA-ul francez (INDE/CNAM Paris - n.r.) ne adresăm unei nișe de piață. Pe spațiul de expresie germană nu avem concurență”, spune Pop.

Acesta recunoaște că lumea este atrasă foarte mult de spațiul de expresie anglofonă, dar consideră că ar trebui luat în considerare faptul că țări ca Asutria, Elveția sau Germania sunt principali investitori pe plan local. „Nu ne dăm seama că avem un bazin de recrutare suficient de larg pentru a ne îndrepta spre performanță”, mai adaugă Pop.

În ceea ce privește valoarea pieței de MBA, decanul crede că aceasta se situează în jurul cifrei de 5 milioane de euro, dar crede că valoarea pieței va crește. De asemenea, dacă am face o comparație cu Germania, piața locală de MBA se află cu aproximativ cinci ani în urma celei germane.

„Eu sunt convins că este numai un nucleu și, în măsura în care deja se simte saltul semnificativ generat de poziția celor care au deja MBA, piața avea o dinamică neliniară”, este de părere Pop, care adaugă că, după finalizarea cursurilor, în medie, absolvenții își pot dubla salariul.