



## FT: Fondurile mutuale, favorizate de economiile românilor

ALEXANDRA BOTEANU - MEDIAFAX

TENDINȚA românilor de orientare către economisire în defavoarea consumului, va atrage o dezvoltare puternică a sectorului fondurilor de administrare a activelor în perioada următoare, întrucât clienții ar putea fi interesați de produse mai complexe decât conturile bancare.

Având în vedere problemele de infrastructură care trebuie soluționate și lupta împotriva corupției, domeniul de administrare a activelor ar putea părea una dintre ultimele priorități ale României, potrivit FT.

Cu toate că valoarea sectorului de administrare a activelor din România ar putea părea foarte mică, sumele investite în fonduri pan-europene UCITS (Undertakings for the Collective Investment of Transferable Securities) ridicându-se la numai 240 mil. euro, există semnale că această industrie va intra într-o etapă de dezvoltare puternică.

Într-un interviu de la începutul anului 1985 și permit tranșarea liberă a activelor în toate statele membre ale Uniunii Europene.

„Credem că România a atins punctul critic (care precede expansiunea accelerată a sectorului de profil - n.r.), având în vedere nivelul economiilor pe termen lung”, a spus directorul general al Aviva România, Shah Rouf. Aviva a încheiat un acord, anul acesta, pentru achiziția companiei de management de active Certinvest.

PIB pe cap de locuitor în România este în continuare scăzut comparativ cu cele mai multe state europene, dar reprezentanții clasei sociale mijlocii, în creștere, se reorientează tot mai adesea de la consum spre economii.

„Băncile au observat o atenșare a cererii pentru credite. S-a semnalat în schimb un avans la nivelul depozitelor și credem că trendul se inversează”, a spus Rouf.

Orientându-se mai mult către instrumentele de economisire, cetățenii români ar putea fi interesați de produse bancare mai complexe decât conturile bancare, precum fondurile mutuale, un trend observat în toată Europa.

„Băncile au observat o atenșare a cererii pentru credite. S-a semnalat în schimb un avans la nivelul depozitelor și credem că trendul se inversează”, a spus Rouf.

Orientându-se mai mult către instrumentele de economisire, cetățenii români ar putea fi interesați de produse bancare mai complexe decât conturile bancare, precum fondurile mutuale, un trend observat în toată Europa.

# Facilități de până la 2.000 de euro pentru fiecare loc de muncă nou creat

Investitorii străini și români ar putea beneficia de facilități precum bonificatii de dobândă la unele credite și contribuții financiare de la buget, de până la 2.000 de euro pentru fiecare loc de muncă nou creat, potrivit proiectului de lege a investițiilor.

CRISTINA CUNCEA - MEDIAFAX

Proiectul de lege a fost prezentat ieri de ministrul economiei și finanțelor Varujan Vosganian și este, potrivit acestuia, în conformitate cu legislația europeană în domeniul ajutorului de stat, acordarea facilităților fiind condiționată de menținerea investițiilor pentru o perioadă de până la 10 ani.

Contribuțiile financiare acordate sub forma facilităților pentru crearea de locuri de muncă sunt cuprinse între 250 de euro și 2.000 de euro pe loc de muncă, în funcție de zona de dezvoltare economică în care este realizată investiția.

„Tendința este favorabilă în ceea ce privește investițiile în România și dorim să fructificăm acest lucru și să creăm capacități, astfel încât firmele să poată dezvolta proiecte. Este vorba de măsuri de sprijin din partea statului pentru a susține ritmul de creștere”, a afirmat Vosganian.

El a precizat că România poate susține un proces investițional de până la două miliarde de euro, potrivit proiectului de buget pentru anul 2008, din care 15-20 puncte procentuale reprezintă contribuția statului.

Potrivit proiectului de lege, Agenția Română pentru Investiții Străine va fi transformată în Agenția Română pentru Investiții, investitorii urmând să depună cererile privind acordarea de facilități la instituția nou creată.

Proiectul va fi transmis spre dezbateri în Parlament la începutul lunii noiembrie.

Pentru sprijinirea investitorilor, Executivul a mai adoptat recent o hotărâre privind creșterea companiilor care realizează investiții inițiale (greenfield) de peste 30 de milioane de euro și creează cel puțin 300 de noi locuri de muncă vor putea beneficia de un ajutor de stat de maximum 28 de milioane de euro. Excepție face zona de dezvoltare București - Ilfov pentru care nivelul maxim al ajutorului de stat este de 22,5 mil. euro. Executivul estimează că numărul întreprinderilor care urmează să beneficieze de ajutor de stat potrivit acestui act normativ este de 110, numărul mediu anual de beneficiari fiind de 22. Guvernul a mai adoptat o hotărâre și pentru întreprinderile mici și mijlocii care pot beneficia de „ajutoare de minimis” pentru dezvoltare sau modernizare. Bugetul maxim al acestei scheme de ajutor este echivalentul în lei a 5 mil. euro. Acest ajutor se acordă de la bugetul de stat prin bugetul Ministerului Economiei și Finanțelor sub formă de granturi.

În primele opt luni ale anului investițiile străine directe s-au ridicat la 4.059 miliarde de euro, în scădere cu 6,3% comparativ cu perioada similară din 2006, potrivit datelor publicate ieri de Banca Națională a României (BNR).

Participațiile la capital și profitul reinvestit au reprezentat 48,7%, iar creditele intra-grup 51,3%, se arată într-un comunicat al BNR.



Varujan Vosganian  
ministru economiei și finanțelor

„Tendința este favorabilă în ceea ce privește investițiile în România și dorim să fructificăm acest lucru și să creăm capacități, astfel încât firmele să poată dezvolta proiecte. Este vorba de măsuri de sprijin din partea statului pentru a susține ritmul de creștere.”

## Pe bursa de energie s-a vândut 15% din consumul prognozat pentru acest an

ROXANA PETRESCU

ENERGIA care s-a vândut de la începutul anului pe operatorul pieței de electricitate OPCOM a ajuns să reprezinte 15,53% din consumul prognozat al României pentru anul 2007, adică 8,21 TWh.

La un preț mediu de 175 de lei pe MWh tranzacționat, rezultă că toate tranzacțiile realizate de la începutul anului pe platforma contractelor bilaterale se situează în jurul valorii de 431 de mil. euro. Procentajul în sine reprezintă un record comparativ cu primii doi ani de la lansarea platformei de tranzacționare a contractelor bilaterale, perioadă în care majoritatea contractelor

erau încheiate direct între vânzători și cumpărători la prețuri confidențiale. Acest lucru creștea de o parte o lipsă a cantităților disponibile pe piața liberă, iar pe de altă parte o lipsă de interes din partea jucătorilor din piața energiei care puteau să-și negocieze direct, fără intermediari, contractele de achiziție sau vânzare de energie.

Pe partea producătorilor, printre cei mai importanți contribuitori la lichiditatea bursei au fost cele trei complexuri energetice Turconi, Craiova și Rovinari, alături de Nuclearelectrica. Marele absent de pe platforma contractelor bilaterale a OPCOM este Hidroelectrică, cel mai mare producător de energie la nivel local, care spune că

din luna noiembrie ar putea tranzacționa primul MWh pe OPCOM. Hidroelectrică nu a mai fost prezentă pe platforma contractelor bilaterale a OPCOM încă din decembrie 2005. De partea cumpărătorilor, majoritatea tranzacțiilor sunt încheiate de către traderii de electricitate la care se adaugă marii consumatori precum Alro Slatina, dar și filialele Electrica, privatizate sau rămase încă în portofoliul statului.

În perioada de timp analizată au fost încheiate 132 de contracte de platforma de tranzacționare PCCB (Piața Centralizată a Contractelor Bilaterale), din care 75 de contracte au o perioadă de livrare în 2008.

roxana.petrescu@cf.ro

## Case de 18 mil. € la Tărtășești

GEORGE SARCIUSCHI - MEDIAFAX

FIRMA Ozone Residences, din Giurgiu, va construi la Tărtășești, județul Dâmbovița, un ansamblu rezidențial care va include 73 de locuințe individuale, cu o valoare de piață evaluată la 18 milioane de euro, a declarat ieri Florin Chiriță, coordonatorul proiectului.

„Complexul reprezintă primul proiect al Ozone Residences și va fi construit pe un teren de 51.000 de metri pătrați, amplasat în satul Giula, comuna Tărtășești, pe Drumul Național 7. Lucrările au început în această lună și vor fi finalizate în 24 de luni”, a afirmat Chiriță.

El a precizat că locuințele vor fi dezvoltate pe loturi cuprinse între 350 și 660 de metri pătrați, iar suprafețele con-

struite vor varia între 179 și 233 de metri pătrați.

Primele șapte case vor fi vândute luna aceasta la un preț promoțional de 939 de euro pe metru pătrat, urmând ca din luna noiembrie costul unei locuințe să fie majorat cu 4%. Valorile includ atât costul unei locuințe „la cheie”, cât și lotul de teren aferent.

Firma Ozone Residences, cu sediul în Giurgiu, are capital integral românesc și a fost înființată în acest an, cu scopul dezvoltării de proiecte imobiliare. Societatea intenționează să continue investițiile în următorii ani cu alte două sau trei proiecte rezidențiale.

Proprietarii companiei, potrivit Registrului Comerțului, sunt Florin Chiriță (26 de ani) și Cristian Fota (33 de ani).

PUBLICITATE

PUBLICITATE

### Descoperă primul care sunt marile invenții și descoperiri care vor schimba viitorul

REVISTA cu DVD NUMAI 14,9 LEI

www.descopera.ro

**SIVECO ROMANIA SA**  
De 15 ani, Soft care contează

- Liderul caselor românești de software
- Companie cu o dezvoltare foarte dinamică
- Propune soluții viabile, flexibile și de impact
- Dezvoltă proiecte de mare complexitate
- Probează talentul IT românesc printr-o echipă de adevărați profesioniști

**15 ani**  
Peste 50 de premii naționale și internaționale.  
Povestea continuă.

- SEI - printre cele mai importante realizări din lume în domeniul managementului de proiecte, IPMA, Cracovia, 2007
- Locul I la Mondialele IT pentru lecțiile Ael, Tunis, 2005
- Nominalizare pentru lecțiile Ael, ICT Prizes Bruxelles 2004, 2007
- Honourable Mention pentru SEI/Ael, eEurope Awards for eGovernment, Manchester, 2005
- Premiul de excelență "Investiții inovative realizate pe plan local", OECD Viena, 2006
- International Star Award pentru sistemul de calitate al SIVECO Romania, Geneva, 2005

www.siveco.ro

**NU RATA REVISTA DESCOPERĂ ÎN OCTOMBRIE**

Revista **DESCOPERĂ** conține DVD-ul cu filmul documentar **NOSTRADAMUS**

O producție **Discovery CHANNEL**

ZIARUL FINANCIAR

**100 AFACERI ZERO de la piata**

octombrie 2007

Un produs **ZIARUL FINANCIAR**

**Aflați**  
Care sunt cele mai profitabile 100 de IMM-uri?  
Cum devin angajații oameni de afaceri?  
De unde au luat banii?  
Cum au ales domeniul în care au investit?  
Care sunt piețele cu cea mai mare creștere în anii ce vin?

**Preț: 15 lei**  
Gratuit pentru abonați

**Din 17 octombrie**





BURSE - FONDURI MUTUALE

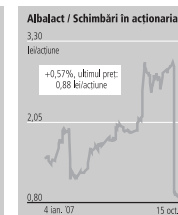
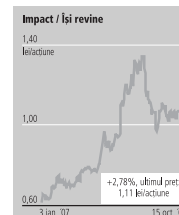
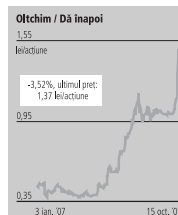
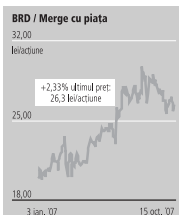
Investitorii de la București își pun speranțele în rezultatele financiare

DRAGOȘ PRITEANU RĂREȘ JIȚEANU

Rezultatele financiare anunțate pe a doua parte a acestei luni și pentru luna noiembrie vor fi urmate de un trend de acumulare ușor pozitiv la București. Creșterea a avut ca și punct de plecare...

Indicii români rămân în jurul valorii din ultima perioadă și nu se decid asupra unui trend clar. Cele mai importante zece acțiuni de la București au adus de la început anul un randament de 26%, conform indicelui BET...

Piața pe ansamblu rămâne însă cea mai performantă, dacă ne raportăm la principalii trei indici, BET-C, care da o imagine generală asupra companiilor listate pe segmentul reglementat al acțiunilor de 40% față de începutul lui 2007.



ACTIUNILE BĂNCII ROMÂNE PENTRU DEZVOLTARE (BRD) au crescut ieri cu 2,33%, pe fondul unui rulaj de circa 877.000 de euro (2,93 milioane de lei)...

ACTIUNILE OTLCHIM RĂNICU-VĂLCEA (OIT) au pierdut ieri cu 3,52%, fiind a treia cea mai scăzută consecutiv în care titlurile Otchim sunt în pierdere...

ACTIUNILE IMPACT BUCUREȘTI (IMP) au crescut ieri cu 2,78% pe fondul unui rulaj de circa 248.000 de euro (827.000 de lei). Sedința de ieri este a doua consecutiv în care titlurile dezvoltatorului imobiliar sunt în creștere...

TITLURILE AVICOLA BRASOV (AVL) au sărit ieri cu 15,38%. Acțiunile companiei au crescut de la începutul lui pe peste 80%, de la un preț de 6,5 lei pe 1 octombrie...

PIAȚA MONETARĂ

Table with columns: Perioada, Val. mediu zilnic (mld. lei), Rata mediu anuală a dobânzii (%), Val. mediu zilnic mld. lei, Rata mediu anuală a dobânzii (%). Rows for Septembrie 2007, 5 oct.-12 oct., and 12 oct. 2007.

PUBLICITATE

Advertisement for AVIVA insurance, featuring a logo and text about insurance services and contact information.

ZF INDEX

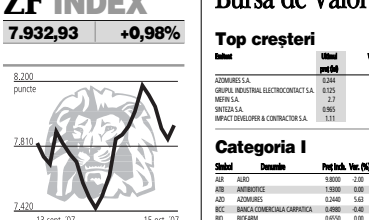


Table titled 'ACTIUNILE CE INTRA ÎN COMPOZITUL ZF INDEX' listing various stocks and their weights in the index.

Bursa de Valori

Top creșteri

Table listing top performing stocks with columns: Titlu, Valoarea, Variaza, Valoarea, Valoarea, Valoarea.

Top scăderi

Table listing top performing stocks with columns: Titlu, Valoarea, Variaza, Valoarea, Valoarea, Valoarea.

Top tranzacții

Table listing top performing stocks with columns: Titlu, Valoarea, Variaza, Valoarea, Valoarea, Valoarea.

Categoria I

Table listing various stocks under Category I with columns: Titlu, Valoarea, Variaza, Valoarea, Valoarea, Valoarea.

Societăți de investiții

Table listing various investment companies with columns: Titlu, Valoarea, Variaza, Valoarea, Valoarea, Valoarea.

Categoria a II-a

Table listing various stocks under Category II with columns: Titlu, Valoarea, Variaza, Valoarea, Valoarea, Valoarea.

Voluntar de la retur doborâzi pe piața interbancară

Table showing interbank market data for various banks and currencies.

Plata Refuză RMFAS

Table showing RMFAS payment data for various banks and currencies.

Voluntar de la retur doborâzi pe piața interbancară la 12 octombrie 6:09m RON

Table showing interbank market data for various banks and currencies.

Voluntar de la retur doborâzi pe piața interbancară la 11 octombrie 7:00m RON

Table showing interbank market data for various banks and currencies.

Piața RASDAQ

Table listing RASDAQ market data for various companies.

Ratele de schimb ale principalelor valute

Table showing exchange rates for various currencies.

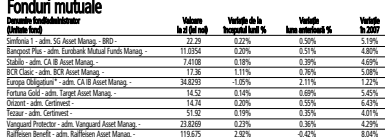
Fonduri mutuale

Table showing mutual fund performance data.

RASDAQ INDEX (puncte)



RASDAQ val. (mL lei)



Actiuni semnificative

Table listing significant stocks and their market data.

Actiuni semnificative

Table listing significant stocks and their market data.

Actiuni semnificative

Table listing significant stocks and their market data.

Actiuni semnificative

Table listing significant stocks and their market data.





Topul companiilor de pensii private după prima lună: 1,2 milioane de clienți au semnat deja

Aproape 1,2 milioane de români au semnat deja actul unic de aderare la un fond de pensii private, după numai o lună din cele patru luni ale campaniei de vânzare a acestor produse.

MIRIAM BOBOCEA

În cele 1,15 milioane de semnături, 710.000 au fost raportate în ultimele două săptămâni, conform datelor adunate de ZF de la companiile de administrare a pensiilor private obligatorii (piloum II) și de la Casa Națională de Pensii și Asigurări Sociale (CNPAS).



40% din numărul așteptat de clienți au semnat deja cu un fond de pensii private

FOTO: Shutterstock

Cu alte cuvinte, ritmul de raportare a actelor de aderare semnate a accelerat puternic față de perioada primelor două săptămâni, când fuseseră raportate doar 457.000 de contracte semnate. Ieri a avut loc a doua raportare bilunară a numărului de acte de aderare semnate, companiile de administrare trimițând aceste informații către CNPAS.

Mariana Câmpănu, președintele CNPAS, a declarat pentru ZF că totalul de semnături raportat ieri a fost de 710.000. ING Fond de Pensii s-a mentinut lider la acest capăt, cu aproape 467.000 de contracte semnate în prima lună, adică peste 40% din numărul total raportat de piață. Allianz-Tiriac Pensii Private se clasează pe locul secund după prima lună de raportare, cu aproape 242.000 de acte de aderare. Allianz-Tiriac Pensii Private a raportat în ultimele două săptămâni o cifră doar puțin mai mică decât liderul ING.

Alte două companii au raportat peste 100.000 de contracte semnate în prima lună,

Aviva și Generali. Cele mai mari două bănci locale, BCR și BRD, de asemenea implicate pe piață prin companii de administrare a pensiilor obligatorii, nu au oferit informații privind cifra de vânzări din ultimele două săptămâni. Că puțin o companie de administrare (Marfin) a raportat vânzări zero pentru prima lună, în timp ce AG2R (care nu încușează vânzările după prima raportare bilunară de acum două săptămâni) nu a făcut publice datele.

Per total, volumul de aproximativ 1,2 milioane de semnături reprezintă 40% din totalul pieței, estimat de majoritatea administratorilor la 3 milioane de clienți. Cu toate că acum raportează actele de aderare semnate, care trec prin procedurile de verificare ale CNPAS, companiile nu pot fi sigure asupra numărului total de clienți atrași de fiecare până la finalul celor patru luni de vânzare, adică până pe 17 ianuarie.

Abia după această dată, CNPAS certifică prin validare definitivă numărul de clienți atrași de fiecare companie. Conform legii, toți salariații sub 35 de ani sunt obligați să adere la un fond de pensii private obligatorii până la data de 17 ianuarie 2008. Cei care nu aderă la niciun fond sau semnează cu un mal fonduri ajung în procedura de redistribuire automată printre-un soi informatic.

mihai.bobocea@zfo.ro

Accelerează puternic

Numărul de acte de aderare semnate și raportate la CNPAS

Table with columns: Banca, Total după prima lună, 17 sept. - 1 oct., 1 oct. - 15 oct. Rows include ING, Allianz-Tiriac, Aviva, Generali, Interamerican, etc.

N.B. - companiile nu au comunicat cifre... Sursa: CNPAS, companiile N.B. date oficiale pentru 17 sept. - 1 oct. și date comunicate de companii pentru 1 oct. - 15 oct.

Isărescu: Vom controla mai atent lichiditățile de pe piață

LIU CHIRU

BNR analizează lansarea unor instrumente care să-i permită un control mai bun al lichidităților de pe piața monetară, după ce în ultimele luni doborânzele s-au decuplat frecvent de rata de politică monetară.

În prezent banca centrală utilizează două instrumente - depozite cu scadența de două săptămâni și certificate de depozit pe trei luni - pentru a absorbi excesul de lei de pe piață.

Desi dobanda cheie a BNR s-a stabilizat din iunie la 7% pe an, pe piața doborânzele înregistrează fluctuații importante, în special la sfârșitul perioadei de constituire a rezervei obligatorii, când delerieri fie rămân cu lichidități excedentare, fie nu au destul lei.

Trebuie să avem mai multe instrumente de sterilizare. Acum studiem mai multe variante", a spus Mugur Isărescu, guvernatorul BNR.

Săptămâna trecută banca centrală a organizat o licitație neprogramată, atrăgând 4,8 miliarde de lei de pe piața pentru cinci zile. Operațiunea a vizat absorbția lichidităților care au intrat în piață în urma scadenței licențelor de depozit la termen. De altfel, banca centrală a redus în vârstă maturitatea principalului instrument utilizat în operațiunile de piață (depozitele la termen) de la o lună la două săptămâni, tot pentru a permite un control mai bun al lichidităților.

Isărescu spune că volumul redus al titlurilor de stat de pe piața îngreunează managementul lichidităților. În mod normal, băncile centrale cumpără sau vând obligațiuni (în principal titluri de stat) pentru a regla volumul lichidităților. În vară, BNR a organizat operațiuni regulate, în cadrul cărora a cumpărat titluri de stat de la bănci, când dobandele urcau spectaculos pe piață. Băncile nu au avut atunci suficient titluri de stat pentru a garanta împrumuturile de la BNR încât să-și acopere nevoile de lichidități.

Și delerieri vorbes despre dificultăți în managementul lichidităților, în condițiile în care instrumentele BNR sunt inflexibile, iar emisiunile de titluri de stat au volume foarte reduse. Guvernatorul notează că și gradul de dezvoltare încă redus al piețelor valutare și monetară face dificilă transmiterea schimbărilor de politică monetară.

BNR a organizat ieri tradiționala licitație pentru atragerea de depozite pe două săptămâni, absorbind 1,44 de miliarde de lei. La operațiuni au participat opt bănci comerciale, depozitele fiind plasate la o rată fixă de 7% pe an.

Săptămâna aceasta mai este programată o emisiune de obligațiuni de stat cu scadența la cinci ani.

Pe piața valutare cotările au fost stabile, pe fondul unui apetit redus pentru tranzacționare. Euro a oscilat ieri între 3.3330 și 3.34 lei, la fel ca în ultima săptămână de tranzacționare de săptămâna trecută.

BNR a calculat un curs de 3.3348 lei pentru un euro, cu 0,18 bani mai puțin decât în ziua precedentă. Dolarul a pierdut 0,99 bani, coborând la 2.3440 lei.

Cotările leu-euro s-au stabilizat în ultimele zile la nivelul de 3,33 lei pentru un euro, după ce săptămâna trecută coborâseră până la 3,31 leu/euro, după ce publicarea datelor privind salutul inflației din septembrie a alimentat așteptările privind majorarea doborânzei la lei. Din septembrie doborânzele pe piața au urcat cu două puncte procentuale, ajungând să oscileze în jurul doborânzei de politică monetară de 7% pe an, în condițiile în care BNR a înțărât controlul lichidităților de pe piață. Isărescu spune că BNR "testează" acum nivelul de 7% pe an, pentru a stabili dacă piața se poate echilibra aici.

Cotații stabile pe volume mici



Evoluția cursurilor leu/euro și leu/dolar

Publicitate for Banca Italo Romena. Includes text: 'LASĂ-TE AJUTAT DE MAESTRI!', 'Casa viselor tale? Lasă-te ajutat de maestri!', 'Banca Italo Romena vă oferă credit imobiliare...', and 'BANCA ITALO ROMENA GRUPPO VENETO BANCA'.

Banca Transilvania are 1 mld. euro pentru medici

ROXANA PRICOP

BANCA Transilvania estimează că va acorda medicilor credite de aproximativ 1 miliard de euro în primei trei luni de funcționare a divizei pentru medici, a paruta linie de afaceri înstituită, ținând o cotă de 40% din piața produselor bancare adresate sectorului medical.

„Spre deosebire de Olanda, Germania și Statele Unite ale Americii, unde există institute financiar-bancare care sprijină medicii, în România acest segment profesional este foarte puțin exploatat de sectorul bancar. Pentru a obține finanțare din partea băncilor, medicii români trebuie să devină antreprenori”, a declarat Robert Rekers, directorul general (CEO) al băncii.

Divizia pentru medici lansată de Banca Transilvania va vinde credite, a fost consultanță și servicii de asistare management medicilor rezidenți, specialiștii și clinicienii medicali.

Între 800.000 și 1 milion de euro în deschiși banca va acorda credite în orașele universitare, dedicate exclusiv cadrelor medicale.

Pachetul de credite pentru sectorul medical va oferi credite de până la 750.000 de euro pentru medicii rezidenți în baza diplomelor de studii și a unui bulet de ordin pe o perioadă de până la 25 de ani.

Pentru medicii specialiști, valoarea creditului poate urca până la 300.000 de euro, clinicele medicale putând accesa împrumuturi de până la 500.000 de euro.

„În următorii trei ani, ținând o cotă de 40% din piața produselor bancare adresate medicilor, și estimăm că vom acorda sectorului medical credite de aproximativ de 1 miliard de euro”, spune Ionuț Pătrășcă, director general adjunct al băncii.

Creditul pentru rezidenți va fi „vărf de lance” al divizei pentru medici din cadrul Băncii Transilvania, veniturile salariale reduce făcând necesară această categorie profesională pentru o bună parte din împrumuturile bancare obținute.

Table titled 'DOBANZI Dobânzi acordate de băncile comerciale la depozitele persoanelor fizice și juridice'. It lists various banks and their interest rates for different deposit types and terms.

Table titled 'CURSURI DE VALUTĂ Cursurile pieței valutare arătate de BNR - 15 octombrie 2007'. It lists exchange rates for various currencies like USD, EUR, GBP, etc.





## Faurecia își extinde capacitățile de producție cu 40%

ANCA RIF - ZF TRANSILVANA, CLUJ

FRANCEZII de la Faurecia intenționează să deschidă o nouă hală de producție în localitatea Victoria (Brașov) și vor să ajungă la 1.000 de angajați până anul viitor.

Compania Faurecia Seating Târnăveni, parte a grupului francez Faurecia, unul dintre primii zece furnizori mondiali de echipamente pentru industria de automobile, intenționează cu până la începutul anului viitor să investească aproximativ 2,3 mil. euro în extinderea capacităților de producție cu 40% față de momentul actual.

„Intenția noastră este să extindem punctul de producție din județul Sibiu, precum și să deschidem un nou punct de lucru în localitatea Victoria, județul Brașov. Hala din Victoria va avea o suprafață de 700 de metri pătrați și va fi într-o localitate înclădită, deoarece vrem să vedem mai întâi dacă piața muncii evoluează bine și de-abia apoi să decidem dacă vom investi în construcția unei fabrici”, a declarat pentru ZF Transilvania, Lazăr Michel, director general al Faurecia Seating Târnăveni.

Potrivit acestuia, proiectele de extindere vor genera o creștere de personal de aproximativ 50%, până la aproape 1.000 de angajați. În 2003, când au fost lansate operațiunile în România, în fabrică lucrau 34 de angajați, în acest moment, ajungându-se la un număr de peste 600 de angajați. Compania a realizat pe primul semestru al acestui an o cifră de afaceri de 17,8 mil. euro, în creștere cu 30% față de aceeași perioadă a anului trecut. „Această evoluție se datorează în principal, creșterii volumului comenzilor pentru produse existente deja în portofoliul nostru, precum și introducerii unor noi proiecte pentru Peugeot și Audi A3”, a precizat Lazăr Michel.

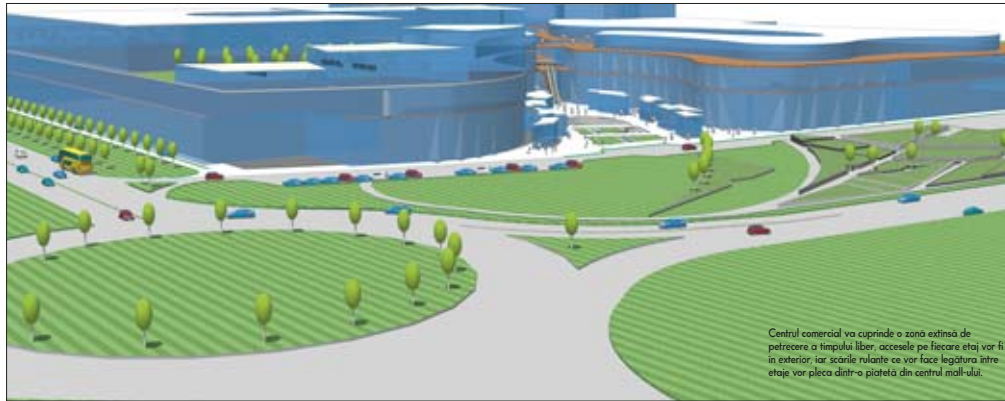
Acesta a mai spus că în a doua parte a anului, creșterea cifrei de afaceri va fi de 15%, datorită reducerii activității în luna august. Condacerea companiei estina pentru 2007, obținerea unei cifre de afaceri de 45 de milioane de euro, în creștere cu 50% față de anul trecut. În 2006, compania a realizat o cifră de afaceri de 30 de milioane de euro, în creștere cu 69,5% față de 2005. Faurecia produce în România huse pentru scaunele Toyota, Audi și Peugeot.

Pe plan mondial, grupul Faurecia a realizat pe primele trei luni din 2007 vânzări de 6,51 miliarde de euro, în creștere cu 10% față de aceeași perioadă a anului trecut. Grupul operează în 140 de localități în 28 de țări, iar în 2006 a înregistrat vânzări totale de peste 11,6 miliarde de euro.

Ca urmare a acestor rezultate, oficialii grupului estimează că în acest moment Faurecia se situează pe locul doi în topul celor mai mari furnizori europeni de echipamente pentru industria de automobile și pe locul nouă la nivel mondial.

## Britanicii de la Westhill dezvoltă cu 100 mil. euro cel mai mare mall din Ploiești

Dezvoltatorul britanic Westhill va dezvolta la Ploiești cel mai mare proiect comercial întins, pe o suprafață de 10 hectare, în care va investi 100 mil. euro în parteneriat cu fondul de investiții Lewis Charles Securities, listat la bursa londoneză AIM.



CĂTĂLIN LEPOAIE

Centrul comercial, denumit Tigo Mall (de dezvoltat de irlandezi de la Mivron), Parla Shopping Center (investite a grupului israelian W-GO) și Euromall (de dezvoltat de un grup de firme controlat de oameni de afaceri israelieni și francezi). Compania Westhill, care a intrat pe piața românească anul trecut, și-a schimbat strategia inițială, care implica dezvoltarea de clădiri de birouri, în prezent ținta principală a britanicilor fiind centrele comerciale și proiectele rezidențiale.

„Acum suntem în faza realizării proiectului de execuție a centrului comercial din Ploiești pentru a obține autorizațiile de la primărie, urmând ca ulterior să începem procesul de închiriere a spațiilor din centrul comercial”, spune Pănculescu.

Pentru acest proiect, Westhill a înființat compania Retail Park Magnolia, care a fost achiziționată de fondul de investiții britanic Lewis Charles în luna august pentru 6,7 milioane de euro. Ulterior, Retail Park

ridicată de câmp. Astfel, în ultimul an au fost anunțate altele trei centre comerciale, Tigo Mall (de dezvoltat de irlandezi de la Mivron), Parla Shopping Center (investite a grupului israelian W-GO) și Euromall (de dezvoltat de un grup de firme controlat de oameni de afaceri israelieni și francezi).

Compania Westhill, care a intrat pe piața românească anul trecut, și-a schimbat strategia inițială, care implica dezvoltarea de clădiri de birouri, în prezent ținta principală a britanicilor fiind centrele comerciale și proiectele rezidențiale.

„Acum suntem în faza realizării proiectului de execuție a centrului comercial din Ploiești pentru a obține autorizațiile de la primărie, urmând ca ulterior să începem procesul de închiriere a spațiilor din centrul comercial”, spune Pănculescu.

Pentru acest proiect, Westhill a înființat compania Retail Park Magnolia, care a fost achiziționată de fondul de investiții britanic Lewis Charles în luna august pentru 6,7 milioane de euro. Ulterior, Retail Park

Magnolia a achiziționat cu 6,3 milioane de euro terenul de 10 hectare pe care urmează să fie dezvoltat centrul comercial.

Centrul comercial va cuprinde o zonă extinsă de petrecere a timpului liber, accesibile pe fiecare etaj vor fi în exterior, iar scările rulante ce vor face legătura între etaje vor pleca dintr-o piațetă din centrul mall-ului.

„Noile centre comerciale, mall-uri sau retail park-uri ar trebui să aibă mai multe zone verzi și să depășească conceptul de «cutie», care este preponderent întâlnit pe piața locală. Cele mai bune exemple pentru aceste noi concepte le putem vedea pe

piețele din Spania, Germania, Marea Britanie, Portugalia și chiar și în noile spații date în folosință în ultimii ani în Europa Centrală și de Est”, explică Pănculescu.

Westhill lucrează cu firma britanică de arhitectură Benoy, pe partea de proiect management colaborează cu britanicii de la Gledis, pe segmentul de audit tehnic și de mediu cu WSP (Marea Britanie), precum și cu firmele de consultanță imobiliară Cushman & Wakefield și King Sturge.

Westhill va începe anul viitor construcția pentru un alt centru comercial într-un oraș din provincie, în care va investi circa 40 de milioane de euro.

Andrei Pănculescu

directorul comercial și de achiziții al biroului din România al Westhill



Noile centre comerciale, mall-uri sau retail park-uri ar trebui să aibă mai multe zone verzi și să depășească conceptul de «cutie», care este preponderent întâlnit pe piața locală.

PUBLICITATE

Toti  
**morții**  
sunt  
egali.

Charles Starkweather

Acestea au fost gândurile unui gunoier înainte de a săvârși prima sa crimă.  
Află ce s-a întâmplat în mintea lui Charlie și a altora urmărind noul program "CEI MAI RĂI".

**CEI MAI RĂI**  
MARTI DE LA 22.00

**Discovery**  
CHANNEL

PUBLICITATE

**ZIARUL FINANCIAR** și **ALD Automotive**

vă invită la seminarul cu tema

**Outsourcing: costuri și beneficii**

Care sunt avantajele și dezavantajele de a externaliza o activitate?

**JW Marriott**  
București  
Grand Hotel,  
Sala Constanta

Marti,  
30 Octombrie 2007,  
ora 9:30

**Terme de discuție:**

- Când și de ce ar opta o companie activă în România la outsourcing?
- Care sunt costurile outsourcingului - e mai ieftin sau mai scump să faci outsourcing decât să ai propriul departament?
- Care sunt domeniile/sectoarele de activitate care se preferă cel mai bine la outsourcing în România - financiar, auto, IT, HR, activități?
- Care business vs. non-care business?
- Care este rolul outsourcingului în dezvoltarea/accelerarea ritmului de dezvoltare al unei organizații?
- Care sunt perspectivele dezvoltării activității companiilor de outsourcing în România prin outsourcing în domeniul auto, financiar, contabil, IT etc.?
- Care sunt motivele pentru care companiile de outsourcing au decis să intre cu activități pe piața românească?

Pentru detalii și înregistrări: Anca Păun, PR & Events Manager  
tel.: 0316.256.293, e-mail: evenimente@zf.ro, www.zf.ro



Vrei să profiți mai mult de banii tăi?



## ABN AMRO Produse Structurate

Investește acum în universul dinamic al produselor de investiții.

Vrei să câștigi mai mult decât din depozite la termen?

Poți investi oriunde în lume prin Produsele Structurate ABN AMRO.

Îți oferim o gamă variată de produse, de la cele simple cu capital garantat, pentru cei conservatori, până la cele complexe, pentru cei cu apetit de risc ridicat.

Pentru ca tu să ai parte de produsul care ți se potrivește.

Sună acum pentru a afla mai multe despre produsele noastre unice de economii:

ABN AMRO Securities Romania S.A.  
autorizată de CNVM prin Decizia nr. 31/11.01.2007

[www.abnamro.ro](http://www.abnamro.ro)  
[www.abnamromarkets.com](http://www.abnamromarkets.com)

Tel **021 20 20 800**

[aasecurities.office@ro.abnamro.com](mailto:aasecurities.office@ro.abnamro.com)

Making more possible



ABN·AMRO

## Afaceri de 24 mil. euro la C&S din distribuția de FMCG

LAURENȚIU COTU - ZF TRANSILVANIA

GRUPUL de firme C&S, care desfășoară activități în domeniul distribuției de FMCG (bunuri de larg consum), estimează că va realiza în acest an o cifră de afaceri de 24,5 mil. euro, ceea ce reprezintă o creștere cu aproximativ 12% față de anul trecut.

„Evoluția pozitivă a cifrei de afaceri în acest an va fi influențată pe de o parte de majorarea cererii pentru produsele de larg consum odată cu deschiderea de noi lanțuri de magazine. Pe de altă parte extinderea serviciilor noastre către clienții din mediul rural constituie un al doilea factor de creștere a activității C&S. Piața în domeniul nostru de activitate este foarte dinamică, caracterizată de o concurență din ce în ce mai acerbă, viitorul companiilor de pe această nișă va depinde în mare măsură de politica de dezvoltare pe termen mediu și lung a fiecăruia dintre noi”, a declarat pentru ZF Transilvania Adrian Buf, directorul executiv al companiei C&S Distribution, firmă membră a grupului C&S.



FOTO: ZF FOTO

Unul dintre principalii clienți ai C&S este L'Oréal

Grupul C&S este format din companiile C&S Distribution din Cluj-Napoca și Top C&S Distribution din București, ambele companii desfășurând activități în domeniul distribuției de FMCG (bunuri de larg consum).

Grupul C&S a investit aproximativ 700.000 de euro în implementarea sistemului de management al calității și în îmbunătățirea aplicațiilor software existente, în pregătirea și instruirea angajaților, înnoirea parcului auto și modernizarea spațiilor de depozitare. C&S Distribution desfășoară activități de distribuție a bunurilor de larg consum în județele Cluj, Sălaj, Maramureș, Satu Mare, Bihor, Mureș, Bistrița-Năsăud și Alba, iar firma Top C&S Distribution acoperă județele București și Ilfov, Giurgiu, Brașov și Covasna.

„Ca și furnizori de produse colaborăm cu L'Oréal, Johnson, Wax, Peral, GlaxoSmithKline, Wella Londra, Kandia Excelent, Rostar, Nestlé, Parmalat, Panfoods, Tyimbark”, spune Adrian Buf.

Sistemul de vânzare folosit de grupul C&S este unul de tip pre-sell, clienții provenind din rețeaua tradițională (magazine de proximitate).

C&S Distribution deține în prezent șase depozite în cele opt județe în care desfășoară activități și un număr de 5.000 de clienți, în timp ce compania Top C&S Distribution prin intermediul a două depozite desfășoară activități pentru peste 4.900 de clienți. Valoarea de piață estimată pentru cele două companii este de aproximativ 14 mil. euro.

„La început în considerare faptul că în ultimul timp se deschid tot mai multe lanțuri de magazine, mișcăm în acest an pe o creștere a pieței în domeniul nostru de activitate cu 15% față de anul trecut”, spune Adrian Buf. Potrivit acestuia, peste jumătate din cifra de afaceri înregistrată de grupul C&S este generată de compania clujeană C&S Distribution.

Compania C&S Distribution a fost înființată în anul 1996 la Cluj-Napoca, ca principalul domeniu de activitate distribuția bunurilor de larg consum, acționarii principali fiind oamenii de afaceri Calin Simplician și Dan Nistor. Numărul de angajați în momentul de față este de 160 de persoane.

În anul 2004 Calin Simplician a înființat firma Top C&S Distribution care a intrat pe piața din București ca distribuitor al produselor Kandia Excelent, numărul angajaților acestei companii ajungând în prezent la 142 de oameni.

Că mai dezvoltă segmentul al rețelei FMCG rămâne reprezentat de magazinele alimentare cu suprafețe între 21-40 mp, cu o pondere de aproape 31% în valoarea vânzărilor totale. La mică distanță de segmentul supermarketurilor și hipermarketurilor se află magazinele alimentare cu suprafețe de vânzare mai mici de 20 mp, cu o pondere de 20% din vânzări.

# Cu o creștere de peste 60% pe transportul de mărfă, Dumagas intră pe logistică

Compania de transport de mărfă Dumagas Transport, cu afaceri estimate de 40 de milioane de euro în acest an, și-a extins în ultimul an domeniul de activitate, investind peste 4 mil. euro într-un centru logistic la Craiova.

ROXANA GRIGOREAN

Dumagas Transport face parte din grupul Dumagas, care a rulat anul trecut afaceri de peste 60 de milioane de euro, potrivit reprezentanților companiei.

„Activitatea propriu-zisă de depozitare și manipulare a început undeva la jumătatea anului trecut, ca urmare a solicitării clienților de servicii de transport. Urmărind ca în următorii ani să ne constituim o rețea proprie de depozite și parcuri logistice în țară”, a spus Mihai Dugălescu, administratorul și unul dintre acționarii Dumagas.

Până la sfârșitul lui 2007, compania urmărește să deschidă la Craiova un depozit pe o suprafață de 1,5 hectare, dintre care 4.500 de metri pătrați de suprafață construită. Alături de acest centru logistic în curs de dezvoltare, Dumagas are un spațiu de depozitare de 3.000 de metri pătrați în București, care va fi mărit la 8.000 de metri pătrați până la finele acestui an.

Dumagas Transport și-a bugetat anul acesta afaceri de circa 40 mil. euro, față de 24 mil. de euro, cât a înregistrat anul precedent.

„La jumătatea acestui an am atins o cifră de afaceri de 19 milioane euro, înregistrându-se astfel o creștere de peste 60% față de perioada similară a anului precedent. Sperăm ca acest trend să se mențină, însă pot interveni și alți factori, precum evoluția cursului valutar”, spune Dugălescu.

Compania desfășoară atât activități de transport intern, cât și internațional, în state din Europa precum Marea Britanie,

Portugalia, Grecia, Turcia sau țările baltice.

„Activitatea de transport se desfășoară în proporție de aproximativ 30% pe teritoriul României, restul fiind reprezentat de activitatea de transport intracomunitar și internațional”, a spus administratorul companiei.

Fleeta Dumagas se ridică la peste 400 de camioane grele, alte 300 de autovehicule fiind subcontractate.

„Derulăm investiții în flotă în fiecare an. Numai din iunie 2006 până în prezent am fost achiziționate peste 150 de vehicule tractate și cam tot atâtea remorci și semiremorci, investiția totală depășind 15 milioane de euro”, precizează Dugălescu. Potrivit acestuia, compania efectuează peste 7.000 de comenzi de transport lunar.

Dumagas operează în momentul de față transporturi rutiere de mărfă, ponderea mărfurilor transportate în condiții speciale (de exemplu, mărfuri transportate la temperatură controlată) fiind egală ca valoare cu transportul de mărfuri generale. Reprezentanții companiei nu exclud varianta intrării și pe alte segmente de transport, cum ar fi cel fluvial sau feroviar, nefiind însă liștă o dorință în acest sens.

„Nu excludem pătrunderea pe alte segmente ale pieței transportatorilor. De altfel, Dumagas Transport nu funcționează doar ca transportator, ci și ca o casă de expediții, astfel că este inevitabilă conexiunea cu alte segmente, precum transport feroviar, naval sau aerian. În măsura în care o astfel de activitate se va dovedi profitabilă, vom deveni un jucător și pe această piață”, precizează administra-



torul și acționarul companiei. Prin intrarea pe transportul feroviar, Dumagas ar intra în competiție cu jucătorii precum Grup Feroviar Român sau Servtrans Invest.

Dumagas Transport face parte din grupul Dumagas, alături de alte companii precum Dumatrucks (concesionar Renault Trucks), ASirex (broker de asigurare), Dumagas LPG (companie specializată în îmbutelierea și distribuția de gaz petrolier lichidat) și T.L.D. Olenia (firmă specializată în construcția și întreținerea drumurilor). Grupul Dumagas este controlat de familia Dugălescu, cu excepția companiei T.L.D.

Olenia unde Dumagas deține un pachet minoritar de acțiuni.

Potrivit acționarului și administratorului companiei, ideea pornirii afacerii de transport i-a venit după Revoluție.

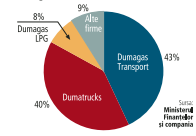
„Am considerat că odată cu dezvoltarea diferitelor sectoare de activitate din economie, transportul va cunoaște și el o dezvoltare implicită”, spune Dugălescu.

Pe piața transporturilor de mărfă rutiere principalii jucători privați sunt Romtrans, Rompetrol Logistics, Alin Trans Impex, Dunca Expediții sau Fligoxpress.

roxana.grigorean@zf.ro

## Transportul asigură cel mai mult

Ponderea companiilor în cadrul grupului Dumagas la nivelul anului trecut



## General Electric a început discuțiile cu Petrom pentru a deveni furnizorul de turbine al centralei de 800 MW

ROXANA PETRESCU



FOTO: Galvener/Getty Images

Energia eoliană mișcă proiecte de 1 mld. dolari în Polonia, România și Bulgaria

GENERAL Electric (GE), companie aflată pe locul 6 al topului Fortune 500, este în discuții cu Petrom pentru a putea fi furnizorul de turbine pentru centrala pe gaze de 800 MW pe care cea mai mare companie românească intenționează s-o construiască până în 2010.

„Am avut deja discuții cu Petrom pentru livrarea de turbine pentru centrala pe gaze pe care intenționează s-o construiască. Dincolo de această posibilitate, avem discuții cu companiile care doresc să investească în unități de producere a energiei din surse regenerabile, dar și cu firmele care asigură alimentarea cu energie electrică și termică din diferite localități din România”, a declarat Rod Christie, director al GE Energy pentru Europa Centrală și de Est, Rusia și CIS.

El nu a dorit să precizeze valoarea la care s-ar putea realiza un eventual contract cu Petrom.

Potrivit celor mai recente declarații ale reprezentanților Petrom, centrala va avea o capacitate instalată de 800 MW, mai mult decât un reactor nuclear al centralei de la Cernavodă, iar investiția se va ridica la 500 de milioane de euro până în 2010, când compania va intra pe piața liberă a energiei electrice. Alte companii cu care Petrom ar putea colabora pe acest proiect sunt concurenții german Siemens, francezii de la Astom sau Mitsubishi.

În legătură cu planurile de dezvoltare pe care divizia de energie a General Electric le are pentru piața românească se numără și posibilitatea unei investiții greenfield de aproximativ 100 de milioane de euro într-o unitate de producție.

„În acest moment, ne uităm în regiune pentru a identifica cele mai competitive piețe unde vom realiza următoarea investiție într-o unitate de producție. Proiectul este într-o fază incipientă, dar este sigur că România se află pe această listă”, a mai spus Christie.

General Electric se mai află în discuții cu firme stabilite în România și pe partea de proiecte de producere a energiei din surse regenerabile.

Printre acestea se numără și Enel, grupul energetic italian, acționarul majoritar al două companii de distribuție și furnizare a energiei electrice, care a anunțat că va investi aproximativ 24 de milioane de euro într-un parc de centrale eoliene situat în zona Dobrogei.

„În total, valoarea proiectelor din surse eoliene în care suntem implicați este de un miliard de dolari. Țările care concurează pentru aceste proiecte sunt Polonia, România și Bulgaria, din care primele două dețin majoritatea finanțărilor”, a mai precizat Christie.

GE Energy este interesat și de proiectul reactorilor 3 și 4 ale centralei nucleare electrice de la Cernavodă, ținând cont de faptul că grupul a fost implicat în livrarea de echipamente și pentru primele două reactoare.

Reprezentantul GE Energy contrazică majoritatea firmelor de profil care spun că după marile procese de privatizare au înregistrat o creștere semnificativă a afacerilor derulate.

„Nu am înregistrat creșteri spectaculoase în această perioadă, dar sunt convins că acestea de abia acum vor urma”, a mai precizat reprezentantul GE Energy.

General Electric este prezent pe piața românească din 1982 și a investit de la intrare aproximativ 400 de milioane de euro. Pe plan local, GE și-a dezvoltat divizia GE Money, companie creată după integrarea celor trei instituții ne-bancare preluate în toamna anului trecut: Domenia Credit, Estima Finance și Motoractive. Pe segmentul imobiliar, GE este reprezentat de GE Real Estate care a anunțat investiții de 175 de milioane de euro în dezvoltarea unui proiect logistic în orașe mari, precum București, Constanța sau Timisoara. Pe partea de energie, GE este prezent mai ales prin furnizarea de echipamente către

marile companii energetice. La nivel global, General Electric este cea de-a șasea cea mai mare corporație, cu afaceri de 163 mld. euro și un profit net de 21 mld. euro.

PUBLICITATE

**CONTACT B2B**  
Găsești repede partenerul potrivit pentru orice afacere, doar în Contact B2B. Ghidul complet pentru afacerea ta.

business profesional  
2007 - 2008  
SE DISTRIBUIE GRATUIT



www.flanco.ro

16 octombrie - 5 noiembrie 2007

# FLANCO WORLD

Electrocasnice • TV • Audio • DVD • IT • GSM

## PREMIERA SONY în România

### noul PlayStation3

- Cell Broadband Engine™ Processor;
- Sound - Dolby 5.1ch, DTS 5.1ch, LPCM 7.1ch, AAC;
- Memory - 256MB XDR Main RAM, 256MB GDDR3 VRAM;
- HDD - 40GB 2.5" Serial ATA;
- 2 x USB 2.0;
- Ethernet (x1 10BASE-T, 100BASE-TX, 1000BASE-T);
- IEEE 802.11 b/g;
- Bluetooth 2.0 (EDR);
- controler wireless inclus



**1.299 lei**  
RATA 37,35 lei

33% mai ușoară - 180g

19% mai subțire - 18,6mm

SONY

PlayStation portabil

- conector Video Out pentru vizionarea filmelor, pozelor și jocurilor pe TV;
- memorie internă dublată - de la 32MB la 64MB; • timp redus de încărcare a UMD™ (Universal Media Disc); • bateria se reîncarcă în timpul transferului de date din PLAYSTATION®3 sau PC; • disponibil în 2 culori - Plano Black, Ice Silver

**599 lei**  
RATA 17,22 lei

**899 lei**  
RATA 25,85 lei

Wii

NINTENDO

Wii Sports Pack

- PowerPC Broadway; • 512 MB;
- Nintendo controller port (4), Nintendo game port card, Component (Progressive scan), RGB SCART (PAL only), S-Video (NTSC only), composite output, D-Terminal; • 2 x USB 2.0;
- 2 joystickuri, wireless controller + nunchuck controller



combine  
**5**  
JOCURI

Tenis,  
Bowling  
Golf, Box,  
Baseball

SUPER  
pachet

**1.999 lei**  
RATA 57,48 lei

monitor 19" + sistem Gemina Plus  
+ Windows Vista Home Premium

• calculator: Intel® Pentium® Dual Core 420 E2140(1.6GHz);  
1GB DDR2 533; 160GB 7200rpm; DVD±RW Dual Layer;  
NKX7300GT-TD256MB; • monitor: rezoluție 1440\*900;  
timp de răspuns 5ms; contrast 700:1; luminanță 300cd/m2



**829 lei**  
RATA 23,84 lei

LG

LCD 20" L204WT-SF

- rezoluție 1680 x 1050; • luminanță 300 cd/mp;
- contrast 2000:1; timp răspuns 5 ms;
- conectori: D-Sub, DVI-D; • TCO'03; • ISO 13406-2



**7.499 lei**  
RATA 215,61 lei

VAIO

notebook TZ11XN

- Intel® Core™ 2 Duo U7500; • 2GB DDR2 667;
- 100GB SATA; • DVD±RW Dual Layer; • 11.1" WXGA (1366 x 768) LCD X-black; • Intel® 950 max 256MB; • slot Memory Stick™; • LAN Wireless; • Windows Vista™ Business

prețuri foarte mici! mici, mici, mici...

**FLANCO**  
WORLD



# GPS! Nu te vei mai pierde niciodată.

**1.599 lei**

RATA 45,97 lei

**MIO**

sistem de navigație A501

- Windows Mobile 5.0;
- ecran tactil 2.7";
- memorie 512ROM;
- Quad-Band, GPRS/EDGE/Bluetooth;
- slot card SD;
- conține 12 țări Est Europene și România



**849 lei**

RATA 24,41 lei

**NOU**

**CANON**

cameră foto digitală POWERSHOT A720IS

- 8 megapixeli efectivi; • zoom optic 6x; • ecran LCD 6.4cm;
- sistem de stabilizare a imaginii; • sensibilitate ISO 1600;
- mod macro 1cm; • filmare video cu sunet 640 x 480, 30 fps;
- slot card SD; • USB, AV



**949 lei**

RATA 27,29 lei

**NOU**

**SONY**

cameră foto digitală CYBER-SHOT DSC-H3

- 8.1 megapixeli efectivi; • obiectiv Carl Zeiss® Vario-Tessar®;
- zoom optic 10x; • ecran LCD 6.35 cm; • sensibilitate ISO 3200;
- tehnologia de detectare a feței; • mod macro 2cm;
- filmare video cu sunet 640 x 480, 30 fps; • slot card MS PRO Duo;
- USB, AV HD; • carcasă de aluminiu



**1.299 lei**

RATA 37,35 lei

**NOU**

**NOKIA**  
telefon 6500  
Classic

- ecran TFT 16M culori;
- hard intern 1GB, EDGE, 3G, Bluetooth;
- micro USB;
- cameră 2MP;
- carcasă aluminiu



**1.399 lei**

RATA 40,23 lei

**NOKIA**  
telefon 6110  
Navigator

- ecran TFT 16M culori;
- slot card microSD
- HSDPA/EDGE
- Bluetooth
- cameră 2MP;
- receiver GPS încorporat;
- radio FM stereo;
- aplicații Office;



**949 lei**

RATA 27,29 lei

**NOU**

**SONY**

cameră foto digitală CYBER-SHOT DSC-T70

- 8 megapixeli efectivi; • obiectiv Carl Zeiss® Vario-Tessar®;
- zoom optic 3x; • ecran LCD 7.62cm tactil și panoramic;
- Super SteadyShot; • sensibilitate ISO 3200;
- tehnologia de detectare a feței; • mod macro 2cm;
- filmare video cu sunet 640 x 480, 30 fps; • slot card MS PRO Duo;
- USB, AV HD; • carcasă de aluminiu; • acumulator Li-Ion



**1.599 lei**

RATA 45,97 lei

**PANASONIC**  
cameră video  
SDR-H20

- zoom optic 32x;
- ecran LCD 6.8cm panoramic;
- stabilizator optic de imagine O.I.S.;
- HDD de 30GB; • slot card SD;
- card SD 512MB inclus; • USB 2.0;
- acumulator Li-ion



**1.299 lei**

RATA 37,35 lei

**OLYMPUS**

cameră foto digitală SP-550UZ

- 7.1 megapixeli efectivi; • zoom optic 18x; • ecran LCD 6.4 cm;
- stabilizare duală a imaginii; • sensibilitate ISO 5000;
- mod macro 1cm; • filmare video cu sunet 640 x 480, 30 fps;
- slot card xD; • USB, AV



44<sup>9</sup> lei  
mem 1GB

69<sup>9</sup> lei  
mem 2GB



74<sup>9</sup> lei  
mem 512MB

109<sup>9</sup> lei  
mem 1GB

159<sup>9</sup> lei  
mem 2GB

269<sup>9</sup> lei  
mem 4GB



64<sup>9</sup> lei  
mem 512MB

99<sup>9</sup> lei  
mem 1GB

179<sup>9</sup> lei  
mem 2GB

**FLANCO**  
WORLD

Rata este calculată la o perioadă de rambursare de 60 de luni, DAJ 21.81%, valoarea minimă a creditului 900 lei, valoarea maximă 50000 lei. Ratele au caracter informativ. Detalii despre produsele de credit și condițiile de creditare, la consultanței Critelem din magazinele Flanco. Pe durata de valabilitate a catalogului, pot interveni modificări ale condițiilor de creditare în funcție de oferta Critelem. Oferta este valabilă în limita stocului existent. Prețurile conțin TVA. Prețurile și condițiile se pot modifica fără notificare prealabilă. Flanco nu își asumă responsabilitatea pentru eventualele erori ori omisiuni tipografice. În rețeaua de magazine Flanco nu pot fi cumulate ofertele promoționale cu alte forme de reducere sau reducerile între ele. Produsele din pachetele promoționale se pot achiziționa și separat, la prețul de raft.



Decorează-ți sufrageria cu cele mai trendy produse!



**619 lei**

RATA 17,80 lei

**PHILIPS**

DVD/DIVX portabil PET 730

• ecran LCT TFT; • redare DVD, DVD+R/+RW, SVCD, Video CD, CD/CD-RW, MP3, WMA, Picture CD



**NOU**  
**3.799 lei**

RATA 109,23 lei

**JVC**

televizor LCD LT-42A80

• rezoluție 1366x768; • contrast dinamic 1000:1; • luminozitate 500cd/m<sup>2</sup>; • DinaPix Picture Engine; • 2xHDMI;



**3.999 lei**

RATA 114,98 lei

**SAMSUNG**

televizor LCD 40R81

• rezoluție 1366\*768; • contrast dinamic 8000:1; • luminozitate 550 cd/m<sup>2</sup>; • tehnologie DNIe; • PIP 1 tuner; • tehnologie Movie Plus



**6.999 lei**

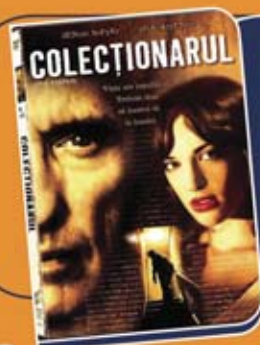
RATA 206,54 lei

**PHILIPS**

televizor LCD 47PFL7642

• ecran LCD Full HD 1920 x 1080; • contrast dinamic 5000:1; • HD Ready; • Pixel Plus HD; • filtru 3D; • Digital Noise Reduction; • tuner DVB-T.

filme



**GENURI**

pentru toate

**GUSTURILE**

cu prețuri între

**9,9 lei - 49,9 lei**



stand Avloxx  
AXP32

**129,9 lei**

pentru TV 21-29 inch



suport LCD  
Barkan 10-37"

**249,9 lei**

pentru LCD cu diagonală între 10-37 inch  
permite mișcarea în 3 sensuri



stand CIATTI  
TITAN

**579,9 lei**



**FLANCO**  
WORLD



# 0%

**DOBANDA  
COMISION  
D.A.E.**

**pe 24 de luni  
pentru produsele\***

 **ARISTON**

 **INDESIT**

\* detalii în magazine



CLASA A+  
1400 RPM

**1.199 lei**

RATA 34,47 lei

**INDESIT**

mașină de spălat WIXE 147

- display LCD; • capacitate încărcare 6 kg;
- 16 programe de spălare; • reglare automată a consumului; • selector reglare/excludere centrifugare; • delay timer (1-24h);
- dimensiuni (lxLxA) = 85x59,5x53,55 cm



INOX  
GRILL  
ROTISOR

**839 lei**

RATA 24,12 lei

**INDESIT**

aragaz K342G(x)/R

- 4 arzătoare pe gaz;
- aprindere electronică; • cuptor pe gaz;
- dimensiuni (lxLxA) = 85x60x50 Cm



**1.179 lei**

RATA 33,58 lei

CLASA A+

**WHIRLPOOL**

combină frigorifică ARC 5774

- volum total = 313; • volum frigider = 240;
- volum congelator = 91; • spațiu mare congelator;
- dimensiuni (lxLxA) = 203x60x62 Cm



CLASA A+  
1200 RPM

**1.099 lei**

RATA 31,60 lei

**ELECTROLUX**

mașină de spălat EWF12270

- Display LED-uri; • capacitate de încărcare = 6Kg;
- siguranță sporită pentru copii; • programator electronic; • programe: spălare nocturnă, spălare rapidă; spălare manuală;
- dimensiuni (lxLxA) = 85x60x60 Cm



**649 lei**

RATA 18,66 lei

**SINGER**

mașină cusut Mademoiselle  
+ aspirator S901 Futura

- **MAȘINĂ DE CUSUT:**  
7 programe de bază, pas reglabil al cusăturii, reglare presiune piciorul presor, viteză maximă coasere 1500imp./min, accesorii speciale;
- **ASPIRATOR:** putere 1900W, tub telescopic inox, 6 trepte de filtrare, filtru Hepa, sac cu capacitate 3 litri



**ROWENTA**  
expresor ES050

- putere 750W;
- dozare automată pentru 1-2 cești;
- duză aburi pentru spumare;
- filtru rabatabil

**199,9 lei**

RATA 5,75 lei

**FLANCO**  
WORLD

Sediul social: Str. Biharia, nr. 67 - 77, sector 1, București, înregistrare în registrul comerțului, J40/22445/1994, C.I.F./C.I.E.: RO6543491, capital social subscris și versat: 3.747.000 lei

Rețeaua de magazine Flanco World

București, Zona Comercială Băneasa, Șoseaua București-Ploiești nr. 44C, Tel. 021/390.64.66; București, Centrul Comercial Auctuan Titan, b-dul 1 Decembrie 1918 nr. 33, Tel.021/343.54.61; București, Ohridska, Spitalul Independenței nr. 210-210B, Tel.021/396.25.67; Brașov, Calea București nr.305 B, Tel.0268/338.328; Constanța, Sos.Mangaliilor 195A, Galeria Comercială Real, etaj 1, Tel. 0241/635.064; Craiova, Galeria Comercială Real, Calea Severinului nr. 5A, Tel.0239/586.333; Oradea, Strada Ogorului nr.171, Galeria Comercială Real, etaj 1, Tel. 0259/472.741; Tg. Mureș, Galeria Comercială Real, vrb. 1 Decembrie 1918 (DN 11, nr. 291).



# Soufflet investește 60 de milioane de euro în majorarea de zece ori a capacității de producție

Reprezentanții Soufflet România, filiala producătorului francez de malt cu același nume, vor închide anul viitor cele două fabrici de malt deținute în prezent de companie în Buzău și Pitești, după finalizarea construcției celei de-a treia unități de producție de pe plan local.

DIANA TUDOR

Construcția noii fabrici a început deja în luna septembrie a acestui an și estimăm că va deveni productivă în septembrie-octombrie 2008. După ce vom finaliza construcția acestei fabrici, celelalte două vor fi închise", a declarat Tomas Paulu, director la Soufflet pe România.

Soufflet România funcționează în cadrul unor facilități de producție închiriate, fabrica de malt din Buzău, precum și silozurile din Buzău și Timișoara aparținând producătorului de bere Ursus Breweries, cel de-al doilea jucător de pe piața locală a berii, în timp ce fabrica din Pitești aparține companiei Girexim Universal.

"Noua fabrică va fi destinată în totalitate producătorilor locali de bere, atât companiilor cu capital autohton, cât și filialelor locale ale multinaționalelor din industria berii", au declarat reprezentanții Soufflet.

Capacitatea fiecăreia dintre cele două unități de producție pe care Soufflet le deține în prezent în Buzău și în Pitești este de aproximativ 11.000 de tone de malt anual, în timp ce fabrica nouă va avea o producție maximă anuală de circa 100.000 de tone, de zece ori mai mare. Potrivit lui Bruno

Cothenet, directorul departamentului de malt pe Europa de Est, suprafața totală a terenului pe care va fi situată noua capacitate de producție este de șapte hectare, dintre care aproximativ trei hectare va fi suprafața construită.

"Fabrica va avea 45 de angajați. O parte dintre aceștia vor fi foști angajați ai fabricii pe care o avem în prezent în Buzău, iar pentru restul, dacă va fi nevoie, vom angaja o companie de recrutare", a spus Paulu.

Investițiile necesare construcției celei de-a treia și cea mai mare fabrică a companiei franceze pe plan local se ridică la aproximativ 60 mil. euro, dintre care 20 mil. euro reprezintă un împrumut contractat recent de Soufflet de la Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD). Soufflet are încheiat un parteneriat cu BERD prin care aceasta îi finanțează toate investițiile realizate în țările în care BERD este prezentă.

Sperăm să obținem amortizarea acestei investiții în cel puțin zece ani, deoarece agricultura este o industrie cu marje mici de profit", a declarat Bruno Cothenet, directorul Soufflet al departamentului de malt pe Europa de Est.

Producătorul francez deține în România 20.000 de hectare cultivate cu orz, în special în partea de est a țării, în județele Buzău, Galați, Brăila, Iași, Constanța și Călărași, dar și în vest, în județul Timișoara, toate aceste suprafețe fiind contractate de la fermierii locali.

Reprezentanții companiei intenționează ca până anul viitor să prelucrase în România 60.000 de tone de malt contractate, necesarul de orz pentru atingerea capacității maxime de producție a fabricii fiind de aproximativ 130.000 de tone.

În urma secției din această vară, toate furajele au prețuri comparativ cu anul precedent, inclusiv orzului, ceea ce a determinat o scumpire a malului și a berii.

Prețul orzului variază în funcție de locație, de vreme și de recolta înregistrată. Comparativ cu anul trecut, prețul pe tonă de orz s-a dublat, de la 100 la 200 de euro. În același timp, o tonă de malt importat a ajuns să coste circa 500 de euro/tonă, a spus Cothenet.



Bruno Cothenet

directorul Soufflet al departamentului de malt pe Europa de Est



Sperăm să obținem amortizarea acestei investiții în cel puțin zece ani, deoarece agricultura este o industrie cu marje mici de profit.

Potrivit reprezentanților Soufflet, 60% din malul folosit de fabricile de bere locale este importat, doar 40% fiind produs local.

Producția realizată în prezent în România reprezintă aproximativ 5% din totalul producției realizate la nivel de grup de Soufflet, de 1,5 milioane de tone. După finalizarea fabricii, sperăm că acest procentaj va crește la 6-7%, de peste trei ori mai mare față de 2005.

Cothenet. Soufflet este o companie de familie specializată în colectarea și procesarea cerealelor și comerțul internațional cu cereale care anul trecut a înregistrat în România o cifră de afaceri de 56,4 milioane de lei (15,5 milioane de euro), în creștere cu circa 21,5% față de anul precedent și un profit net de 2,7 milioane de lei (767.000 de euro), de peste trei ori mai mare față de 2005.

Industria berii ar putea ajunge anul acesta, potrivit ritmului de creștere de 15-20% estimat de principalii jucători ai pieței, la un volum al vânzărilor de peste 20 de milioane de hectolitri și o valoare de circa 1,2 miliarde de euro, ceea ce înseamnă că la sfârșitul acestui an România ar putea atinge un consum anual pe cap de locuitor de aproximativ 90 de litri.

diana.tudor@ejro

## NetJets așteaptă 15-20 de clienți locali pentru zborurile de lux

ROXANA GREGOREAN

NETJETS, compania de avioane private al unui dintre cei mai bogati oameni din lume, Warren Buffett, vrea să ajungă în doi ani la 15-20 de clienți printre companiile românești, față de 7 clienți cât are în prezent.

Toate contractele încheiate până acum de NetJets în România sunt cu persoane juridice, reprezentanții companiei neprecizând însă numele acestora.

"Clienții NetJets sunt oameni de afaceri care zboară la first class între 50 și 400 de ore pe an. Targetul nostru sunt firme cu peste 70-80 de milioane de euro cifra de afaceri, care-și pot permite costul fracțiunii, costul lunar de mentenanță și costul de zbor pe oră, care este mic când îl împărțim la 7 sau 14 persoane care ar merge în același zbor", a spus Mike Costache, partener de alianță NetJets în România.

Politica NetJets este aceea de a vinde fracțiuni din avion, cea mai mică fracțiune fiind de 1/16, în timp ce cea mai mare fracțiune este de 1/2.

Prețul celei mai mici fracțiuni din cel mai ieftin avion din cadrul flotei NetJets este de 400.000 de dolari (circa 280.000 de euro), la care se adaugă un cost lunar de mentenanță de 6.200 de euro, precum și costul pe ora de zbor care este de circa 2.400 de euro.

"Majoritatea clienților din România au ales fracțiunea 1/16", a pre-

zizat Costache, care nu a spus însă care dintre cele cinci tipuri de aeronave au fost preferate de românii. La cea mai mică fracțiune cumpărată, prețul în funcție de aparatul de zbor poate varia între 400.000 de dolari (280.000 de euro) și 2,7 milioane de dolari (1,9 milioane de euro). După cinci ani, clienții își poate vinde fracțiunea deținută la prețul pieței.

NetJets a intrat pe piața din România în urmă cu aproximativ un an, din iunie 2007 compania avându-l ca partener de alianță pe Mike Costache.

Dintre țările din regiune, NetJets are un număr de 100 de clienți în Rusia, unde și-a deschis și un birou dedicat țărilor în care se vorbește limba rusă.

NetJets a fost înființată de Richard Santulli în 1986,

ajungând acum cea mai mare companie de acest gen din lume, potrivit www.netjets.com. În 1998, miliardarul Warren Buffett a cumpărat compania, după ce trei ani a fost client al acesteia.

Piața aeriană de zboruri de lux din România are creșteri constante de la an la an. Astfel, companiile care operează zboruri charter precum Tinas Air sau Eurojet au din ce în ce mai multe cereri din partea oamenilor de afaceri de pe piață. Pe piața zborurilor charter a intrat de curând și o companie cu acționariat american, Atlantis. Totodată, și companiile de linie regulată precum TAROM sau Carpatair operează zboruri charter, având încheiate contracte alate cu agenții de turism, cât și cu diferite companii de pe piață.

PUBLICITATE

## Lifestyle Shopping Center

Cluj-Napoca

- Total suprafață închirială: 18.000 mp
- Parcare subterană: 322 locuri de parcare
- Finalizare estimată: 2009

- Supermarket
- Galerie de fashion pe două nivele
- Restaurant panoramic, cafenele cu tematică, terase, stand-up café bar
- Loc de joacă pentru copii
- Acces facil la nivelul supermarketului, parter și galeria de fashion direct din strada principală

Concept tineresc  
chiar în centrul orașului  
Cluj-Napoca

www.akademiacenter.ro

DEZVOLTATOR:

Pentru rezervarea unui spațiu, sunați la:

**Colliers International**  
**(021) 311 7777**  
www.colliers.com

AGENT EXCLUSIV:

Our Knowledge is your Property

# Luc Ronsmans, Plaza Centers: Vom dezvolta o rețea de 15 centre comerciale în cinci ani

Plaza Centers, dezvoltatorul proiectului Casa Radio din București, își propune ca până la sfârșitul acestui an să cumpere încă trei terenuri pentru dezvoltarea unor centre comerciale.

CRISTI MOGA

**A**vem o echipă care se uită după oportunități în orașele de peste 100.000 de locuitori, în care, de preferat, nu există competiție. Vrem să facem malluri cât mai aproape de centrul orașului și ne-am propus ca în acest an să cumpărăm șapte terenuri și cred că acest obiectiv este încă realizabil. În decurs de cinci ani, vrem să ajungem la un număr de 15 malluri în România", a declarat Luc Ronsmans, country manager al companiei.

Compania israeliană Plaza Centers este acționarul majoritar în cadrul proiectului Dâmbovița Center, derulat pe platforma fostei Case Radio din Capitală, și deține terenuri în Iași, Timișoara, Slatina și Miercurea-Ciuc pentru alte dezvoltări. Pe lista orașelor în care compania vizează noi achiziții se află orașe precum Bacău, Sibiu, Cluj-Napoca și Craiova.

„Lucrările la primul proiect din afara Bucureștiului vor începe anul viitor la Miercurea-Ciuc. Unde deținem o clădire pe a cărei structură vom construi un centru comercial. La Timișoara vom începe demolările zilelor următoare și ne vom apuca de construire în 2009”, a detaliat reprezentantul Plaza Centers programul de investiții al companiei.

Plaza Centers, subsidiară a companiei israeliene Elbit Medical Imaging, este specializată în dezvoltarea proiectelor comerciale, având în portofoliu un număr de 23 de centre multifuncționale dezvoltate și vândute. Proiectul din Miercurea-Ciuc va cuprinde un centru comercial cu o suprafață de 16.000 de metri pătrați și va implica o investiție de circa 16 mil. euro. La

Timișoara, investiția se va ridica la 60 mil. euro și va cuprinde un centru comercial, precum și posibilitatea construirii de spații rezidențiale și de birouri.

„Pentru proiectele din afara Bucureștiului lucrăm cu o marjă de 11-13% în euro pe an. De obicei, dezvoltăm un centru comercial, îl operăm un an, un an și jumătate, după care îl vindem”, a explicat Ronsmans strategia companiei.

Plaza Centers, ale cărei acțiuni sunt listate la Bursa din Londra de anul trecut, este prezentă în țări precum Ungaria, Polonia sau Cehia și s-a extins de curând operațiunile în Asia. Cel mai mare proiect din România al Plaza Centers, excluzând Casa Radio, va fi realizat la Iași, unde compania israeliană va investi 115 mil. euro. Proiectul este, de asemenea, mix și va cuprinde spații comerciale (54.000 de metri pătrați), birouri (15.000 de metri pătrați), cu opțiune pentru dezvoltarea de spații rezidențiale cu o suprafață de 70.000 de metri pătrați.

„Ne axăm în primul rând pe dezvoltarea centrelor comerciale, care sunt destul de dificil de realizat, dar, dacă te pricepi la ceea ce faci, poți să te rezumi la asta. Discuțăm cu grupuri specializate pe spații rezidențiale și am putea să le cedăm acestor firme terenuri pentru dezvoltare”, afirmă Ronsmans.

Cel mai recent teren din România al companiei a fost achiziționat la Slatina, unde Plaza Centers va investi 24,5 mil. euro pentru construcția unui mall de 25.000 mp.

Compania a trasat și coordonatele proiectului de pe platforma Casei Radio, Dâmbovița Center, care va cuprinde o zonă comercială de 150.000 de metri pătrați, spații de birouri de 40.000 de metri pătrați, un hotel cu 300 de camere și 100 de apartamente, precum și blocuri cu circa 400 de locuințe.

„În fiecare zi trebuie să ajustăm cifrele pentru Dâmbovița Center deoarece tot



FOTO: Mediafax Foto

Compania israeliană Plaza Centers este acționarul majoritar în cadrul proiectului Dâmbovița Center, derulat pe platforma fostei Case Radio

timpu mai adăugăm câte ceva. Investiția în acest proiect o estimăm în prezent la 600-650 de milioane de euro. Totodată, prețurile construcțiilor cresc continuu”, spune managerul Plaza Centers. Compania a depus spre aprobare la primărie Planul Urbanistic Zonal (PUZ) realizat de compania de arhitectură Chapman

Taylor, până la sfârșitul acestui an urmând a fi prezentat întregul proiect, realizat în parteneriat public privat (PPP). Demolările la fosta structură au fost finalizate în proporție de 95%. Dezvoltatorii au hotărât să învețe toate cădrile din cadrul Dâmbovița Center într-o singură etapă, astfel că proiectul va fi finalizat integral în 2012.



Luc Ronsmans  
country manager al Plaza Centers

„Lucrările la primul proiect din afara Bucureștiului vor începe anul viitor la Miercurea-Ciuc, unde deținem o clădire pe a cărei structură vom construi un centru comercial. La Timișoara vom începe demolările zilelor următoare și ne vom apuca de construire în 2009.

## PROIECTELE PLAZA CENTERS ÎN CIFRE

### Dâmbovița Center - București

- Investiție de 600-650 de milioane de euro;
- Zonă comercială de 150.000 de metri pătrați;
- Spații de birouri cu o suprafață de 80.000 de metri pătrați;
- 40.000 de metri pătrați de spații rezidențiale;
- Hotel cu 300 de camere și 100 de apartamente.

### Iași

- Investiție de 115 milioane de euro;
- Proiectul va fi derulat pe un teren de 46.500 de metri pătrați;
- Spațiile comerciale vor avea o suprafață de 54.000 de metri pătrați;
- Clădire de birouri de 15.000 de metri pătrați;
- 1.400 de locuri de parcare.

### Timișoara

- Investiție estimată la 60 de milioane de euro;
- Proiectul va fi derulat pe un teren de 31.800 de metri pătrați;
- Centrul comercial va avea circa 30.000 de metri pătrați;
- Compania are opțiune pentru dezvoltarea altor spații cu o suprafață de 20.000 mp.

### Slatina

- Investiție de 24,5 milioane de euro;
- Proiectul va fi derulat pe un teren de 20.000 de metri pătrați;
- Mallul va avea 25.000 de metri pătrați și 450 de locuri de parcare;
- Plaza Centers ar putea dezvolta în acest proiect și apartamente de 10.000 de metri pătrați.

### Miercurea - Ciuc

- Investiție estimată la 16 milioane de euro;
- Proiectul va fi derulat pe un teren de 31.800 de metri pătrați;
- Suprafața centrului comercial va fi de 16.000 de metri pătrați.

PUBLICITATE

**SOLUTII DE FINANTARE, PRODUSE SI SERVICII PENTRU IMM-URI**

Întreprinzătorii din județul Harghita sunt invitați joi, 18 octombrie, între 9.30 - 14.00, la hotel Fenyo\*\*\* din Miercurea Ciuc, la un seminar despre soluțiile de finanțare necesare dezvoltării afacerilor. Oficialitățile locale și centrale, bancherii și reprezentanții companiilor IT&C vor răspunde punctual reprezentanților firmelor din zonă. În cadrul evenimentului se vor analiza oferte de produse și servicii pentru întreprinderi și se vor da detalii despre fondurile nerambursabile guvernamentale și externe. Evenimentul este organizat de Templus Advertising București, Ministerul pentru IMM, Comerț, Turism și Profesii Liberale - Oficiul Teritorial Târgu Mureș și Fondul Local de Garantare Sfântu Gheorghe SA - filiala FNGCMM SA - IFN, în parteneriat cu BCR, Romtelecom, CEC, Generali Asigurări, Senior Software, Oriflame, Cramele Reccaș, Supreme Chocolate.

Partenerii media: Ziarul Financiar, TV Ciuc, Informația Harghitei, MixFM, Fun FM, Radio Energy, Finanțare.ro, Smart Bank, Smart Financiar, Bani și Afaceri, Comunicate Media.

Participarea firmelor este gratuită. Detalii și confirmări la tel/fax: 021 / 319 37 64; e-mail: office@templus.ro

**PARTENER OFICIAL** PARTENERI PRINCIPALI PARTENERI PARTENERI MEDIA SPONSORI

BCR ROMTELECOM GENERALI ZIARUL DE FINANCIAR Informația Harghitei Fun FM ROMANIA TV BCR CEC SENIOR SOFTWARE ORIFLAME CAMELE RECCAȘ SUPREME CHOCOLATE

PUBLICITATE

**Qualians**  
Training by mentors

**Sesiune de cursuri deschise**

Marketing, Branding & Communication	Management & Leadership	Human Resources
Brand Equity	Coaching & Communication Skills	Sales & Negotiation
Unconventional Advertising	Time & Stress Management	Customer Service
Media Communication for Advertisers	Emotional Intelligence	Planning
Shopper Marketing	Advanced Business Presentations	și altele tematic...
Communication for Managers	Practical Leadership	
și altele tematic...	și altele tematic...	

Arada Bogdan (Brandist), Bogdan Naumovici (Leo Burnett), Maria Tudor (Zenith Media), Maria Copari (Swatch & Swatch X), Sorana și Andrei Saru (Premium Communication), Octavian Panty (TMC), George Avram (TMC), Ciprian Talerian (TMC), Dorin Danco (TMC), Florin Enache (TMC), Ruxandra Stoen (Processwarehouse/Coopers), Corneliu Costea (TACK Training), Bogdan Grosu (Telephone Doctor), Otilia Secară.

Calendarul complet, înscrieri și informații: [www.qualians.com](http://www.qualians.com), tel: 031 105 31 31

Parteneri: ZIARUL DE FINANCIAR, BUSINESS, TARGET, și altele.

PUBLICITATE

Invitați speciali:

**ZIARUL FINANCIAR**

organizează conferința cu tema

**Z&F IMM**  
**100 afaceri de la zero**  
Cine sunt viitorii milionari ai României?

JW Marriott Bucharest Grand Hotel, Salon D  
Miercuri, 17 octombrie 2007, ora 9:30

Afacerile mari generează afaceri mici IMM-urile, fie că este vorba de contracturi, subcontracturi sau firme de servicii conexe.

ZIARUL FINANCIAR a decis să analizeze rolul afacerilor mici pe piața economică din România împreună cu specialiștii în domeniul în cadrul conferinței cu tema **Z&F IMM - 100 afaceri de la zero**.

În cadrul acestui eveniment va fi lansat în premieră pe piața de gresii business din România raportul **Z&F IMM - 100 afaceri de la zero**. Anualul reprezintă o colecție de experiențe venite de la cele mai bune IMM-uri însoțite de la zero și care funcționează și la ora actuală.

**Teme de dezbateri:**

- Cum pot câștiga IMM-urile din intrarea investitorilor străini pe piața românească?
- Se poate baza economia României pe IMM-uri sau creșterea economică este sustinută de companiile mari?
- Porți de intrare românești care cresc în străinătate: viitorii noștri patroni?
- Ce le lipsește IMM-urilor? Financiar sau experientă?
- România dispune de spirit antreprenorial?
- Viitorii milionari ai României, cumeni care abia au intrat în business și detin afaceri de câteva sute de mii de euro, vor afla de la actualii milionari cum au deșeurat forța de muncă întreprinderii?
- Interviu în LE reprezentă o oportunitate sau o amenințare pentru IMM-uri?

Partener: **EximBank** România

Pentru înscrieri și detalii suplimentare: Elena Munteanu, PR&Events, tel: 0318 256 293, e-mail: [events@eximbank.ro](mailto:events@eximbank.ro), [www.ef.ro](http://www.ef.ro)



# A avea sau a nu a avea un plan de afaceri?

De ce este nevoie de un plan de afaceri atunci când începi un business? Pentru că acesta poate fi harta și busola afacerii. Fără un plan de afaceri este ca și cum ai călători fără niciun reper și fără nicio țintă precisă.

MIRABELA TIRON

**N**u am început afacerea cu un plan de afaceri și de aceea am întâmpinat multe dificultăți pe plan organizatoric și administrativ. Fără un plan de afaceri este foarte greu să ai chiar și o echipă competitivă. Afacerea mea s-a răzvit mult mai ușor decât as fi avut un plan de afaceri. Într-un anumit sens, însă nu sunt suficient de competitiv pentru obținerea unui credit", spune Mihai Bulancea, manager general al firmei Go Print Media, care oferă servicii publicitare.

## AFACERI DE LA ZERO

Planul de afaceri poate fi considerat și o declarație de intenție. Acesta ar trebui să furnizeze informații legate de cum intenționezi să dezvolti afacerea și când, ce va susține creșterea afacerii tale și cum vei gestiona resursele financiare.

Este un document care vizează pregătirea afacerii pentru asumarea tuturor oportunităților și depășirea momentelor critice. Prin planul de afaceri se stabilesc misiunea, obiectivele, strategia și planurile de acțiune pentru derularea unei activități specifice. Acesta trebuie să țină cont de profilul afacerii, de mediul în care se va efectua businessul în cauză, de obiectivele afacerii și de scopul urmărit la realizarea acestuia.

„Dacă investiția este mică, atunci se face un studiu de fezabilitate. De exemplu, pentru o afacere cu mărgele, unde investiția este una mică, se prezintă un studiu de fezabilitate. Dacă ne referim la investiții de 1 milion de euro, atunci nu îți mai permiți să demarezi o afacere fără să ai un plan competitiv de afaceri”, este de părere Daniel Encesu, manager general Daedalus Consulting, companie de cercetări de piață.

Un plan de afaceri normal, conform exteriilor, include o serie de elemente standard. Descrierea componentelor, a produsului sau a serviciului, analiza pieței, echipa de conducere, analiza financiară sunt câteva

componente care vor apărea în planul de afaceri.

„Prin planul de afaceri am estimat bugetul de venituri și cheltuieli, am realizat o analiză detaliată cu privire la evoluția canalelor de distribuție și a ponderii acestora în segmentele food și non food. Acesta este util atât pentru companiile aflate la începutul activității, cât și pentru companiile mature. În funcție de nivelul de dezvoltare al companiei care dezvoltă și implementează planul de afaceri, obiectivele sunt diferite”, crede Eugen Sautela, manager general al firmei Bip Group, care oferă servicii de merchandising.

Fiecare plan de afaceri depinde de profilul businessului. De exemplu, descrierea echipei de conducere e mai importantă pentru atragerea investitorilor, în timp ce istoricul financiar e mult mai important pentru bănci. Planul de afaceri trebuie să se adapteze scopului afacerii.

Planul de afaceri va include un sumar executiv (o imagine de ansamblu a afacerii pe care o începi), descrierea afacerii (descrierea produsului/serviciului și care este segmentul de piață căruia te adresezi); planul de marketing (definirea pieței pe care vei opera, targetarea clienților, analiza competitorilor, prezivarea schimbării de piață); planul managerial (echipa de conducere și resursele umane); planul de management financiar (identificarea și implementarea politicilor care să conducă și să asigure îndeplinirea obligatiilor financiare) și anexe și alte documente.

De obicei, în realizarea unui plan de afaceri se pune accent pe analiza fluxului de bani și pe implementarea detaliilor specifice în plan. Este esențial să ai un plan de afaceri realist și aplicabil în momentul în care începi o afacere. Mulți antreprenori folosesc planul de afaceri ca pe un document care le asigură fonduri externe.

„Numai pe baza planului de afaceri am contractat un credit de 5.000 de euro, fără



Anuarul ZF „100 afaceri de la zero” destinat antreprenorilor va apărea pe piața mâine, 17 octombrie

garanții, de la o instituție de credit. Planul de afaceri este foarte important pentru atragerea de finanțare. El trebuie să aibă o anumită marjă de flexibilitate, deoarece se pleacă de la anumite estimări, care pe parcurs pot fi revizuite”, precizează Răzvan Ciuculin, manager general al firmei Baby Design, care comercializează mobilier pentru copii.

Acest aspect este important deoarece potențialii investitori, incluzând băncile, ar putea investi în ideea ta, colabura cu tine și chiar îți-ar putea împrumuta banii necesari, ca rezultat al unui plan de afaceri viabil.

Mulți antreprenori cred că este necesar să ai un plan de afaceri doar la demararea

unui business, de fapt, un plan de afaceri este vital și în dezvoltarea afacerii, indiferent dacă aceasta se bazează pe contractarea de credite sau pe noi investiții.

„Pe măsură ce afacerea a câștigat maturitate am adus modificări în planul de afaceri. Anual adaptăm planul de afaceri pentru susținerea dezvoltării ei. Un plan de afaceri bine făcut este foarte important, el îți setează principiile de lucru, targetul, selecția furnizorilor. Planul de afaceri ne permite să fim exigenți cu timpul și banii pe care îi investim”, spune Nicolae Nica, managing partner al Leron, firmă care se ocupă de organizarea de evenimente corporatiste.

salariile, comunicatii, bugetele de marketing. Am ajuns la cheltuieli lunare initiale de 3.500 de euro. Mult mai complex este să faci o estimare a veniturilor, deoarece trebuie să îți asiguri numărul de clienți, valoarea medie a facturării unui client, discounturile. Înainte de-a demara afacerea, eu am estimat veniturile în februarie. În prima lună de activitate voi avea trei clienți, de la care voi obține în medie 1.000 de euro, deci realizez 3.000 de euro pentru prima lună.

În a doua lună vor fi patru clienți, deci voi înregistra încasări de 4.000 de euro și afacerea începe să devină profitabilă. În următoarea lună, vor apărea la serviciile de consultanță în francize cinci clienți, iar afacerea devine mult mai profitabilă decât în prima lună. În realitate, lucrurile au fost puțin diferite. Am avut în prima lună doar doi clienți, deci doar 2.000 de euro, cu mult sub nivelul cheltuielilor. Dacă pentru a doua lună anticipasem 4.000 de euro, în realitate am obținut tot doar 2.000 de euro, pentru că în loc de patru clienți, am avut doar doi clienți. În următoarea lună am avut patru clienți, deci 4.000 de euro și o afacere care începe să devină profitabilă.

## Comparația cu realitatea concretă

Planul de afaceri este foarte important pentru că reprezintă o orientare viitoare asupra rentabilității afacerii. Din momentul în care ai luat decizia de-a începe o afacere, acesta devine un termen de comparație cu realitatea concretă. Se pot face în planul de afaceri ajustări care să ia în considerare atât amenințările cu care se confruntă afacerea, cât și oportunitățile care apar pe parcurs.

Intr-un plan de afaceri, cel mai simplu este să estimezi cheltuielile. În afacerea pe care am demarat-o, am luat în considerare investiția inițială, costurile lunare, precum chiria,

Asadar, businessul are nevoie de timp ca să crească și să se dezvolte până la a deveni profitabilă. Este bine să prevezi un capital de lucru de start-up, care să-ți permită să acoperi pierderile operaționale din primele luni.

Răzvan Biliș, manager general CHR Consulting, companie de consultanță în francize

salariile, comunicatii, bugetele de marketing. Am ajuns la cheltuieli lunare initiale de 3.500 de euro. Mult mai complex este să faci o estimare a veniturilor, deoarece trebuie să îți asiguri numărul de clienți, valoarea medie a facturării unui client, discounturile. Înainte de-a demara afacerea, eu am estimat veniturile în februarie. În prima lună de activitate voi avea trei clienți, de la care voi obține în medie 1.000 de euro, deci realizez 3.000 de euro pentru prima lună.

În a doua lună vor fi patru clienți, deci voi înregistra încasări de 4.000 de euro și afacerea începe să devină profitabilă. În următoarea lună, vor apărea la serviciile de consultanță în francize cinci clienți, iar afacerea devine mult mai profitabilă decât în prima lună. În realitate, lucrurile au fost puțin diferite. Am avut în prima lună doar doi clienți, deci doar 2.000 de euro, cu mult sub nivelul cheltuielilor.

Dacă pentru a doua lună anticipasem 4.000 de euro, în realitate am obținut tot doar 2.000 de euro, pentru că în loc de patru clienți, am avut doar doi clienți. În următoarea lună am avut patru clienți, deci 4.000 de euro și o afacere care începe să devină profitabilă.

Asadar, businessul are nevoie de timp ca să crească și să se dezvolte până la a deveni profitabilă. Este bine să prevezi un capital de lucru de start-up, care să-ți permită să acoperi pierderile operaționale din primele luni.

Răzvan Biliș, manager general CHR Consulting, companie de consultanță în francize

## Situație reală buget Venituri-Cheltuieli

	Nr. clienți estimati	Venituri (euro)	Cheltuieli (euro)	Profit brut (euro)
Prima lună	2	2.000	3.500	-1.500
A doua lună	2	2.000	3.500	-1.500
A treia lună	4	4.000	3.500	500



Anual adaptăm planul de afaceri pentru susținerea dezvoltării companiei.

Un plan de afaceri bine făcut este foarte important, el îți setează principiile de lucru, targetul, selecția furnizorilor. Planul de afaceri ne permite să fim exigenți cu timpul și banii pe care îi investim.

**Nicolae Nica**  
managing partner al Leron

PUBLICITATE

**Tu ți-ai ales pensia privată?**

În numai două săptămâni, 80.000 de români au ales în cunoștință de cauză un fond de pensii privat, și nu doar un nume cunoscut. Au ales Aviva!

O pensie privată obligatorie reprezintă o redirecționare a 2% din contribuția ta la sistemul de asigurări sociale către un fond de pensii privat. Acum ai o oportunitate unică să îți alegi administratorul pensiei tale private sau, dacă nu, statul va alege pentru tine.

Atunci când te gândești la banii tăi, te gândești la încrederea pe care ți-o inspiră cel care-i administrează.

Aviva este:

- o companie britanică de tradiție
- liderul pieței pensilor și asigurărilor de viață din Europa
- administratorul de fonduri de pensii cu cea mai îndelungată experiență din domeniu

Pensia Viva oferă valoare, creștere și siguranță economilor tale pentru ani de pensie.

Valoare  
Costul de administrare al Fondului este zero în 2008, asigurând un beneficiu maxim al investiției tale.

Creștere  
Banii tăi sunt investiți eficient în acțiuni, obligațiuni și alte instrumente de investiții, asigurându-ți astfel o creștere a valorii tale și o rentabilitate crescută în timp.

Siguranță  
Beneficiind de cei 300 de ani de experiență a companiei, te vei alătura și tu celor 40 milioane de clienți ai grupului din întreaga lume, care au deja 440 miliarde de euro investiți prin Aviva.

Alege pensia ta privată obligatorie!

Nu te costă nimic să afli acum mai multe informații pentru viitorul tău.  
0800 82.84.82 apel gratuit în rețeaua Românească  
\*AVIVA în rețeaua de servicii mobile, tarif normal

www.aviva.ro

Aviva Societate de Administrare a unui Fond de Pensii Privat

Companie	Activitate (miliarde de euro)
Aviva	440
Legal & General	337
AXA	360
Allianz	341
ING	380

Surse: NMG Financial Services Consulting / Raportul anual Financiar 2008 al Federației companiilor

PUBLICITATE

These last 10 years were magnificent!

These last 10 years ... we had fun.

Athénée Palace Hilton  
Bucharest

10 years of excellence

# Își pierde New Yorkul statutul de centru financiar global?

**New Yorkul trebuie să se „lupte” cu Londra, Hong Kong și Shanghaiul pentru a-și păstra statutul de centru financiar mondial.**

CATALINA APOSTOLU

În fiecare zi în Lower Manhattan, turiștii se plimbă de-a lungul Capitalism Trail. Ei își pot încetea plimbarea vizitând curtea Trinity Church, unde Alexander Hamilton, primul secretar al Trezoreriei și arhitectul primului sistem financiar din Statele Unite, este înmormântat. În apropiere, pe Amble Street, ci trece de sediul imponent al bursei newyorkeze, scrie International Herald Tribune.

În plimbarea lor, turiștii se pot opri în fața 23 Wall, clădirea asemeni unei fortărețe aflate la intersecția cu Broad, fost sediu al băncii J.P. Morgan & Company, cunoscută cândva drept The Corner. După cum scria John Brooks în cartea sa „One Fine in Goldman”, The Corner constituia la începutul secolului 20 „centrul precis, atât geografic, cât și metaforic, al sectorului financiar american și chiar al celui mondial”.

The Corner este acum un condominiu de lux denumit Downtown de Philippe Starck. Wall Streetul nu mai este Wall Street de multă vreme.

Marile bănci de investiții ca Lehman Brothers, Morgan Stanley și Bear Stearns s-au mutat în Midtown cu ani în urmă, iar cea mai mare platformă de tranzacționare, ce aparține băncii ebraice UBS, se află în cartierul Stamford. NYSE, care se transformă în burse electronice, își va închide ultimele patru spații de tranzacționare luna viitoare. Întrebarea predominantă în prezent este dacă New Yorkul în întregime va avea soarta Wall Streetului. Se așteaptă oare perioada în care New Yorkul constituia centrul lumii financiare globale de sfârșit?

Tinând cont de activitatea fondurilor de hedging și a baronilor din sectorul de investiții private din ultimii ani, întrebarea poate părea absurdă. Din acest punct de vedere, New Yorkul pare încă a fi „capitalul global și capitalul”. În ciuda crizei de pe piețele de credit, indicele bursei Dow Jones Industrial Average se situează la niveluri aproape record.

Totuși, în prezent, NYSE nu mai constituie în mod clar epicentrul piețelor financiare globale. Și nici al New Yorkului. Cele mai mari concentrații de fonduri mutuale sunt în Valley Forge, Los Angeles și Boston, în timp ce activitățile de trading și money management capătă un caracter global. De la sfârșitul războaiului rece, vaste surse de capital s-au format în afara Statelor Unite, în conturile bancare ebraice ale oligarhilor rusi, în conturile din Shanghai ale magnatilor chinezi din domeniul producției și în fondurile controlate de guvernul din Singapore, Rusia, Dubai, Qatar și Arabia Saudită, care s-ar putea ridica la aproximativ 2.500 de miliarde de dolari, conform lui Stephen Jen, economist în cadrul băncii Morgan Stanley.

„Aceste fonduri sunt în mare parte valorificate pe plan local. China organizează oferte publice inițiale pentru

companii de stat pe burse locale ca mijloc de consolidare a piețelor chineze de capital.

Evoluția reprezintă un triumf pentru tot ceea ce reprezintă Wall Streetul: capacitatea de a obține randamente peste hotare, o integrare sporită a economiei mondiale și triumful capitalismului în zone inițial „închise”.

Până la un punct, evoluția este benefică pentru managerii de fonduri de investiții din New York, firmele de private equity și fondurile de hedging putând acum atrage capital din surse noi. Totuși, dăta financiară a New Yorkului este îngrijorată.

În luna noiembrie a anului trecut, un grup de directori executivi, economiști și strategii prezenta un raport plin de avertismente privitoare la aparenta deteriorare a poziției Americii și implicit a New Yorkului pe scena financiară.

„Aștăzi, pe lângă Londra, concurență din ce în ce mai strâns cu orase ca Dubai, Hong Kong și Tokio”, se arăta în raport.

Unele din tendințele evidențiate în raport sunt îngrijorătoare pentru industria de servicii financiare a Statelor Unite. Astfel, se atrage atenția asupra faptului că proporția deținută de Statele Unite în ceea ce privește ofertele publice inițiale pe plan global a scăzut de la 50% în 2000 la 5% în 2005. Până de curând, directorii China Construction Bank nu ar fi văzut nicio alternativă pentru lansarea unei oferte publice inițiale în afara bursei newyorkeze. Acum, acest lucru nu mai este valabil.

În 2001, bursele din New York reprezentau jumătate din capitalizarea piețelor de acțiuni din întreaga lume. Astăzi, procentajul este de 37%. În 2005, 9 din cele mai mari 10 listări au avut loc în afara Statelor Unite. Cea mai amplă listare înregistrată vreodată pe plan mondial, cea în valoare de 19,1 miliarde de dolari (15,4 mld. euro) a Industrial and Commercial Bank din China, s-a desfășurat în Hong Kong în 2006.

Datele indică nu atât o schimbare a centrului puterii, ci o schimbare a modului în care este distribuită puterea financiară. În acest deceniu, economia mondială a devenit multipolară. Pe lângă New York și Londra, Hong Kong și Singapore se transformă în noduri în centre financiare, iar chinezii au devenit producători de larg consum, principalele instituții financiare din New York încearcă să devină operatori

globali mai puțin dependenți de piețele locale. În ultimii ani, NYSE a devenit o companie publică, a angajat un CEO experimentat și a fuzionat cu Euronext, care deține o piață de derivate în Londra și bursele din Paris, Bruxelles și Amsterdam. În ultimul trimestru, NYSE Euronext a obținut 44% din veniturile și 62% din profitul operațional din afara Statelor Unite. NASDAQ, a doua burse din New York ca mărime, a suferit în încercarea de a achiziționa bursa londoneză, dar va prelua o parte din OMX, care operează bursele din țările nordice în parteneriat cu un fond de investiții din Dubai.

Marile bănci de investiții ce au o strălucită legătură cu New Yorkul au și ele un caracter internațional din ce în ce mai pronunțat. Recent, Goldman Sachs a anunțat că jumătate din veniturile sunt aduse de operațiunile din afara SUA.

„Ce înseamnă această difuziune pentru economia New Yorkului? Foarte mult. Conform estimărilor lui Steve Malanga, din cadrul Manhattan Institute, există 175.000



Clădirea The Corner, fostul sediu al băncii J.P. Morgan, este unul dintre simbolurile istorice ale pieței financiare de New Yorkului



Gherkin, sediul companiei Swiss Re din districtul financiar londonez, a fost vândut anul acesta pentru 900 de milioane de euro unei companii imobiliare

de locuri de muncă în cadrul industriei financiare din New York. Fără nici o îndoială, revigorarea New Yorkului din punct de vedere financiar, fiscal și economic în anii '90 și după atacurile teroriste din 11 septembrie 2001 poate fi atribuită în mare parte solidității și dominației Wall Streetului pe plan internațional”, a spus Malanga. Un declin pe termen lung ar aduce prejudicii majore. Fără o bază de producție, New Yorkul ar deveni mai dependent de celelalte sectoare portante ale sale ca turismul, sănătatea, guvernul și educația, nici unul dintre acestea neatinând capacitatea Wall Streetului de generare de profituri uriașe.

Din moment ce studiile de genul acesta nu pot convinge Congresul american să stopeze procesul de globalizare și libera circulație a capitalului, finanțatorilor miliardari din New York nu le rămân foarte multe de făcut pentru a stopa relativul declin al orașului. Având în vedere costurile ridicate de trai și de deșeurare a

afacțiilor din New York, orașul s-ar putea continua declinul. New Yorkul a mai trecut prin astfel de perioade și a supraviețuit. Concentrarea de profesioniști din domeniul financiar ar putea ajuta orașul să-și mențină statutul peschimbat în această nouă eră a globalizării capitalului. În același timp, dolarul, deși slab în raport cu multe monede străine, încă funcționează ca monedă internațională de schimb.

O modalitate prin care orașul ar putea trece de această perioadă de declin ar fi concentrarea pe segmentul clienților bogati prin intermediul serviciilor cu marje ale profitului mai mari, cum sunt cele bancare de investiții, ale fondurilor de hedging, fondurilor private de servicii de private banking. Astfel de servicii ar putea atrage în egală măsură instituții, corporații și persoane fizice cu bani din întreaga lume către New York. Astfel, în loc de servicii de lux alimentate în mare parte de salariile și primele de pe Wall Street, New Yorkul va avea servicii de lux care vor alimenta economia.

PUBLICITATE



**vă invită la seminarul**

## Cât de profitabilă este investiția într-un apartament?

Piața construcțiilor rezidențiale reprezintă în ultima perioadă unul dintre cele mai dinamice segmente economice. În fiecare zi se vând apartamente în blocurile comuniste și sunt anunțate proiecte noi care se vând încă dinainte de a fi turnată fundația.

Dezvoltarea hotească de până acum a zonelor rezidențiale nu va continua la nesfârșit, analiștii estimând că o parte dintre zonele rezidențiale își vor pierde atractivitatea, în timp ce altele vor înflori.

**În cadrul seminarului „Cât de profitabilă este investiția într-un apartament?”, BUSINESS Magazin va analiza piața rezidențială împreună cu specialiștii în domeniu (consultanți imobiliari, consultanți bancari, arhitecți etc.).**

**Seminarul va avea loc la JW Marriott Grand Hotel Bucharest Sala Constanta**  
**Miercuri, 24 octombrie 2007**  
 Ora 9.30

**Teme de dezbateri:**

- Prețul apartamentelor a crescut permanent în ultimii ani. Când vor apărea primele scăderi de preț?
- Când va fi dărâmat primul bloc comunist și în locul lui se va face un complex rezidențial modern?
- Care este varianta cea mai bună pentru o locuință, un apartament în centrul orașului sau o casă pe plânat la 30-40 de kilometri de oraș?
- Care este cea mai bună modalitate de a finanța achiziția unei case, un credit ipotecar sau un credit de nevoi personale cu ipotecă?
- Cine sunt cei care dezvoltă locuințe din România și care este experiența lor în domeniul pieței autohtone sau în alte țări?

PUBLICITATE




Vă invită la a II-a ediție a evenimentului

## Country Business Brunch

Austria, o țară cu 8 milioane de locuitori, este cel mai mare investitor străin pe o piață românească de 22 de milioane de locuitori.

Investiții autentice s-au dovedit în punctele cheie ale economiei românești, atingând și domeniul sectorului financiar și pe cel energetic. Mai nou, sunt primii a pe mobilă.

Apoi la a doua ediție „Country Business Brunch + Austria”, eveniment organizat de ZIARUL FINANCIAR, aduce față în față managerii investitorilor autentici în România, autorități consulare, dar și specialiștii de stat, pentru a dezbate înțeg capitalul investitorilor autentici în România.



**TEME DE DEZBATERE:**

- După evoluția ICI a Felten, auto-imping autentic, ce mai are economia românească de oferit investitorilor din Austria?
- Ce sunt condițiile și ce mai trebuie în România ca să fie mai atractivă investiția în Austria?
- De ce Austria, dezvoltându-și sectorul „low” investitorilor autentici? Ce condiții are investiția în Austria?
- În ce domenii de activitate investitorii autentici din România au cele mai mari oportunități?
- CIP de puterile și cel mai mare forț de înțeg investițiilor organizatorilor autentici din România?
- Ar putea puterile de înțeg investițiilor să fie dezvoltate în România?
- Austria devine o destinație turistică atractivă pentru turiștii. Ce rol de mult țării austriece are în România?
- În țările austriece România are oportunități de dezvoltare în domeniul turistic și în cel al energiei?
- Cum se dezvoltă sectorul turistic în România? Ce condiții trebuie să aibă în vedere investitorii autentici pentru a crește valoarea investițiilor?

**PARTENER**

**schonherr**

SCURTĂRI ȘI ASISTENȚĂ  
 SOCIETATEA SAU ASOCIATII

**Evenimentul va avea loc marți, 23 octombrie, ora 9.30,**  
**JW Marriott Bucharest Grand Hotel, Sala Constanta**

Pentru Afiliți și Invitații: Anu Flan, P&A Events Manager, tel.: 0040 021 923 2222, anu.flan@ziarul-financiar.ro



# Cehia pierde teren pe harta celor mai atractive țări pentru call center-uri

**Cresterea salariilor mai rapidă decât a productivității a îndepărtat operatorii de call center-uri de Cehia, care preferă locațiile cu costuri cu forța de muncă mult mai mici din țările asiatice sau din America Latină.**

CIPRIAN BOTEA

În urmă cu doi ani, firma de consultanță A.T. Kearney plasa Cehia în topul primelor zece țări preferate de companiile străine care căutau o locație unde să își desfășoare serviciile de genul call center. Însă, raportul pe 2007 al companiei arată o scădere semnificativă a gradului de atractivitate pe care Cehia o exercita față de acest gen de operațiuni, serie Czech Business Weekly.

Conform indicelui Global Services Location pe 2007, Cehia a coborât zece poziții, până pe locul 16, și se plasează în urma unor țări precum Estonia, Slovacia sau chiar Bulgaria.

Cauzele acestei scăderi semnificative au fost, în principal, creșterea salariilor, reducerea de personal și unor medii nu foarte propice dezvoltării afacerilor. Totuși, Cehia oferă încă forță de muncă specializată, dar mai ales o locație ușor accesibilă, datorită proximității geografice față de clienții din vestul Europei.

„Acest raport ar trebui să ne ofere o lecție”, a declarat Karel Pleva, vicepreședintele filialei A.T. Kearney din Praga. „Scăderea competitivității Cehiei se datorează creșterii nivelului de salarizare, dar și

faptului că alte țări au înregistrat un ritm de creștere economică superior. Ar trebui să fim îngrijorați, să-și mențină

Raportul A.T. Kearney cuprinde topul celor mai atractive 50 de locații pentru desfășurarea serviciilor companiilor internaționale, la baza alcătuirii cărora au stat trei criterii: costurile implicate, gradul de specializare al forței de muncă, dar și caracteristicile mediului de afaceri.

Compania, care nu a publicat un raport asemănător pe 2006, a anunțat că intenționează să realizeze un nou studiu anual viitor.

În ultimii ani, sectorul serviciilor de relații cu clienții a cunoscut o dezvoltare spectaculoasă, firma de consultanță Dimension Data estimând că există aproximativ 6,5 milioane de oameni care lucrează în cadrul unor astfel de centre în întreaga lume. Studiul A.T. Kearney relevă faptul că locațiile cele mai

attractive pentru desășurarea acestui gen de operațiuni sunt India, China și Malaiezia, acestea fiind urmate de Thailanda și Brazilia. Pe această listă, care include Polonia și Ungaria, au intrat două noi țări est-europene, Estonia și Lituania.

Prin opoziție, Irlanda - o fostă „locație ieftină” care a devenit una dintre cele mai scumpe țări din Europa - a coborât pe ultimul loc al acestui clasament.

„Acum, Estonia a ocupat locul pe care Irlanda îl detinea în urmă cu 10-15 ani, dat fiind faptul că aceasta este o locație care implică costuri relativ mici, are o forță de muncă specializată și

duce o politică propice dezvoltării mediului de afaceri”, se arată în raportul A.T. Kearney.

Salariile agenților de call-center din Irlanda, adesea specializați pe domeniul IT, pornesc de la 15 dolari (10,5 euro) pe oră, în timp ce, în China sau India, un agent primește mai puțin de 2 dolari (1,4 euro) pe oră.

Deși în Cehia salariile agenților de call center se află undeva la mijloc, acestea înregistrează un ritm de creștere rapid, în principal datorită faptului că angajatorii caută din ce în ce mai mult oameni specializați.

„Cresterea salariilor va continua; nu putem face nimic în acest sens”, a declarat Pleva. „Însă, ceea ce putem face este să ne asigurăm că această creștere se bazează pe argumente solide și că, în același timp, asistăm și la creșterea a productivității muncii”, a declarat el. În aceste condiții, pentru a-și menține

competitivitatea, Cehia ar trebui să încerce să ofere servicii pe care celelalte țări implicate nu le pot furniza, crede Johan Gott, reprezentant al filialei americane a A.T. Kearney.

„De exemplu, Insulele Filipine reprezintă un punct de atracție pentru companiile americane prin calitatea englezei pe care o vorbesc angajații din această țară”, a spus Gotta.

„Pentru companiile franceze locațiile preferate sunt Maroc, Tunisia și România, în timp ce companiile ale căror servicii necesită folosirea limbii germane sunt încă axate pe Europa Centrală”, a adăugat el.

În Cehia funcționează peste 500 de call center-uri, ale căror operațiuni se desfășoară, în cea mai mare parte, în cehă, engleză și germană.

Astfel, în afara faptului că oferă servicii clienților din interiorul țării, acestea își pot întări poziția și în rândul companiilor din Germania, Austria sau Elveția, unde germana este una dintre cele patru limbi oficiale.

ciprian.botea@cf.ro



Karel Pleva

vicepreședintele filialei A.T. Kearney din Praga

Cresterea salariilor va continua; nu putem face nimic în acest sens. Însă, ceea ce putem face este să ne asigurăm că această creștere se bazează pe argumente solide și că, în același timp, asistăm și la o creștere a productivității muncii.

## Ford l-a recrutat pe omul care a făcut din Lexus un brand de succes



VLAD ANASTASIU

DE MULȚI ani, producătorii de automobile din Detroit au văzut cum mulți dintre membrii executivii de top, care se aflau în plină ascendență profesională, alegeau să plece la alți producători, care le promisese un viitor mai bun. Acum însă, acest trend se manifestă invers, unde trei dintre oficialii de rang înalt de la Toyota au plecat cu destinația Detroit, scrie The New York Times.

Ford l-a angajat pe fostul director al diviziei Lexus de la Toyota, James Farley, pe postul de director de marketing. Numirea acestuia a provocat un val de optimism în interiorul companiei, după ce grupul a înregistrat o scădere a vânzărilor, iar pentru anul trecut compania a raportat o pierdere de aproximativ 12,6 miliarde de dolari.

Farley este cea mai mare „achiziție” a lui Alan Mulally, directorul executiv al Ford, de când acesta a preluat conducerea companiei. Mulally, un adevărat admirator al japonezilor de la Toyota, chiar l-a lăudat pe Farley, „apreciindu-i pasiunea și devotamentul pe care îl arată față de clienți”.

Iar Ford chiar are nevoie de ajutorul lui Farley. Vânzările au scăzut anul acesta cu aproximativ 14%, compania pierzând poziția secundă pe piața din America de Nord, chiar în favoarea celor de la Toyota. Cu toate acestea, Ford intenționează să lanseze noua serie F de autovehicule utilitare abia anul viitor și se așteaptă ca operațiunile de pe piața nord-americană să rentre pe profit începând cu 2009.

Farley, care a făcut parte din staff-ul Toyota din 1999, a deținut câteva funcții importante atât în Statele Unite, cât și în Europa. El a fost directorul de marketing care s-a ocupat de campania de publicitate destinată modelului Toyota Tundra introdus iarna trecută și a supervizat lansarea din 2003 a modelului Scion.

„Scion este doar un succes al strategiei de marketing”, a declarat Jeremy Anwyll, editor-șef al edmunds.com, site specializat în consilierea clienților care își doresc o mașină nouă. „Farley este probabil exact ceea ce Ford are nevoie”, a mai adăugat Anwyll.

Chiar înainte ca Farley să ajungă la Ford, acest lucru fiind programat în noiembrie, decizia lui de a pleca de la Toyota, care se îndreaptă cu pași repezi spre poziția de lider la nivel

mondial printre producătorii de autoturisme, a readus speranța celor de la Ford. De fapt, Ford chiar speră ca prin numirea lui Farley în cadrul companiei Toyota să întâmpine dificultăți, iar compania americană să înceapă să-și recupereze din cota de piață pierdută în America de Nord.

În vară Toyota a mai pierdut câțiva dintre membrii executivii de top, și anume pe James Press, directorul Toyota America, care a preferat funcția de co-președinte în cadrul Chrysler, și pe Deborah Wahl Meyer, directorul de marketing al Toyota, aceasta din urmă alegând postul de director de marketing pentru Chrysler.

Cu toate acestea, Toyota nu se arată îngrijorată de plecarea celor trei executivi, aceștia numindu-l pe Mark Templin, director în cadrul companiei pentru modelul Scion, ca succesor al lui Farley la Lexus.

„Toyota are suficiente resurse”, a declarat David Cole, președintele al Automotive Research Centre, din Ann Arbor, Michigan. Cole este de părere că implicarea nimirii lui Farley la Ford sunt foarte mari, cu atât mai mult cu cât toi cei trei

producători americani de autoturisme întâmpină probleme, pierzând din cota de piață și raportând pierderi anuale de miliarde de dolari. În mod tradițional, atât Ford, cât și Chrysler și General Motors obisnuiau să-și numească executivii din interiorul companiei, însă crizele din ultima perioadă i-au forțat să schimbe această strategie.

Mulally a ajuns directorul executiv al Ford plecând de la Boeing Chrysler, după ce a fost achiziționat de către fondul de investiții Cerberus Capital Management, l-a numit director al Home Depot.

Farley, care în prezent este vicepreședintele Toyota și managerul general al Lexus, va ajunge vicepreședintele Ford și directorul departamentului de marketing și comunicare, astfel va prelua unele dintre atribuțiile fostului președinte al Ford pentru regiunea nord-americană, Francisco Codina, care urmează să se retragă luna viitoare.

Mulally a declarat că Ford și-a îmbunătățit în mod simțitor calitatea produselor, însă avea nevoie de cineva ca Farley care să transmită acest mesaj dealerilor, mai mult decât a reușit compania până în prezent. „Îmbunătățirea percepției pe care clienții o au asupra mașinilor Ford reprezintă o prioritate pentru compania noastră”, a mai adăugat Mulally.

PUBLICITATE

Consum redus de energie, inovație, protecția mediului.

Viitorul poartă amprenta Saint-Gobain.

SAINT-GOBAIN  
www.saint-gobain.com



Știri ZF

Banca Ungariei: Măsurile de austeritate taie din creșterea economică

Banca centrală a anunțat coborârea țintei de creștere economică anuală, după ce efectele negative ale măsurilor de austeritate luate de guvernul de la Budapesta au început să-și facă simțita prezența, scrie Bloomberg. Economia a înregistrat un ritm de creștere de 1,2% în cel de-al doilea trimestru, după ce măsurile menite să reducă nivelul record al deficitului bugetar au scăzut cererea consumatorilor și au cheltuielile publice. Încetinirea ritmului de creștere economică ar putea să se extindă și asupra sectorului economic controlat de stat, se arată în raportul trimestrial al băncii. Estimările de creștere s-au modificat, în mod negativ, în ciuda evoluțiilor pozitive ale piețelor internaționale. Iar, accesă încetinire a ritmului de creștere economică ar putea continua", arată același raport. Pe 27 august, banca estima o creștere economică anuală de 2%, după ce previziunile guvernului indicau o creștere de 2,2%. Ciprian Botas

Premiul Nobel pentru economie a fost câștigat de trei americani

Premiul Nobel pentru economie a fost atribuit americanilor Leonid Hurwicz, Eric Maskin și Roger Myerson, pentru lucrările asupra teoriei de "concurență a mecanismelor" pieței. Această teorie, nu permite să distingem situațiile în care piețele funcționează bine de cele în care piețele funcționează prost", a declarat Academia regală suedeză. Anul trecut, premiul Nobel pentru economie a fost atribuit americanului Edmund Phelps, pentru cercetările sale în domeniul politicilor macroeconomice. Sezonul premiilor Nobel s-a deschis săptămâna trecută cu cel pentru medicină, desemnând cercetătorii americani Mark Capecchi și Oliver Smithies și britanicul Martin Evans, pentru descoperirile lor în domeniul celulelor suse. Mediafax

Proședele din pielea și cererea mare din Japonia cresc veniturile LVMH

Compania LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton LVMH, cel mai mare producător de obiecte de lux din lume, a anunțat o creștere a vânzărilor pentru cel de-al treilea trimestru de aproximativ 9%, scrie Bloomberg. Veniturile companiei au ajuns la 4 miliarde de euro (5,7 miliarde de dolari). Acțiunile au atins cel mai ridicat nivel din ultimele patru luni, înregistrând o creștere de 2%, până la 87,20 euro/acțiune. Creșterea se datorează în mare parte activităților de pe piața japoneză, pe care această piață înregistrează peste 15% din totalul vânzărilor grupului. De asemenea, LVMH a înregistrat și o creștere de 8% a vânzărilor pe segmentul produselor din piele. Creșterea se datorează în mare parte accelerării segmentului produselor din piele. În special pe piața din Japonia, și, de asemenea, datorită lansării noii game de produse "Neverfull" în cadrul Antoinette Belge, analist în cadrul băncii HSBC. Vlad Anastasiu

Compania LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton LVMH, cel mai mare producător de obiecte de lux din lume, a anunțat o creștere a vânzărilor pentru cel de-al treilea trimestru de aproximativ 9%, scrie Bloomberg. Veniturile companiei au ajuns la 4 miliarde de euro (5,7 miliarde de dolari). Acțiunile au atins cel mai ridicat nivel din ultimele patru luni, înregistrând o creștere de 2%, până la 87,20 euro/acțiune. Creșterea se datorează în mare parte activităților de pe piața japoneză, pe care această piață înregistrează peste 15% din totalul vânzărilor grupului. De asemenea, LVMH a înregistrat și o creștere de 8% a vânzărilor pe segmentul produselor din piele. Creșterea se datorează în mare parte accelerării segmentului produselor din piele. În special pe piața din Japonia, și, de asemenea, datorită lansării noii game de produse "Neverfull" în cadrul Antoinette Belge, analist în cadrul băncii HSBC. Vlad Anastasiu

Acțiunile creditorilor ipotecar Northern Rock s-au prăbușit din nou

Acțiunile Northern Rock au scăzut cu aproximativ 20%, atingând nivelul de 218,5 pence/acțiune, valoarea de piață a băncii britanice ridicându-se astfel la 1,9 miliarde de dolari (1,3 miliarde de euro), după ce investitorii și-au dat seama că posibilele oferte ar putea fi mai mici decât se aștepta. Northern Rock, creditorul ipotecar care luna trecută a apelat la un credit de urgență din partea Băncii Angliei, a anunțat că „se află în tratative cu câștigabile cumpărători”, scrie Bloomberg. Atât miliardarul Richard Branson de la Virgin Group, cât și Wilbur Ross de la WL Ross & Co, împreună cu fondurile de investiții Tocsandant Asset Management și First Eastern Investment Group, și compania de asigurări American International Group s-au arătat interesați la sfârșitul săptămânii trecute de preluarea băncii britanice. Vlad Anastasiu

Cei mai noi membri ai UE au de ales între euro și creșterea economică rapidă

Guvernele celor mai noi membri ai UE au în față o nouă dilemă: să aleagă beneficiile creșterii economice și să lase la o parte adoptarea euro sau invers.

CĂTALINA APOSTOIU

Foste state comuniste care au aderat la Uniunea Europeană au început să recupereze din diferența față de vechii membri din punctul de vedere al nivelului prosperității grație dezvoltării lor economice robuste. Această dezvoltare a fost urmată însă de o creștere a inflației, care a atins în prezent un nivel atât de ridicat încât să nu fie în acord cu obiectivul adoptării euro, scrie Budapest Business Journal. Pe lângă faptul că ar împulsiona economia și ar susține stabilitatea macroeconomică generală, adoptarea euro ar reprezenta o dovadă importantă că aceste țări au devenit parte integrantă din Europa. Totuși, conform reglementărilor UE, inflația trebuie temperată înainte ca moneda euro să poată fi utilizată, iar măsurile de temperare a inflației ar putea afecta creșterea economică ce a dus la creșterea veniturilor.

Pe lângă faptul că ar împulsiona economia și ar susține stabilitatea macroeconomică generală, adoptarea euro ar reprezenta o dovadă importantă că aceste țări au devenit parte integrantă din Europa. Totuși, conform reglementărilor UE, inflația trebuie temperată înainte ca moneda euro să poată fi utilizată, iar măsurile de temperare a inflației ar putea afecta creșterea economică ce a dus la creșterea veniturilor. În cele zece fosta țări comuniste, venitul pe cap de locuitor a avansat până la un nivel ce reprezintă 61% din media UE din 2006, de la 47% în 1999. Acest lucru se datorează ritmului de creștere economică de două ori mai rapid din aceste țări față de celelalte membre ale UE. Pe de altă parte inflația în cele zece țări a înregistrat în medie o rată anualizată de 3,5% în luna august, în timp ce în UE ca integ rată inflației s-a situat la 1,9%, conform Eurostat. Pentru a se califica pentru adoptarea euro, o țară trebuie să intru-nească mai multe criterii, incluzând limi-



Cazul Letoniei

- A dezvoltat o economie cu cel mai rapid ritm de creștere din UE în acest deceniu, însă creșterea a împins rata anuală a inflației la peste 10% în august.
Dezvoltarea a ajutat țara să recupereze diferența de venituri față de restul Europei.
Încearcă să tempereze creșterea economică și să reducă inflația, însă o temperare prea drăstie ar putea afecta dezvoltarea țării și perspectivele de convergență cu Europa.
Datorită ratei fixe de schimb față de euro, banca centrală a țării nu poate „misca” ratele dobânzii prea mult pentru a lupta împotriva inflației.

Profitul Citigroup a fost înjumătățit de criza subprime

Citigroup a raportat o scădere cu 57% a profitului pe trimestrul al treilea după ce banca a înregistrat pierderi de peste 3 mld. dolari (2,12 mld. euro) pe segmentul titlurilor bazate pe ipotechi și segmentul tranzacțiilor cu titluri cu venit fix.

CĂTALINA APOSTOIU

CITIGROUP, care și-a majorat provizionarea legate de pierderile din împrumuturi cu 224 miliarde de dolari (158 miliarde de euro), a anunțat o scădere a profitului net până la 2,8 miliarde de dolari (1,68 miliarde de euro) în perioada iulie-septembrie, de la 5,51 miliard de dolari în perioada similară a anului trecut, scrie International Herald Tribune.

Conform unor rapoarte, Citigroup și alte mari bănci intenționează să sprijine piața titlurilor bazate pe ipotechi și alte investiții prin crearea unui fond care va achiziționa până la 100 de miliarde de dolari (70,56 miliarde de euro) din datorii.

Citigroup a anunțat reorganizarea managementului grupului ca urmare a pierderilor suferite pe piața subprime.

Astfel, șeful diviziei de tranzacții, Thomas Maheras, se retrage din funcție, precum și unul dintre coordonatorii unității de active cu venituri fixe, Randy Barker, potrivit directorului general al acțiunilor celui mai mare producător de petrol și gaze naturale din China au înregistrat o creștere de 0,22 dolari/acțiune, ajungând la 2,36 dolari/acțiune, acestea fiind tranzacționate în cursul sesiunii bursiere de ieri la 2,34 dolari/acțiune.

Valoarea de piață a companiei se ridică la peste 422 de miliarde de dolari (236 de miliarde de euro), comparativ cu valoarea de piață a General Electric, care este de aproximativ 420 de miliarde de dolari (295 de miliarde de euro).

În creșterea de a face față creșterii cererii de combustibili de pe piața chineză, PetroChina va cheltui anul acesta mai mult decât Exxon Mobil, Royal Dutch Shell și BP pentru extinderea operațiunilor. Producția de petrol și gaze naturale pentru cel de-al treilea trimestru a înregistrat o creștere de aproximativ 56%, ajungând la o capacitate totală de 275,4 mld. barilii, ceea ce înseamnă circa 3 mld. barilii pe zi.

„Creșterea producției de petrol și gaze naturale a crescut simțitor în trimestrul trei”, a declarat Gordon Krewat, directorul Institutului de Cercetări Energetice din China, „iar evoluția bursieră a companiei este rezultatul direct al acestor statistici”, a încheiat Krewat.

Exxon Mobil este compania cea mai mare din lume, capitalizarea grupului atingând valoarea de 518 miliarde de dolari (362 de miliarde de euro).

PetroChina a devenit ce-a de a doua mare companie din lume

VLAD ANASTASIU

ACTIUNILE PetroChina au înregistrat o creștere de 10% într-o singură sesiune bursieră, compania chineză devenind astfel cea de-a doua mare firmă din lume, devansând compania americană General Electric, scrie Bloomberg.

ACTIUNILE PetroChina au înregistrat o creștere de 10% într-o singură sesiune bursieră, compania chineză devenind astfel cea de-a doua mare firmă din lume, devansând compania americană General Electric, scrie Bloomberg.

ACTIUNILE PetroChina au înregistrat o creștere de 10% într-o singură sesiune bursieră, compania chineză devenind astfel cea de-a doua mare firmă din lume, devansând compania americană General Electric, scrie Bloomberg.

ACTIUNILE PetroChina au înregistrat o creștere de 10% într-o singură sesiune bursieră, compania chineză devenind astfel cea de-a doua mare firmă din lume, devansând compania americană General Electric, scrie Bloomberg.

ACTIUNILE PetroChina au înregistrat o creștere de 10% într-o singură sesiune bursieră, compania chineză devenind astfel cea de-a doua mare firmă din lume, devansând compania americană General Electric, scrie Bloomberg.

ACTIUNILE PetroChina au înregistrat o creștere de 10% într-o singură sesiune bursieră, compania chineză devenind astfel cea de-a doua mare firmă din lume, devansând compania americană General Electric, scrie Bloomberg.



Charles Prince, președinte și CEO al Citigroup, este nemulțumit de ultimele rezultate ale băncii

În trimestrul trei, veniturile au crescut cu 6%, până la 22,66 miliarde de dolari (15,99 mld. euro), de la 21,42 miliarde de dolari în aceeași perioadă a anului trecut.

Rezultatele au inclus un câștig brut de 729 de milioane de dolari (514,36 milioane de euro) obținut în urma vânzării de active ale firmei Redecard.

Excludând câștigul legat de vânzarea de acțiuni Redecard și achizițiile, veniturile Citigroup au scăzut cu 3% până la circa 20,8 miliarde de dolari (14,68 mld. euro). Cifra se află sub estimările analiștilor, ce indicau venituri de 21,76 miliarde de dolari.

Rezultatele au fost ușor mai bune decât anticipase Citigroup inițial. Pe 1 octombrie, banca americană avertizase că profitul său pe trimestrul trei va scădea cu aproximativ 60%.

„A fost un trimestru foarte slab, chiar și în contextul problemelor de pe piețele de credit și a creditelor subprime”, a declarat Charles Prince, președintele și CEO al Citigroup. „Declinul profitului a fost în mare parte generat de divize de instrumente financiare cu venit fix, unde performanțele din acest trimestru au fost cu mult sub așteptările noastre”, a adăugat Prince.

Citigroup reorganizează managementul ca urmare a pierderilor de pe piața subprime.

Andrei Chirilus, CEO al Citigroup, este nemulțumit de ultimele rezultate ale băncii

Andrei Chirilus, CEO al Citigroup, este nemulțumit de ultimele rezultate ale băncii

Andrei Chirilus, CEO al Citigroup, este nemulțumit de ultimele rezultate ale băncii

Andrei Chirilus, CEO al Citigroup, este nemulțumit de ultimele rezultate ale băncii

ZIARUL FINANCIAR advertisement containing contact information, editorial board, and subscription details.

Unde mai puteți face abonamente pentru ZF advertisement with contact details for various branches.

ABONAȚI-VĂ LA ZIARUL FINANCIAR PE UN AN advertisement with pricing and subscription options.



Liberalii au pus surdina schimbării ministrilor cu probleme de imagine

Guvernul este foarte bun și foarte performant, drept urmare nu este remaniabil, a fost concluzia premierului Călin Popescu-Tăriceanu la finalul unei sedințe tensionate a conducerii PNL, în care vicepreședintele Crin Antonescu a propus demiterea ministrilor cu probleme de imagine.

DOINA ANGHIEL

Antonescu, susținut de senatoarii Norica Nicolai, nu a făcut nicio normalizare în timpul sedinței, însă pe lista neagră se aflau ministrul Justiției Tudor Chiuariu, ministrul Muncii, Paul Păcuraru-ambii au dosare la DNA...



Crin Antonescu, aspirant în secret la fotoliul de șef al PNL, nu a avut succes cu propunerea sa de remaniere a Cabinetului.

PLD și PD „strâng din dinți” pentru o nouă motiune de cenzură

Partidul Liberal Democrat a anunțat ieri că va începe strângerea de semnături de la democrați și alți parlamentari pentru o motiune de cenzură, urmând ca data depunerii ei să fie stabilită împreună cu liderii PD...

timul președintelui de partid, Tăriceanu i-a lăudat pe ministrii Adomnitei și Chiuariu, ale căror nume au fost vehiculate în presa printre „remaniabili”.

fost difuzat la mijlocul săptămânii trecute de televiziunea publică pare să fie un film produs de instituția care se ocupă de instrumentarea cazului și rămâne de văzut care a fost filiera...

ieri, președintele postului public de televiziune, Alexandru Sasu, fost deputat PSD, a afirmat că difuzarea acestuia este în afara dreptului subiect pe Decalbul Traian Remes...

Știri interne ZF

Generalul magistrat Dan Voinea, debarcat de la șefia SPM

Generalul magistrat Dan Voinea a fost debarcat de la conducerea Serviciului Procuraturii Militare, funcția să fiind preluată, începând de ieri, de către un colonel magistrat din Ploiesti, procurorul Ion Vasilech...

este urmărit și fostul președinte al României Ion Iliescu, Ion Vasilech, născut la 9 iunie 1959, și-a început cariera de magistrat în anul 1989 la Parchetul Judecătoresc Ploiesti...

Senatul și președintele Camerei Deputatilor, în care acordă Parlamentului termen până la 22 octombrie pentru a trimite la promulgare legea votului uninominal...

uninominal. Constatând că acest demers nu a fost dus la bun sfârșit, am cerut, din nou, partidului și Parlamentului, prin declarații publice, în luna iulie și august 2007, să încheie până la data de 2007 procesul de elaborare a legii electorale...

Băsescu dă ultimatum de 7 zile pentru legea votului uninominal

Președintele Traian Băsescu a adresat ieri o scrisoare președintelui

electorală care să introducă votul

puncte de vedere

Lecția a trei ani inutili

DE DAN SULTANESCU

Faptul că România este o țară cu multe probleme este o declarație ce nu mai are nevoie de demonstrații. Economia nu s-a dezvoltat suficient pentru a putea fi percepută la adăpost de derapajele propriilor conducători...

jurul lor și să le compare cu numărul de parcări construite, de hectare de parcuri reabilitate și de infrastructură utilă construită, sistemul s-a întărit (prin lege ale siguranței naționale tot mai puțin democratice, justificate de un climat și încă neechilibrat caz de terorism autohton)...

Lecția reală a acestor trei ani ar fi trebuit să fie aceea că nu există deshire de fond între stângă și dreapta românească. În acest caz de oboseală, care s-a vădit din credința sinceră în realizarea binelui public. Polițienii intră în partide pentru a ajunge la putere. Iar puterea le oferă beneficiile pe care fiecare le vrea (influență, bani, control, resurse, prestigiu etc.)

Ceea ce i-a întâmpinat lui Decelbal Traian (ce ironie ca acestuia să îi urmeze un Dacian în funcție!) este, cu siguranță, meritat. Spectacolul grotesc al umaslor tărnâșorilor arată nu nivelul la care politica a decăzut, ci exact nivelul la care se află. Televiziunea publică a făcut, din acest punct de vedere, un serviciu public. Un gest însă inutil. El nu rezolvă nimic la nivel juridic (singurul care poate crea dreptate) și nu creează mari surprize decât celor care erau cu adevărat ruși de realitate...

în acest context, o creștere există încă sperând în ofertele actuale este o mînecă nevădită. Dar, foarte probabil, această creștere există. Altfel nu se explica surorile înregistrate de actualul președinte. Sunt convins că bună parte din electoratul Alianței (și nu numai) crede că singura speranță în dreptate și adevăr rămâne în sarcina PD și a lui Traian Băsescu. Luată pentru electorat pare să s-a încheiat. Disputa e decisivă foarte clar. Acum este cert cine va beneficia de pe urma tuturor fenomenelor de dezintegrare de până acum. Iar show-ul nu s-a terminat. Nu uitați că va urma și un referendum, pe care acum parem că îl ignorăm. Dar care acum este planificat cu grijă la Cotroceni. Dacă nu cuvna polițienilor nu le se va întâmpla ceva și vor vota, până la urmă, uninominal, în ceea ce e greu de crezut.

Intelegerea mai clară a acestui câștig vechicul ar fi o cheie de interpretare pentru multe din evoluțiile aparent neînțelese pentru europenii occidentali, dar care se repetă cu spectaculoasă obstinție în țări din această parte de lume. Și ar mai distinge un mit: acela că înlocuirea unor oameni cu alții ar aduce o schimbare reală. Mult timp am susținut că o reformare autentică poate fi făcută doar prin schimbarea regulilor.



Cel de-al XVII-lea Congres al Partidului Comunist Chinez promise noi „reformi” politice

FOTO: AFP/Maxifoto

China refuză modelul politic occidental, dar vrea „democrație”

ANDREEA MAGRAON

China trebuie să rămână pe poziție, având în vedere schimbările economice și sociale cu care se confruntă”, a declarat ieri președintele chinez Hu Jintao, care are mari șanse să fie reales în fruntea țării pentru încă un mandat de cinci ani.

Hu Jintao a făcut aceste declarații în deschiderea celui de-al 17-lea Congres al Partidului Comunist chinez care urmează să fie prezidat de președinte, promițând noi reforme politice.

Reunirea are loc în perioada 15-21 octombrie la Beijing. La Congres participă 2.200 de delegați locali, care vor desemna componența Comitetului Central al Broului Politic și a Comitetului Permanent al Broului Politic, structuri care vor asigura linia politică a țării pentru următorii cinci ani.

Hu a admis că țara pe care o conduce din 2002 trebuie să se concentreze asupra unui economii cât mai deschise și să rezolve problemele sociale și de mediu prin creșterea economică.

„Dorim să lăușim un apel solemn: pe baza principiului unei singure China, să discutăm despre încheierea ostilităților dintre cele două părți și despre un acord de pace”, a declarat Hu.

milarde de dolari anul acesta. China a devenit rapid una din cele mai mari economii ale lumii, aflându-se în primele 10, după ce Partidul Comunist chinez a hotărât în anul 1978 să deschidă piața investitorilor străini.

Conform ultimului raport al Ministerului Comerțului chinez, investițiile străine directe au crescut în primele nouă luni ale acestui an până la 10,87%, ajungând la 47,2% miliarde de dolari, comparabil cu aceeași perioadă a anului trecut.

China s-a dezvoltat și a devenit un gigant al comerțului, fiind cel de-al cincilea exportator de textile, îmbrăcăminte, electronică și arme.

Creșterea economică a țării a creat noi probleme sociale și de mediu. Cea mai importantă problemă socială este sărăcia. China sustine că numărul săracilor a scăzut de la 85 de milioane la 2,9 dar Banca Mondială nu este de acord cu acest lucru, susținând că numărul săracilor este mult mai mare. Principala cauză a sărăciei este aglomerarea urbană și migrația de la sat la oraș.

Referitor la problemele de mediu, China este una din cele mai poluate țări din lume, 16 dintre cele mai poluate 20 de orașe din lume sunt pe teritoriul chinez. China este de asemenea vinovată pentru poluarea aerului din Japonia și Peninsula Coreei.

Știri externe ZF

Veltroni, critic acerb al românilor din Italia, a ajuns președintele PD

Primarul Romei, Walter Veltroni, în vârstă de 52 de ani, a fost ales lider al noului Partid Democrat (PD), născut din fuziunea între Democriile de Stângă și Marguerita (catolică de stângă), obținând peste 75% din voturile la peste 3 milioane de simpatizanți ai partidului în alegerile la sfârșitul săptămânii trecute. Rata ridicată de participare la vot a fost în avantajul lui Veltroni, care va deveni astfel noul lider al Romano Prodi, care se confruntă cu o scădere a popularității. Pe locul doi s-a situat Rosy Bindi, ministrul Familiei, cu 14,1%, urmat de subsecretarul de stat Enrico Letta, cu 11%. Președintele îi pune problema cine va conduce în viața lui Italia, fie actualul premier Romano Prodi, fie primarul Romei, Walter Veltroni. Alegerile pentru noul lider al noului Partid Democrat au amintit de cele din 2005, Veltroni obținând un număr de sufragii aproape egal cu cel obținut de Romano Prodi acum doi ani, care vizază desemnarea unui candidat împotriva lui Silvio Berlusconi. Veltroni este unul dintre cei mai acizi critici la adresa immigrantilor, mai ales a românii, pe care îi acuză că comit doar crime și jafuri.

Bulgaria a ajuns la un compromis cu UE în privinta monedei unice

Bulgaria a ajuns ieri la un compromis cu UE în ceea ce privește conflictul iscat de tranșarea în alfabete chirilic a denumirii monedei unice europene. Conform alfabetului chirilic folosit de Bulgaria un cuvânt nu poate începe cu combinația de litere „eu”, susțin lingviștii bulgari. De aceea, Sofia a cerut ca denumirea „euro” să fie înlocuită cu „euro”, așa cum apare și în Tratatul de aderare la UE. Iar contextul de Banca Centrală Europeană. Suse diplomatice oficiale au confirmat că Bulgaria a ajuns la un compromis pe tema ortografiei cuvântului „euro” în versiunea bulgară a Acordului de Stabilizare și Asociere cu Muntele Negru, pe care Sofia amintea că va bloca în cazul în care denumirea monedei unice nu va fi scrisă conform regulilor alfabetului chirilic. Ambasadorii celor 27 de țări membre, reunite la Luxemburg, au adoptat o declarație care precează că în versiunea bulgară a textului va fi folosită sigla „EUR”, în loc de cuvântul „euro”. Declarația precează, însă, că acest compromis nu va constitui în niciun caz un precedent pentru orice alt document juridic al UE.

Putin ar fi vizat de un atentat sinucigaș la Teheran

Președintele Rusiei, Vladimir Putin, și-a continuat planul de a participa la Summit-ul Mării Caspice la Teheran, în ciuda amenințărilor privind un atac sinucigaș care i-ar viză în Iran. Atât Iranul, cât și Putin au confirmat ieri că președintele rus avea să sosescă această Teheran, „binchitez că mă voi deplasa în Iran”, a declarat Putin acordând că serviciile secrete trebuie să-și facă datoria. „Domnul Putin va sosi în această seară (aseară - n.n.)”, a declarat ieri purtătorul de cuvânt al Ministerului Iranian de Externe, Mohammad Ali Hossini, la un post de televiziune. Kremlinul a anunțat la sfârșitul săptămânii trecute că un grup de atacatori sinucigași se pregătesc să îl ucidă pe președintele rus în timpul vizitei sale din Iran. Conform presei de la Moscova, serviciile secrete ruse au confirmat că au primit o serie de informații privind existența unui complot împotriva lui Putin.

Grupul realizat din suse Mediafax

REVISTA PRESEI INTERNAZIONALE

THE TIMES, Marea Britanie

BROWN ESTE SUSTINUT DE BLAIR

Fostul premier britanic, Tony Blair, a declarat că îl susține pe actualul prim-ministru, Gordon Brown, analizând astfel toate susținerile care au apărut săptămîna trecută privind nemulțumirea acestuia cu privire la activitatea lui Brown. Premierul a fost criticat de susținătorii lui Blair pentru directă „gestia” la oare care a fost de Partidul Laburist.

USA TODAY, SUA

GIULIANI URMEAZĂ MODELUL LIU REAGAN

Unul din nominalizii Partidului Republican pentru alegerile prezidențiale din Statele Unite ale Americi de anul viitor, Rudolph Giuliani, a declarat că va urma modelul fostului președinte american Ronald Reagan și nu se va implica în certurile electorale candidaților republicani și nu va critica pe nici unul din adversarii săi.

LE MONDE, Franța

FRANCEZI SUSȚIN O POSSIBILĂ CANDIDATURĂ A LUI ROYAL LA PREZIDENTIALELE DIN 2012

Aproximativ 71% dintre simpatizanții de stînga din Franța susțin o nouă candidatură a lui Ségolène Royal la alegerile prezidențiale din 2012, conform unui studiu realizat săptămîna trecută. 27% din cei interviuați consideră posibilă o nouă candidatură a lui Royal, afirmînd că principala vinovată pentru eșecul Partidului Socialist în cursa pentru Elysée de anul acesta, este Lionel Jospin.

ABC, Spania

OPOZIȚIA ÎI CRITICĂ PE ZAPATERO

Partidul Popular (PP) din Spania i-a criticat pe premierul José Luis Zapatero pentru că îrosise banii publici, din cauza că premierul este înconjurat de 656 de oameni. Bani pe care stază în la cheai pentru stabilirea acestora vor ajunge până la 28 de milioane de euro, anul viitor. www.abc.es

Dan Sultanescu este directorul executiv al Institutului PRO

## Briefs

## Population's credits exceed savings in August

The population's credits exceeded savings in the banking system, amid a booming demand for funding. Totalling 57 billion RON (17.4 billion euros), individual credits managed to just exceed the level of savings deposited in banks by the population. "This is not a risky situation, as the indebtedness level of the population is still not very high," says Ion Dumitru, head of Raiffeisen Bank's research department. The indebtedness level of the population - expressed as the percentage of the debt service in the total income - has reached 11%, according to the first vice-governor of the NBR (National Bank of Romania). However, the NBR official did say that the indebtedness level of individual clients was quickly approaching the euro zone average, which could indicate mounting pressure. Traditionally, the population is a net creditor for the banking system, i.e. banks are attracting larger sums from individual clients than they are placing in credits. Dumitru says the current situation has appeared as a result of clients significantly taking out loans to accomplish their current plans, in anticipation of future rises in income. **ZF**

## Faurecia expands production capacities by 40%

French-based Faurecia intends to open a new production facility in the town of Victoria (Brasov county) and hopes to reach 1,000 employees by next year. Faurecia Seating Talmacia, a part of the French group Faurecia, one of the world's top ten suppliers of equipment for the automotive industry, intends to invest around 2.3 million euros by the beginning of next year, and expand production capacities by 40%. "Our intention is to expand the production facility in Sibiu county, as well as to open a new facility in the town of Victoria, Brasov county. The Victoria-based facility will have a 700 square-metre area and will operate in a rented space, because we first want to see if the labour market registers a positive trend, and then decide whether to invest in building a plant," Lazar Michel, general manager of Faurecia Seating Talmacia, told ZF Transilvania. According to him, the expansion will generate an approximately 50% personnel increase, to around 1,000 employees. **ZF**

## C&amp;S, 24m euro-turnover from FMCG distribution

C&S group of firms, involved in FMCG distribution, estimates it will post a 24.5 million euro turnover this year, an approximately 12% increase against last year. "One factor behind the positive trend of this year's turnover will be the increase in demand for consumer goods, as a result of new store chains opening. A second factor is the expansion of our services to clients in rural areas. Our market is very dynamic, experiencing increasingly tight competition. The future of companies on this niche will largely depend on how each of us develop over the medium and long term," Adrian Buf, executive manager of C&S Distribution, a member of the C&S group, told ZF Transilvania. C&S Group comprises Cluj-Napoca-based C&S Distribution and Bucharest-based Top C&S Distribution, both of which are involved in FMCG distribution. **ZF**

## GE in talks with Petrom to become its turbine supplier

General Electric (GE), a company ranked sixth in the Fortune 500 ranking, is in talks with Petrom to become the turbine supplier for the 800 MW gas-powered plant, which Romania's largest company intends to build by 2010. "We have already had talks with Petrom about supplying turbines for the gas-powered plant they intend to build. We are also having talks with companies that want to invest in power plants using renewable resources, as well as with companies that supply electrical and thermal power to various Romanian towns," said Rod Christie, manager of GE Energy for Central & Eastern Europe, Russia and the Commonwealth of Independent States. He did not wish to speculate on the value of a potential contract with Petrom. According to the latest statements made by Petrom representatives, the plant will have an installed capacity of 800 MW (more than one nuclear reactor at the Cernavoda plant), with the investment to amount to 500 million euros by 2010, when the company will enter the free market of electrical power. **ZF**

## Soufflet builds new malt plant

Representatives of Soufflet Romania, the branch of the French malt producer by the same name, will shut down the two malt plants it operates in Buzău and Pitesti, after the construction of the third local production facility is completed. "The construction of the new plant has already started in September this year, and we estimate it will become operational in September-October 2008. After the second local construction of this plant, the other two will be closed," said Tomas Paulu, manager of Soufflet Romania. Soufflet Romania operates in a rented production facility, the malt plant in Buzău, as well as in the silos in Buzău and Timisoara, held by beer producer Ursus Breweries (the second largest player on the Romanian beer market) while the Pitesti-based plant is held by Grexim Universal. "The new plant will be entirely dedicated to local beer producers, both to companies with Romanian capital and to Romanian branches of beer multinationals," said Soufflet representatives. The capacity of each of the two production facilities operated by Soufflet in Buzău and Pitesti is around 11,000 tonnes of malt per year, while the new plant will have a maximum annual production of around 100,000 tonnes, ten times as much. **ZF**

## Netlets expects 15-20 Romanian clients for luxury flights

Netlets, the private jet operator owned by Warren Buffet, one of the wealthiest people in the world, intends to attract 15-20 new clients among Romanian companies, in comparison to the 7 clients it has now. All contracts signed so far by Netlets in Romania have been with corporate entities, however the company representatives would not specify any names. "Netlets clients are businesspeople who fly 50 to 400 hours a year first class. Our target clients are companies with over 70-80 million euros in turnover, which can afford the cost of a fraction of an aircraft, the monthly maintenance cost and the cost per hour of a flight, which is smaller when shared with 7 or 14 people taking the same flight," said Mike Costache, alliance partner of Netlets in Romania. The policy of Netlets is to sell fractions of the jet, with the smallest fraction being 1/16, and the largest 1/2. The price of the smallest fraction of the cheapest jet in Netlets' fleet is 400,000 dollars (around 280,000 euros), to which the cost per hour of flight is added, of around 2,400 euros. **ZF**

## NBR Governor Mugur Isărescu asks Government to watch its spending

LAVRU CHIRU

The NBR insists on requesting support in its battle with inflation, especially from the Economy and Finance Ministry, as it increases its focus on bringing the current account deficit under control. "Romania's economic situation remains positive and manageable, although improvements in the economic policies mix are required," warned NBR Governor Mugur Isărescu, during the "Mediatrix Talks about Corporate Loans" seminar.

Over the last two years, the monetary policy, through the exchange rate lever, has born the brunt of disinflation. "We have to know exactly what a central bank can do," the governor pointed out. Exaggerated use of the exchange rate and the interest rate to push prices down can be counterproductive in terms of foreign deficit. Isărescu sees a solution to manage the current situation in avoiding a relaxation of the fiscal policy along with certain adjustments for monetary conditions, although he did not specify what those

were. Although the NBR identified a rapid increase in revenue as the main source of inflationary pressures. Isărescu is reluctant to rely on adjustments in this field or on strengthening the fiscal policy, because next year is an electoral year.

"Under no circumstances should the fiscal policy be relaxed at the end of this year or in 2008. I have the approval of the Prime Minister and of the Finance Minister on this," Isărescu added. He explained that such a solution was less than optimal, and the ideal scenario would entail a correlation of the increase in salaries with productivity gains, overlapped with the strengthening of the fiscal policy.

Over the past two years, the strong appreciation of the RON, which tempered the increase in prices, has fuelled the demand for imported goods, while Romanian exports have become more and more expensive on foreign markets. Under the circumstances, the current account deficit has swollen under the pressure of foreign currency outflows caused by trade, to about 13% of GDP (calculated over the last four quarters), exceeding even the most pessimistic estimates. The latest official estimate

indicates a current account deficit of 13.4% of GDP for the entire year.

"Continuing to rely on interests and exchange rates in the disinflation process means that instead of gradually preparing for soft landing, we must prepare for hard landing."

In the past the governor has explained that if no steps are taken domestically to adjust the oversized foreign deficit, the market will have to rectify the trend through fast-paced and significant depreciation of the RON. However, the NBR is looking for an adjustment of the current account deficit over a broader time frame, thus avoiding any sudden exchange rate moves.

Building a broader scenario for the excessive use of the monetary levers, Isărescu explained that an attempt to contain lending by raising interest rates on RON and by increasing the mandatory minimum foreign currency reserves would lead to new loan outsourcing operations, as banks are already accustomed to such moves. This will affect foreign debt, an indicator that has rapidly deteriorated over the last few years.

## Sonae Sierra invests 300m euros in 2 shopping centres



Portuguese company Sonae Sierra, which entered the Romanian market in May by taking over the River Plaza mall in Râmnicu-Vâlcea for 42 million euros, has acquired land in order to develop another two shopping centres - in Ploiești and Craiova, under investments worth 293 million euros. The Ploiești-based mall will be built on a 16-hectare plot and will have a lettable surface area of 64,070 square metres, with the investment estimated to be worth 153.6 million euros, according to a company announcement. In Craiova, the Portuguese acquired a project (Craiova Mall) already started by Greek companies Elmec and Alexson. Elmec and Alexson completely withdrew from the Craiova Mall deal, after a 40 million-euro transaction, sources

revealed. "Sonae Sierra will build its own project based on the initial design," sources added. The investment in the Craiova project will amount to 139.4 million euros, and will have a lettable surface area of 55,537 square metres. The Greek companies were assisted in the transaction by the law firm Rares Dan & Asociatii (Rares Dan & Partners), while Sonae Sierra was assisted by Nestor Nestor Dicușescu Kingston Petersen (NNDKP) and by real estate consulting firm Eurisko. Vitor Nogueira, business development manager of the Portuguese company, had said several months ago that Sonae Sierra aimed to be among the top three players on several of its real estate markets, which includes Romania.

## Banks / Răzvan Voican

## Raiffeisen to fund both developers and their clients

AFTER having aggressively entered the market of real estate project financing, Raiffeisen is preparing to launch a product through which it can release loans both to developers and their customers, with a view to speeding up the sale of housing complexes by boosting the number of potential buyers. "This will be a financing product destined to real estate developers, which can be doubled from the very first day of the project by loans granted to customers interested in buying houses during the project phase. We can thus solve the problem of legislative setbacks, which do not allow us to accept mortgages on future goods," states Răzvan Munteanu, vice-president of Raiffeisen's retail unit. He behind the incentive means customers who lack cash or are unable to access sufficiently large consumer loans will now have access to new projects right from the beginning.

"Partnerships with developers, and the guarantees we expect to receive, will allow us to finance customers for the real estate projects we are involved in with the same ease. Purchasing prices will be more interesting given that houses are sold during the project

## Raiffeisen

- Is preparing to launch a product through which it can release loans both to developers and their customers, with a view to speeding up the sale of housing complexes by boosting the number of potential buyers.
- The product will be launched onto the market during the middle of next month.
- Intends to further expand its network specialising in mortgage retail.
- Is accelerating the expansion of its overall territorial network.

## Projects / Cătălin Lupoiu

## Westhill to develop Ploiești's largest mall

British-based Westhill is set to develop Ploiești's largest commercial project on a 10-hectare plot, in partnership with Lewis Charles Securities investment fund (listed on AIM market of the London Stock Exchange), with investments worth 100m euros.

THE SHOPPING centre (Magnolia Center) will have an area of 20,000 square metres and will also include leisure space. "The financing of the Ploiești project will come from bank loans and from Lewis Charles Securities investment fund. Construction works will start next April and end in late 2009 or early 2010," Andrei Pănculescu, the commercial and acquisitions

manager of Westhill's Romanian office, told ZF. The only other shopping centre in the city is Grant Center Ploiești, which is owned by Winmarkt.

Ploiești is one of the most industrialised cities in Romania, with a low unemployment rate that ranges between 3.5% and has managed to attract shopping centre developers that seek locations with a high purchasing power. As a result, another 3 shopping centres have been announced during the past year: Tiago Mall (developed by Irish-based Miran), Perla Shopping Center (an investment by Israeli group W.GO) and Euro Mall (developed by a group of firms controlled by Israeli and French businessmen).

Westhill, which arrived on the Romanian market last year, has changed its initial strategy, which entailed the development of office buildings, with the company currently targeting shopping centres and residential projects.

For the Ploiești project, Westhill set up Retail Park Magnolia, which was acquired from Lewis Charles British investment fund in August for 6.7 million euros.

Subsequently, Retail Park Magnolia paid 6.3 million euros for the 10-hectare plot of land where the shopping centre will be developed.

"The new shopping centres, malls and retail parks should have more green areas and go beyond the 'box' concept which is present on the Romanian market. The best examples for new concepts can be seen in Spain, Germany, UK, Portugal and even in the new projects delivered in recent years in Central and Eastern Europe," explains Pănculescu.

Westhill works with British architecture firm Benoy and collaborates with Gleds (also British) in terms of project management, with WSP (UK) (on the segment of technical and environment audit) and with Cashman & Wakefield and King Sturge real estate consultancies.

Westhill will also start work on another shopping centre in a Romanian city, with investments worth around 40m euros. At present, the Romanian retail market remains uncompetitive, largely because there is an insufficient number of brands on the market, and prices are higher than in Austria or Hungary, believe Westhill representatives.

## Real estate / Cristi Moga

## Plaza Centers to develop 15 shopping malls within 5 years

PLAZA Centers, developer of the Casa Radio (Radio House) project in Bucharest, intends to buy another three plots of land by the end of this year, where it plans to develop shopping centres.

"We have a team looking for opportunities in cities with over 100,000 inhabitants where, preferably, there is no competition. We want to build malls as near to the city centres as possible, and intend to buy seven plots this year, which I believe is still achievable. Within five years, we want to reach 15 malls in Romania," said Luc Ronsmans, the company's country manager.

Israeli company Plaza Centers is the majority shareholder of the Dâmbovitza Center project, conducted on the platform of the former Radio House in Bucharest, and also holds land in Iasi, Timisoara, Slatina and Miercurea-Ciuc, which will be used for other developments. In addition, Bacău, Sibiu, Cluj-Napoca and Craiova are among the cities targeted by the company for new acquisitions.

"Works on the first project outside Bucharest will start next year in Miercurea-Ciuc, where we own a building, within the framework of which we will develop a shopping centre. In Timisoara, we will start demolition works in the coming days, and begin construction in 2009," added the Plaza Centers representative, detailing the company's investment programme.

Plaza Centers, a subsidiary of the Israeli company Elibit Medical Imaging, specialises in developing shopping malls, with a portfolio that includes 23 multi-functional centres already developed and sold.

The Miercurea Ciuc-based project will include a 16,000 square-metre shopping centre, with an investment worth approximately 16 million euros. In Timisoara, the investment will amount to 60 million euros, and will comprise of a shopping centre, and possibly residential and office space.

"For projects outside Bucharest, we are working with an 11-13% annual profit margin in euros. Usually, we develop a shopping mall, operate it for a year, or a year and a half, and then sell it," Ronsmans stated, explaining the company's strategy.

## Companies / Roxana Grigoreanu

## Dumagă enters logistic segment

DUMAGĂ Transport, a freight shipping company with turnover put at 40m euros this year, has expanded its range of operations over the past year, by investing over 4m euros in a logistic centre in Craiova.

Dumagă Transport is part of Dumagă group, with turnover worth above 60m euros last year, according to the company's representatives.

"Our storage-handling activity started during the middle of last year, following requests by the customers of our shipping services. We are planning to set up our own network of warehouses and logistic centres across the country in the coming years," said Mihai Dugălescu, the administrator and a shareholder in Dumagă.

By late 2007, the company wants to open a warehouse covering a 15-hectare area in Craiova, including a 4,500 square metre built area. Besides this logistic centre under development, Dumagă owns a 3,000 square metre storage space in Bucharest, which it intends to expand to 8,000 square metres by year-end.

This year, Dumagă Transport has budgeted turnover worth around 40m euros, up from 24m euros last year.

The company provides both internal and international shipping services, in European states such as the United Kingdom, Portugal, Greece, Turkey and the Baltic states.

Dumagă's fleet includes over 400 heavy trucks and 300 subcontracted vehicles.

The company currently operates road freight shipping services, with the weight of freight transported under special conditions equaling the transportation of general freight in terms of value. The company's representatives are not ruling out entrance on other shipping segments, such as river or rail transportation, however, a decision has not been made yet. If the company entered the rail transportation market, Dumagă would compete with players such as Grup Feroviar Român and Servtrans Invest.

Dumagă Transport is part of Dumagă group, together with other companies such as Dumatrucks, Asitrex, Dumagă LPG and T.I.D. Olenia. Dumagă group is controlled by Dugălescu family, with the exception of T.I.D. Olenia in which Dumagă owns a minority stake. Dugălescu says the idea of setting up a shipping business came to him after the 1989 revolution.

On the road freight transportation market, the main private players are Romtrans, Rompetrol Logistics, Alin Trans Invest, Dunca Expeditia and Frigoexpress.



The company has budgeted 40 million euros in turnover for this year



# eMAG estimează că se vor vinde online 20.000 de notebookuri în T4

eMAG, cel mai mare retailer online din România, se așteaptă să vândă între 12.000 și 15.000 de laptopuri în ultimul trimestru al acestui an, adică peste jumătate din vânzările înregistrate în primele 9 luni ale acestui an, respectiv 20.000 de notebookuri.

**IONUȚ MUSTĂȚĂ**

**A**cest fapt este datorat unei tendințe generale de înlocuire a desktop-urilor (PC-uri de birou - n. red.) cu notebookuri. Practic, PC-urile vor deveni <living room media center>, iar notebook-urile câștigă teren, devenind varianta personală a acestora", a declarat pentru ZF Lucian Condruz, director al departamentului de product management al eMAG.

**Prețul mediu al unui laptop achiziționat prin pcfun.ro este de 550 de euro fără TVA.**

Factorii determinanți care conving consumatorul să opteze pentru un portabil sunt autonomia și mobilitatea, dar și ieftinimea tehnologiilor și componentelor, susținute de creșterea economică generală și dezvoltarea segmentului de retail.

Traian Cristea, director general al PCfun, apreciază că mare parte a clienților de notebookuri din sezonul de cumpărături

sunt foarte interesați de cel mai bun raport preț/performance și se orientează la modele cu prețuri în jurul pragului de 2.000 de RON, inclusiv TVA, echipate cu hard discuri de 120 GB și memorie de 1 GB.

Potrivit oficialului PCfun, prețul mediu al unui laptop achiziționat prin pcfun.ro este de 550 de euro fără TVA, așteptările fiind că în perioada următoare acesta să se fixeze în jurul valorii de 500 de euro.

El subliniază că pe fondul erodării prețurilor, cumpărătorii vor căuta sisteme care adaugă mai multe accesorii, precum cameră web sau suport pentru tehnologia UMTS.

„Prețurile nu vor mai scădea mult pe modelele entry-level (slab echipate - n. red.), dar vom asista la o diversificare și o erodare în zona de desktop replacement, notebookuri ce vor înlocui treptat desktopurile din piață”, a subliniat Condruz.

El estimează că în ultimul trimestru al acestui an se vor vinde exclusiv online

aproximativ 20.000 de PC-uri portabile. Aceasta înseamnă că în acest an eMAG ar putea vinde circa 35.000 de notebookuri, ceea ce i-ar putea oferi, potrivit oficialilor companiei, o cotă de circa 18-20% din piața totală de computere portabile.

eMAG se așteaptă ca numărul de computere portabile vândute să continue să crească și în 2008 cu 20-30%.

Cristea apreciază că în ultimele trei luni PCfun va vinde circa 1.500 de notebookuri dintr-un total de aproximativ 4.000 de unități la nivelul întregului an 2007, aducându-și o cotă de 2% din întreaga piață de laptopuri.

Conform International Data Corp. (IDC), piața locală de notebook-uri este așteptată să atingă în acest an aproximativ 210.000 de unități, după ce anul trecut s-au vândut peste 140.000 de calculatoare portabile.

Având în vedere numărul total de autovehicule vândute în România în 2006, respectiv aproximativ 297.000 de unități, și



asteptările pentru acest an de circa 340.000 de vehicule (inclusiv autoutilitate), ar însemna că se vinde un notebook la fiecare două mașini comercializate. eMAG se așteaptă pentru 2007 la dublarea cifrei de

afaceri înregistrată anul trecut, la 70-75 mil. dolari, precum și la o cotă de 70% din comerțul online din România. În primul semestru al acestui an, PCfun a raportat afaceri de 2 mil. dolari, urmând ca până la finele lui 2007 acestea să atingă 7,5 mil. dolari.

**Click**

**Ubisoft România vrea 150 de oameni noi până la sfârșitul anului**

Ubisoft România, subsidiara locală a producătorului francez de jocuri video Ubisoft Entertainment, vizează angajarea a 150 de noi oameni până la finele acestui an. Potrivit companiei, care numără deja circa 480 de angajați în România, urmează a fi recrutați 120 de game tester și 30 de persoane destinate echipei de dezvoltare - programatori, graficieni și designeri. „Printre criteriile pe care le avem de la potențialii noștri candidați pentru poziția de game tester se numără, înainte de toate, interesul pentru jocurile video și cunoștințele solide despre această industrie dinamică. Angajăm atât absolvenți, cât și studenți, cu sau fără experiență, cunoscați de limba engleză și calculator”, a afirmat Olivier Allard, director de resurse umane la Ubisoft România. În primele șase luni din 2007, studioul Ubisoft din România a înregistrat venituri de 5,9 mil. euro, în creștere cu 29% față de perioada similară a anului trecut. Pentru întregul an, compania s-a propus creșterea afacerilor cu 15% față de 2006, când a raportat o cifră de afaceri de 8,9 mil. euro.

**Flemingo a lansat versiunea PS3 de 40 GB**

Flemingo International, unul dintre principalii jucători pe piața retailului de produse electronice, electrocasnice și IT&C din România, a lansat o nouă versiune a consolei de jocuri video Sony PlayStation 3. Noul model detine o capacitate de stocare de 40GB și este disponibil în rețeaua Flamingo Computers, Flanco și Flanco World la un preț de 1.299 RON. Spre deosebire de versiunea lansată anterior, de 60 de GB, noul model este compatibil cu jocurile create pentru generația de console PlayStation 2. Versiunea PS3 lansată în România în primăvara acestui an și care oferă un hard disc de 40 GB este disponibilă, în prezent, la un preț de aproximativ 1.900 de lei. În primele două luni de la lansarea în România a modelului de 60 de GB al consolei Sony PlayStation 3, grupul Flamingo a vândut peste 400 de unități, urmând ca vânzările din acest an să depășească 1.000 de unități.

**MySpace vizează lansarea de versiuni locale**

MySpace, a doua mare rețea socială din lume ca număr de utilizatori, intenționează să își extindă rețeaua de site-uri prin lansarea de versiuni locale în Brazilia, India, Polonia și Rusia până la sfârșitul anului, scrie presa internațională. MySpace a început să-și creeze o rețea de site-uri țargetate la nivel local în urmă cu mai mult de 18 luni, ajungând în prezent la 24 de versiuni locale în 20 de țări și societăți în 12 limbi, printre care franceză, germană sau japoneză. Compania, deținută de gigantul media News Corp., a precizat că numărul de vizitatori din Europa și site-ului a crescut cu peste 68% în ultimul an, la circa 25 de milioane de utilizatori pe lună. Astfel, MySpace a ajuns cea mai vizitată rețea socială din Europa și ocupă poziții secundare în țări precum Marea Britanie și Germania.

Grupaj realizat de Ionuț Mustăță

## Valoarea de piață a Nintendo a depășit 60 mld. euro

**SABIN POPESCU**

VALOAREA de piață a producătorului japonez de console de jocuri Nintendo a depășit 10.000 mld. yen (60,05 mld. euro), compania alăturându-se gigantilor Toyota Motor și Mitsubishi UFJ Financial în topul celor mai valoroase corporații japoneze cu acțiuni blue-chip, scrie presa internațională.

Acțiunile blue-chip reprezintă titluri ale unor companii mari, bine cunoscute pentru raportarea unor creșteri constante ale profitului, precum și pentru calitatea managementului, a produselor și a serviciilor. Toyota este cel mai valoros producător de automobile din lume, iar Mitsub-

bishi UFJ este cea mai mare bancă din Japonia. Cotația titlurilor Nintendo a crescut de peste cinci ori în ultimii doi ani, susținute de cererea ridicată pentru consola Wii și versiunea portabilă DS. Ieri, prețul acțiunilor Nintendo a urcat cu 4,6%, la bursa din Tokio, la 70.800 de yen (425,19 euro), evaluând compania la 10.300 mld. yen (61,85 mld. euro).

Desi valoarea de piață a producătorului japonez de console este sub jumătate din nivelul de 23.000 mld. yen (138,12 mld. euro) al Toyota, Nintendo a depășit cu 80% rivalul Sony, ale cărui venituri totale sunt de opt ori mai mari. Nintendo a anunțat că nu intenționează să modifice prețul consolei Wii.

## Hitachi anunță hard discuri gigant

**SABIN POPESCU**

HITACHI Global Storage Technologies, divizia de hard discuri a grupului japonez Hitachi, a prezentat o nouă tehnologie care poate fi folosită pentru a înjumătăți dimensiunile capetelor de citire și scriere a hard discurilor, sporind semnificativ capacitatea de stocare a acestora, scrie presa internațională.

John Best, chief technology officer al diviziei de stocare a Hitachi, estimează că până în 2011 noua tehnologie de înregistrare nanometrică va permite producătorilor să ofere consumatorilor hard discuri pentru PC-uri desktop (de birou) cu o capacitate de până la patru terabytes, respectiv hard discuri de laptop de până la un terabyte.

Un terabyte reprezintă 1.024 de gigabytes, însă producătorii românești această valoare la 1.000 de gigabytes. Cu toate acestea, o unitate cu această capacitate poate stoca circa 1.500 de ore de muzică (aproximativ 30.000 de fișiere MP3 codate la calitate medie), 125 de ore de conținut video high definition (HD) sau peste 75 de ore de video digital (DV) necompresat.

Oficialii Hitachi au precizat că noua tehnologie de înregistrare va fi utilizată pentru a construi capete perpendiculare pe câmp gigant magnetorezistiv (CPP-GMR), ce vor avea dimensiuni curpuse între 30 și 50 de nanometri, de circa 2.000 de ori mai mici decât grosimea unui fir de păr.

John Best a precizat că firma va livra capete de 50 de nanometri începând cu 2009, cel mai probabil fiind vizate hard disc-

curile pentru laptop-uri. Capetele de 30 de nanometri vor fi implementate în produsele Hitachi începând cu 2011, a adăugat reprezentantul companiei.

„Densitatea de înregistrare va crește de la 500 de gigabiti pe inch pătrat la un terabit per inch pătrat - o schimbare necesară, pe măsură ce noile forme de conținut media pentru Web 2.0 au nevoie de cine în ce mai mult spațiu de stocare”, a mai spus Best.

În prezent, cele mai performante hard discuri existente pe piața consumer au capacitatea de un terabyte, în timp ce densitatea de stocare medie este de circa 200 de gigabiti per inch pătrat.

Hitachi comercializează modele de un terabyte, atât interne, cât și externe, la prețuri variind între 350 și 400 de dolari (247-282 de euro).

PUBLICITATE

**500 de prieteni lucrează pentru afacerea ta.**

**PETROM Card**

Control total al costurilor de alimentare cu carburant. Facturarea personalizată și raportare on line în timp real. Condiții speciale de plată. Creditare avantajată. 500 de stații Petrom și PETROM/3 în întreaga țară.

Afacerea ta se bucură de adrese avantaje datorită clienților tăi și partenerilor. Mai decât 500 în toată România. Și întotdeauna la viteză de înaltă viteză Petrom pentru transportatori rutieri. Sună acum la **0800 0800 77** și află cum îți faci 500 de prieteni pentru afacerea ta.

**PETROM**  
Membru OMV Group

PUBLICITATE

**GSH 16 Professional:**  
**Aruncă în aer toate standardele!**

- Cel mai înalt nivel de performanță în îndepărtarea materialului în comparație cu oricare alt ciocan demolator din clasa 16 kg
- Durată de viață de două ori mai mare decât cea a oricărui competitor
- Cel mai scăzut cost al investiției calculat în funcție de numărul de ore-lucru
- Lider în protecția împotriva vibrațiilor

GSH 16 Professional de la Bosch redefiniște clasa de scule electrice destinate lucrărilor complexe de demolare. Acesta oferă posibilitatea utilizatorilor profesioniști să efectueze lucrări dificile, precum spargerea betonului, în timp mai scurt, dar și mai comod, datorită greutatei sale relativ reduse. În ciuda faptului că este un ciocan ușor, GSH 16 Professional are o energie de percuție extrem de mare: poate distruge aproximativ 1.700 kg de beton (B25/B30) într-o singură lovitură. Această demonstrație de forță este o dovadă a performanței sale: aproximativ 60% mai mare decât la rivalii săi ciocan demolator competitor. Factor decisiv în atingerea acestui nivel de performanță este sistemul de percuție pneumatică dezvoltat și energie de impact de 45 J și motorul puternic de 1.730 W. Noul ciocan demolator GSH 16 Professional de la Bosch însuși de asemenea și noi standarde în privința protecției împotriva vibrațiilor. GSH 16 Professional produce cel mai scăzut nivel al vibrațiilor în comparație cu sculele competitorilor. Această protecție împotriva vibrațiilor nu este benefică numai pe termen scurt, datorită faptului că utilizatorul nu mai este nevoit să luze la cârmă mult timp până în timpul muncii. Protecția împotriva vibrațiilor este o investiție pe termen lung în sănătatea și productivitate. Sprijinul cu autoconștientizare, utilizat împreună cu GSH 16 Professional, oferă utilizatorului, pe lângă o performanță ridicată la îndepărtarea materialului, și o siguranță mai bună de efectuat acțiunile sale.

**BOSCH**  
Inovație pentru viață

PUBLICITATE

**Fă-ți calculul**

cu leasing operațional

o singură rată lunară

fără leasing operațional

- + întreținere
- + revizii
- + asigurație
- + asistență rutieră
- + dobândă
- + CASCO și RCA
- + ITP

De servicii de leasing operațional de la SIXT New Kopel poți beneficia timp și bani, pentru că este cea mai bună soluție de alternativă la deținerea proprie a unei mașini. În plus, poți beneficia de avantajele de leasing operațional, precum asigurarea, întreținerea, revizii, asistență rutieră, etc.

În plus, beneficiazi de o serie de servicii legate de înlocuire:

- + Mașină perfect întreținută. Să ai o mașină nouă înlocuind o veche.
- + Beneficiați de asigurare a unui nou vehicul. Asigurați-vă că aveți o mașină nouă înlocuind o veche.
- + Serviciu de înlocuire mașinii pe care îl înlocuiți. Beneficiați de garanție și servicii de înlocuire a mașinii înlocuite.

**SIXT** NEW KOPEL GROUP  
operational leasing

www.sixt.ro ☎ +40 21 9400

ALWAYS YES

## Știri ZF

## Ursus Breweries, în creștere cu 37% în primul semestru fiscal

Ursus Breweries, cel de-al doilea producător de bere de pe plan local, a înregistrat în primul semestru fiscal al acestui an (aprilie-



FOTO: Silviu Matei

septembrie) o creștere de 37% a volumelor vândute comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent, un ritm de creștere de trei ori mai mare decât media la nivel european, de doar 12%, potrivit informațiilor disponibile pe site-ul SAB Miller. Aceste rezultate sunt datorate atât creșterii capacității de producție, cât și majorării vânzării înregistrate de brandul Timisoareana în ambalaj la PEI, potrivit reprezentanților companiei. Ritmul de creștere înregistrat de SAB Miller în România în această perioadă este cel mai mare din cadrul companiilor operate de producători la nivel european. Rusia înregistrând o creștere de doar 18% a vânzării, Polonia de 13%, iar Cehia de 3%. Ursus Breweries a fost anul trecut singurul jucător din industria beei ale cărui vânzări au fost limitate de capacitatea de producție. Volumele vândute de Ursus Breweries au crescut însă progresiv în anul fiscal precedent, de la un ritm de creștere de sub 5% în primul trimestru al anului fiscal precedent, până la peste 30% în trimestrul al treilea și al patrulea, pe măsură ce investițiile în creșterea capacităților de producție a fabricii de bere din Buzău se finalizează. SAB Miller urmează să-și majoreze din nou capacitatea de producție până la 6,3 milioane de hectolitri în următoarele 18 luni, urmând să investească 50 mil. euro pentru extinderea și modernizarea fabricii deținută de compania la Timisoara. **Diana Tudor**

## Michelin: Adevărată creștere va veni în perioada 2008-2010

Piața românească a anvelopelor auto va începe să crească începând cu 2008, cu un ritm anual de 5-10% ca efect al dezvoltării parcului auto și a exploziei importurilor de autoturisme noi, proces care a început în urmă cu 3-4 ani, dar și a creșterii puterii de cumpărare. „Anul 2007 este un an de

tranziție, creșterea fiind de doar câteva procente peste anul trecut. Adevărată creștere va fi înregistrată în perioada 2008-2010, ca urmare a creșterii puterii de cumpărare a românilor, reflectată în achiziția de autovehicule noi și în înlocuirea mașinilor vechi”, a declarat Cedric Binoit, director comercial al Michelin România. Piața internă de anvelope ajunge, potrivit estimărilor principalilor jucători din piață, la aproximativ 2 milioane de unități, din care mărcele premium dețin 25% din piață. Oficialii Michelin estimează că până în 2010 cota mărcilor premium în total pe piață se va aprecia la 40%, fiind segmentul cu cea mai mare creștere. Cel mai profitabil segment pentru companie este însă cel al anvelopelor de iarnă. „Segmentul nu a crescut anul trecut pentru că vânzările pentru pneurile de iarnă au stagnat din cauza dimiei, iar piața drept urmare a rămas cam la același nivel”, a adăugat Binoit. Michelin deține în România, potrivit propriilor estimări, o cotă de piață de 20%, iar vânzările grupului vor avansa până în 2010 de două ori mai repede decât ritmul general al pieței. **Alexandru Anghel**

## Mediaedgencia a câștigat contul de jucării Epee Ro mania

Mediaedgencia România, filiala locală a celei mai importante agenții de comunicare media din lume, a câștigat contul de comunicare și implementare media a Epee Ro mania, o companie specializată în fabricarea și distribuția de jucării. Epee Ro mania se lansează pe piața locală în octombrie, iar compania care se adresează copiilor între 4 și 12 ani se va desfășura până în decembrie. Obiectivele acesteia sunt clasarea companiei pe primul loc în topul distribuitorilor de jucării din România, construirea notorietății brandului și asumarea rolului de formator pe piața de specialitate. Odată cu câștigarea unei noi categorii în portofoliul nostru, împreună cu „Epee Ro mania” avem prilejul să redescoperim jocurile, fantezia și imaginația copiilor”, a afirmat Bogdan Păjiteanu, managerul director al Mediaedgencia România. Epee Ro mania este parte a grupului Epee care își desfășoară activitățile în cinci țări europene: Cehia, Polonia, Slovacia, Ungaria și România. **Cristina Negru**

## Prutul investește 1 mil. euro în promovarea uleiului Spornic

Prutul Galați, producătorul de uleiuri vegetale care a finalizat anul trecut cu o cifră de afaceri de 40 mil. euro, a investit anul acesta un mil. euro (rate-card) pentru promovarea brandului Spornic. „Aceasta este prima campanie de promovare a brandului Spornic realizată anul acesta. Anul viitor intenționăm să investim în continuare în promovarea acestui brand, dar vor exista și bugete mai mici dedicate lărgirii gamei de produse sub marca Spornic”, a declarat Mirela Olărescu, directorul de

marketing al companiei. Luna aceasta, Prutul Galați a mărit deja gama Spornic prin lansarea uleiului Spornic măsline, care conține 95% ulei de floarea-soarelui și 5% ulei de măsline extravirgin. Potrivit reprezentanților companiei, brandul Spornic deține în prezent 10% din piața locală a uleiurilor vegetale. **Diana Tudor**

## Gedeon Richter confirmă preluarea PharmaFarm

Grupul farmaceutic ungar Gedeon Richter a confirmat ieri achiziția pachetului majoritar de acțiuni la distribuitorul PharmaFarm din Cluj. „Achiziția PharmaFarm Cluj-Napoca se încadrează în strategia grupului ungar de a-și

consolida poziția pe piața farmaceutică românească”, se arată într-un comunicat al companiei. Cota de piață deținută de Richter Gedeon pe piața românească de distribuție va urma la aproximativ 7% după finalizarea tranzacției. Tranzacția s-a derulat prin intermediul unei diviziuni locale a Gedeon, Armedica Trading, și a presupus achiziția a

95,78% din acțiunile PharmaFarm de la grupul german Celisio, acionarul principal al firmei de distribuție. Tranzacția a avut loc vineri pe piața negocierilor extrabursiere RASDAQ, unde este cotată PharmaFarm, și a însumat 45,15 milioane de lei (13,5 milioane de euro). Acțiunile au fost transferate la prețul de 1,53 lei, cu 19,53% peste cotația de referință de joi. Gedeon Richter este la a doua tranzacție importantă în distribuție în mai puțin de un an, după ce la finalul lui 2006 a plătit 14,5 mil. euro pentru pachetul integral de acțiuni al Dita. Grupul farmaceutic Richter derulează în prezent un proces agresiv de extindere în afara Ungariei, datorat în principal înăutării climatului investițional de aici și a eroziunii prețurilor produselor farmaceutice, în favoarea unor state precum Rusia, România și India. **Ioana David**

## Oriflame s-a aliat cu Patriciu pentru un card de credit

Oriflame România, filiala locală a producătorului suedez de cosmetice Oriflame, estimează că până la sfârșitul acestui an comerțurile online vor atinge 99% din cifra de afaceri. „În prezent, din totalul vânzării Oriflame, 92% se realizează la nivel online, dar sperăm ca până în 2008 procentul să ajungă la 99%”, a declarat Monica Tatu (foto), directorul general al Oriflame România. Compania a lansat ieri împreună cu FinGroup Credit, parte a grupului Rompetrol condus de Dinu Patriciu, un card de credit, ceea ce ar putea indica vânzările cu 2-5% până la sfârșitul anului. În condițiile în care vânzările anuale ale Oriflame ajung la 24 mil. euro, reprezentanții companiilor preconizează că până la sfârșitul anului vor înregistra peste 1.500 de carduri, urmând ca numărul lor să depășească 40.000 în următorii 5 ani. Piața cosmeticilor a crescut cu 8-10% în primele șase luni ale anului până la 300 mil. euro, iar la finalul anului ar putea atinge 700 mil. euro, potrivit datelor reprezentanților Oriflame. Un alt plan al companiei prevede ca de la 1 noiembrie să înceapă livrările la domiciliul clientului. **Cristina Spătar**



FOTO: Silviu Matei

## GSK: Am putea produce medicamente în România pentru Europa de Vest

Compania britanică GlaxoSmithKline (GSK), liderul pieței farmaceutice locale, ar putea reloca în România producția pentru anumite medicamente din portofoliul său în următoarea perioadă, în acest moment testând exporturile cu un singur produs. „Am început la Brașov producția pentru un antibiotic, Septtrin, iar în perioada următoare vom începe testele pentru a vedea dacă putem fabrica pe scară largă. În câteva săptămâni vom începe să exportăm Septtrin”, a David Lechleiter, directorul general al GSK România. El a precizat, de asemenea, că anumite produse ar putea fi relocalizate definitiv, însă acest lucru depinde în mare măsură de modul în care evoluează reglementările pe piața farmaceutică, în special modul de stabilire a prețului. Un nivel minim al prețului în România va determina prețuri minime și pe celelalte piețe pe care compania va exporta. „Ne uităm să relocalăm mai multe antibiotice, deoarece avem o parte a fabricii specializată pe acest segment. Este posibil să producem în România și vitamine, medicamente pentru diabet sau neurologice”, a adăugat Lechleiter. Decizia cu privire la numărul produselor care ar putea fi produse în România va fi luată cel mai probabil la începutul anului viitor, după finalizarea perioadei de testări. „Sper să putem produce pentru Europa de Est și pentru cea de Vest. Fabricarea de antibiotice în România ar putea fi o soluție foarte bună”, a adăugat directorul general al GSK în România. În România, gigantul britanic deține atât fabrica Europharm de la Brașov, cât și o divizie de vânzări. Într-un comunicat, Lechleiter nu a dorit să comenteze, însă a precizat că nu știe „cât de mult succes vom avea pe termen lung în România”. „Mai multe companii sunt interesate de noi atât pe partea de distribuție, cât și pe partea de producție. Avem propuneri de joint-venture chiar și pentru distribuție”, a spus Lechleiter. Medicamentele importate de GSK au pierdut aproximativ 15% din prețuri anul acesta. Creșterea companiei de la începutul anului a fost de circa 10% la nivelul pieței românești. **Ioana David**



FOTO: Mihai Discăscu

PUBLICITATE

# Afacerea profitabilă se cunoaște după alegerile potrivite



Cu noile abonamente Vodafone cu minute naționale incluse, alegi exact ce ți se potrivește ție și afacerii tale.

În plus, ai **50% reducere**, 4 luni în fiecare an, **pe viață**, pentru abonament, convorbiri și mesaje naționale.

Alege abonamentele potrivite apelând Telesales Vodafone la (021) 302 4444.

Și telefoane la prețuri speciale



Nokia 3109  
de la 44 EUR



Vodafone 225  
de la 0 EUR

trăiește fiecare clipă