

**Decizii  
ale Comisiei Naționale  
a Pieței Financiare**

2

**Interviu prilejuit de 10 ani  
de activitate a companiei  
de asigurări de viață  
"Sigur-Asigur"**

4

**Marii retaileri  
ezită să vină  
în Republica Moldova**

6

## Uniformizarea aplicării legislației pentru AEI

*În luna iulie au intrat în vigoare modificările și completările la Legea asociațiilor de economii și împrumut. Scopul acestora este de a susține și fundamenta sectorul asociațiilor de economii și împrumut, așa cum este prevăzut în Strategia de dezvoltare a pieței financiare nebancaire pe anii 2011-2014, cât și în alte acte cu impact național și sectorial. După jumătate de an de la intrarea în vigoare a modificărilor există necesitatea informării celor direct vizati de acestea – reprezentanții Asociațiilor de Economii și Împrumut.*

Comisia Națională a Pieței Financiare în colaborare cu Asociația Centrală a Asociațiilor de Economii și Împrumut (ACAIEI) a demarat seria de seminare realizate cu suportul programului IFAD pentru administratorii Asociațiilor de Economii și Împrumut de categoria A și B. Scopul seminarului este de a le explica modificările aduse la Legea asociațiilor de economii și împrumut, precum și pentru a uniformiza aplicarea legislației.

În cadrul seminarului au fost abordate cinci teme de discuții referitor la noile prevederi ale legislației în acest domeniu.

Principalele teme de discuții au ținut de condițiile și cerințele de licențiere a AEI pe categorii de licență.

Cei prezenți au fost informați privind simplificarea modului de desfășurare a adunărilor generale ale membrilor asociațiilor. Astfel, a fost



micșorat cvorumul adunărilor generale care poate fi de 1/2, 1/4, 1/8 sau 30 membri ai asociației. Însă asociațiile sunt obligate să înștiințeze toți membrii, sub semnătură, despre convocarea adunării.

O altă modificare explicată celor prezenți a fost aceea că directorii AEI pot fi membri ai consiliului administrativ al Asociației Centrale.

De asemenea, participanții la seminar au fost anunțați că până în

vara anului 2013 va fi necesară modificarea statutelor AEI deoarece se extinde gama serviciilor acordate de către AEI, și anume acordarea serviciilor de intermediere în asigurări în calitate de agent bancasurante.

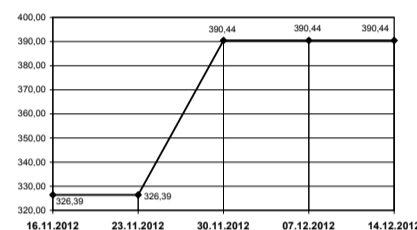
La astfel de seminare vor participa circa 220 administratori ai AEI de categoria A și B.

Potrivit datelor CNPF, în anul 2011 au desfășurat activitate circa 377

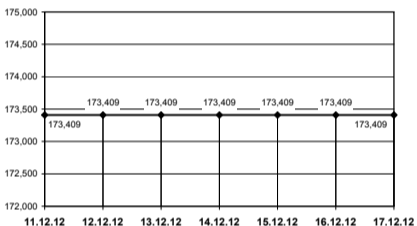
asociații de economii și împrumut. În această perioadă, numărul membrilor a crescut cu aproximativ 6 mii de persoane sau cu 4,3% față de anul 2010. Tot în anul 2011, AEI au acordat membrilor lor împrumuturi în valoare de 254,2 mil. lei, adică cu 4,1% mai mult decât în 2010. Valoarea medie a unui împrumut acordat de AEI a constituit 8 mii de lei, în creștere cu aproape 500 lei sau cu 6,4% față de anul precedent.



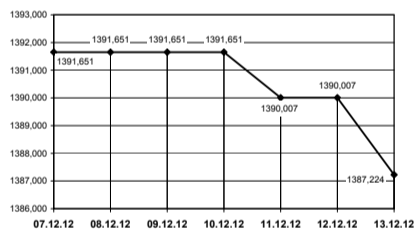
### CNPF



### Banking Stock Index – InfoMarket



### EVM-Composite



### Curs valutar

19.12.2012

Valuta	Rata	Cursul
Euro	1	15.9768
Dolar S.U.A.	1	12.1224
Rubla rusească	1	0.3924
Hrivna ucraineană	1	1.4961
Leu românesc	1	3.5735

**Dragi prieteni!**

Ziarul Capital Market vă urează Crăciun fericit și un An Nou plin de realizări frumoase, căldură și dragoste. Fie ca în 2013 toate visele și aspirațiile să vi se îplinească. În speranța unui an mai bun, vă dorim din suflet sărbători fericite!

**La mulți ani!**

Cu respect,  
echipa ziarului Capital Market

**Stimați colegi!**

Cu prilejul frumoaselor sărbători de iarnă, Vă adresăm cele mai cordiale felicitări și urări de bine. Vă dorim sănătate, bucurii, bunăstare și prosperitate. Fie ca în anul 2013 toate visele și dorințele să Vi se îplinească. În speranța unui an mai bun, Vă dorim un An Nou plin de bucurii și Crăciun fericit!

**La mulți ani!**

Consiliul de Administrație al  
Comisiei Naționale a  
Pieței Financiare

**FINACTIV CONSULTING**  
Licența CNPF RM, Nr.000071

**EVALUAREA ACȚIUNILOR**  
Pentru reorganizarea (fuziune, dizmembrare, separare)

- pentru introducerea acțiunilor în calitate de aport în capitalul social;
- pentru răscumpărarea acțiunilor proprii;
- pentru oferta publică.

022, 21-26-86(85),  
fax: 022, 22-88-45,  
069102380, 068270011  
MD2004, m.Chîșinău, str.Columna,131  
S.A. «FINACTIV-CONSULTING»

### ÎN ATENȚIA CITITORILOR!

În anul 2013, primul număr al ziarului Capital Market va apărea la 9 ianuarie.

Cu respect, redacția ziarului  
Capital Market

## Decizii ale Comisiei Naționale a Pieței Financiare

La 14 decembrie 2012 a avut loc ședința ordinară a Consiliului de administrație al Comisiei Naționale a Pieței Financiare. În cadrul întrunirii a fost aprobată hotărârea de a înregistra prospectul ofertei publice de preluare obligatorie pe piața secundară a valorilor mobiliare, inițiată de ofertantul Valeriu Macari, obiectul căreia îl constituie procurarea a 411 098 acțiuni ordinare nominative emise de Societatea pe acțiuni "Automobilist-Bălți", la prețul de 0,50 lei per acțiune, cu termen de acțiune de 30 de zile din data anunțării.

Urmare a examinării cererilor depuse, Consiliul de administrație al CNPF a aprobat reperfectarea licențelor:

– Companiei de Asigurări „EUROASIG GRUP” S.A. seria CNPF nr. 000702, eliberată la 19 august 2011 pe termen nelimitat pentru dreptul de a desfășura activitate în domeniul asigurărilor generale, prin substituirea anexei la licență cu includerea subdiviziunilor separate noi amplasate pe adresele: mun. Chișinău, str. Cuza Vodă, 28/1; or. Ocnița, str. 50 Ani ai Biruinței, 5A; or. Edineț, str. Alexandru cel Bun, 60/2; or. Dondușeni, str. Independenței, 25; or. Anenii Noi, str. Concilierii Naționale, 1A; or. Anenii Noi, str. Chișinăului, 10C; or. Orhei, str. Unirii, 51/1; or. Soroca, str. Alexandru cel Bun, 31; or. Ștefan Vodă, str. Livezilor, 1; or. Călărași, str. Biruinței, 4, ap. 12; or. Căușeni, str. M. Eminescu, 17, et. 1; mun. Bălți, str. Decebal, 5A; or. Hîncești, str. Chișinăului, 19; or. Nisporeni, str. Suveranității, 14, et. 2, înc. nr. 11.

– Societății de Asigurare – Reasigurare „DONARIS GROUP” S.A.: seria CNPF nr. 000657, eliberată la 29 martie 2011 pentru dreptul de a desfășura activitatea în domeniul asigurărilor (asigurări generale), prin substituirea anexei la licență cu: a) includerea următoarelor adrese de desfășurare a activității licențiate: or. Căușeni, str. Gagariu 79A; or. Căușeni, str. Ștefan cel Mare 73; or. Căușeni, str. -la Ana și Alexandru 12; b) excluderea unei adrese de desfășurare a activității licențiate r-nul Dondușeni, s. Pocrovca.

– Brokerului de Asigurare-Reasigurare „EXTRA-ASIG” S.R.L. seria CNPF nr. 000316, eliberată la 07 august 2009 pentru dreptul de a desfășura



șura activitatea de intermediere în asigurări și/sau reasigurări a brokerului, prin substituirea anexei la licență cu modificarea adresei de desfășurare a activității licențiate din mun. Chișinău, str. Burebista, 17 în mun. Chișinău, str. V. Alecsandri, 90/1.

– Companiei de Asigurări „GARANȚIE” S.A. seria CNPF nr. 000646, eliberată la 10 septembrie 2007 pentru dreptul de a desfășura activitatea în domeniul asigurărilor (asigurări generale), prin substituirea anexei la licență cu modificarea adresei de desfășurare a activității licențiate din or. Comrat, str. Tretiacov 22 în or. Comrat, str. Lenin 208.

– Societății pe Acțiuni „MOLDASIG” seria CNPF nr. 000707, eliberată la 01 noiembrie 2008 pentru dreptul de a desfășura activitatea în domeniul asigurărilor (asigurări generale), prin substituirea anexei la licență cu includerea subdiviziunii separate noi amplasate pe adresa mun. Chișinău, str. Alba Iulia, 156.

– Societății de Asigurări-Reasigurări „MOLD-CARGO” S.A. seria CNPF nr. 000687, eliberată la 30.05.2011 pentru dreptul de a desfășura activitate în domeniul asigurărilor (asigurări generale), prin substituirea anexei la licență cu includerea subdiviziunilor separate noi ale societății: or. Hîncești, str. Ion Creangă, 3; mun. Chișinău str. Alexandru cel Bun, 97 of. 26.

## HOTĂRÎRE

### cu privire la retragerea licențelor pentru dreptul de a desfășura activitate în domeniul asociațiilor de economii și împrumut

Nr. 51/5 din 07.12.2012

Monitorul Oficial nr. 254-262/1561 din 14.12.2012

\*\*\*

Ca rezultat al neexecutării, în mod repetat, de către administratorii unor asociații de economii și împrumut a prescripțiilor stabilite prin hotărârile Comisiei Naționale a Pieței Financiare nr. 37/3 din 13.09.2012 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2012, nr. 205-207, art. 1141) și nr. 42/11 din 26.10.2012 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2012, nr. 234-236, art. 1334) privind prezentarea rapoartelor specializate pentru trimestrul II al anului de gestiune 2012, în temeiul art. 8 lit. c) și lit. f), art. 9 alin. (1) lit. e) și lit. r), art. 25 alin. (2) din Legea nr. 192-XIV din 12.11.1998 "Privind Comisia Națională a Pieței Financiare" (republicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2007, nr. 117-126 BIS), art. 32 alin. (1), art. 49 alin. (1) lit. e) din Legea asociațiilor de economii și împrumut nr. 139-XVI din 21.06.2007 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2007, nr. 112-116, art. 506), art. 8 alin. (1) lit. c) pct. 36), art. 21 alin. (2) lit. f), alin. (3) și alin. (6) din Legea nr. 451-XV din 30.07.2001 "Privind reglementarea prin

licențiere a activității de întreprinzător" (republicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2005, nr. 26-28, art. 95), Comisia Națională a Pieței Financiare

#### HOTĂRĂȘTE:

1. Se retrag licențele pentru dreptul de a desfășura activitate în domeniul asociațiilor de economii și împrumut unor asociații de economii și împrumut, conform anexei.

2. Se obligă asociațiile de economii și împrumut enumerate în anexă, în decurs de 10 zile lucrătoare de la data intrării în vigoare a prezentei hotărâri, să depună la Comisia Națională a Pieței Financiare licențele retrase.

3. Controlul asupra executării prezentei hotărâri se pune în sarcina Direcției generale plasamente colective și microfinanțare.

4. Prezenta hotărâre intră în vigoare din data publicării.

VICEPREȘEDINTELE COMISIEI NAȚIONALE A PIETEI FINANCIARE  
Victor CAPTARI

Chișinău, 7 decembrie 2012.

Nr. 51/5.

#### Anexă la Hotărârea CNPF nr. 51/5 din 7 decembrie 2012

Nr.	Denumirea asociației	Adresa	IDNO
1.	A.E.Î. "CREDITE – ȚAUL"	s. Țaul, r-nul Dondușeni	1004604000964
2.	A.E.Î. "TEMELEUȚANUL"	s. Temeleuți, r-nul Călărași	1003609000618
3.	A.E.Î. "HAN – CREDIT"	s. Hansca, r-nul Ialoveni	1004600022825
4.	A.E.Î. "NISTRU – CREDIT"	s. Solonceni, r-nul Rezina	1003606015576
5.	A.E.Î. "COMORILE PLAIULUI"	s. Mîrzești, r-nul Orhei	1003606011947
6.	A.E.Î. "ȘERCANI"	s. Șercani, r-nul Orhei	1004606000935
7.	A.E.Î. "LEUFIN"	s. Costești, r-nul Ialoveni	1005600034872

#### Telefonul de încredere

Telefonul de încredere a fost creat în scopul conlucrării mai eficiente cu societatea civilă în direcția prevenirii cauzelor de abuz în serviciu comise anterior sau în prezent de către angajații Comisiei Naționale a Pieței Financiare, precum și de către participanții profesioniști la piața valorilor mobiliare, la piața asigurărilor și sectorul plasamente colective și microfinanțare. Examinarea mesajelor și luarea măsurilor, în conformitate cu Legislația Republicii Moldova, sunt garantate.

Telefonul de încredere: (+373 22) 859-405. E-mail: info@cnpf.md

### Asigurarea împotriva calamităților naturale va fi obligatorie pentru producătorii agricoli, care beneficiază de subvenții și, benevolă, pentru ceilalți

Anunțul a fost făcut de reprezentanții ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare, care fac parte din grupul de lucru, scopul căruia este să determine concepția modificărilor legislative pentru crearea mecanismelor pentru atragerea populației și a agenților economici în sistemul de asigurări contra calamităților naturale.

Grupul de lucru elaborează două proiecte de lege pentru asigurarea de riscurile menționate, inclusiv a locuințelor și a obiectelor agricole. La baza acestora vor sta rezultatele discuțiilor participanților grupului de lucru privind tipurile de produse de asigurare, a principiilor unice de evaluare a proprietății asigurate și sumele compensațiilor, etc.

Ministerul Economiei anunță că situația din ultimii ani a demonstrat necesitatea elaborării unei baze legislative și a unui sistem de asigurări, care ar garanta proprietarilor acoperirea pierderilor suportate, pentru a nu aștepta ajutor de la stat. În Fondul de rezervă al țării nu pot fi prevăzute toate cheltuielile extreme, pentru a acoperi toate pierderile de la situațiile excepționale. Totodată sistemul eficient de asigurare va permite o administrare mai bună a mijloacelor și reducerea cheltuielilor statului.

### În legislația fiscală a Moldovei va fi prevăzut un nou instrument – decizii fiscale individuale preventive

Proiectul modificărilor la Codul Vamal au fost adoptate de Parlament la inițiativa deputatului fracțiunii PDM, Adrian Candu, pentru a asigura un grad mai înalt de transparență în aplicarea legislației fiscale și îmbunătățirea climatului investițional.

Candu a menționat că hotărârea fiscală individuală preventivă va fi un act care va fi eliberat de organele fiscale la cererea contribuabilului pentru soluționarea unei situații specifice, legate de tratarea diferită a actualei legislații. Este vorba despre situații de litigiu, care țin de calcularea impozitelor și a taxelor, a contribuțiilor la Fondul asigurării sociale și la Fondul de asigurare medicală obligatorie, pe care agenții economici și organele fiscale o înțeleg diferit.

Candu a accentuat că în conformitate cu modificările adoptate, agenții economici se vor putea adresa, în astfel de cazuri, organelor fiscale pentru a interpreta situații concrete și prevederi ale legislației fiscale, iar serviciile fiscale teritoriale vor trebuie să prezinte această hotărâre timp de 60 de zile, documentul având putere legislativă. Totodată, documentul va fi eliberat gratuit.

Potrivit deputatului, un asemenea instrument se aplică cu succes în Germania, Austria, Polonia, România, Ungaria, Suedia și alte state. Implementarea unui astfel de instrument în legislația Moldovei a fost motivată de situația de conflict între compania germană Draexlmaier și organele fiscale ale țării. Compania a avut o scrisoare a inspectoratului fiscal prin care se explica modul de calculare a impozitelor în diferite cazuri, iar peste câțiva ani organele fiscale au decis că impozitul a fost calculat incorect și a impus compania să plătească penalități și diferența din impozit.

Totodată, explicația anterioară a Fiscului a fost declarată greșită. Candu a menționat că după adoptarea modificărilor, explicațiile serviciului fiscal vor fi considerate document oficial, care are putere legislativă în relațiile dintre agentul economic și inspectoratul fiscal. Dreptul de a elibera hotărârile date le vor avea inspectoratele fiscale teritoriale, care vor putea la dorință să se consulte cu inspectoratul central. Contribuabilii vor fi obligați să respecte cu exactitate toate explicațiile și recomandările, precum și nu va fi atras la răspundere dacă se va schimba conducătorul fiscalului, care va dori să impună o altă explicație a legii.

InfoMarket

## Asociația investitorilor străini a discutat despre investițiile în complexul agroindustrial cu reprezentanți ai mass-media

*“Investițiile strategice în CAI al Moldovei” a fost tema unei discuții care a avut loc, luni, între reprezentanți ai mass-media și ai Asociației Investitorilor Străini în R.Moldova.*



Potrivit Agenției “INFOTAG”, invitatul special al investitorilor și jurnaliștilor a fost ministrul Agriculturii și Industriei Alimentare, Vasile Bumacov, care a prezentat strategia de dezvoltare a agriculturii pe perioada de până în anul 2020.

Bumacov și-a reiterat convingerea că agricultura este sectorul principal al economiei moldovenești pentru care, în contextul deficitului de alimente în lume, se deschid oportunități mari. Ministrul a enunțat patru direcții majore cărora ministerul le va acorda prioritate: investițiile în capitalul uman, irigația, menținerea fertilității solurilor și eficiența agriculturii. Aceste domenii vor fi prioritare și în politica de subvenționare din partea statului, ca urmare, unele sectoare, bunăoară, producția de lapte și zootehnia, nu vor avea restricții.

Responsabilul a mai afirmat că agricultura va încheia anul 2012 cu un declin de cel mult 21%, iar în termeni financiari, datorită politicii de prețuri, acest indicator va fi și mai mic.

Spicherul consiliului de administrație al întreprinderii mixte mol-

do-germane Sudzucker Moldova, Alexander Koss, s-a referit la importanța aplicării metodelor avansate de creștere a culturilor în CAI, în particular, a sfeclăi de zahăr. El a informat că datorită tehnologiilor moderne și investițiilor, Sudzucker Moldova a reușit în secetosul an 2012 să recolteze 360 mii tone de sfeclă și să obțină 53 mii tone de zahăr. “Ne mândrim cu faptul că ne transformăm în milionari partenerii care cultivă sfeclă. Ne face plăcere acest lucru”, a declarat Koss.

Investitorul a invocat experiența de irigație a plantațiilor de sfeclă de zahăr din regiunea Nikolaev a Ucrainei, unde se obțin recolte de 110-120 tone de rădăcini dulci la hectar. Sudzucker Moldova ar putea aplica o metodă similară de cultivare a sfeclăi în Moldova, dacă vor exista

garanții juridice speciale pentru investitori, pe termen de 5-7-10 ani.

Alexander Koss a menționat înțelegerea reciprocă pe care compania pe care o conduce o găsește în persoana ministrului Vasile Bumacov, care analizează problemele sectorului și ale investitorului care activează în acesta.

Referindu-se la perspectivele agriculturii, Koss a abordat problema sensibilă privind vânzarea terenurilor către investitori străini, opinând că unui investitor strategic statul ar putea să-i permită să achiziționeze terenuri cu destinație agricolă.

Ministrul Bumacov a afirmat că R. Moldova nu se va grăbi la acest capitol, dar va avansa în sensul autorizării vânzării de terenuri către investitori străini.

## Ministerul Economiei a definitivat cu agricultorii și industriașii oferta pentru negocierile asupra DCFTA

*Ministerul Economiei a definitivat, împreună cu producătorii agricoli și întreprinderile industriale, ofertele naționale pentru negocierile asupra Acordului privind Zona de Liber Schimb R. Moldova – Uniunea Europeană (DCFTA).*

Agenția “INFOTAG” transmite cu referire la surse din Ministerul Economiei că viceministrul Octavian Calmăc a declarat la consultările publice pentru definitivarea poziției naționale la negocierile asupra DCFTA că UE propune Moldovei liberalizarea majorității sectoarelor industriale, cu excepția unui număr de 40 grupuri de mărfuri, inclusiv produsele textile, covoarele, costumele, articolele tricotate, articolele din mase plastice, cimentul, mobilierul, pentru care se propune o perioadă de tranziție de 5-10 ani, cu reducerea treptată a taxelor vamale.

Totodată, au avut loc consultări pentru definitivarea ofertei naționale pentru domeniul serviciilor. Calmăc a prezentat oferta UE pentru servicii, care presupune accesul liber și nediscriminator al companiilor pe piața moldovenească pentru prestarea serviciilor. Furnizorii de servicii, în mare parte, au susținut ofertele UE. Un subiect aparte l-au constituit serviciile de mediu pentru care Moldova propune o serie de excepții precum întreținerea sistemului de canalizare, protecția pădurilor, servicii de măsurare a nivelului de poluare.

Mai înainte au avut loc consultări și cu producătorii agricoli. Viceministrul Economiei a comunicat că Moldova a propus UE să aplice contingente tarifare la importurile de produse în UE care concurează cu mărfurile locale. Propunerea de alternativă presupune instituirea perioadei de tranziție de până la 10 ani pentru anumite grupuri de mărfuri.

Producătorii agricoli s-au informat despre ofertele UE privind cotele de export ale produselor agricole moldovenești și în fond, le-au aprobat. Ministerul Economiei a susținut și propunerea Asociației Avicultorilor de a continua negocierile asupra contingentelor de livrare a cărnii de pasăre în UE.

Totodată, Efes Beverage Group s-a arătat îngrijorată de o eventuală creștere a importurilor de bere din Europa, mai ales, din Cehia, și a propus o perioadă de tranziție. Octavian Calmăc a amintit că acum o bună parte din importurile de bere provine din Rusia și Ucraina, totodată, berea este cuprinsă în Acordul de liber schimb cu țările CSI, fapt care lasă Moldova fără argumente la negocierile cu partea europeană.

*“INFOTAG” precizează: Următoarea rundă de negocieri asupra DCFTA va avea loc în perioada 21 – 25 ianuarie, 2013, la Chișinău. Acordul urmează să fie semnat la summitul de la Vilnius al Parteneriatului Estic, la sfârșitul lunii noiembrie, 2013.*

## În Moldova va exista “comerțul combinat”

*Pe lângă noțiunile existente de comerț cu ridicata și cu amănuntul, în Moldova va apărea “comerțul combinat”. Legislativul a adoptat, joi, amendamente legislative în acest sens.*

Potrivit Agenției “INFOTAG”, documentul definește comerțul combinat ca “formă de comerț (îmbinarea comerțului cu ridicata cu cel cu amănuntul) creat cu scopul revânzării și/sau prelucrării (transformării) produselor, precum și al utilizării acestora ca produse consumabile”.

Principiile generale de desfășurare a comerțului combinat sunt: autoservirea pe bază de legitimație de acces a clientului; vânzarea produselor persoanelor juridice și persoanelor fizice – întreprinzători individuali numai prin virament; vânzarea produselor persoanelor fizice prin virament sau în numerar în limita stabilită de lege (sau în limita de 5000 lei pe zi) cu eliberarea facturii fiscale.

Modificările legislative impun și cerințe mai dure pentru tranzacțiile din comerțul cu ridicata, inclusiv eliberarea obligatorie a facturilor fiscale, desfășurarea comerțului doar prin virament și doar persoanelor juridice. Conform autorilor, prevederile urmăresc eliminarea activităților într-un cadru ilegal și al dublei contabilități.

De asemenea, se prevede revizuirea anuală a listei de produse sociale pentru care există limite la stabilirea TVA sau a cotei de beneficiu.

## ASIGURĂRILE ÎN ȘTIRI



### În 2012 „MOLDCARGO” va achita despăgubiri agricultorilor de trei ori mai mari decât în 2011

*În anul 2012 SAR „MOLDCARGO” va achita agricultorilor despăgubiri în baza contractelor de asigurare în valoare totală de circa 19 mil. lei, de trei ori mai mari comparativ cu 2011, când valoarea acestui tip de despăgubiri a constituit 6,7 mil. lei. Pe riscul „secetă excesivă” au fost deja achitate 13 mil. lei.*

Ion Buza, șeful secției asigurări agricole din cadrul companiei “MOLDCARGO” a declarat pentru Capital Market că anul 2012 a fost unul dificil deoarece a demarat cu gerurile din iarna trecută de până la – 30 grade Celsius. “În prima jumătate a verii a fost grindină puternică, iar lunile iulie, august și septembrie au fost marcate de lipsa precipitațiilor. Toate acestea au creat condiții excesiv de complicate atât pentru agricultori, cât și pentru asiguratorii”, susține Buza.

Potrivit sursei citate, în anul 2012, Societatea de Asigurări-Reasigurări „MOLDCARGO” a asigurat culturi agricole pe o suprafață de circa 9000 ha sau cu 36 la sută mai puțin decât în 2011, când compania a asigurat 14 mii ha de culturi agricole. În perioada de primăvară au fost încasate prime de asigurare în valoare de 10,8 mil. lei, cu 16% mai puțin decât în anul 2011, când valoarea primelor asigurate a ajuns să fie de circa 12,9 mil. lei.

### Coeficienții k8 și k3v vor face diferența de preț la procurarea produselor de asigurare

*“Asociația Brokerilor de Asigurare – Reasigurare din RM (ABAR) este îngrijorată de pericolul implementării coeficienților k8 și k3v”, se menționează într-o scrisoare către membrii consiliului de administrație al CNPF.*

În scrisoare, ABAR își exprimă dezacordul cu privire la implementarea coeficienților k8 și k3v din Proiectul de Hotărâre cu privire la primele de asigurare obligatorie de Răspundere Civilă Auto.

Anton Caba, președintele ABAR susține că în urma implementării acestor coeficienți, produsele Carte Verde și RCA vândute de brokeri vor fi mai scumpe decât cele comercializate direct de asiguratorii. Aceasta este cu atât mai grav cu cât clienții vor interpreta această scumpire pentru serviciile brokerilor ca fiind valabilă pentru toate tipurile de asigurări.

Caba califică o astfel de abordare ca fiind discriminatorie și consideră că este un lobby puternic al asiguratorilor pentru a îndrepta clientul direct către companiile de asigurări și a obliga în mod tacit brokerii să se ocupe doar de asigurări facultative care se vând mai greu decât cele obligatorii.

„Acesta este un moment istoric, dacă vreți, deoarece cel mult peste un an și jumătate, o bună parte dintre intermediarii de pe piața de asigurări vor dispărea”, susține Caba.

Potrivit lui Caba, această decizie este cu atât mai stranie cu cât nu se regăsește pe piețele megieșe Republicii Moldova, de exemplu, în Ucraina sau România.

Solicitate de Capital Market, surse din cadrul CNPF, responsabile de domeniul de asigurări au declarat că implementarea acestor coeficienți este dictată de situația de pe piață: reducerile acordate, comisioanele exagerate oferite intermediarilor de către companiile de asigurări. Toate acestea fiind elemente ale concurenței neloiale.

„Astfel, s-a propus o componentă comercială flexibilă, în limitele căreia asiguratorii ar putea concura și oferi consumatorilor facilități la stabilirea primei de asigurare, fără însă a-și afecta nivelul rezervelor de asigurare și stabilitatea financiară”, a informat sursa ziarului.

Potrivit sursei din cadrul CNPF, afirmația că acesta ar fi efectul unui lobby puternic al asiguratorilor nu este veridică, deoarece din moment ce intermediarul oferă servicii calitative, iar o persoană este interesată și optează pentru serviciile unui intermediar care oferă plus valoare produsului de bază, cum ar fi asistență din momentul încheierii contractului de asigurare până la regularizarea daunelor, după caz, aceasta urmează să achite pentru aceste servicii.

„Despre diferența de preț pe care o va genera implementarea acestor doi coeficienți, este de menționat că coeficientul care va fi aplicat la calculul tarifului. va fi cu 0,13 mai mic pentru produsele de asigurare ORCA internă și cu 0,1 mai mic pentru asigurarea Carte Verde, procurate fără prestația intermediarului în asigurări, comparativ cu cele achiziționate de la intermediari”, a conchis sursa citată.

T.S.

## CAPITAL Market

Publicație bilingvă a CNPF

### INDICE DE ABONAMENT:

Moldpresă: 67770  
Poșta Moldovei: PM21700  
EDITOR: CAPITAL MARKET Î.S.

Nr. de înregistrare:  
1003600114204, 27 octombrie 2003  
FONDATOR: COMISIA NAȚIONALĂ A PIEȚEI FINANCIARE

CONSILIUL DE ADMINISTRAȚIE:  
Președinte: Iurie FILIP,  
Elena VASILACHE, Eugeniu VIȚU,  
Zoia TULBURE, Galina ȘPAC.

REDACTOR-ȘEF:  
Ghenadie TUDOREANU  
Tel.: /373 22/ 229-445  
REDACTOR-ȘEF ADJUNCT:  
Tatiana SOLONARI  
Tel.: /373 22/ 229-335

### Recepționarea anunțurilor și rapoartelor anuale:

capital@market.md, ziarulcm@gmail.com  
TEL.: /373 22/ 22-12-87, 22-77-58  
FAX: /373 22/ 22-05-03

ADRESA REDACȚIEI:  
Str. Vasile Alecsandri, 115  
(Colț cu bd. Ștefan cel Mare)

CONT BANCAR: 225139437,  
c/f 1003600114204,  
BC “Eximbank - Gruppo Veneto Banca”, SA.,  
fil.11, Chișinău, BIC EXMMMD22436

În ziar au fost utilizate știrile agenției «Moldpres» și «InfoMarket»  
Articolele marcate cu semnul ■ reprezintă publicitate.  
Orice articol publicat în “Capital Market” reflectă punctul de vedere al semnatarului, care nu neapărat coincide cu cel al redacției. Republicarea textelor și imaginilor se permite doar cu acordul scris al publicației.

Tipar: Tipografia PRAG 3

# Sergiu Certan, administrator al CAV "Sigur-Asigur" SA: «Asigurările sunt o activitate nobilă»

## Interviu prilejuit de 10 ani de activitate a companiei de asigurări de viață "Sigur-Asigur"

– Stimate dle Sergiu Certan, compania "Sigur-Asigur" marchează 10 ani de activitate. Cum a început totul?

– Inițial am început cu o echipă mică, care a lucrat anterior pe piața valorilor mobiliare. Totul a pornit de la ideea că "trebuie să facem ceva" în domeniul investițional și am ajuns la concluzia că cea mai oportună idee ar fi crearea unei companii de asigurări. Mai ales că în 2002 acest segment nu avea prea multe restricții și reglementări și era unica variantă care permitea o îmbinare cu domeniul investițiilor, ceea ce noi am și făcut. Nu ne-am implicat în asigurări "ordinare" ca, de exemplu, Carte Verde, iar RCA am făcut doar un an. De fapt, ceea ce făceam noi în asigurări generale erau chestii mai netriviiale precum riscurile financiare sau asigurarea medicală benevolă. Ne-am axat pe produse mai sofisticate, mai interesante și care sunt mai aproape de investiții. În 2007 ne-am lansat în domeniul asigurărilor de viață. Este foarte aproape de noi fiindcă prezintă un produs investițional foarte sofisticat ce necesită calcule bazate pe teoria probabilității, statistică, prognozare, pe investiții performante care trebuie să asigure o rentabilitate înaltă pentru a putea atrage clienții. Adică este ceva complicat, dar și interesant și aproape de investiții de lungă durată – până la 45 de ani. În general, pe parcursul acestor 10 ani ne-am schimbat traiectoria foarte radical pe exterior, dar și pe interior.

– Ce ați reușit în acești 10 ani?

– Pe parcursul celor 10 ani de activitate, "Sigur-Asigur" a obținut succese remarcabile. Astfel, activele nete ale companiei au fost majorate de la 22 mii \$ până la circa 18 milioane \$, adică de 820 de ori (cumulativ la celelalte companii de asigurări din Moldova – doar mai puțin de 10 ori). Capitalul social a crescut de la 300 mii lei la 67 400 mii lei, iar profitul cumulativ până la impozitare a atins circa 90 milioane lei. Este un rezultat impunător, unul din cele mai bune printre toate întreprinderile republicii.

"Sigur-Asigur" ocupă în mod constant locul întâi printre companiile de asigurări din Moldova în ceea ce privește Capitalul social, solvabilitatea și lichiditatea Companiei, al treilea loc la activele nete și al patrulea loc la activele totale. Continuăm să rămânem lider incontestabil printre companiile de asigurări din Moldova în ce privește ritmurile de sporire a activelor nete și a capitalizării, solvabilitatea, lichiditatea și rezerva obligațiilor de asigurare, rentabilitatea activității de investiții.

Pentru fiecare leu din rezervele de asigurări (care de fapt sunt banii clienților, obligațiile Companiei față de ei), "Sigur-Asigur" dispune de aproximativ 20 de lei de active nete proprii, comparativ

cu mai puțin de 1,3 lei în medie la celelalte companii de asigurări din Moldova și doar circa 0,3 lei la 1 leu de obligații de depozitare față de clienții la băncile comerciale autohtone. Solvabilitatea "Sigur-Asigur" depășește de circa 10 ori nivelul normativ minim prescris, iar lichiditatea – de circa 18 ori. Acest fapt garantează siguranța excepțional de înaltă de îndeplinire a tuturor obligațiilor companiei vizavi de asigurați și alți parteneri.

Și în anul 2012, în pofida crizei și a înrăutățirii condițiilor pentru activitatea de antreprenariat în Moldova, "Sigur-Asigur" a reușit să atingă realizări semnificative. Am cumpărat încă 25 de hectare în aria terenurilor – țintă spre consolidare și 4 pachete de acțiuni la întreprinderi cu perspectivă, continuăm construcția pensiunii din preajma sanatoriului "Codru". Am reușit să facem schimb avantajos de terenuri pentru consolidarea loturilor noastre, în special în zona Orhei. Pentru a spori lichiditatea și stabilitatea companiei în perioada de criză, am majorat depozitele noastre bancare cu dobânzi înalte (12,5% anual) cu încă 1,7 milioane lei.

Succese remarcabile a realizat și compania de leasing "Locuința Accesibilă" (cel mai mare proiect investițional al "Sigur-Asigur" din ultimii doi ani). Această companie a oferit deja clienților săi (locatarilor) circa 1,3 milioane Euro în leasing și leaseback cu condiții avantajoase pe un termen de 20 de ani pentru procurarea apartamentelor, caselor de locuit și terenurilor pentru construcții, a încheiat cu clienții mai bine de 60 de contracte și a ajuns la o rentabilitate stabilă într-un termen foarte scurt.

Desigur, realizările "Sigur-Asigur", și în special în anul 2012 ar fi fost mult mai impunătoare dacă nu s-ar fi declanșat criza economică profundă, care durează deja timp de 4 ani și nu se știe când se va termina. Impactul negativ al crizei pentru noi se manifestă în primul rând prin scăderea semnificativă a vânzărilor nete, precum și prin reducerea obiectivă a valorii de piață a activelor, care noi trebuie s-o recuperăm cu eforturi întreprinse.

Astfel, în 2012 am reușit să vindem numai două pachete substanțiale de acțiuni (Aralit și Banca de Economii), încă două obiecte sunt la etapa finală de negocieri cu scheme de realizare foarte complicate. Toate vânzările la "Sigur-Asigur" sunt ca de obicei cu rentabilitate înaltă, însă volumul lor comparativ cu anul antecriză 2008 a scăzut mult. Au scăzut și volumele primelor de asigurare încasate de către companie.

Cu toate acestea, și în condițiile de criză "Sigur-Asigur" a asigurat, cum este descris mai sus, premise favorabile pentru obținerea profitului impunător în perioada post-criză, atunci când valoarea de piață a activelor

noastre din nou va crește esențial, prin procurarea și consolidarea activelor cu perspectivă. Majorarea volumului activelor lichide a permis consolidarea stabilității și siguranței companiei, care de altfel și așa era foarte temeinică. "Sigur-Asigur" face concluzii corecte analizând activitatea colegilor săi și va continua să acorde importanță prioritară fiabilității și durabilității companiei chiar și în condițiile cele mai nefavorabile, în special prin consolidarea activelor sale nete mari atractive, lichide și cu un grad de risc redus – 209 milioane lei la 01.10.2012.

– Cum este să lucrezi pe piața de asigurări din R. Moldova?

– Condițiile de activitate în asigurările generale sunt foarte complicate. Există un dumping foarte mare la tarife și la remunerarea intermediarilor. Adică, toți luptă pentru client și pentru intermediar. Clientului îi fac o reducere cât mai mare, iar intermediarului îi plătesc cât mai mult. Să rezisti în aceste condiții ar însemna ori să lucrezi în minus, ori să încerci să plătești cât mai puține despăgubiri asiguratului. Vă dați seama că nici una nici alta nu este cu efect benefic. Eu consider că o asemenea situație este cauza numărului mare de companii care au activat pe piața de asigurări. Lucrurile se vor schimba odată cu micșorarea numărului de jucători. Pe piață activau 53 de companii, astăzi au rămas practic 17 și, din câte îmi permit cifrele să înțeleg, mai sunt încă câțiva candidați pentru a părăsi piața. Când vor rămâne mai puține companii, mai puternice și mai omogene, va dispărea și rezonul dumpingului.

Piața de asigurări a trecut o perioadă foarte importantă când s-a curățit, însă nu până la capăt. Multe companii au plecat de pe piață, este bine că fără scandaluri mari. Dacă ar fi fost companii falimentare care nu au achitat datoriile față de clienți, situația ar fi fost mult mai gravă. La noi așa ceva practic nu a avut loc. Rezervele de asigurări în ultima perioadă se formează mult mai serios, iar cerințele față de lichiditatea și solvabilitatea companiilor devin mult mai mari și generează curățarea pieței printr-o metodă necatastrofală și profesionistă. Nu au fost cataclisme serioase în acest sens, bunăoară în comparație cu sectorul bancar din Moldova unde au falimentat 17 bănci provocând pierderea resurselor financiare pentru mulți clienți.

În pofida celor menționate, este o rezervă mare de capitalizare a companiilor de asigurări, iar cele 17 companii care activează pe piață sunt încă relativ slabe. O altă caracteristică a pieței de asigurări este că sunt puține companii internaționale. Cred că urmează etapa de capitalizare, consolidare, intrarea pe piață a companiilor străine, fază urmată de o concurență mult mai dură și poate, în unele



aspecte, mai civilizată și mai loială față de clienții asigurați. În general, cred că asigurările prezintă o sferă de activitate foarte nobilă și utilă societății.

– Ce a generat decizia de a activa doar pe segmentul asigurărilor de viață?

– În general, am menționat motivele mai sus. În asigurările de viață nu prea există concurență neloială, dumping brutal. Suntem doar două companii care promovează acest tip de asigurări și doar 0,5% dintre cetățenii RM dețin polițe de asigurări de viață. Nu poți concura în limitele a jumătate de procent. Asta înseamnă că noi, cei care lucrăm pe acest segment de asigurări, mergem și încercăm să "destelenim" acest teren. Nu avem de la ce ne bate, toată lupta se dă pentru a convinge potențialul client că asigurarea de viață este realmente necesară și benefică, că toată lumea de pe glob o face și că ar fi necesar și rațional ca și moldovenii s-o facă, bunăoară pentru că pensia de stat și așa mizeră, în scurt timp nu va fi achitată în genere deoarece peste 2-3 ani tot sistemul actual de pensii va falimenta fără reforme radicale. Lupta se dă pentru convingerea și încrederea clientului. Concurența va începe doar când cel puțin 20-30 la sută din populație va avea asigurări de viață, odată cu venirea a 3-4 companii de talie internațională în Moldova. Deocamdată suntem la etapa preconcrentială.

De ce am decis să lucrăm doar cu asigurări de viață? Pentru că nu este foarte complicat să te uiți la vecin, peste gard și să vezi că în toate țările dezvoltate, asigurările de viață acumulează mai multe prime decât asigurările generale. Este inevitabil – odată cu trecerea timpului și în Moldova va fi

asha. Alta este când anume se va întâmpla, peste 15, 20 sau 30 de ani. Contează că cota acestor asigurări inevitabil va crește.

Fiind produse complicate, trebuie să deții și calculele necesare foarte precise în domeniul asigurărilor de viață, cu o permanentă actualizare pentru a nu falimenta și a nu discredita această idee. De asemenea, e necesară o analiză profundă a dinamicii, evoluțiilor, a celor mai mici schimbări și factori care pot influența situația, pentru a putea ajusta la timp acțiunile. Ceea ce nu este deloc ușor.

Un alt aspect important pentru lucrul în sectorul asigurărilor de viață este activitatea investițională performantă, care trebuie să fie permanent rentabilă peste medie, ceea ce iarăși nu este simplu.

Este absolut necesară și o capitalizare mult mai înaltă decât în asigurările generale, să ai capitalul propriu liber de obligații foarte solid. Asigurările de viață nu sunt atât de dezvoltate pe cât ne-am dori pentru că însăși societatea nu este stabilă, este divizată, dezbinată. Nu există o "istorie a succesului" cât de cât de lungă durată. Nu există optimism pentru perspectiva de 20-30 de ani înaintea. Moldovenii nu se îmbulzesc la asigurările de viață nu pentru că ar fi conservatori și nu de aceea că n-ar înțelege că asta e benefic, dar pentru că mulți nu sunt siguri dacă în general vor trăi peste atâta timp în țară. Veniturile pe care le vor obține în următorii ani le vor permite oare să achite primele pentru asigurările de viață conform prevederilor contractului?

Când economia se va întema, când în societate va fi mai mult optimism și încredere în ziua de mâine, când țara va fi guvernată mai profesionist, atunci asigurările de viață cu certitudine vor crește brusc și viceversa.

– **Cum își găsec oglindire aceste aspecte în ce ați reușit să realizați până acum în asigurările de viață?**

– Avem la moment doar un singur ultraoptimist care și-a făcut asigurarea de viață pentru 45 de ani. Sunt câțiva optimiști mai rezervați care au încheiat contracte pentru 35 de ani și mult mai mulți – care au încheiat contracte pentru 25 și 20 de ani. Durata medie pentru care aleg să-și asigure viața clienții companiei noastre este de 20 de ani. Clienții au încredere în noi, deoarece conștientizează că investind 1 leu, compania investește 20 de lei – bani proprii alături de asigurat. Or, pentru asigurat este foarte important că activele nete ale companiei sunt mari, rentabilitatea este înaltă și asta oferă garanțiile necesare. Oricum avem de 20 de ori mai mulți bani proprii decât am atras de la clienții co-investitori.

De asemenea, noi împărțim echitabil beneficiul investițional cu clienții. Acesta este specificul asigurărilor de viață, spre deosebire de cele generale când compania achită clientului banii doar la survenirea cazului asigurat, iar în caz contrar primele nu se restituie. În asigurări de viață, însă, dacă clientul reziliază contractul, compania îi întoarce suma de răscumpărare. Pot spune că sunt destul de mulți asigurați, mai mult decât ne-am dori, care reziliază contractele și primesc aceste sume. Asta din mai multe motive: plecarea peste hotare, implicarea într-o ipotecă, greutăți financiare.

O altă modalitate de a împărți echitabil cu clienții este aceea că după ce calculăm beneficiul investițional anual total, noi împărțim beneficiul acesta conform condițiilor contractului de asigurare în proporție de 85% – asiguratului și 15% – companiei pentru gestionarea activelor investite. Noi suntem în acest sens parteneri, co-investitori cu asigurații noștri. Adică în contract este fixată rentabilitatea garantată de 4% anual în euro, dolari sau lei, la alegerea clientului. Plus la asta se adaugă beneficiul investițional suplimentar pe care îl oferim clientului.

– **Care a fost cea mai mare despăgubire achitată pe parcursul activității companiei?**

– Cea mai mare despăgubire a fost în mărime de 1,2 milioane lei. Acesta a fost un risc financiar. În asigurări de viață maxim ce am achitat unui client a fost suma de 23 de mii de euro. Nu a fost indemnizație, ci suma de răscumpărare după patru ani de asigurare.

– **Sunteți o companie care promovează metode de pionierat în investirea mijloacelor acumulate. În ce măsură faptul acesta caracterizează și celelalte companii de pe piața de asigurări?**

– Nu pot spune că doar compania noastră se ocupă de investiții. Sigur că o fac și altele. Evident însă că noi suntem în acest sens unici deoarece la noi investițiile sunt în proporție de 90 la sută și asigurările -10 la sută din activitate. Asemenea proporție nu are nici o companie de asigurări. Dar în diferite perioade și alte companii s-au ocupat de investiții. De exemplu, ASITO a procurat câteva pachete de acțiuni importante și de control la întreprinderi, a construit officii. Știu că și Moldcargo a avut unele proiecte

în această direcție. Însă majoritatea companiilor de asigurări din Moldova investesc doar în depozite bancare și în hârtii de valoare de stat. Sigur că și asta e necesar, mai ales în perioada crizei când cota acestor investiții crește și este un moment pozitiv pentru lichiditate care altfel nu poate fi asigurată. Însă aceasta este și investiția cu cea mai mică rentabilitate, poate eventual mai puțin riscantă, însă și rambursarea este joasă. Pe când investițiile netriviale pot să asigure o rentabilitate de multe ori mai mare decât depozitul bancar.

– **Care sunt cele mai mari lacune pe care le resimțiți pe parcursul activității?**

– Greutăți sunt foarte multe. Una dintre cele mai apăsătoare este legislația în domeniul fiscal foarte imperfectă și în defavoarea dezvoltării economice. Totul este atât de prost și ambiguu scris, încât orice prevedere poate fi interpretată în diverse moduri. Nicăieri nu este scris scurt, clar și cuprinzător. Această manieră de a prezenta acte legislative creează impresia că ești prost în modul cel mai brutal și expus permanent pericolului sancționării zămislite malign și conștient. Unele instrumente, de exemplu, impozitul preventiv în mărime de 7% pe venitul persoanelor fizice, impozitarea și abordarea discriminatorie a sectoarelor de activitate conexe sunt o veritabilă diversiune economică.

În asigurări, bunăoară, încercăm să demonstrăm Ministerului de Finanțe un lucru foarte simplu: dacă în toată lumea cheltuielile pentru asigurările medicale, cele de viață și imobiliare se deduc din veniturile persoanelor fizice, și asta nu pentru că organele fiscale se ocupă acolo de binefacere, dar pentru că au colaboratori deștepți care au calculat minuțios că este o soluție foarte benefică pentru stat. Că statul, în loc să cheltuiască enorm de mult pentru asigurarea sănătății, a pensiilor decente etc. stimulează populația să-și rezolve problemele de acest gen de sine stătător. Toate acestea costă statul foarte puțin, dar rezolvă incomparabil mai mult.

Cu părere de rău, în Moldova nu prea sunt specialiști puternici, care ar putea să elaboreze politici și legi bine fundamentate economic. De obicei, este adus un expert din Kenya, altul din Cambodgia sau chiar din state dezvoltate, fiecare cu experiența și cunoștințele sale și, în final, se comasează mai multe modele nu prea compatibile, care se aplică fără adaptare coerentă și judicioasă pentru condițiile Republicii Moldova. Apoi ne întrebăm: de ce trăim prost?

– **Care este formula succesului în asigurări și în investiții, după părerea Dvs.?**

– Ca să se dezvolte cu succes, orice business trebuie să aibă anumite avantaje comparative. Ce fel de avantaje comparative putem avea noi? Monopoliști nu suntem, business negru sau cel sur, care permite să cheltui mai puțin evitând taxele către stat – nu promovăm, business protejat, iarăși, nu facem. Și atunci unicul avantaj comparativ care ne rămâne este acela de a promova ceva sofisticat, netrivial, inteligent și care poate fi repetat foarte greu. Pe

această cale am și ales să mergem încă de la crearea companiei.

De exemplu, noi făceam investiții pe care nu le făcea nimeni în Moldova. Procuram o multitudine de pachete mici de acțiuni și aplicam o strategie în aparență conștient riscantă știind că o parte dintre aceste pachete n-o să dea beneficii, ci pierderi. Însă, ne-am condus de principiul că chiar dacă din 10 pachete doar două se vând bine, ele deja acoperă toate cele 10 cu un surplus, iar restul pachetelor formează o rezervă de rentabilitate pentru perspectivă. Deci, am aplicat teoria probabilității și managementul riscurilor bine fundamentate. Toate acestea în pofida discuțiilor că în Moldova nu există piață de valori mobiliare, ci numai cea a pachetelor de control, ceea ce noi, până la urmă, am reușit să contestăm. Deci, investițiile netriviale au permis foarte mult companiei noastre să progreseze, în special în perioada între crize.

Am utilizat pe larg și metode mai neobișnuite pentru piața noastră – am conlucrat mult și reciproc avantajos cu partenerii. Acesta este un avantaj comparativ care poate fi foarte benefic în Moldova, or la noi nu prea există tradiția de a colabora. Businessul la noi este foarte fărâmițat, dispersat, necooperant. Pot spune că succesele pe care le-am obținut în mare parte se datorează anume cooperării. De exemplu, când identificăm un obiect foarte promițător pentru investiții, dar care necesită sume mari, potențial organizatoric puternic și operativitate, discutăm cu partenerii și promovăm investiții comune.

Un alt aspect important este: cu cât mai mult personal ai, cu atât rentabilitatea este mai joasă. Am ajuns la concluzia că e bine să ai cât mai puțin personal, dar cât mai calificat. Prima parte este ușor de realizat, însă mai greu este la capitolul calificare. Încă un principiu benefic pentru succes este out-sourcingul: contabilitatea, serviciul juridic, vânzările, actuarialul, regularizarea cazurilor de asigurare – noi toate le contractăm prin out-sourcing. Când lucrăm cu asigurările generale am avut relativ mult personal, aproximativ 130 persoane pe întreg teritoriul republicii. Încă o dată ne-am convins atunci că nu era cel mai bun lucru pentru eficiență.

Mai avem un principiu: ne străduim ca ceea ce facem să fie util. Dacă nu faci ceva util pentru populație, clienți, parteneri, țară, până la urmă oricum nu rămâi pe piață. Consider că toate direcțiile principale pe care le promovează compania “Sigur-Asigur” sunt nobile și benefice pentru economia națională și pentru clienții și partenerii noștri: consolidarea terenurilor și a pachetelor de acțiuni contribuie la eficientizarea gestiunii economice; asigurările acumulative de viață securitizează clienții noștri de intemperiale vieții și le asigură o investire rentabilă a mijloacelor financiare; leasingul pe termen lung oferă clienților noștri cu venituri modeste o șansă unică de a primi imediat în folosință și posesie o locuință decentă; cooperarea economică este reciproc avantajoasă pentru noi și partenerii noștri.

*A dialogat  
Tatiana SOLONARI*

## Parlamentul a adoptat în prima lectură proiectul de lege, care are scopul să înlăture anumite bariere din activitatea ZEL

**Președintele comisiei parlamentare pentru economie, buget și finanțe, Veaceslav Ioniță, a spus că proiectul de lege a fost elaborat anterior de comisia de lucru pentru îmbunătățirea condițiilor de activitate în Zonele economice libere din Moldova, creată la indicația prim-ministrului, Vladimir Filat. Proiectul de lege elaborat prevede introducerea unor modificări și completări în Legea cu privire la zonele economice libere. Astfel, se propune excluderea noțiunii “activitate de transport” deoarece în condițiile actuale (odată cu crearea portului și aeroportului internațional liber) această activitate în zonele libere este inoportună.**

Proiectul propune, de asemenea, permisiunea, fără depunerea declarației, scoaterea mărfurilor pe restul teritoriului vamal al Republicii Moldova, în scopul participării la expoziții, târguri, întruniri sau alte manifestări similare, sau pentru efectuarea testărilor, verificărilor și reparației, cu garantarea restituirii acestora, precum și introducerea în zona liberă fără depunerea declarației, a mărfurilor pentru efectuarea testărilor, fără a depune declarații timp de 30 de zile.

O altă propunere este de a majora de la 300 pînă la 1000 euro valoarea mărfurilor ce pot fi introduse zilnic în zona liberă, în scopuri necomerciale, fără perfectarea declarației vamale. Alte modificări operate au scopul de a asigura aplicarea într-un mod uniform de către organele vamale și fiscale a prevederilor alineatului 10 a art. 7. La fel, obiectivul acestora constă în furnizarea unei îndrumări concrete în vederea impozitării într-un mod unic de către toate organele de resort.

Totodată, modificările vizate concretizează, că la punerea în liberă circulație a stocurilor de mărfuri aflate la păstrare, drepturile de import se calculează reieșind din valoarea lor inițială, adică valoarea în vamă indicată în declarațiile vamale de plasare în destinația zonă liberă. Proiectul prevede și permiterea tranzacțiilor în valută între membrii ZEL, deoarece practica din ultimii ani a demonstrat majorarea volumului livrărilor de mărfuri în interiorul zonelor libere. În acest caz, este posibil de a stabili în zonele libere o verigă de producere „furnizor – consumator”. Întrucît în cadrul unei astfel de cooperări componentele și materia primă se importă din străinătate în valută străină, iar producția finită este la fel vîndută pe piețele externe, atunci decontările reciproce în zona liberă în valută națională, duc la pierderi esențiale pentru rezidenți. Rezidenții și Administrațiile zonelor libere au semnalat anterior, faptul că unele norme ale Codului vamal vin în contradicție cu alte acte legislative cu privire la zonele economice libere, astfel s-a decis operarea unor modificări.

## Vladimir Filat: “Calitatea vinurilor moldovenești se îmbunătățește pe an ce trece, volumul de export crește, iar piața de desfacere este tot mai diversificată”

**Declarația a fost făcută de Prim-ministrul Moldovei la deschiderea celei de-a III-a ediție a Vernisajului vinului, unde și-a exprimat convingerea că producătorii de vinuri din Moldova vor continua să investească pentru a asigura un marketing eficient, care la rândul său, va duce la extinderea exportului vinurilor moldovenești. Prim-ministrul a subliniat importanța Vernisajului Vinului pentru promovarea ramurii vinificației și a opinat că acesta demonstrează încă o dată că vinurile din Republica Moldova reprezintă o bogăție națională.**

Vladimir Filat a reiterat că sectorul vinificației va beneficia și în continuare de suportul Guvernului pentru a spori calitatea vinurilor și exportul acestora în alte țări. În cadrul acestei festivități, a fost prezentată o gamă largă de vinuri din cele mai populare soiuri cultivate în Republica Moldova, precum și vinuri produse după tehnologii europene. Totodată, au fost decernate premii pentru vinurile cele mai calitative, în baza degustărilor efectuate de experții prezenți la eveniment. Pe lângă prim-ministru, la eveniment au participat Vasile Bumacov, ministru al Agriculturii și Industriei Alimentare, William H. Moser, Ambasador al SUA în Republica Moldova, Farid Muhamedșin, Ambasador al Federației Ruse, alți reprezentanți ai corpului diplomatic acreditați în țara noastră.

Ministrul Agriculturii și Industriei Alimentare, Vasile Bumacov a subliniat că Vernisajul Vinului a dat un impuls nou ramurii vinificației care este una strategică pentru economia națională. Evenimentul a fost organizat cu susținerea Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare, în colaborare cu proiectul Agenției Statelor Unite pentru Dezvoltare Internațională (USAID), “Creșterea Competitivității și Dezvoltarea Întreprinderilor II”. Proiectul susține eforturile Moldovei de promovare a unei economii puternice, diversificate și orientate spre export, prin îmbunătățirea competitivității și eficienței ramurilor-cheie ale industriei moldovenești.

**InfoMarket**

# Marii retailerii ezită să vină în RM

## Cauze – piața mică și puterea de cumpărare redusă

**Piața de retail din Republica Moldova este slab dezvoltată, iar marii jucători de pe piețele externe sunt rezervați în a intra pe piața din țara noastră care este mică, dar și cu o putere de cumpărare a populației redusă.**

Universul de comerț din Republica Moldova numără circa 9500 de magazine, de zece ori mai puține decât numărul celor din România. Această diferență poate fi explicată de faptul că Republica Moldova are o populație de 3,5 milioane, de 5,5 ori mai mică decât cea a României.

Slaba dezvoltare a universului de comerț din Republica Moldova este evidențiată și de numărul mic de magazine de comerț modern. Astfel, în țara noastră există doar 189 de supermarketuri și hipermarketuri și trei magazine cash&carry, potrivit unei analize a companiei de cercetare de piață Market Vector. Nici un jucător de pe segmentul de magazine de tip discount nu și-a făcut intrarea. Piața de comerț modern din Republica Moldova este dominată de jucători din Ucraina și Rusia. Metro Cash&Carry este singurul jucător străin occidental prezent. Pentru comparație, în România există aproape 1000 de magazine de comerț modern, pe toate formatele, piața fiind dominată de germani și francezi. Cei mai mari jucători sunt Kaufland, Metro Cash&Carry și Carrefour.

Piața retailului din Republica Moldova este dominată de companiile ucrainene, care dețin mai mult de jumătate din numărul total de supermarketuri din cele 34 atestate, fără regiunea transnistreană.

Printre rețelele de magazine se evidențiază Fourchette, care a pornit cucerirea pieței din Moldova, deschizând primul supermarket în anul 2006, la Bălți, dar nu în capitală. În prezent compania deține peste 10 supermarketuri. Unul dintre acționarii principali ai Fourchette este compania franceză Auchan, unul din liderii mondiali din domeniu.

Cealaltă companie ucraineană Kviza Trade cu brandul Велика Кишеня a preferat să cumpere o rețea locală de patru magazine Green Hills Market pe care a extins-o până la 10 unități (6 la Chișinău și restul în provincie). De altfel, X5 Retail Group a încercat să cumpere compania Kviza Trade, dar în ultimul moment a renunțat. Mai este Metro Group, care a inaugurat primul hipermarket la finele anului 2004 la Chișinău, iar apoi au mai fost deschise câte unul la Chișinău și Bălți. Operatorii locali Fidesco și N1 dețin 8 și respectiv 4 supermarketuri, în special în Chișinău.

### UNUL DINTRE LIDERII RETAILULUI RUSESC, ПЯТЕРОЧКА, PREZENT ȘI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Cea mai mare rețea de retail din Rusia X5 Retail Group, care administrează rețeaua de magazine Пятёрочка a venit în Republica Moldova la sfârșitul lui 2010. La acea

vreme compania Stati Market SRL, parte componentă a Stati-Holding administrat de Gabriel Stati, anunță că a semnat un acord de colaborare cu cea mai mare companie de gestionare a comerțului cu amănuntul din Rusia X5 Retail Group.

### GRUPUL SHERIFF, MONOPOLIST ÎN STÂNGA NISTRULUI

Deocamdată nici una dintre rețelele de supermarketuri din Republica Moldova nu este prezentă în stânga Nistrului. Piața de retail din Transnistria este monopolizată de grupul care deține cel puțin 16 magazine de diverse mărimi, inclusiv 10 supermarketuri și trei depozite angro. Despre importanța acestei companii și a rețelei sale vorbește faptul că în ultimii ani, Sheriff a fost cel mai mare contribuabil la bugetul regiunii separatiste. Compania a fost înființată în 1993, iar în prezent numără 12 mii de angajați în tot holdingul. Compania, pe lângă domeniul retailului activează în diferite domenii, inclusiv sport, automobile, publicitate și tipografie.

### ÎN ZECE ANI, NUMĂRUL OBIECTIVELOR DE BUNURI ȘI SERVICIILOR DIN MUNICIPIUL CHIȘINĂU S-A TRIPLAT ȘI A ATINS CIFRA DE 24,5 MII

În zece ani, numărul obiectelor de bunuri și servicii din municipiul Chișinău s-a triplat fiind de 24,5 mii obiective, potrivit informațiilor Primăriei Chișinău.

Din totalul de 24,5 mii obiective de bunuri și servicii, 81% sunt obiective de comerț, 6,7% obiective de alimentație publică și 12,2% obiective de prestare a serviciilor.

Pentru comparație, în anul 2007, în municipiul Chișinău erau 19,7 mii obiective de bunuri și servicii cu 24,3% mai puține față de anul 2011, iar în 2000 – 8,8 mii obiective de bunuri și servicii.

Potrivit informațiilor direcției Comerț din cadrul Primăriei Chișinău, în prezent în capitală sunt 19 896 magazine, inclusiv 41 centre comerciale, 866 magazine alimentare, 4,7 mii departamente comerciale, 3,3 obiecte comerciale mobile, 2,6 mii magazine nealimentare, 2,3 mii depozite, 45 de piețe și circa 5 mii buticuri.

### DACĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA MARI RETAILERII EVITĂ SĂ VINĂ, ROMÂNIA ESTE DIN CE ÎN CE MAI INTERESANTĂ PENTRU MARI JUCĂTORI DIN COMERȚ

Cum construcția de malluri este destul de răspândită în România, iar interesul clienților pentru astfel de magazine sfidează criza și cum mai este mult loc de creștere, este firesc ca România să devină un



punct de interes pentru investitori. Dacă India și Turcia sunt frunțase în acest clasament, Emiratele Arabe Unite, Kuwait, Irlanda sau Belgia se plasează pe poziții similare cu România, arată studiul How Global is The Business of Retail, realizat de CBRE. Mai mult de jumătate dintre retailerii funcționează în sistem de franciză. Una dintre metodele clasice de business din România este franciza – 56% dintre comercianții folosesc acest model. Dacă în anii trecuți era un procedeu de succes, în ultimele 12-18 luni multe companii-mamă au fost nevoite să preia activitatea francizorului din cauza unor slabe rezultate financiare. Sunt din ce în ce mai des întâlnite cazurile în care marile nume aleg să intre în piață, fără francizori. În acest sens, cei de la CBRE îi dau exemplu pe retailerii H&M, Inditex, C&A, New Yorker. Marea Britanie este pe locul I în topul țărilor cu cea mai bună prezență a comercialilor internaționali, având un procentaj de 58% din totalul pieței. La mică distanță se plasează Emiratele Arabe Unite (cu 54%) și S. U. A. (cu 50%). „Dimensiunea comerțului devine una globală pe

masură ce retailerii targetează piețele emergente pe lângă destinațiile clasice unde sunt deja prezenți. Din acest punct de vedere, Turcia a înregistrat cea mai mare creștere a prezenței retailerilor anul trecut, alte piețe cu creșteri importante pe acest segment fiind Belgia, Polonia, Egipt, Vietnam, Brazilia și Mexic”, se menționează în studiul companiei de consultanță.

Deși retailul din Republica Moldova nu poate fi comparat cu cel din România, experții sunt de părere că pentru cine are deja bani, anul acesta este bun pentru investiții, atâta timp cât planurile de amortizare sunt foarte bine gândite și iau în calcul situația economică de pe întreg continentul european. În prima jumătate a anului viitor nu ne așteptăm la o creștere a consumului, vom avea cam aceleași cifre ca și anul trecut. Dacă ne comparăm cu alte țări din regiune, avem o piață încă foarte fragmentată, în care primii câțiva retailerii acoperă doar 20% din piață, în timp ce în țări precum Cehia, Slovacia sau Ungaria aceștia acoperă peste 70%. Rămâne, prin urmare, destul de mult loc pentru coagulare.

Pe de altă parte, experții sunt de părere că există o presiune din partea producătorilor de creștere a prețurilor, ca urmare a creșterii prețului materiilor prime și a costurilor de producție. Rămâne de văzut dacă această creștere se va traduce și la raft sau va rămâne doar la producător și creșterea să fie absorbită de retailerii.

În Republica Moldova retailul este influențat de componenta psihologică și de cea financiară: prima ține de nivelul de încredere al consumatorilor, iar a doua de modul în care sunt făcute disponibile sume de bani ca și credit de consum pentru populație.

„Nivelul de încredere general este scăzut, probabil că el nu poate să crească foarte mult în 2012, mai puțin în situația în care se întâmplă ceva absolut neprevăzut și extraordinar. Cu privire la finanțare, nu doar disponibilitatea teoretică a băncilor de a acorda credite de consum contează, ci și condițiile în care se pot acorda aceste credite, dobânzile și costul creditelor”, sunt de părere experții.

### OPINIE



**Viorel Chivriga, analist economic:**

Aici sunt riscuri foarte mari. Eu mă îndoiesc că actorii de talie mondială sau din cei care activează chiar și pe piața din România manifestă interes să vină în Republica Moldova luând în considerare că deja sunt unii actorii de talie regională. Mai mulți retailerii pe piață înseamnă în primul rând concurență și un drum lung pentru a ocupa o anumită nișă.

Climatul de afaceri sperie actorii mari în condițiile plasamentelor de capital într-un areal care este prea puțin cunoscut, ceea ce implică cheltuieli destul de mari pentru a intra pe piață și a se menține. Unii actorii de pe piața retailului deja își pun întrebări dacă au procedat corect că au intrat pe piața moldovenească. Totodată, marii jucători evită să vină în Republica Moldova și din cauza puterii reduse de cumpărare a populației, care este mică în comparație cu cea din țările vecine, ceea ce este un dezavantaj și un lucru care persistă. Pe de altă parte, mai este și cultura afacerii care nu este una dintre cele mai bune la noi în țară. Iar prezența retailerilor din spațiul CSI se explică prin faptul că pe vremea lansării procedurii de privatizare din Republica Moldova cei din CSI aveau prioritate, iar cei din occident se țineau mai departe, mai ales că nu prea aveau și acces pe piața din țara noastră, în rândul doi, cultura afacerii e una apropiată cu cea din fostul spațiu sovietic în condițiile în care mai e și tangența limbilor vorbite și a zonei economie libere din CSI.

Pentru venirea unor actorii mari în țară, trebuie îmbunătățit climatul de afaceri, investițional și al culturii afacerilor și cel mai important este ca țara să meargă pe o traiectorie normală, pentru ca un plasator de capital să investească fără frică în Republica Moldova.

**Victor URSU**

### DOSAR

#### Cele mai importante rețele de supermarketuri din Moldova

Fourchette «Фуршет» (Ucraina) – 9 supermarketuri  
Green Hills Market «Квіза Трейд» (Ucraina) – 10 supermarketuri  
Fidesco FIDESCO SRL (Moldova) – 8 supermarketuri  
Metro Cash&Carry Metro Group (Germania) – 3 supermarketuri  
Nr1 47 Paraleli SRL (Moldova) – 4 supermarketuri  
Sheriff din Tiraspol – 10 supermarketuri, 3 baze angro și 3 mini-marketuri

#### Numărul de supermarkete

Supermarket/Hipermarketuri	189
Cash&Carry	3
Magazine alimentare	4.947
Chioscuri	251
Farmacii	628
<b>Total</b>	<b>9.493</b>

Sursă: Market Vector

# Chișinăuenii optează pentru locuințe noi, nu prea mari și finalizate

**Prețul rămâne principalul criteriu de căutare a unei locuințe noi, urmat de stadiul de finalizare a lucrărilor și, abia la final, se iau în considerare zona sau suprafața, astfel că cele mai căutate apartamente în Chișinău sunt cele cu una și două camere, cu prețul de 25 mii de euro și, respectiv, 35 mii de euro.**

Potrivit agențiilor imobiliare, de cele mai multe ori cei care caută să achiziționeze o locuință vor apartamente noi și finalizate. Interesant de observat este că procentul celor dispuși să achiziționeze o locuință aflată pe hârtie este insignifiant. În urmă cu câțiva ani, când piața imobiliară nu cunoștea termenul de criză, peste jumătate dintre cei care voiau să locuiască într-un ansamblu rezidențial nou nu aveau nici o rețineră în a cumpăra un apartament aflat în stadiul de proiect.

Principalul factor care reduce vânzările pe piața imobiliară primară din Chișinău rămâne problema suprafețelor mari ale apartamentelor. La această constatare au ajuns analiștii Bursei imobiliare "Lara", care au menționat că noile soluții întreprinse de companiile de construcții privind micșorarea suprafeței apartamentelor, deocamdată, sunt valabile pentru blocurile aflate în construcție, în timp ce apartamentele cu o suprafață mai mică, deja date în folosință, practic lipsesc de pe piață. Potrivit experților, piața imobiliară primară din Chișinău s-a dezvoltat după scenariul anului 2010. Ritmul vânzării apartamentelor pe piața primară, în 2012, nu a fost prea înalt, iar prețurile au rămas la nivelul de 500-600 de euro pentru un metru pătrat, în funcție de factorii de bază care influențează asupra formării prețurilor. Acest lucru face ca piața imobiliară primară să devină mai atractivă, comparativ cu cea secundară.

Pe de altă parte, potrivit experților "Lara", circa 30% din locuințele procurate de concetățenii noștri în perioada de până la criză nu sunt exploatate. Potrivit experților, acest factor, indirect sau chiar direct, influențează piața imobiliară primară. Analiștii afirmă că acest spațiu locativ, care a fost procurat în perioada 2006-2008 și nu este exploatat, creează un potențial de infuzie pe piață a unor metri în plus. Totuși, frica permanentă pentru situația economică din R. Moldova, instabilitatea politică, scăderea prețurilor în țările vecine, impune proprietarii să-și vândă locuințele la același preț la care au fost procurate, adică la prețul de 500-600 de euro pentru un metru pătrat, ceea ce creează concurență pentru companiile de construcții.

Anul 2012 nu diferă prea mult de anii precedenți în ce privește piața primară. Dar unul dintre principalele puncte de remarcat este faptul că dezvoltatorii au devenit mult mai atenți la obligațiile asumate. Acest lucru se reflectă nu numai în termenele de dare în exploatare a obiectelor imobiliare, dar, de asemenea și în numeroase aspecte legale și financiare ale cadrului contractual, fiind importante și obligațiile asumate față de clienți, în construcție, în cazul în care investitorul se poate simți mai sigur. Cu toate acestea, pe de altă parte, vânzarea-cumpărarea de apartamente s-a efectuat mai lent și a rămas la aproximativ același nivel ca în anul precedent. Iar diferitele reduceri, anumite programe de investiții și condițiile de achitare, pot fi destul de acceptabile pentru cumpărător. De ceal-

altă parte, companiile de construcții sunt dispuse să le ia în considerare și să discute în mod individual pe acest subiect.

## SE MENȚINE DECLINUL ÎN DOMENIUL CONSTRUCȚIILOR DE LOCUINȚE DIN CAPITALĂ

Declinul în domeniul construcțiilor de locuințe din capitală, este o "tradiție" în ultimii ani de criză pentru economie. Acesta este un rezultat direct al problemelor de lichiditate. Reabilitarea industriei de construcții și lansarea proiectelor noi este lentă. Companiile de construcții încearcă să-și păstreze pozițiile obținute.

Menționăm și faptul că pe piața primară au rămas doar dezvoltatorii puternici din punct de vedere financiar, care au fost în măsură să confirme în această perioadă dificilă de timp, reputația lor. Aceste companii au câștigat încrederea clienților lor.



În ceea ce privește prețurile de pe piața primară, trebuie remarcat faptul că prețul mediu pe metru pătrat, în cartiere noi, rămâne la același nivel, de 500-650 de euro, în funcție de principalii factori care afectează prețurile. Acest lucru face ca piața primară să fie mai atractivă în comparație cu piața imobiliară secundară. Este important că soluțiile noi care au fost făcute de companiile de construcții, pentru a reduce suprafețele totale mari de apartamente și-au găsit deja un cumpărător pe piața de astăzi. Acestea sunt apartamentele cu 1, 2, 3 camere cu suprafețele cuprinse între 40 și 80 de metri pătrați, ceea ce este un impact pozitiv asupra satisfacției cererii reale de cumpărători. Aceste decizii afectează în mod direct micșorarea prețului final al apartamentelor și creșterea lichidității. Deși relativ recent aceste proiecte au fost doar la nivel de construcție.

Totodată, situația creată pe piața primară continuă a fi destul de complicată, însă au fost marcate și unele tendințe pozitive. A fost începută construcția noilor blocuri cu multe niveluri, continuă darea în folosință a caselor, construcția cărora s-a început încă înainte de criză. În plus, se face publicitate activă noilor proiecte.

Situația nu poate să nu ne uimească, deoarece nu este sigur din contul cui va fi finanțată construcția. Cumpărătorii nu riscă să participe la



un apartament dintr-un bloc nou. Acest tip de locuințe a devenit accesibil cumpărătorilor datorită faptului că suprafața apartamentului de tip mansardă este mai mică și constituie doar 20-60 m<sup>2</sup>.

## PIAȚA PRIMARĂ SUFERĂ DE LIPSĂ DE LICHIDITĂȚI

Piața imobilului locativ a profitat în perioada de creștere economică mai mult decât altele, iar pe timp de criză a fost afectată mai mult decât alte ramuri ale economiei. Companiile de construcții suferă foarte mult din cauza lipsei de mijloace circulante. Iar creditul bancar a devenit aproape inaccesibil sau foarte scump, după ce construcțiile au intrat într-o zonă de risc financiar sporit, iar încasările de la cumpărători s-au stopat. E acalmie totală pe piața primară. Se fac vânzări doar cu apartamente în casele date deja în exploatare, ceea ce echivalează cu piața secundară. Experții imobiliari spun că în cazul în care problema creditării nu va fi rezolvată în timpul apropiat, va crește numărul obiectivelor nefinisate.

Experții susțin că prețul pe piața imobiliară primară se formează sub influența mai multor factori. În prezent, unul dintre factorii decisivi la întocmirea tranzacțiilor în acest sector este încrederea în titularul construcției.

În ce privește prognozele pentru anul viitor în domeniul imobilelor de pe piața primară, acestea depind de mai mulți factori. În primul rând, e vorba de relansarea economică la nivel european, element direct corelat cu remitențele concetățenilor noștri aflați la munci peste hotare. Aceasta la rândul său va dicta cererea pe piața imobilelor primare și formarea prețurilor la aceste bunuri. Un alt aspect este încrederea populației în companiile ce propun spre procurare proiecte care încă nu au fost începute pentru construcții. În acest sens, foarte mulți cumpărători au fost dezamăgiți de faptul că termenele planificate pentru construcția unor blocuri locative în care au investit bani au fost depășite, iar altele, în general, au fost înghețate. Acest lucru a diminuat din gradul de încredere al potențialilor cumpărători față de companiile de construcții.

## ÎN NOUĂ LUNI, S-AU DAT ÎN FOLOSINȚĂ CU O TREIME MAI PUȚINE APARTAMENTE

În ianuarie-septembrie au fost date în folosință apartamentele cu o suprafață de 203,2 mii metri pătrați, cu 27,1% mai puține față de aceeași perioadă a anului 2011, potrivit datelor Biroului Național de Statistică. În aceeași perioadă a anului 2011 au fost date în folosință 2134 apartamente cu suprafața totală de 278,8 mii metri pătrați.

Construcția de locuințe s-a realizat, în fond, de către agenții economici și persoane fizice din sectorul privat al economiei naționale, care au construit 1382 apartamente noi cu suprafața totală de 189,6 mii metri pătrați, ceea ce a constituit 93,3% din suprafața totală a caselor de locuit date în folosință. Comparativ cu ianuarie-septembrie 2011, acest indicator s-a redus cu 32%.

Pe medii de rezidență, în ianuarie-septembrie 2012, cele mai multe locuințe au fost date în folosință în mediul urban, ca pondere reprezentând 66,3% din total, față de 33,7%, în mediul rural.

Distribuția în profil regional arată, că cel mai mare volum al construcțiilor de locuințe s-a înregistrat în municipiul Chișinău, unde au fost date în folosință 890 apartamente noi cu suprafața totală de 126,5 mii m<sup>2</sup> (62,3% din suprafața totală dată în folosință, în total, pe țară), fiind în descreștere cu 31,8% față de perioada respectivă a anului precedent.

Florin LEVĂNȚICĂ

## Prețul metrului pătrat la apartamentele de pe piața primară, în funcție de sector

Sector	Prețul mediu metru pătrat
Botanica	680
Buiucani	650
Durlești	490
Rîșcani	690
Poșta Veche	530
Centru	850
Telecentru	650
Ciocana	600

# După 4 ani și fonduri publice de 180 mld. dolari, statul american ieșe din acționariatul AIG

**Guvernul SUA va ieși din acționariatul American International Group (AIG) la mai bine de patru ani de la naționalizarea asigurătorului din cauza crizei financiare, Trezoreria urmând să vândă participația de 16% pe care o mai deține la 7,6 miliarde dolari.**

Salvarea AIG de la colaps în urma falimentului Lehman Brothers din septembrie 2008 a mobilizat fonduri publice de peste 180 miliarde dolari, statul american preluând cea mai mare parte din acțiunile companiei, una dintre cele mai criticate intervenții pentru salvarea unui grup financiar.

Trezoreria SUA a scos la vânzare pachetul de 234,2 milioane acțiuni AIG pe care le deține, potrivit unui comunicat al guvernului SUA, citat de Bloomberg.

Surse apropiate situației au declarat pentru Bloomberg că Trezoreria vrea să obțină 32,5 dolari pe acțiune, astfel că prețul total se ridică la 7,6 miliarde de dolari. Pachetul reprezintă 16% din acțiunile companiei. Guvernul american nu a publicat informații oficiale referitor la prețul acțiunilor oferite pentru privatizare.

Licitarea reprezintă cel de-al șaselea pachet de acțiuni AIG scos la vânzare de stat după naționalizare.

Participația statului la AIG a ajuns la un vârf de 92% în urma intervenției de bailout, necesară pentru a apăra cele 100.000 de autorități locale, fonduri de pensii, companii și bănci asigurate de grup sau implicate în afaceri cu asigurătorul. AIG, la acea dată cea mai mare companie de asigurări din lume, a fost destabilizată de pierderi uriașe după prăbușirea pieței creditelor ipotecare subprime.



Președintele Rezervei Federale a SUA, Ben Bernanke, a afirmat atunci că salvarea AIG l-a "enfuriat" mai rău decât oricare altă măsură luată de guvern în urma crizei financiare.

"Nu au existat prea multe opțiuni. A fost o decizie controversată, a fost un mare risc, însă astăzi se poate spune că guvernul și-a recuperat banii și a obținut chiar un profit sănătos", a declarat Robert Willumstad, CEO al AIG la momentul bailout-ului, într-un interviu acordat recent Bloomberg.

Acțiunile AIG au crescut cu 44% în acest an și au închis luni la 33,36 dolari pe acțiune.

Profitul guvernului SUA după primele 5 privatizări de pachete de acțiuni AIG se ridică la 15,1 miliarde de dolari. Din valoarea totală de peste 44 miliarde de dolari a celor 5 tranzacții, 13 miliarde de dolari reprezintă răscumpărări de acțiuni efectuate de AIG.

Tranzacția prin care Trezoreria va ieși din acționariatul companiei va fi intermediată de Bank of America,

Citigroup, Deutsche Bank, Goldman Sachs și JPMorgan Chase.

Pentru a plăti datoriile către stat, AIG a vândut companiile de asigurări de viață din afara Statelor Unite și a separat de grup o bancă de credite de consum. Totodată, compania a restrâns activitățile pe piața derivatelor financiare și se concentrează acum, la nivel mondial, pe asigurări de proprietate și accident, la care se adaugă operațiunile extinse din SUA de asigurări de viață și administrarea de fonduri de pensii.

La finele anului trecut, AIG avea 57.000 de angajați și active de aproximativ 550 miliarde de dolari, față de 116.000 de angajați și peste 1.000 miliarde de dolari la sfârșitul lui 2007.

Directorul general al AIG, Robert Benmosche, fost CEO la MetLife, a revenit în activitate după pensionare pentru a pune umărul la reabilitarea AIG.

Luni, AIG a vândut divizia de leasing de aeronave către un grup din China pentru 4,23 miliarde de dolari.

## Datoriile publice ale Italiei și Spaniei, la noi niveluri istorice

**Datoriile publice ale Italiei și Spaniei au atins noi recorduri istorice, dând noi motive de îngrijorare investitorilor privind capacitatea de a suporta nivelul ridicat al dobânzilor, relatează AFP.**

În Italia, datoria publică a depășit în octombrie, pentru prima oară, pragul de 2.000 de miliarde de euro, fiind de circa 126% din PIB, potrivit unui document publicat vineri de Banca Italiei.

Datoria a atins 2.014,693 de miliarde de euro, față de 1.995,143 miliarde euro în septembrie și este una dintre cele mai ridicate din Uniunea Europeană. În octombrie 2011, datoria era de 1.916,402 miliarde euro.

Guvernul de tehnocrați al premierului Mario Monti, venit la putere în noiembrie 2011, a pus în practică un plan drastic de austeritate destinat reducerii deficitului bugetar la 2,6% în acest an și 1,8% în 2013.

Italia a beneficiat în ultimele luni de o tendință de scădere a dobânzilor, în operațiunile de refinanțare a datoriilor, dar acestea se mențin totuși la un nivel ridicat în raport cu cele ale altor țări din zona euro, ceea ce arată că încrederea investitorilor nu a fost restabilită în totalitate.

Piețele așteaptă în special rezultatul alegerilor parlamentare care au fost devansate în februarie, în loc de luna aprilie, după ce liderul PDL Silvio Berlusconi a retras sprijinul acordat Guvernului în Parlament, obligându-l pe Monti să demisioneze.

În Spania, datoria a atins la sfârșitul lunii septembrie un nou record istoric, de 77,4% din PIB, în creștere cu 10,7 puncte procentuale față de aceeași perioadă a anului trecut, evoluția fiind atribuită de administrația centrală celor 17 regiuni autonome, a anunțat Banca Spaniei.

Guvernul de la Madrid anticipează că datoria publică va atinge 85,3% din PIB la sfârșitul acestui an, comparativ cu 69,3% în 2011, fiind cu mult peste limita maximă admisă de legislația UE, de 60% din PIB.

## Scădere drastică a estimării de creștere economică a Germaniei

**Banca centrală a Germaniei, Bundesbank, a revizuit puternic în scădere estimarea de creștere economică a țării pentru anul următor, după ce criza datoriilor a împins**

**zona euro în recesiune, iar avansul economiei mondiale a încetinit, potrivit Bloomberg, preluat de Mediafax.**

Bundesbank a revizuit proiecția pentru 2013 la 0,4%, de la 1,6%, cât anticipa în iunie, și a avertizat că economia, cea mai mare din Europa, va avea un plus la PIB de numai 0,7% în acest an. Prognoza anterioară pentru creșterea economică din acest an era de 1%.

Economia germană se va contracta în ultimul trimestru al acestui an și va stagna în primele trei luni ale anului următor, potrivit Bundesbank. În 2014, PIB ar urma să avanseze cu 1,9%.

"Perspectivele economice s-au înrăutățit pentru Germania, ca rezultat al unei ajustări severe în părți ale zonei euro și a încetirii economiei mondiale. Totuși, există o speranță rezonabilă că perioada economică slabă nu va dura prea mult pentru Germania, iar țara va reveni pe creștere", se arată în raportul Bundesbank.

Încrederea mediului de afaceri a crescut în noiembrie, iar comenzile pentru fabrici, un indicator al viitoarei producții, au avansat în octombrie, în contextul cererii puternice din afara zonei euro. Uniunea monetară, cea mai mare piață de export a Germaniei, a intrat în recesiune în trimestrul al treilea.

## UE: acord istoric pentru Uniunea Bancară

**După luni de negocieri și o reuniune-maraton de 14 ore, liderii europeni au găsit o formulă finală pentru înființarea unei autorități unice de supraveghere bancară, scrie Adevărul.**

La finalul unei întâlniri-maraton de 14 ore care a avut loc miercuri la Bruxelles, ministrii de Finanțe din blocul comunitar au ieșit cu „un cadou de Crăciun pentru noi și pentru întreaga Europă”, după cum a spus ministrul cipriot Vassos Shiarly. Apariția autorității este considerată primul pas pentru înființarea unei uniuni bancare pentru blocul comunitar.

Dincolo de apariția noii instituții și cadrul propriu-zis în care va funcționa noua autoritate, decizia de a finaliza și anunța acum pasul este considerată mai degrabă o mișcare de imagine, liderii reușind astfel să aducă în vizor, pentru prima dată după multă vreme, ideea de unitate în blocul comunitar.

**Pagină realizată de Olga GORCEAC**

## Internetul industrial are potențialul de a adăuga între 10.000 și 15.000 de miliarde de dolari la economia mondială

**"Internetul industrial" – interconectarea rețelelor informatice cu diversele aparaturi și mașinile industriale – are potențialul de a adăuga între 10.000 și 15.000 de miliarde de dolari la economia mondială în următorii 20 de ani și de a da startul unei noi epoci de prosperitate și creștere economică, arată un studiu al grupului american General Electric.**

Tehnologia "internetului industrial" ar putea fi introdusă, printre altele, în sectorul medical pentru a ajuta spitalele să optimizeze serviciile oferite și utilizarea echipamentului în sectorul aviatic, unde transportatorii vor fi avertizați că anumite piese se vor defecta înainte ca acestea să se producă, și în sectorul feroviar, pentru a evita deraierile. Autorii studiului estimează că o creștere a eficienței cu 1% ar echivala cu economii de 63 miliarde de dolari la bugetele sănătății la nivel mondial. Toate sectoarele economice ar putea economisi peste 270 miliarde de dolari în următorii 15 ani îmbunătățindu-și eficiența cu un singur procent. GE va investi un miliard de dolari în aceste tehnologii și pregătește noi tehnologii "inteligente" care combină software-ul de diagnostic cu cel de analiză. Noile produse ar putea reduce pierderile cu 150 miliarde de dolari în domenii precum aviația, transportul feroviar, energia și sănătatea.

## China mută munții pentru a construi o metropolă în mijlocul deșertului

**Una dintre cele mai mari companii de construcții din China a demarat la sfârșitul lui octombrie cel mai amplu proiect din istoria țării, în valoare de 2,2 miliarde lire sterline (2,73 mld. euro), constând în nivelarea unei zone sterpe de 130.000 de hectare cu munți, în vederea construirii unei metropole, informează The Guardian.**

Proiectul, situat la 80 de km la nord de orașul Lanzhou, se va întinde pe o suprafață de aproape de șase ori cât Bucureștiul, care are 22.800 de hectare. Proiectul ar putea crește economia regiunii Gansu, din care face parte, la 27 miliarde de lire sterline (33,5 mld. euro) până în 2030, potrivit China Daily. Construcția a atras deja investiții în valoare de 7 miliarde de lire sterline (8,6 mld. euro).

Primul stadiu al lucrărilor de "mutare" a munților va avea ca rezultat o suprafață de 2.600 de hectare disponibilă pentru construcția unui nou district urban.

Firma care realizează proiectul, Pacific Construction Group, este una dintre cele mai mari din China. Compania este controlată de Yan Jiehe, un fost profesor în vârstă de 52 de ani, văzut de către conaționali săi ca un Donald Trump al Chinei. Jiehe este o persoană foarte ambițioasă și cu multe "conexiuni".

Planurile lui Yan Jiehe evocă însă și o doză de scepticism. Lanzhou, un oraș cu 3,6 milioane de locuitori, se confruntă cu probleme majore de mediu. Anul trecut, Organizația Mondială a Sănătății a declarat că Lanzhou este cel mai poluat oraș din China. Industria principală a metropolei include textilele, îngrășămintele chimice și metalurgia.

Pe de altă parte, un înalt oficial al Comisiei Naționale de Dezvoltare și Reformă din China, a declarat că proiectul este impropriu deoarece Lanzhou este una dintre municipalitățile care duc lipsă cronică de apă. În plus, Tao Ran, profesor de economie de la Universitatea Renmin, susține că astfel de investiții imobiliare sunt riscante în China, iar el nu vede posibilitatea obținerii de venituri într-o zonă construită în mijlocul deșertului.

Întrebați despre aceste probleme, un purtător de cuvânt al companiei care dezvoltă proiectul, a declarat:

"Mediul înconjurător al orașului Lanzhou este deja foarte afectat, sunt numai munți sterpi, care duc lipsă de ape. Modul nostru de dezvoltare este unul protectiv, care va aduce apă în zonă, o va reîmpăduri și o va îmbunătăți", a spus Angie Wong, reprezentantul Pacific Construction Group.

Proiectul Lanzhou va deveni cea de-a cincea zonă de dezvoltare la nivel de stat și prima la nivel de provincie. Alte centre importante includ zonele Pudong aferentă Shanghaiului și Binhai din provincia Tianjin, o replică a Manhattanului, pe jumătate terminată. Autoritățile chineze au aprobat proiectul Lanzhou în luna august a acestui an.

## Grecia primește o mână de ajutor din partea Philip Morris, cel mai mare producător de țigări din lume

**Grupul Philip Morris Internațional (PMI), cel mai mare producător de țigări din lume, intenționează să transfere o parte din producția sa de la alte fabrici din Europa la subsidiara sa din Grecia, acesta fiind un vot de încredere acordat economiei grecești care se află de cinci ani în recesiune, scrie Kathimerini.**

Anunțul a fost făcut săptămâna aceasta de președintele și directorul executiv al subsidiarei grecești, Nikitas Theofilopoulos, la inaugurarea unei noi linii de producție în localitatea Aspropyrgos la care a participat și viceministrul dezvoltării Notis Mitarakis.

În noua unitate au fost investite trei milioane de euro, producția urmând a fi exportată în 15 țări. Viceministrul grec a afirmat că în anii următori se vor crea noi locuri de muncă în sectorul privat, adăugând că investițiile importante, precum cea a grupului Philip Morris, care ajută la relansarea economiei.

Philip Morris este a doua companie multinațională care își mută o parte din producție în Grecia, după Unilever, aceasta fiind o strategie care ajută, de asemenea, la creșterea operațiunilor subsidiarei locale.

Papastratos, subsidiara Philip Morris din Grecia, a contribuit la veniturile publice cu taxe de 1,4 miliarde euro, ceea ce reprezintă 4% din totalul veniturilor colectate de statul elen.

Compania-mamă Philip Morris cumpără peste 50% din producția de tutun din Grecia, sprijinind astfel circa 12.000 de producători locali.



## К 20-летию банка – 20 новых проектов. И еще многое другое – интересное и нужное людям

«Не стану скрывать, мы хотели бы активнее дружить со средствами массовой информации, чтобы донести до самых широких слоев гражданского общества страны не только все те выгоды, что несет клиентам сотрудничество с нашим предприятием, но и рассказать о многих других нужных делах и акциях, на первый взгляд, не имеющих отношения к нашей финансовой деятельности», – заявил во вторник в ходе пресс-конференции в представительстве РАМИ РИА Новости в РМ и ИА «Новости-Молдова» президент КБ «Unibank» АО Дмитрий Цугульский.



Подводя итоги уходящего года, собеседник подчеркнул, что первым и самым главным его событием стала продажа в августе стопроцентного пакета акций, который перешел из собственности Vienna Capital Partners к 21 акционеру, среди которых есть как резиденты, так и нерезиденты, физические и юридические лица.

Не менее важным, считает руководитель, стал запуск восьмой эмиссии акций банка, что позволит ему соответствовать нормам капитала, установленным Национальным банком Молдовы и вступающим в силу 1 января 2013 года. По его мнению, «это доказывает намерение новых акционеров развивать банк и обеспечить его динамический рост в дальнейшем».

Серьезным подтверждением высокого профессионального уровня коллектива стал факт, что, располагая в начале 2012 года объемом валютных активов в сумме 615 миллионов леев, к концу года этот показатель вырос в 2,5 раза и достиг 1 миллиарда 650 миллионов леев. Ликвидность составила от 30 до 42 процентов при нормативе НБМ 20%. По предварительным прогнозам, чистая прибыль учреждения достигнет 20 миллионов леев.

Все это свидетельствует о том, что динамика развития банка ориентирована на изучение и оперативное использование возможностей рынка. Так, менеджментом предприятия предусмотрено в условиях жесточайшей конкуренции изучить возможность и внедрить ускоренную автоматизированную систему банковских операций, сделать еще более привлекательными условия для держателей банковских карточек GOLD, чтобы они стали инструментом не просто оплаты услуг и товаров, но и получения различных преференций и льгот. Причем не только в нашей стране, но и за рубежом. Интересный проект осуществляет банк совместно с Национальной конфедерацией профсоюзов Молдовы, внедрив в оборот для членов профсоюзов банковские карточки UNICARD, обладатели которых будут иметь скидки до 30 процентов при оплате услуг в медицинских, других учреждениях, а также при покупке товаров в супермар-

кетах страны. Планируют в банке и открытие новых своих филиалов в различных районах Молдовы.

«Не станем раскрывать все наши программы и планы. Скажу лишь, что к концу следующего года мы планируем довести валютный запас банка до 2,5 млрд леев. Но мы намерены не только зарабатывать деньги посредством кредитных операций, приобретения и продажи акций, но и вкладывать заработанное в интересные и выгодные стране проекты. И таких в банковском портфеле немало», – заверил журналистов вице-президент КБ «Unibank» АО Геннадий Черней.

«Кроме амбициозных планов развития, сформулированных менеджментом банка, хотелось бы напомнить присутствующим, что 19 января 2013 года исполняется 20 лет со дня основания банка. В связи с этим его руководство приняло решение отпраздновать это событие под девизом «20 лет – 20 добрых дел», организовав ряд акций социального характера. Так, 24 декабря в театре имени Чехова для более чем 500 детей из школ-интернатов и детских домов республики пройдет предновогоднее представление, конечно же, с вручением подарков и обязательными затем экскурсиями по городу и посещением главной елки страны. А ближе к нашей юбилейной дате их пригласят на необыкновенный концерт. 29 декабря для 800 ветеранов войны и труда организуем в Национальной филармонии благотворительный концерт молдавских исполнителей. Ветераны тоже не уйдут без новогоднего подарка», – продолжил Цугульский.

По его словам, в течение всего следующего года банк планирует организацию целого ряда культурных мероприятий. Однако руководство решило пока не раскрывать всего намеченного – пусть это станет приятным сюрпризом для жителей Молдовы.

«Не стеснясь, подчеркну наши амбиции – мы хотим быть не просто успешным финансовым учреждением, но полезным республике, близким и понятным гражданскому обществу», – подытожил Дмитрий Цугульский.

Новости-Молдова,  
Виктор Воскобойник.

## ЕБРР подписал в 2012 году для Молдовы 13 контрактов на 94 млн евро

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) подписал в 2012 г. 13 контрактов на 94 млн евро для реализации проектов в Молдове. Об этом сообщила во вторник на пресс-конференции директор представительства ЕБРР в РМ Юлия Отто.

Как передает «ИНФОТАГ», она сказала, что «банк в 2012 г. продолжил финансирование проектов в области транспорта, энергетики, а также сотрудничество с молдавскими банками и местными властями».

«Запущены проекты в области энергоэффективности. Так, госпредприятию «Молдэлектрика» предоставлен кредит в 16 млн. евро для реализации проекта по восстановлению транспортной сети компании и модернизации ее подстанций и ЛЭП. 22 млн евро из общей суммы кредитов, выделенных ЕБРР Молдове в 2012 г., направлено на программу финансирования банковского сектора для продвижения устойчивой энергетики в РМ (MoSEFF-II)», – сказала Отто.

Она уточнила, что «в 2012 г. запущен новый механизм финансирования энергетической эффективности жилого сектора РМ (MoREEFF) в размере 35 млн евро».

«Moldindconbank и Moldova Agroindbank также присоединились к проекту. Они получили кредитные линии по 5 млн евро. Еще один банк в ближайшее время станет партнером механизма. Ему будет предоставлена линия в размере 3 млн евро», – сообщила постпред ЕБРР в РМ. По ее словам, что в нынешнем году «расширилось сотрудничество с регионами».

«Впервые ЕБРР профинансирует проект с властями Бельц. ЕБРР предоставит 3 млн леев, а доноры 1,4 млн евро», – сказала Отто.

Кроме того, «ЕБРР передал последний транш в размере 23 млн евро в рамках проекта реабилитации молдавских дорог».

Юлия Отто отметила, что «ЕБРР намерен и дальше укреплять финансовый сектор с помощью улучшения практики корпоративного управления, а также прозрачности в банковском секторе».

Справка «ИНФОТАГ»: ЕБРР начал свою деятельность в РМ в 1992 г., продвигая иностранные инвестиции и содействуя улучшению инвестиционного климата, банк поддерживал банки РМ. С начала деятельности банк реализовал 90 проектов на 711 млн евро. ЕБРР – один из крупнейших инвесторов РМ.

## Спре атеңția аѳионариlor S.A. „Mariuța”

Denisiuc Liuba, buletin de identitate A 01119018, cod personal 2002001061972, domiciliată pe adresa: mun. Chișinău, bd. Ștefan cel Mare 3, ap 218. Aduc la cunoștință că sunt proprietarul a 20000 acțiuni ordinare nominale a S.A. „Mariuța”.

## Спре атеңția аѳионариlor S.A. „Casa Nunții – Noroc”

Va aducem la cunostintă, că la 13.12.2012 a avut loc Adunarea generală extraordinară a acționarilor, la care au participat acționari ce dețin 95,78% din acțiunile cu drept de vot.

### CU VOT UNANIM S-AU HOTARIT URMATOARELE:

- De a solicita două credite de la BC „Eximbank – Gruppo Veneto Banca” SA: unul pe termen de 5 ani pentru necesități investiționale și unul pe termen de 3 ani pentru completarea mijloacelor circulante.
- De a propune drept asigurare a creditelor solicitate extinderea ipotecii asupra terenului și construcției aferente situate pe adresa mun. Chișinău, str. Sucevița, 34.
- De a – l împuternici pe DI Petrașcu Nicoleta cu dreptul de a semna contractele de credit și acordul adițional la contract de ipotecă din numele întreprinderii cu BC „Eximbank – Gruppo Veneto Banca” SA, precum și orice alte documente solicitate de bancă în legătură cu solicitarea dată.
- S-a hotărât de a alege comisia de cenzori în următoarea componență: Oprea Elena; Verban Tatiana; Siminel Iulia.
- S-a hotărât, ca procesul verbal al adunării generale extraordinare a acționarilor să fie semnat de președintele și secretarul adunării și să fie autentificat de comisia de cenzori a Societății și de un notar privat.

Consiliul Societatii  
Relatii la tel: 51-19-46

## «Întreprinderea de Transporturi Auto nr. 1» SA

на основании ст. 54 п. 6,7 Закона о рынке ценных бумаг сообщает о том, что Сырбу Нинель Ивановна (IDNO 0971707899627) приобрела 9 750 простых именных акций «Întreprinderea de Transporturi Auto nr. 1» и стала владельцем 20 103 простых именных акций данного Общества, что составляет 8,72% от их общего числа.

## În атеңția аѳионариlor! SA „AUTOMAT”

(mun. Chișinău, str. Columna, 88)

Consiliul Societății „AUTOMAT” S.A. anunță convocarea adunării generale extraordinare a acționarilor „AUTOMAT”

S.A. cu prezența acționarilor, care va avea loc la „17” ianuarie 2013 în incinta SA „UNIVERSAL”, pe adresa: mun. Chișinău, str. N. Zelinski, nr. 7, bir. 511. Începutul înregistrării – orele 10-00. Începutul adunării – orele 11-00.

### ORDINEA DE ZI:

- Cu privire la dizolvarea Societății.
- Stabilirea cuantumului retribuției muncii, remunerațiilor anuale și compensațiilor Organelor de Conducere și Control ale Societății.
- Cu privire la încheierea tranzacțiilor de proporții.

Lista acționarilor care au dreptul să participe la adunarea generală extraordinară este întocmită de către registratorul independent “SOLIDITATE” S.A. la data de “18” decembrie 2012. Acționarii pot lua cunoștință cu materialele ordinii de zi, începând cu „07” ianuarie 2013 de la orele 09-00 până la 12-00 în incinta SA „UNIVERSAL”, pe adresa: mun. Chișinău, str. N. Zelinski, nr. 7, bir. 504.

Pentru participare la adunare este necesar să prezentați documentul ce autentifică identitatea, iar în cazul transmiterii dreptului de vot – și procura autentificată conform legislației în vigoare a Republicii Moldova.

Relatii la tel. (022) 52-11-15.  
Consiliul S.A. „AUTOMAT”







**Решения  
Национальной комиссии  
по финансовому рынку**

2

**Интервью по случаю 10-летия  
деятельности страховой  
компании "Sigur-Asigur"**

4

**Ритейлеры  
не идут в Молдову**

6

## Ссудо-сберегательные ассоциации знакомятся с правами и обязанностями

*В июле вступили в силу изменения и дополнения в Закон о ссудо-сберегательных ассоциациях. Цель поправок заключалась в поддержке развития сектора ссудо-сберегательных ассоциаций, как это предусмотрено Стратегией развития небанковского финансового рынка на 2011-2014 годы, и другими документами национального и отраслевого значения. Спустя полгода после вступления в силу поправок появилась необходимость информирования тех, кого они касаются напрямую – представителей ссудо-сберегательных ассоциаций.*

Национальная комиссия по финансовому рынку, совместно с Центральной ассоциацией ссудо-сберегательных ассоциаций (АСАЕИ), начала проводить ряд семинаров при поддержке программы IFAD для управляющих ссудо-сберегательных ассоциаций категорий А и В. Цель семинаров заключается в разъяснении поправок, внесенных в Закон, а также придании единообразия внедрению положений Закона.

В ходе семинара обсуждались вопросы, связанные с условиями и требованиями к лицензированию ссудо-сберегательных ассоциаций по категориям лицензий.

Представители НКФР рассказали



об упрощении порядка проведения общих собраний членом ассоциаций. Так, уменьшен кворум общих собраний, который может составлять 1/2, 1/4, 1/8 или 30 членом ассоциации. Однако ассоциации обязаны оповещать всех членом за их подписью о созыве собрания.

Другая поправка, которую обсуждали на семинаре, касается того, что директора ссудо-сберегательных ассоциаций могут быть членами административного совета центральной ассоциации.

Кроме того, участникам семинара сообщили, что летом 2013 года необходимо будет изменить уставы ассоциаций, так как расширяется гамма оказываемых ассоциациями услуг, а именно оказание посреднических услуг в страховании в качестве агента банкашуранс.

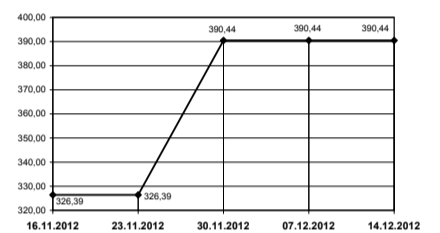
В целом в семинарах примут участие около 220 управляющих ссудо-сберегательными ассоциациями категорий А и В.

По информации НКФР, в 2011

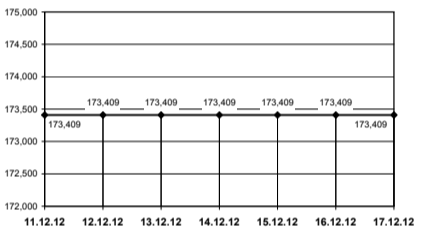
году работало 377 ссудо-сберегательных ассоциаций. За этот период число членом ассоциаций выросло примерно на 6 тыс. человек или на 4,3% по сравнению с 2010 годом. Также в 2011 году ссудо-сберегательные ассоциации выдали своим членам займов на сумму 254,2 млн лей или на 4,1% больше, чем в 2010 году. В среднем сумма одного займа составила 8 тыс. лей, что примерно на 500 лей или 6,4% больше, по сравнению с предыдущим годом.



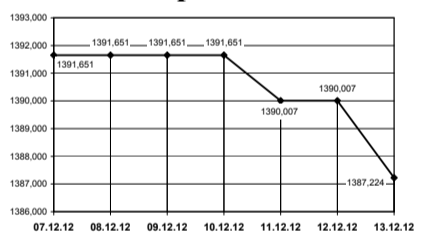
CNPF



Banking Stock Index –  
InfoMarket

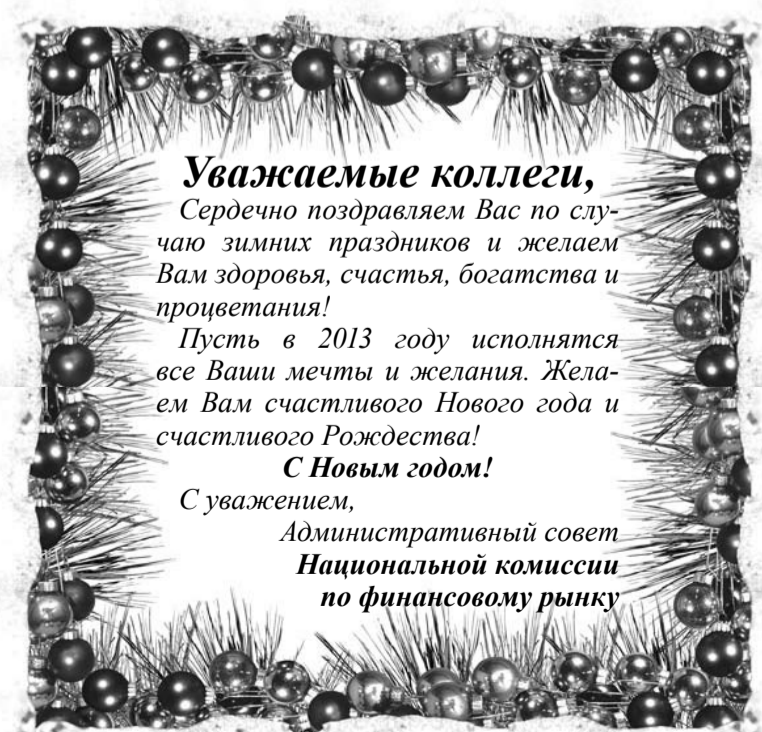


EVM-Composite



Курс валют  
на 19.12.2012

Валюта	Ставка	Курс
Евро	1	15.9768
Доллар США	1	12.1224
Рубль российский	1	0.3924
Гривна украинская	1	1.4961
Лей румынский	1	3.5735



**FINACTIV CONSULTING**  
Лицензия НКФР РМ, №000071  
**ОЦЕНКА АКЦИЙ**  
при реорганизации путём слияния, разделения, выделения...  
• для внесения акций в качестве вклада в уставный капитал;  
• в случае выкупа собственных акций;  
• для тендерного предложения.  
**022,21-26-86(85),**  
**факс: 022,22-88-45,**  
**069102380, 068270011**  
MD2004, г.Кишинев, ул. Колумна,131  
**S.A. «FINACTIV-CONSULTING»**

**ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ!**  
В связи с новогодними праздниками первый номер газеты Capital Market в 2013 году выйдет 9 января.  
**Редакция газеты Capital Market**

## Решения Национальной комиссии по финансовому рынку

В ходе очередного заседания Административного совета Национальной комиссии по финансовому рынку, состоявшегося 14 декабря 2012 года, принято решение о регистрации проспекта обязательного публичного предложения ценных бумаг на вторичном рынке, объявленного offerentом Валериу Макарь, объектом которого является приобретение 411098 простых именных акций, выпущенных акционерным обществом "Automobilist-Bălți", по цене 0,50 лея/акция, сроком действия 30 дней с момента объявления.

Изучив представленные заявления, Административный совет Национальной комиссии по финансовому рынку принял решение переоформить лицензии:

– Страховой компании „EUROASIG GRUP” S.A. серии CNPF №000702, выданную 19 августа 2011 года на неограниченный срок, на право осуществления деятельности в сфере общего страхования путем замены приложения к лицензии с включением новых отдельных подразделений по адресам: мун. Кишинев, ул. Куза Водэ, 28/1; г. Окница, ул. 50 лет Победы, 5А; г. Единцы, ул. Александру чел Бун, 60/2; г. Дондюшаны, ул. Индепенденций, 25; г. Анений Ной, ул. Консилиерий Национале, 1А; г. Анений Ной, ул. Кишиневская, 10С; г. Оргеев, ул. Унирий, 51/1; г. Сорока, ул. Александру чел Бун, 31; г. Штефан Водэ, ул. Ливезилор, 1; г. Калараш, ул. Бируинцей, 4, кв. 12; г. Каушаны, ул. М. Эминеску, 17, эт. 1; мун. Бельцы, ул. Дечебал, 5А; г. Хынчешты, ул. Кишиневская, 19; г. Ниспорены, ул. Суверанитэций, 14, эт. 2, в том числе №11;

– Страховой компании "DONARIS GROUP" S.A. серии CNPF №000657, выданную 29 марта 2011 года на право осуществления деятельности в сфере общего страхования, путем замены приложения к лицензии с: а) включением следующих адресов, по которым осуществляется лицензированная деятельность: г. Каушаны, ул. Гагарина, 79А; г. Каушаны, ул. Штефана чел Маре, 73; г. Каушаны, ул. Ана и Александру, 12; б) исключением адреса, по которому осуществляется лицензированная деятельность: Дондюшанский район, с. Покровка;

– Страхового брокера "EXTRA-ASIG" S.R.L. серии CNPF №000316, выданную 07 августа 2009



года на право осуществления посреднической деятельности в области страхования/перестрахования, путем замены приложения к лицензии с изменением адреса, по которому осуществляется лицензируемая деятельность, с мун. Кишинев, ул. Буребиста, 17 на мун. Кишинев, ул. В. Александри, 90/1;

– Страховой компании „GARANȚIE” S.A. серии CNPF №000646, выданную 10 сентября 2007 года на право осуществления деятельности в сфере общего страхования, путем замены приложения к лицензии с изменением адреса, по которому осуществляется лицензируемая деятельность, с г. Комрат, ул. Третьякова, 22 на г. Комрат, ул. Ленина, 208;

– Страховой компании „MOLDASIG” серии CNPF №000707, выданную 01 ноября 2008 года на право осуществления деятельности в сфере общего страхования, путем замены приложения к лицензии с включением нового отдельного подразделения по адресу мун. Кишинев, ул. Алба Юлия, 156;

– Страховой компании "MOLDCARGO" S.A. серии CNPF №000687, выданную 30.05.2011 на право осуществления деятельности в сфере общего страхования, путем замены приложения к лицензии с включением новых отдельных подразделений по адресам: г. Хынчешты, ул. Иона Крянгэ, 3; мун. Кишинев, ул. Александру чел Бун, 97 оф. 26.

## ПОСТАНОВЛЕНИЕ

### об отзыве лицензий на право осуществления деятельности в области ссудо-сберегательных ассоциаций

№51/5 от 07.12.2012

Мониторул Официал №254-262/1561 от 14.12.2012

\*\*\*

В результате неоднократного неисполнения администраторами некоторых ссудо-сберегательных ассоциаций предписаний постановлений Национальной комиссии по финансовому рынку №37/3 от 13.09.2012 (Официальный монитор Республики Молдова, 2012, №205-207, ст. 1141) и №42/11 от 26.10.2012 (Официальный монитор Республики Молдова, 2012, №234-236, ст. 1334) о представлении специализированных отчетов за II квартал отчетного 2012 года, на основании ст. 8 п. с) и f), ст. 9 ч. (1) п. е) и г), ст. 25 ч. (2) Закона №192-XIV от 12.11.1998 "О Национальной комиссии по финансовому рынку" (повторно опубликован в Официальном мониторе Республики Молдова, 2007, №117-126 BIS), ст. 32 ч. (1), ст. 49 ч. (1) п. е) Закона №139-XVI от 21.06.2007 "О ссудо-сберегательных ассоциациях" (Официальный монитор Республики Молдова, 2007, №112-116, ст. 506), ст. 8 ч. (1) п. с) пп. 36), ст. 21 ч. (2) п. f), ч. (3) и (6) Закона №451-XV от 30.07.2001 "О регулировании предприниматель-

ской деятельности путем лицензирования" (повторно опубликован в Официальном мониторе Республики Молдова, 2005, №26-28, ст. 95) Национальная комиссия по финансовому рынку

#### ПОСТАНОВЛЯЕТ:

1. Отозвать лицензии на право осуществления деятельности в области ссудо-сберегательных ассоциаций некоторых ссудо-сберегательных ассоциаций согласно приложению.

2. Обязать ссудо-сберегательные ассоциации, перечисленные в приложении, в течение 10 рабочих дней со дня вступления в силу настоящего постановления сдать в Национальную комиссию по финансовому рынку отзыванные лицензии.

3. Контроль над исполнением настоящего постановления возложить на генеральное управление коллективных инвестиций и микрофинансирования.

4. Настоящее постановление вступает в силу со дня опубликования.

ЗАМ. ПРЕДСЕДАТЕЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОМИССИИ ПО ФИНАНСОВОМУ РЫНКУ  
Виктор КАПТАРЬ

Кишинэу, 7 декабря 2012 г.

№51/5.

#### ТЕЛЕФОН ДОВЕРИЯ

Телефон доверия был создан в целях более эффективного сотрудничества с гражданским обществом по предупреждению нарушений и служебных злоупотреблений, уже допущенных или допускаемых сотрудниками Национальной комиссии по финансовому рынку, а также профучастниками, работающими на рынке ценных бумаг, страхования, микрокредитования и коллективных инвестиций.

Телефон доверия: (+373 22)859-405.

E-mail: info@cnpf.md

### Страхование от стихийных бедствий станет обязательным для сельхозпроизводителей, получающих госсубсидии, и добровольным – для остальных

Об этом сообщили представители министерства сельского хозяйства и пищевой промышленности, входящие в рабочую группу, целью которой является определить концепцию изменения законодательства для создания механизмов по привлечению населения и экономических агентов к страховой системе от стихийных бедствий.

Рабочая группа разработает два законопроекта для страхования от рисков стихийных бедствий, в частности, жилья и сельхозобъектов. В их основу лягут результаты обсуждений участников рабочей группы о видах страховых продуктов, единых принципах по оценке застрахованного имущества, сумме компенсаций и пр.

Как сообщает министерство экономики, события последних лет показали необходимость разработки законодательной базы и страховой системы, которые гарантировали бы собственникам покрытие понесенных потерь, чтобы им не приходилось ждать помощи государства. В Резервном фонде страны не могут быть предусмотрены все экстренные расходы, чтобы покрыть все потери от стихийных бедствий. При этом эффективная система страхования позволит лучше управлять средствами и сократить расходы государства.

### В налоговом законодательстве Молдовы будет предусмотрен новый инструмент – предварительное индивидуальное налоговое решение

Проект соответствующих поправок в Налоговый кодекс принял парламент в четверг по инициативе депутата от фракции Демпартии Адриана Канду для повышения степени транспарентности в применении налогового законодательства и улучшения инвестиционного климата.

Как отметил Адриан Канду, предварительное индивидуальное налоговое решение будет актом, который будут вправе издавать налоговые органы на запрос налогоплательщиков по решению специфических ситуаций, связанных с различной трактовкой действующего налогового законодательства. Речь, прежде всего, идет о спорных ситуациях, касающихся расчета налогов и пошлин, взносов в фонд социального страхования и фонды обязательного медицинского страхования, которые экономический агент и налоговые органы трактуют по-своему.

Адриан Канду подчеркнул, что в соответствии с одобренными поправками, экономические агенты в спорных ситуациях смогут обратиться в налоговые органы за интерпретацией конкретной ситуации и положений налогового законодательства, а территориальные налоговые службы в 60-дневный срок должны будут представить им предварительное индивидуальное налоговое решение, которое будет иметь силу закона. При этом документ будет выдаваться бесплатно. По словам депутата, подобный инструмент применяется успешно в Германии, Австрии, Польше, Румынии, Венгрии, Швеции и других странах. Внедрение такого инструмента в налоговом законодательстве Молдовы ускорила конфликтная ситуация между немецкой компанией Draexlmaier и налоговыми органами страны: у компании были письма налоговой инспекции с разъяснениями о расчете налогов в определенных случаях, а через несколько лет вышестоящий налоговый орган решил, что налог был начислен неправильно, и компанию хотели обязать выплатить пересчитанный налог. При этом разъяснение территориальной налоговой службы было названо «ошибочным».

Адриан Канду отметил, что после принятия поправок, пояснения налоговой службы будут считаться уже официальным документом, имеющим силу закона в отношениях между экономическим агентом и налоговой инспекцией. Право выдавать «предварительное индивидуальное налоговое решение» получит территориальная налоговая инспекция, которая сможет при желании консультироваться с центральной инспекцией. Налогоплательщик будет обязан в точности соблюдать пояснения и рекомендации, а также не сможет привлекаться к ответственности, если, к примеру, поменяется руководство налоговой, которое захочет применить другую трактовку закона.

InfoMarket

#### Приложение к Постановлению НКФР №51/5 от 7 декабря 2012 г.

№	Наименование ассоциации	Адрес	IDNO
1.	ССА "CREDITE-ȚAUL"	с. Цаул, р-н Дондушень	1004604000964
2.	ССА "TEMELEUTĂNUL"	с. Темелеуць, р-н Кэлэрашь	1003609000618
3.	ССА "HAN-CREDIT"	с. Ханска, р-н Яловень	1004600022825
4.	ССА "NISTRU-CREDIT"	с. Солончень, р-н Резина	1003606015576
5.	ССА "COMORILE PLAIULUI"	с. Мырзешть, р-н Орхей	1003606011947
6.	ССА "ȘERCANI"	с. Шеркань, р-н Орхей	1004606000935
7.	ССА "LEUFIN"	с. Костешть, р-н Яловень	1005600034872

## Ассоциация иностранных инвесторов обсудила с представителями СМИ тему инвестиций в АПК

**“Стратегические инвестиции в АПК Молдовы” – такова тема дискуссии, которую с представителями ведущих СМИ провела в понедельник Ассоциация иностранных инвесторов РМ.**

Как передает “ИНФОТАГ”, специальным гостем инвесторов и журналистов стал министр сельского хозяйства и пищевой промышленности Василий Бумаков, представивший стратегию развития сельского хозяйства до 2020 г.

Министр в очередной раз подтвердил свое твердое убеждение в том, что сельское хозяйство является базовой отраслью молдавской экономики, для которой в связи с дефицитом в мире продовольствия открываются большие возможности.

Бумаков назвал четыре главных направления, которым министерство будет отдавать предпочтение – инвестиции в человеческий капитал, ирригация, сохранение плодородия почв и эффективность земледелия.

“Данные направления получат приоритеты и в политике субвенций государства, в результате чего некоторые секторы, к примеру, производство молока и животноводство не будут иметь ограничений”, – сказал министр.

По его словам, по итогам 2012 г. падение отрасли не будет превышать 21%, но в денежном выражении за счет ценовой политики данный показатель будет еще меньше.



Секретарь правления совместного молдавско-немецкого предприятия Sudzucker Moldova Александр Косс обратил внимание на важность применения в АПК передовых методов возделывания культур, в частности, сахарной свеклы.

Он сказал, что благодаря современным технологиям и инвестициям, сделанным Sudzucker Moldova, в засушливом 2012 г. компании удалось собрать 360 тыс. тонн свеклы и получить 53 тыс. тонн сахара.

“Мы гордимся тем, что превращаем своих партнеров, выращивающих свеклу, в миллионеров. Нам это приятно”, – сказал Косс.

Инвестор рассказал об опыте ирригации плантаций сахарной свеклы в Николаевской области Украины, где получают урожай 110-120 тонн корней с гектара.

К такому методу возделывания сахарной свеклы в Молдове может приступить и Sudzucker Moldova

при условии специальных правовых гарантий для инвестора на 5-7-10 лет.

Александр Косс отметил взаимопонимание, которое возглавляемая им компания находит в лице министерства сельского хозяйства и лично министра Василия Бумакова, вникающего в проблемы отрасли и инвесторов, которые в ней работают.

Говоря о перспективах сельского хозяйства – базовой отрасли молдавской экономики, Александр Косс затронул деликатный вопрос продажи земли иностранным инвесторам, считая, что стратегическому инвестору государство могло бы разрешить покупку земель сельскохозяйственного назначения.

Министр высказал мнение, что РМ в этом вопросе не будет торопиться, но будет двигаться в сторону разрешения продажи земли иностранным инвесторам.

продолжить переговоры по квотам на поставки птичьего мяса в ЕС.

В то же время, Efes Beverage Group выразила озабоченность возможным ростом импорта пива из Европы, в особенности, из Чехии, и предложила ввести переходный период. Октавиан Калмык отметил, что в настоящее время большая часть импорта пива приходится на Россию и Украину. “К тому же пиво подпадает под Соглашение о свободной торговле со странами СНГ. Этот факт оставляет нас без аргументов в переговорах с европейской стороной”, – сказал замминистра.

Справка “ИНФОТАГ”: Следующий раунд переговоров по DCFTA пройдет в Кишиневе с 21 по 25 января 2013 г. До сих пор прошло четыре раунда переговоров. Подписание Соглашения запланировано в конце ноября 2013 г. в ходе саммита “Восточного партнерства”, который пройдет в Вильнюсе.

### В Молдове появится “смешанная торговля”

**Кроме существующих в Молдове понятий “оптовая” и “розничная” торговля появится еще “смешанная”. Это предусматривают поправки в законодательство, принятые в четверг парламентом.**

Как передает “ИНФОТАГ”, документ предусматривает, что смешанная торговля – “форма торговли (объединение оптовой и розничной торговли), созданной с целью перепродажи и/или переработки продуктов, а также их использования в качестве потребительских товаров”.

Общими принципами смешанной торговли являются: “самообслуживание на базе удостоверения по доступу клиента, продажа продукции юридическим и физическим лицам – индивидуальным предпринимателям только по перечислению, продажа продукции физическим лицам посредством перечисления или наличными в пределах 5 тыс. леев с выдачей налоговой накладной”.

Поправки в законодательство предусматривают и ужесточение требований к сделкам оптовой торговли, среди которых обязательная выдача налоговых накладных, осуществление торговли только по перечислению, и только с юридическими лицами.

“Это сделано во избежание работы в неправовом поле, а также двойной бухгалтерии”, – говорят авторы законопроекта.

Закон предусматривает также ежегодный пересмотр списка социальных продуктов, на которые существует лимит по установке НДС или ставки прибыли.

## Минэкономики согласовало с сельхозпроизводителями и промышленниками предложения для переговоров по DCFTA

**Минэкономики согласовало с сельхозпроизводителями и промпредприятиями предложения для переговоров по Соглашению о создании зоны свободной торговли РМ-ЕС (DCFTA).**

Как сообщили “ИНФОТАГ” в Минэкономики, замминистра Октавиан Калмык отметил на публичных консультациях по доработке национальной позиции на переговорах по DCFTA, что “ЕС предлагает Молдове полную либерализацию промышленности”.

“В то же время, Молдова предлагает ЕС либерализацию большинства отраслей промышленности, за исключением 40 групп товаров, среди которых: текстильная продукция, ковры, костюмы, трикотажные изделия, товары из пластмассы, цемент, мебель, для которых предлагается ввести переходный период сроком от пяти до 10 лет с постепенным сокращением таможенных пошлин”, – сказал он.

Также проведены консультации по доработке национальной позиции в области услуг. Калмык представил предложение ЕС по услугам, которое предполагает свободный и недискриминационный доступ компаний на молдавский рынок для предоставления услуг. Поставщики услуг в большей степени поддержали предложения ЕС. Отдельной темой стали услуги в области защиты окружающей среды. Молдавской стороной были предложены ряд исключений, таких как обслуживание канализационной системы, охрана лесов, услуги по измерению уровня загрязнения.

Ранее также согласованы позиции с сельхозпроизводителями.

Замминистра экономики сообщил, что “Молдова предложила ЕС применять тарифные квоты на импорт продукции из Евросоюза, которая конкурирует с местными товарами”. Альтернативное предложение предполагает установление переходного периода сроком до 10 лет для определенных групп товаров.

Сельхозпроизводители ознакомились с предложениями ЕС о квотах для экспорта молдавской сельхозпродукции и, в основном, одобрили их. Минэкономики поддержало и предложение Ассоциации птицеводов

## НОВОСТИ СТРАХОВАНИЯ

# AVBroker

Asigurări de Valoare

### „MOLDCARGO”

**увеличит возмещения аграриям**

**В этом году страховая компания „MOLDCARGO” S.A. заплатит аграриям возмещений по страховым договорам на общую сумму около 19 млн лей, то есть в три раза больше, чем в 2011 году. Тогда было возмещено 6,7 млн лей. По статье риска «сильной засухи» уже выплачено 13 млн лей.**

Ион Буза, глава отдела сельскохозяйственного страхования компании “MOLDCARGO” сообщил Capital Market, что 2012 год был сложным из-за сильных морозов прошлой зимой, достигавших минус 30 градусов. “В первой половине лета был сильный град, а в июле, августе и сентябре наблюдалось отсутствие осадков. Все это создало тяжелые условия как для аграриев, так и для страховщиков”, – сказал И. Буза.

По его словам, в 2012 году Страховая компания „MOLDCARGO” S.A. застраховала сельскохозяйственные культуры площадью приблизительно 9000 га или на 36% меньше, по сравнению с 2011, когда компания застраховала 14 тысяч сельскохозяйственных культур. Весной были получены страховые премии на сумму 10,8 млн лей или на 16% меньше, чем в 2011 году, когда сумма страховых премий превысила 12 млн лей.

### Коэффициенты k8 и k3v приведут к разнице в цене на страховые продукты

**“Ассоциация страховых брокеров (ABAR) обеспокоена угрозой внедрения коэффициентов k8 и k3v”, – говорится в письме членам Административного совета НКФР.**

В документе выражается несогласие с внедрением коэффициентов k8 и k3v проектом Постановления об обязательных страховых премиях в страховании автогражданской ответственности.

Антон Каба, председатель ABAR, считает, что в результате внедрения этих коэффициентов, продукты „Зеленая карта” и ОСАГО, которые продают и брокеры, станут дороже по сравнению с продуктами, которые продаются напрямую страховщиками. Хуже всего, что клиенты могут подумать, что подорожание коснется всех страховых услуг брокеров.

А. Каба считает такой подход дискриминационным и уверен в наличии сильного лобби страховщиков, имеющего целью направить клиентов прямо в страховые компании и негласно обязать брокеров заниматься только добровольным страхованием, которое продается хуже, чем продукты обязательного страхования.

“Через полтора года большая часть посредников на рынке исчезнет”, – уверен А. Каба.

По его мнению, это решение тем более странное, что не находит аналогов на соседних с Молдовой рынках, таких как Украины и Румынии.

Источник в НКФР, ответственный за сферу страхования, сообщил Capital Market, что внедрение этих коэффициентов диктуется положением на рынке: наличием скидок, излишними комиссионными, предлагаемыми посредникам страховыми компаниями, все это элементы нелегальной конкуренции.

“Так, предлагается гибкая коммерческая составляющая, в пределах которой можно конкурировать и предлагать потребителям льготы при установлении страховой премии, без того, чтобы наносить ущерб страховым резервам и финансовой стабильности”, – отметил наш собеседник.

По мнению представителя НКФР, утверждение о том, что этот итог лоббирования интересов страховых компаний не имеет оснований, так как если посредник предлагает качественные услуги, а человек заинтересован в этом и выбирает услуги посредника, которые оказывает дополнительные услуги к основному продукту, например, помощь в момент заключения страхового договора до урегулирования ущерба при случае, он оплачивает все эти услуги.

“О разнице в ценах, которая может появиться в результате внедрения этих коэффициентов, надо сказать, что коэффициент, который будет применяться при расчете тарифа, составит на 0,13 меньше для продуктов страхования внутренней автогражданской ответственности и на 0,1 меньше, чем по страхованию «Зеленая карта», которое приобретается без участия страхового брокера, это по сравнению с продуктами, приобретаемыми у посредников”, – отметил сотрудник НКФР.

## CAPITAL Market

Периодическое издание НКФР

**Индекс подписки:**  
Moldpres: 67770  
Pošta Moldovei: PM21700  
**Издатель:** CAPITAL MARKET I.S.  
**Регистрационный №:**  
1003600114204, 27 октября 2003 года  
**Учредитель:** Национальная Комиссия по финансовому рынку  
**Административный совет:**  
Председатель: Юрие ФИЛИП,  
Елена ВАСИЛАКЕ, Еуджениу ВИЦУ,  
Зоя ТУЛБУРЕ, Галина ШПАК.  
**Главный редактор:**  
Геннадий ТУДОРЯНУ  
Тел.: /373 22/ 229-445  
**Заместитель главного редактора:**  
Татьяна СОЛОНАРЬ  
Тел.: /373 22/ 229-335

**Прием объявлений и отчетов:**  
capital@market.md, ziarulcm@gmail.com  
Тел.: /373 22/ 22-12-87, 22-77-58  
Факс: /373 22/ 22-05-03  
**Адрес:** ул. Василе Александри, 115,  
(угол бул. Штефан чел Маре)  
**Расчетный счет:** 225139437,  
ф/к 1003600114204,  
КБ “Eximbank - Gruppo Veneto Banca” АО,  
филиал №11, Кишинэу, BIC EXMMMD22436.  
В номере использованы материалы информационных агентств “Moldpres” и “InfoMarket”.  
Статьи, помеченные знаком , публикуются на правах рекламы.  
Каждый материал, опубликованный на страницах “Capital Market”, отражает точку зрения его автора, которая может не совпадать с точкой зрения редакции. Перепечатка текстов и фотоснимков разрешается только с письменного согласия издания.

# Сергей Чертан, управляющий CAV “Sigur-Asigur” SA: Страхование – благородное дело

## Интервью по случаю 10-летия деятельности страховой компании “Sigur-Asigur”

– Компании Sigur-Asigur исполнилось 10 лет. Как все началось?

– Все началось с того, что небольшая команда людей, работавших прежде на рынке ценных бумаг, пришла к выводу о том, что сфере инвестиций необходимы изменения, и самым лучшим решением этой задачи стало создание страховой компании. Тем более, что в 2002 году в этом сегменте было не слишком много ограничений и регулирующих норм, так что это был единственный вариант, позволявший сочетать этот бизнес с инвестициями. Мы не занялись «обычным» страхованием, например, «Зеленой картой», а страхованием АГО мы занимались всего год. На самом деле, у нас был нетривиальный подход к сфере общего страхования. К примеру, финансовые риски, добровольное медицинское страхование. Мы сосредоточили усилия на сложных продуктах, более интересных, близких инвестициям. В 2007 году мы приступили к страхованию жизни. Эта сфера нам близка, так как представляет собой весьма сложный инвестиционный продукт, требующий расчетов на основе теории вероятности, статистики, прогнозирования, на успешных инвестициях, которые должны обеспечить высокую рентабельность, чтобы привлечь клиентов. То есть, это сложное, но интересное дело, связанное с долгосрочными инвестициями на срок до 45 лет. В целом за эти 10 лет мы радикально сменили вид деятельности и политику внутри компании.

– Что вам удалось достичь за этот период?

– За прошедшие 10 лет SIGUR-ASIGUR достигла серьезных успехов. Так, чистые активы компании были наращены с \$22 тыс. до примерно \$18 млн, т. е. в 820 раз (суммарно у всех остальных страховых компаний Молдовы – менее чем в 10 раз). Наш уставный капитал возрос с 300 тыс. лей до 67 400 тыс. лей, а совокупная прибыль до налогообложения составила около 90 млн лей. Это одни из лучших результатов среди всех предприятий республики.

SIGUR-ASIGUR устойчиво занимает первое место среди страховых компаний Молдовы по уставному капиталу, платежеспособности и ликвидности, третье место – по чистым активам, четвертое место – по активам в целом. Мы продолжаем оставаться неоспоримым лидером среди страховых компаний Молдовы по темпам наращивания чистых активов и капитализации, по платежеспособности, ликвидности и уровню покрытия страховых обязательств, по рентабельности инвестиционной деятельности.

На каждый лей страховых резервов (а это фактически деньги клиентов, обязательства компании перед ними) SIGUR-ASIGUR располагает примерно 20-ю леями собственных чистых активов, против менее 1,3 лея в среднем у остальных страховых

компаний Молдовы и лишь около 0,3 лея на 1 лей депозитных обязательств перед клиентами – у молдавских коммерческих банков. Платежеспособность SIGUR-ASIGUR превышает нормативные требования примерно в 10 раз, а ликвидность – в 18 раз. Это гарантирует высочайшую надежность выполнения всех наших обязательств перед страхователями и другими партнерами.

И в 2012 году, вопреки всем кризисным факторам и ухудшению условий для предпринимательства в Молдове, SIGUR-ASIGUR смогла добиться весомых достижений. Мы доукупили в рамках программы консолидации еще около 25 гектаров земель в концентрируемых участках и 4 пакета акций на перспективных предприятиях, продолжили строительство пансионата рядом с санаторием “Кодру”. Удалось провести и выгодные обмены для консолидации земельных участков, в частности, в г. Оргеев. Для повышения ликвидности и устойчивости работы компании в кризисный период мы нарастили наши банковские депозиты с высоким процентным доходом (12,5% годовых) еще на 1,7 млн лей.

Серьезных успехов достигла и созданная SIGUR-ASIGUR (наш крупнейший инвестиционный проект за последние два года) Лизинговая компания “Locuința Accesibilă” (Доступное жилье). Эта компания уже выдала в лизинг и leaseback (возвратный лизинг) сроком на 20 лет (что в Молдове большая редкость!) на привлекательных условиях около 1,3 млн евро на приобретение квартир, жилых домов и земельных участков, заключила договоры с 60 клиентами, вышла на устойчивую рентабельность работы.

Разумеется, достижения SIGUR-ASIGUR и, в частности, в 2012 году, были бы еще гораздо весомее, если бы не глубокий экономический кризис, который длится уже 4 года и неизвестно когда закончится. Главное негативное воздействие кризиса для нас – это резкий спад объемов продаж, а также объективное снижение рыночной стоимости всех активов, которое мы должны перекрывать утроенными усилиями по наращиванию эффективности нашей работы. Так, в 2012 году нам удалось продать только два существенных пакета акций (Aralit и Banca de Economii), еще по двум объектам мы завершаем операции по очень сложным схемам их реализации. Все продажи, как и обычно, у SIGUR-ASIGUR высоко рентабельны, зато их объем по сравнению с 2008 предкризисным годом упал на порядок. Снизились и объемы получаемых компанией страховых премий.

Тем не менее, и в этих кризисных условиях SIGUR-ASIGUR создала за счет покупки перспективных активов хороший задел для получения высокой прибыли в посткризисный период, ког-

да рыночная стоимость наших активов опять резко возрастет. Наращивание объемов высоколиквидных активов позволило еще больше укрепить и без того очень высокую устойчивость и надежность компании. Мы извлекаем правильные уроки из анализа действий наших коллег (за 10 лет количество страховых компаний в Молдове сократилось с 53 до 17!), и будем и впредь придавать приоритетное значение прочности и устойчивости SIGUR-ASIGUR в любых самых неблагоприятных условиях, гарантированной ее крупными привлекательными, малорисковыми и высоколиквидными чистыми активами – 209 млн лей на 01.10.2012.

– Каково работать на молдавском рынке страхования?

– Условия деятельности в сфере общего страхования очень сложные. Существует серьезный демпинг в сфере тарифов и вознаграждения посредников. То есть, все борются за клиентов и посредников. Клиенту делаются максимально возможные скидки, а посредникам платят как можно больше. Выжить в этих условиях – означает или работать в убыток, или пытаться платить как можно меньшие возмещения страхователям. Вы же понимаете, что ни то, ни другое пользы не принесет. Я считаю, что такая ситуация сложилась из-за большого числа компаний, действующих на рынке. Изменится она лишь с уменьшением количества игроков. На рынке работало 53 компании, сегодня осталось практически 17 и, насколько можно понять из показателей, есть еще ряд кандидатов на вылет с рынка. Когда останется мало компаний, сильных и состоявшихся, исчезнут причины для демпинга.

Важной вехой в развитии рынка страхования стало его очищение, но этот процесс не был доведен до конца. Много компаний покинуло рынок, и хорошо, что без крупных скандалов. Если бы среди них были компании-банкроты, не выплатившие долги своим клиентам, положение было бы хуже. У нас такого практически не было. Страховые резервы за последнее время формируются на серьезном уровне, а требования к ликвидности и платежеспособности растут и ведут к очистке рынка профессиональным способом, без потрясений. В этом смысле серьезных катастроф не было, по сравнению, например, с банковским сектором Молдовы, где обанкротилось 17 банков, из-за чего множество клиентов потеряли свои деньги.

Несмотря на все это, есть большие резервы для капитализации страховых компаний, ведь 17 компаний, работающих на рынке, пока еще относительно слабы. Еще одной характерной чертой рынка страхования является малое количество международных компаний. Думаю, что этап капитализации, укрепления и появления зарубежных компаний еще грядет, что приведет к намного более жесткой



конкуренции и, возможно, в некоторых аспектах более цивилизованной и лояльной по отношению к страхователям. В общем, полагаю, что страхование – это благородное дело, полезное для общества.

– Что лежит в основе решения заниматься только страхованием жизни?

– В целом я уже сказал о причинах. В сфере страхования жизни почти не было нелояльной конкуренции, жестокого демпинга. Здесь работают только две компании и всего лишь 0,5% граждан Республики Молдова приобрели полисы страхования жизни. Нельзя конкурировать в пределах полпроцента. Это значит, что мы, работающие в этой сфере, пытаемся «вспахать» этот сегмент. Нам не за что бороться, вся борьба сводится к тому, чтобы убедить возможного клиента в том, что страхование жизни действительно необходимо и выгодно, что так делают все люди на земном шаре, что разумно и правильно воспользоваться этим видом страхования, так как государственная пенсия и так мизерная, а вскоре ее не будет, так как через 2-3 года нынешняя пенсионная система без радикальных реформ просто рухнет. Борьба идет за убеждение и доверие клиента. Конкуренция начнется тогда, когда не менее 20-30% населения будет страховать с приходом в Молдову 3-4 компаний международного уровня. А сейчас мы на предконкурентном этапе.

Почему мы решили работать только в сфере страхования жизни? Потому, что нетрудно взглянуть на соседей и увидеть, что во всех развитых странах в сфере страхования жизни получают больше страховых премий, чем в общем страховании. Это неизбежно – спустя время и Молдова к этому придет. Другой вопрос, когда, через 15, 20 или 30

лет. Имеет значение то, что доля этого страхования неумолимо будет расти.

Будучи сложным продуктом, страхование жизни требует точнейших и постоянно обновляемых расчетов с тем, чтобы не обанкротиться и не дискредитировать саму идею. Кроме того, необходим глубокий анализ динамики, развития самых мелких изменений и факторов, которые могут повлиять на ситуацию, чтобы вовремя успеть принять меры. А это совсем непросто.

Другим важным моментом работы в сфере страхования жизни является успешная инвестиционная деятельность, она должна быть постоянно рентабельной, что также является непростой задачей.

Абсолютно необходима более высокая капитализация по сравнению с общим страхованием, надо иметь собственный капитал, свободный от крупных обязательств. Страхование жизни не так развито, как бы нам хотелось, так как и общество нестабильно, разделено и расколото. Не существует сколь-нибудь длительной «истории успеха». Нет оптимизма на следующие 20-30 лет. Наши граждане равнодушны к страхованию жизни не потому, что консервативны, и не оттого, что не понимают выгоды страхования, а потому, что многие не уверены в целом, проживут ли они столько времени в стране? Позволят ли им их доходы в будущем оплачивать страхование жизни согласно договору?

Когда экономика восстановится, когда в обществе будут преобладать оптимистические настроения и вера в завтрашний день, когда страна будет управляться профессионалами, тогда страхование жизни резко возрастет, и наоборот.

– Как эти аспекты отразились на ваших достижениях в страховании жизни?



– Сейчас у нас только один сверхоптимист, который застраховался на 45 лет. Есть несколько более скромных оптимистов, заключивших договоры на 35 лет, и немало таких, кто заключил договоры на срок от 25 до 20 лет. В среднем наши клиенты предпочитают страховаться на 20 лет. Клиенты верят нам, так как понимают, что инвестируя 1 лей, компания инвестирует 20 лей своих денег вместе со страхователем. Для страхователя очень важно, чтобы компания располагала большими чистыми активами, высокой рентабельностью и давала необходимые гарантии. В любом случае, у нас в 20 раз больше собственных денег, по сравнению с суммой, привлеченной у клиентов-соинвесторов.

Кроме того, мы в равной мере делим инвестиционную прибыль с клиентами. Это специфика страхования жизни, в отличие от общего страхования, когда компания выплачивает клиенту деньги только при наступлении страхового случая, в противном случае, премии не возвращаются. А в страховании жизни, если клиент расторгает договор, компания возвращает ему выкупную сумму. Могу сказать, что довольно много клиентов, больше, чем хотелось бы, расторгают договоры и получают эти суммы. Причины для этого могут быть разные: человек покидает страну, взял ипотеку, испытывает финансовые затруднения.

Еще один способ равного подхода к клиенту заключается в том, что после того, как мы подсчитываем совокупную годовую инвестиционную прибыль, мы делим эту прибыль согласно условиям договора: 85% – страхователю и 15% – компании за управление вложенными активами. В этом смысле мы партнеры, соинвесторы с нашими страхователями. То есть в договоре установлена гарантированная рентабельность в размере 4% годовых в евро, долларах или леях по выбору клиента. К этому добавляется дополнительный инвестиционный доход, который мы предлагаем клиенту.

**– Каково было самое высокое возмещение, которое было выплачено вашей компанией за все время работы?**

– Самая высокая сумма возмещения составила 1,2 миллиона лей. Это был финансовый риск. В страховании жизни максимум, что мы выплатили одному клиенту, была сумма в размере 23 тысяч евро. Это было не возмещение, а выкупная сумма после четырех лет страхования.

**– У вашей компании передовые методы инвестирования накопленных средств. В какой мере это можно отнести к другим компаниям рынка страхования?**

– Я бы не сказал, что только наша компания занимается инвестициями, это делают и другие. Просто мы в этом смысле уникальная компания, так как у нас инвестиции составляют 90%, а страхование 10% деятельности. Такого соотношения больше нет ни у одной страховой компании. Но в разное время и другие компании занимались инвестициями. Например, ASITO приобрела ряд крупных и контрольных пакетов акций предприятий, построила офисные помещения. Знаю, что и у Moldcargo были проекты в этом

направлении. Впрочем, большинство страховых компаний Молдовы инвестируют лишь в банковские депозиты и государственные ценные бумаги. Конечно, и это необходимо, особенно во время кризиса доля этих инвестиций сильно растет, и это положительный момент для ликвидности, которую иначе никак не обеспечить. Но это инвестиция с самой низкой рентабельностью. Возможно, она и менее рискованна, но ведь и отдача низкая. Во время как нестандартные инвестиции могут дать во много раз большую отдачу по сравнению с банковским депозитом.

**– В чем заключаются самые заметные проблемы в вашей деятельности?**

– Проблем очень много. Одной из самой серьезных является несовершенное налоговое законодательство, не способствующее экономическому развитию. Все настолько глупо и двусмысленно написано, что любое положение может трактоваться по-разному. Никто никогда не писал кратко, ясно и содержательно. Эта манера составления законодательных актов оставляет впечатление, что тебя самым жестоким образом дурачат, и ты постоянно находишься под угрозой преднамеренного и сознательного наказания. Некоторые инструменты, например, предварительный налог в размере 7% на доход физических лиц, дискриминационное налогообложение в сферах смежной деятельности является самой настоящей экономической диверсией.

В страховании мы постоянно пытаемся доказать министерству финансов одну простую вещь: если во всем мире расходы на медицинское страхование, страхование жизни и недвижимости выводятся из статьи доходов физических лиц, так это не потому, что налоговики там занимаются благотворительностью, а потому, что там работают умные люди, которые досконально подсчитали, что это очень выгодное для государства решение. Что государство, вместо того, чтобы тратить огромные суммы на медицинское страхование, на пенсии и так далее, стимулирует население решать свои проблемы самостоятельно. Все это обходится государству дешево, но отдача несравненно выше.

К сожалению, в Молдове не очень много сильных специалистов, которые могли бы разработать политику и экономически хорошо обоснованные законы. Как правило, привозят эксперта из Кении, другого из Камбоджи, и даже из развитых стран, все со своим опытом и своими знаниями, в итоге смешивают не совсем сравнимые модели, которые применяются без оправданной адаптации к условиям Республики Молдова. А потом спрашивают: почему мы так плохо живем?

**– По Вашему мнению, какова формула успеха в страховании и в инвестициях?**

– Любый бизнес для успешного развития должен иметь сравнительные преимущества. Какие сравнительные преимущества у нас? Мы не монополисты, черными и серыми схемами в бизнесе, позволяющими уклоняться от уплаты государству налогов, мы не занимаемся. И тогда единственное наше сравнительное преимущество заключается в продвижении чего-то нестандартного, сложного, интелли-

гентного и неповторимого. Вот по этому пути мы идем с самого создания компании.

Например, мы осуществляем инвестиции, которые никто в Молдове не делает. Мы приобретаем множество мелких пакетов акций, осознавая, что это рискованно, и часть этих акций принесут нам не прибыль, а убытки. Но наш принцип заключается в том, что если даже из 10 пакетов только два продаются хорошо, они уже покрыли расходы на те 10 да еще с прибылью, а остальные пакеты пополняют резерв рентабельности на перспективу. То есть, речь идет о применении теории вероятности и хорошо обоснованном менеджменте рисков. Это все, несмотря на разговоры, что в Молдове нет рынка ценных бумаг, а только рынок контрольных пакетов, и нам удалось опровергнуть эти тезисы. Иначе говоря, нестандартные инвестиции позволили нашей компании развиваться, в особенности в межкризисный период.

Мы широко используем и необычные для нашего рынка методы – мы много и взаимовыгодно сотрудничали с партнерами. Это сравнительное преимущество, которое может быть очень выгодно Молдове, у нас ведь нет такой традиции сотрудничать. У нас бизнес разобщен, не настроен на сотрудничество. Могу сказать, что большая часть наших успехов состоялась именно благодаря сотрудничеству. Например, когда мы находим многообещающий с инвестиционной точки зрения объект, но требующий больших денежных вливаний, серьезных организационных усилий и оперативности, мы обсуждаем это с партнерами и осуществляем совместные инвестиции.

Другой важный момент: чем больше персонала, тем ниже рентабельность. Нужно мало сотрудников, но более квалифицированных. Первое сделать легко, сложнее с квалификацией. Еще один фактор успеха – аутсорсинг: бухгалтерия, юридические услуги, продажи, актуарии, урегулирование страховых случаев, все это мы получаем через аутсорсинг. Когда мы работали в общем страховании, у нас был довольно большой персонал, около 130 человек по всей стране. Тогда мы еще раз убедились, что это не идет на пользу эффективности.

И вот еще один принцип: все, что мы делаем, мы стараемся делать с пользой. Если не делать ничего полезного для людей, клиентов, партнеров, страны, в результате на рынке не удержишься. Я уверен, что все основные направления деятельности компании Sigur-Asigur благородны и выгодны национальной экономике, а также нашим клиентам и партнерам: консолидация земельных участков и пакетов акций вносит вклад в эффективность экономического управления; накопительное страхование жизни защищает наших клиентов и обеспечивает их рентабельным вложением финансовых средств; долгосрочный лизинг предлагает своим клиентам с умеренными доходами уникальный шанс получить немедленно в пользование и собственность приличное жилье; экономическое сотрудничество взаимовыгодно и нам, и нашим партнерам.

*Беседовала  
Татьяна СОЛОНАРЬ*

## Парламент Молдовы принял в первом чтении проект закона, направленный на устранение некоторых противоречий и барьеров в деятельности СЭЗ

**Как отметил председатель парламентской комиссии по экономике, бюджету и финансам Вячеслав Ионица, законопроект был разработан ранее в ходе заседания рабочей комиссии по улучшению условий деятельности свободных экономических зон Молдовы, созданной по распоряжению премьер-министра Владимира Филата.**

Законопроект предусматривает внесение ряда поправок в Закон о свободных экономических зонах. В частности, одной из поправок предложено исключить из него термин «транспортная деятельность», поскольку в современных условиях, после создания свободного порта и международного аэропорта, этот вид деятельности в свободных экономических зонах является неуместным, и резидентов, желающих заниматься этим видом деятельности, нет.

Согласно законопроекту, будет разрешено, без подачи декларации, вывозить товары с таможенной территории Молдовы для участия в выставках, ярмарках, конференциях или других подобных мероприятиях, а также для проведения испытаний, проверок и ремонта с гарантированным возвратом их в СЭЗ без подачи декларации в течение 30 дней.

Кроме того, увеличена с 300 до 1000 евро стоимость товаров, которые могут ввозиться ежедневно в СЭЗ в некоммерческих целях, без оформления таможенной декларации. Другие изменения призваны обеспечить единообразное применение таможенными и налоговыми органами.

Также изменения конкретизируют, что при вводе в свободное обращение запасов товаров на складах, импортные пошлины рассчитываются на основе их первоначальной стоимости, т. е. таможенной стоимости, указанной в таможенной декларации при размещении в СЭЗ. Законопроект разрешает также валютные сделки между резидентами СЭЗ, поскольку практика последних лет показала увеличение объема поставок товаров внутри свободных зон. В СЭЗ Молдовы можно установить производственную цепочку «поставщик – потребитель». Поскольку в рамках такого сотрудничества компоненты и сырье ввозятся из-за границы в иностранной валюте, а конечный продукт также продается на зарубежных рынках, взаиморасчеты в СЭЗ в леях нанесут резидентам существенные потери. Резиденты и администрации СЭЗ указали ранее на то, что некоторые нормы Таможенного кодекса вступают в противоречие с другими законами о свободных экономических зонах, поэтому было решено внести некоторые изменения для улучшения ситуации и в Налоговый кодекс.

## Владимир Филат: Качество молдавских вин улучшается с каждым годом, объемы их экспорта растут, а рынки сбыта становятся все более диверсифицированными

**Об этом премьер-министр Молдовы заявил на открытии III Вернисажа вина, выразив уверенность, что отечественные производители вина продолжат инвестировать для обеспечения эффективного маркетинга, что, в свою очередь, приведет к расширению экспорта молдавских вин.**

Владимир Филат подчеркнул важность Вернисажа вина для продвижения винодельческой отрасли и отметил, что это еще раз демонстрирует, что молдавские вина являются национальным богатством. Премьер подчеркнул, что сектор виноделия и в дальнейшем будет пользоваться поддержкой правительства для повышения качества вин и увеличения их экспорта в другие страны.

В рамках III Вернисажа вина был представлен широкий спектр вин самых популярных сортов, выращиваемых в Молдове, а также вина, произведенные по европейским технологиям. Кроме того, были вручены премии за вина самого высокого качества в результате дегустаций, проведенных экспертами, присутствующими на мероприятии.

В III Вернисаже вина помимо премьера приняли также участие министр сельского хозяйства и пищевой промышленности Василий Бумаков, посол США в Молдове Уильям Мозер, посол России в Молдове Фарит Мухаметшин, другие представители дипломатического корпуса, аккредитованного в нашей стране. Министр сельского хозяйства и пищевой промышленности Василий Бумаков подчеркнул, что Вернисаж вина дал новый импульс винодельческой отрасли, являющейся стратегической для национальной экономики.

Мероприятие было организовано при поддержке Минсельхоза в сотрудничестве с проектом Агентства США по международному развитию (USAID) «Повышение конкурентоспособности и развитие предприятий II». Проект поддерживает усилия Молдовы по продвижению сильной и диверсифицированной экономики, ориентированной на экспорт путем повышения конкурентоспособности и эффективности ключевых отраслей молдавской промышленности.

InfoMarket

# Ритейлеры не идут в Молдову, опасаясь малого рынка и низкой покупательной способности

**Рынок ритейла Республики Молдова слабо развит, и крупные игроки международного рынка не торопятся в нашу страну, избегая маленького рынка и опасаясь низкой покупательной способности населения.**

В Республике Молдова насчитывается около 9500 магазинов, то есть в десять раз меньше, чем в Румынии. Для сравнения, население Молдовы составляет 3,5 миллиона человек или в 5,5 раза меньше, чем в Румынии.

Слаборазвитая система розничной торговли Молдовы доказывает и небольшим количеством современных торговых магазинов. Так, в нашей стране есть всего 189 супермаркетов и гипермаркетов и три магазина «cash&carry», такие данные сообщает компания по исследованию рынков Market Vector. Ни один игрок сектора дисконтных магазинов не появился в стране. На рынке современной торговли Молдовы преобладают компании Украины и России. Metro Cash&Carry является единственной западной компанией. Для сравнения, в Румынии работает примерно 1000 магазинов современной торговли всех видов, в основном из Германии и Франции. Самыми крупными из них являются Kaufland, Metro Cash&Carry и Carrefour.

На рынке ритейла Молдовы основная доля принадлежит украинским компаниям – более половины всех супермаркетов, без учета Приднестровья.

Среди сетей магазинов выделяется Fourchette, который начал покорение рынка Молдовы в 2006 году, открыв первый супермаркет в Бельцах. Сегодня компания открыла более 10 супермаркетов. Одним из главных акционеров Fourchette является французская компания Auchan, один из мировых лидеров в этой сфере.

Другая украинская компания Trade с брендом «Велика Кишеня» предпочла купить местную сеть из четырех магазинов Green Hills Market и расширить ее до 10 единиц (6 в Кишиневе и остальные в районах). Кстати, X5 Retail Group попыталась купить Kviza Trade, но в последний момент отказалась. Есть еще Metro Group, открывшая первый гипермаркет в конце 2004 года в Кишиневе, затем по одному в Кишиневе и Бельцах. Местным операторам Fidesco и N1 принадлежат соответственно 8 и 4 супермаркетов в Кишиневе.

## ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА «ПЯТЕРОЧКА» В МОЛДОВЕ

Самая крупная ритейлерская сеть России X5 Retail Group, управляющая сетью магазинов «Пятерочка» появилась в Молдове в конце 2010 года. Тогда компа-

ния Stati Market SRL, часть Stati Holding, управляемого Габриелом Стати, объявила о подписании соглашения о сотрудничестве с компанией X5 Retail Group.

## ГРУППА КОМПАНИЙ SHERIFF – МОНОПОЛИСТ В ПРИДНЕСТРОВЬЕ

Пока ни одна из сетей супермаркетов Молдовы не работает на левом берегу Днестра. Рынок ритейла Приднестровья монополизирован группой компаний, которой принадлежат 16 магазинов разной величины, в том числе 10 супермаркетов и три оптовых склада.

О размерах компании и ее сети говорит тот факт, что в последние годы «Шериф» является самым крупным налогоплательщиком в бюджет Приднестровья. Компания была создана в 1993 году и сегодня насчитывает 12 тысяч сотрудников. Помимо ритейла, компания работает в сфере спорта, автомобилей, рекламы и типографии.

## ЗА 10 ЛЕТ ЧИСЛО ОБЪЕКТОВ ТОРГОВЛИ И УСЛУГ В КИШИНЕВЕ УТРОИЛОСЬ

За десять лет количество объектов торговли и услуг в муниципии Кишинев утроилось, составив 24,5 тысяч единиц. Таковы данные примэрии Кишинева.

Из этого количества 81% являются торговыми объектами, 6,7% – объектами публичного питания и 12,2% – объектами по оказанию услуг.

Для сравнения отметим, что в 2007 году в Кишиневе было 19,7 тысяч объектов торговли и услуг или на 24,3% меньше, по сравнению с 2011 годом, а в 2000 году – 8,8 тысяч объектов.

По информации управления торговли примэрии Кишинева, в настоящее время в столице насчитывается 19 896 магазинов, в том числе 41 коммерческий центр, 866 продуктовых магазинов, 4,7 тысяч торговых отделов, 3,3 тысячи объектов мобильной торговли, 2,6 тысячи не продуктовых магазинов, 2,3 тысячи складов, 45 рынков и около 5 тысяч бутиков.

## В ОТЛИЧИЕ ОТ МОЛДОВЫ, РУМЫНИЯ ИНТЕРЕСУЕТ РИТЕЙЛЕРСКИЕ КОМПАНИИ

В Румынии строительство моллов (торгово-развлекательных центров) широко распространено, интерес клиентов к ним позволяет не пренебречь кризисом, и места для развития полно, поэтому неудивительно, что Румыния очень интересуется инвесторами. Вообще



в списке стран, привлекающих инвесторов, лидируют Индия и Турция, а Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Ирландия и Бельгия располагаются рядом с Румынией. Об этом говорят данные доклада «How Global is The Business of Retail», представленного CBRE (ведущей международной консалтинговой компании по недвижимости).

Более половины ритейлеров работает по системе франчайзинга. 56% коммерсантов Румынии пользуются франшизой. Если раньше эта деятельность пользовалась успехом, то за последние 12-18 месяцев многие головные компании были вынуждены прекратить деятельность франчайзеров из-за низких финансовых результатов. Участились случаи, когда крупные именитые компании приходят на рынок без франчайзеров. В связи с этим в докладе CBRE приводятся примеры ритейлеров H&M, Inditex, C&A, New Yorker. Великобритания занимает первое место в списке стран с наибольшим присутствием международных компаний – 58% всего рынка. Недалеко от

англичан (54%) расположились и США (50%). «Бизнес становится глобальным по мере того, как ритейлеры выходят на ключевые развивающиеся рынки, помимо традиционных направлений, где они уже работают. С этой точки зрения, самый большой успех приходится на долю Турции, где число ритейлеров значительно выросло в прошлом году, серьезный рост отмечен в этом секторе и в Бельгии, Польше, Египте, Вьетнаме, Бразилии и Мексике», – отмечается в исследовании консалтинговой компании.

И хотя рынок ритейла Молдовы нельзя сравнивать с румынским, эксперты считают, что для инвесторов этот год благоприятен для вложения средств, если амортизационные планы хорошо продуманы и учитывают экономическую ситуацию по всей Европе. В первой половине будущего года роста потребления не ожидается, показатели будут примерно равны показателям этого года. Если сравнить с остальными государствами региона, то рынок пока неоднороден, в некоторых странах ритейлеры занимают только 20% рынка, в

то время как в таких странах как Чехия, Словакия и Венгрия они занимают более 70%.

С другой стороны, часть экспертов уверена, что производители оказывают давление на рост цен в результате роста цен на сырье и увеличение производственных расходов.

В Молдове на ритейл оказывают влияние психологический и финансовые факторы: первый касается уровня доверия потребителей, а второй – способа, каким получают свободные денежные средства, а также потребительских кредитов для населения.

«Общий уровень доверия упал, вероятно, он и не мог вырасти в этом году. Что касается финансирования, имеет значение не только теоретическая расположенность банков выдавать потребительские кредиты, но и условия этих кредитов, проценты и вообще стоимость кредитов», – утверждают эксперты.

## МНЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТА



**Виорел Киврига, экономический аналитик:**

Здесь присутствует высокий уровень риска. Я сомневаюсь, что компании мирового уровня или даже те, кто работает на рынке Румынии, проявляют интерес к нашему рынку, если помнить о том, что здесь уже есть компании регионального уровня. Много ритейлеров на рынке означает серьезную конкуренцию и долгий путь к тому, чтобы занять определенную нишу.

Деловой климат отталкивает крупных игроков размещать капиталы на малоизученном рынке, что влечет за собой высокие расходы для появления на рынке, и для того, чтобы удержаться на нем. Многие компании рынка ритейла уже задаются вопросом, правильно ли они поступили, появившись на молдавском рынке. Кроме того, крупные игроки избегают малых размеров рынка Республики Молдова, опасаясь низкой покупательной способности населения по сравнению с соседними странами. С другой стороны, у нас не так сильно развита культура бизнеса. А присутствие ритейлерских компаний из стран СНГ объясняется тем, что во времена приватизации компании СНГ имели приоритет, а западные компании держались подальше, тем более у них не было особого доступа на рынок нашей страны. А во-вторых, культура бизнеса близка странам бывшего Советского Союза, да и общий язык найти легче среди коллег из стран СНГ.

Для того чтобы в стране появились крупные компании, надо менять, улучшать деловой климат, инвестиционный климат, культуру бизнеса, и самое главное, чтобы страна двигалась в нормальном направлении, и инвестор без страха мог вкладывать средства в Республику Молдова.

**Виктор URSU**

## СПРАВКА

### Самые крупные сети супермаркетов Молдовы

Fourchette «Фуршет» (Украина) – 9  
Green Hills Market «Квіза Трейд» (Украина) – 10  
Fidesco FIDESCO SRL (Молдова) – 8  
Metro Cash&Carry Metro Group (Германия) – 3  
Nr1 47 Paraleli SRL (Молдова) – 4  
Шериф (Тирасполь) – 10 супермаркетов, 3 оптовые базы и 3 минимаркета

### Количество магазинов

Супермаркет/Гипермаркет	189
Cash&Carry	3
Продуктовые магазины	4.947
Киоски	251
Аптеки	628
<b>Итого</b>	<b>9.493</b>

Источник: Market Vector

# Кишиневцы ищут новое жилье

## Спросом пользуются одно- и двухкомнатные квартиры

*Цена остается основным критерием поиска нового жилья, другими критериями являются: стадия завершенности работ, район или площадь помещения. Таким образом, наибольшим спросом в Кишиневе пользуются одно- или двухкомнатные квартиры по цене 25 тысяч евро и 35 тысяч евро, соответственно.*

По информации агентств по недвижимости, люди, которые ищут жилье, требуют новых и завершенных квартир. Интересно, что число тех, кто согласен приобрести жилье, существующее только на бумаге, незначительно. Еще несколько лет назад, когда на рынке жилья даже и не слышали о кризисе, более половины из тех, кто хотел жить в новом жилом комплексе, были согласны приобрести квартиру, находящуюся на стадии проекта.

Основным фактором, который снижает продажи на первичном рынке недвижимости в Кишиневе, остается проблема больших площадей квартир. К этому выводу пришли аналитики Биржи недвижимости Laga, которые отметили, что новые решения, предпринимаемые строительными компаниями относительно уменьшения площади квартир, еще относятся к уже строящимся зданиям, в то время как квартиры с меньшей площадью, уже находящиеся в эксплуатации, практически отсутствуют на рынке. По мнению экспертов, первичный рынок недвижимости в Кишиневе развивается по сценарию 2010 года. Темпы продаж на первичном рынке в 2012 году были очень высокими, а цены остались на уровне 500-600 евро за квадратный метр, в зависимости от основных факторов, влияющих на ценообразование. Это делает первичный рынок жилья более привлекательным по сравнению с вторичным.

С другой стороны, по мнению экспертов Биржи Laga, примерно 30% домов, купленных нашими соотечественниками в докризисный период, не используются. По мнению экспертов, этот фактор прямо или косвенно влияет на первичный рынок жилья. Аналитики указывают на то, что жилье, которое было приобретено в 2006-2008 годах и не эксплуатировалось, создает возможность появления на рынке дополнительных метров. Однако постоянные опасения за экономическую ситуацию в Молдове, политическая нестабильность, снижение цен в соседних странах вынуждают владельцев продавать свою недвижимость по тем же ценам, по которым они были приобретены, т.е. 500-600 евро за квадратный метр, что создает конкуренцию для строительных компаний.

2012 год не сильно отличается от предыдущих лет в том, что касается первичного рынка. Но одним из главных пунктов следует отметить тот факт, что компании стали более внимательными к своим обязательствам. Это находит свое отражение не только в сроках сдачи в эксплуатацию зданий, но и в многочисленных правовых и финансовых аспектах договорных условий и обязательств перед клиентами в процессе строительства, когда инвестор может чувствовать себя увереннее. Однако, с другой стороны, продажа и покупка квартир проходила медленно, и остается примерно на том же уровне, что и в прошлом году. И различные

скидки, некоторые инвестиционные программы, условия оплаты могут быть вполне приемлемыми для покупателя. С другой стороны, строительные компании готовы рассмотреть и обсудить эти вопросы в индивидуальном порядке.

### СПАД В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ В КИШИНЕВЕ – ТРАДИЦИЯ

Спад в жилищном строительстве в столице стало традицией в последние годы кризиса для экономики. Это прямое следствие проблем с ликвидностью. Восстановление строительной отрасли и запуск новых проектов идут медленно. Строительные компании стараются сохранить свои завоеванные позиции.

Важно отметить, что на первичном рынке остались только сильные в финансовом плане



компании, которым удалось подтвердить в этот сложный период времени свою репутацию. Эти компании заслужили доверие своих клиентов.

Важно, что новые решения по уменьшению общей площади квартир, предложенные строительными компаниями, уже нашли покупателя на сегодняшнем рынке. Это квартиры с 1,2,3 комнатами площадью от 40 до 80 квадратных метров, что оказало положительное влияние на удовлетворение спроса клиентов. Эти решения непосредственно влияют на конечную цену квартир в смысле ее снижения и на рост ликвидности. Хотя не так давно эти проекты были только на уровне строительства.

Тем не менее, ситуация на первичном рынке продолжает оставаться довольно сложной, но были отмечены и некоторые позитивные тенденции. Начато строительство новых зданий с большим количеством уровней, продолжается ввод в эксплуатацию жилых домов, строительство которых началось еще до кризиса. Кроме того, ведется активная реклама новых проектов.

Ситуация не может не удивлять нас, потому что нет уверенности относительно того, за чей счет будет финансироваться строительство. Покупатели вряд ли будут участвовать в строительстве в рассрочку, тем более на начальном этапе строитель-



ств при отсутствии гарантий сдачи в срок здания. И банки осторожно подходят к кредитованию проектов строительства за свой счет. Пока неизвестно, смогут ли строительные компании финансировать работы за счет собственных ресурсов. И среди тенденций развития сектора можно отметить непрерывное сокращение площадей квартир, находящихся на этапе строительства, и увеличение этажей домов для снижения цены. Кроме того, есть заявки на продажу жилья "под ключ".

### ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК СТРАДАЕТ ОТ ОТСУТСТВИЯ ЛИКВИДНОСТИ

Рынок жилья извлек выгоду от экономического роста больше, чем другие рынки, а во время кризиса пострадал больше остальных отраслей экономики. Строительные компании страдают из-за нехватки оборотных средств. И банковский кредит стал очень дорогим или почти недоступным после того, как строительство вступило в зону повышенного финансового риска и взносы от заказчиков были остановлены. На первичном рынке полный штиль. Продаются только квартиры в уже сданных в эксплуатацию домах, практически как на вторичном рынке. Эксперты по недвижимости говорят, что если кредитная проблема не будет решена в ближайшее время, будет увеличиваться число незавершенных объектов строительства.

Эксперты отмечают, что цена на первичном рынке жилья формируется под влиянием нескольких факторов. В настоящее время одним из решающих факторов в подготовке сделок в этом секторе является доверие к застройщику.

В прогнозах на следующий год относительно недвижимости на первичном рынке важную роль играют несколько факторов. Во-первых, это восстановление экономики на европейском уровне, что напрямую связано с денежными переводами от наших сограждан, которые работают за рубежом. Это, в свою очередь, будет определять основной реальный спрос на рынке недвижимости и цены на собственность. Другой проблемой является доверие общественности к компаниям, предлагающим приобрести проекты, строительство которых еще не началось. В связи с этим, многие покупатели были разочарованы тем, что сроки строительства жилых зданий, в которые вложены деньги, не были соблюдены, а другие вообще были заморожены.

Это снизило уровень доверия потенциальных покупателей к строительным компаниям.

### ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ СДАНО НА ТРЕТЬ МЕНЬШЕ КВАРТИР

В январе-сентябре в эксплуатацию было сдано квартир общей площадью 203,2 тысяч квадратных метров или на 27,1% меньше, по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Таковы данные Национального бюро статистики. За этот же период 2011 года в эксплуатацию сдано 2134 квартир общей площадью 278,8 тысяч квадратных метров.

Строительство жилья велось в основном частными экономическими агентами и физическими лицами, построившими 1382 новых квартир общей площадью 189,6 тысяч квадратных метров или 93,3% от общей площади жилых домов, сданных в эксплуатацию. По сравнению с январем-сентябром 2011 года, этот показатель упал на 32%.

По месту расположения, в январе-сентябре 2012 года больше всего жилья было сдано в эксплуатацию в городе – 66,3% от общего числа против 33,7% в сельской местности.

Наибольший объем жилья был отмечен в Кишиневе, где в эксплуатацию было введено 890 новых квартир общей площадью 126,5 тысяч квадратных метров (62,3% от общей площади квартир, сданных в эксплуатацию по стране), что на 31,8% меньше, по сравнению с аналогичным периодом 2011 года.

### Средняя цена квадратного метра на квартиры на первичном рынке, по районам Кишинева

Район	Средняя цена за м <sup>2</sup>
Ботаника	680
Буюканы	650
Дурлешты	490
Рышкановка	690
Старая Почта	530
Центр	850
Телецентр	650
Чеканы	600

Флорин ЛЕВАНЦИКЪ

# Министерство финансов США продает оставшуюся долю в AIG

**Министерство финансов США продает оставшуюся долю American International Group Inc. (AIG), взятой под контроль государства в период финансового кризиса 2008 года, пишет Bloomberg.**

Министерство финансов, являющийся владельцем порядка 92% акций AIG, проводит уже шестое размещение бумаг страховщика: в понедельник он выставил на продажу 234 млн акций компании (порядка 15,8%).

Стоимость акций AIG на закрытие рынка в понедельник составила \$33,36, при этом на дополнительных торгах, уже после того, как Министерство финансов объявило о намерении продать свой пакет, бумаги подешевели на 1,7%.

В соответствии с рыночной ценой, принадлежащий Министерству финансов пакет акций AIG оценивается в \$7,7 млрд.

Между тем источник агентства Bloomberg сообщил, что бумаги будут размещаться по цене в \$32,5.

Организаторами размещения являются Bank of America, Citigroup,



Deutsche Bank, Goldman Sachs и JPMorgan Chase.

По словам источника FT, знакомого с ситуацией, AIG не будет покупать акции, продаваемые Минфином.

После продажи пакета правительство США останется владельцем небольшого количества warrants AIG.

В 2008 году AIG, на то время крупнейшая в мире страховая компания, была фактически национализирована, государство при-

обрело 92% ее акций, что позволило спасти финансовую систему США от дальнейшего углубления кризиса.

В общей сложности в ходе кризиса Министерство финансов США инвестировало в AIG \$69,8 млрд, ФРС открыла AIG кредитную линию объемом \$60 млрд, кроме того, государство выкупило на сумму свыше \$52,5 млрд ипотечные облигации, находившиеся на балансе компании или застрахованные ею.

## Государственный долг Италии превысил 2 триллиона евро

**Государственный долг Италии в октябре текущего года поднялся до рекордного уровня и составил 2,014 триллиона евро.**

Для сравнения, в сентябре 2012 года объем госдолга страны составлял 1,995 триллиона евро, а в октябре 2011 года – 1,916 триллиона. В целом с начала 2012 года задолженность Италии увеличилась на 3,7 процента.

Как сообщается в официальных материалах Банка Италии, по итогам прошлого года госдолг Италии достиг 120,1% от ВВП, всего на 0,1 процентного пункта не дотянув до рекордного уровня 1996 года. По уровню госдолга Италия сейчас находится на втором месте в еврозоне после Греции.

Что касается дефицита бюджета третьей по величине экономики Евросоюза, ожидается, что в 2012 году он составит 2,6% ВВП. В 2013 году итальянские власти рассчитывают сократить его до 1,8% ВВП.

В прошлом году экономика Италии оказалась в рецессии на фоне долгового кризиса в еврозоне. Италию в СМИ часто включали в список стран PIIGS (Португалия, Ирландия, Италия, Греция, Испания), которые не смогут без внешней помощи преодолеть последствия кризиса. Греция, Португалия и Ирландия уже получили финансовую помощь властей ЕС.

## В Европе создан банковский союз

**Саммит ЕС утвердил создание европейского Банковского союза, сообщил президент сообщества Херман Ван Ромпей. Первым шагом к его созданию станет запуск Единого надзорного механизма Евросоюза к весне 2014 года.**

Как говорится в сообщении, опубликованном по завершении первого дня саммита, «саммит ЕС, со своей стороны, должен достичь соглашения к концу марта 2013 года». Эти законодательные акты, наряду с единой схемой надзора над банками должны лечь в основу банковского союза ЕС. Законопроекты национального уровня в ЕС представляет Еврокомиссия, они проходят одобрение советами профильных министров, при необходимости – глав государств ЕС, Европарламента.

Единый надзорный механизм будет создаваться поэтапно в течение будущего года, с тем, чтобы к 1 марта 2014 года начать работу в полном объеме.

Вторым шагом строительства Банковского союза станет создание системы прямой рекапитализации банков с использованием средств стабфонда зоны евро (Европейского стабилизационного механизма), которая также сможет обеспечивать проведение частичных или полных банкротств проблемных банков без рисков возникновения «эффекта домино» во всей европейской финансовой системе. Предполагается, что создание этой системы будет завершено в конце 2013 – начале 2014 года. «Цель Банковского союза – разорвать порочный круг между проблемами банков

и деньгами налогоплательщиков, которые государства использовали до последнего времени для их решения», – подчеркнул Ван Ромпей.

## Экономика Германии находится на пороге «заметного» сокращения роста ВВП в текущем квартале

**Экономика Германии находится на пороге «заметного» сокращения роста ВВП в текущем квартале и, вероятно, будет во флэте в начале следующего года, центральный банк страны написал в своем ежемесячном отчете в понедельник, подтвердив мрачный прогноз, выпущенный ранее в этом месяце.**

Перспективы вырисовываются из некоторых основных докладов по настроениям, которые показывают, что крупнейшая экономика в Европе и единственная, которая осталась в значительной степени застрахованной от кризиса Еврозоны, может быть достигла дна.

«Текущие показатели указывают на заметное падение экономического производства в конце года», в значительной степени из-за слабости в ключевых отраслях сектора страны, написал Бундесбанк. Перспективы для немецких компаний «ухудшились» на фоне замедления темпов роста мировой экономики и снижения спроса со стороны Еврозоны, сказал он.

Ранее в этом месяце Бундесбанк сократил свой прогноз по немецкому росту в следующем году до 0,4% с июньской оценки в 1,6%, и предупредил, что страна может погрузиться в рецессию в течение зимних месяцев.

Любое замедление Германии вызывает беспокойство, потому что народ был экономическим двигателем в Еврозоне в последние кварталы, в том числе обеспечил рост на 0,2% в третьем квартале.

Бундесбанк подтвердил в понедельник, что Германия в «слабой фазе цикла», который может быть коротким, так как деловые ожидания в настоящее время «стабилизировались на низком уровне».

В то же время, экономика вряд ли будет расти в первом квартале следующего года, «но дальнейшего падения можно было бы избежать» при условии, что погодные условия останутся «нормальными», сказал Бундесбанк. Опережающие индикаторы для Германии, стабилизировались в последние недели и, кажется, развернулись вверх. Банк внимательно следит за данными института бизнеса Ifo, который показал рост в ноябре после снижения в течение шести месяцев подряд. Мюнхенский институт выпустит свои декабрьские данные в среду, и эксперты прогнозируют рост. Немецкие заказы в промышленном секторе подскочили больше, чем ожидалось в октябре на фоне сильного внешнего спроса, сообщило ранее Министерство экономики этом месяце.

Бундесбанк также прогнозирует, что чистая иммиграция в Германию увеличится до около 350.000 в 2012 году, и будет оставаться на 250.000 в 2013 и 2014 годах, так как сложные экономические условия на географической периферии Европы будут побуждать людей к переселению.

## Промышленный интернет сможет добавить 15 триллионов долларов к мировому ВВП

**В General Electric считают, что мы стоим на пороге новой волны инноваций, в основу которой ляжет объединение достигнутой индустриальной и информационной революций. До сих пор интернет влиял прежде всего на потребительский рынок, финансовый сектор и сервисную экономику. Все эти смартфоны, веб-сервисы, приложения и контент развлекали удивляли нас, но не оказывали существенного влияния на рост производительности труда.**

Доклад GE «Industrial Internet: pushing the boundaries of minds and machines», посвященный перспективам промышленного интернета, даёт надежду, что развлекательный, потребительский характер интернета – всего лишь детская болезнь, и вскоре глобальная сеть даст ощутимый толчок мировой промышленности. «Индустриальная революция длилась больше 150 лет, и некоторые наиболее важные инновации воплотились ближе к её завершению. Даже если считать началом интернет-революции 1950-е годы, слишком рано говорить, что она не сможет дать долгосрочный экономический эффект», – пишут авторы доклада.

По прогнозам специалистов General Electric, промышленный интернет уже сегодня может найти применение в секторах экономики, в сумме создающих 32,3 триллиона долларов мирового ВВП. К 2025 году эта цифра составит 82 триллиона. Повсеместное внедрение промышленного интернета сможет дать прирост мирового ВВП на 10-15 триллионов долларов через 20 лет.

Сама General Electric рассчитывает получить в тех отраслях, в которых она работает, экономический эффект до 150 миллиардов долларов от внедрения промышленного интернета. Некоторые проекты уже запущены.

## В Китае сравнивают горы, чтобы построить метрополию

**Одна из крупнейших китайских компаний собирается потратить примерно 2,6 млрд евро (1,8 млрд латов) на реализацию самого масштабного проекта в истории страны. В его рамках в районе города Ланьчжоу планируется сравнять с землей около 700 гор, на месте которых будет возведена новая метрополия.**

Новая территория города Ланьчжоу составит 130 000 га и будет находиться в радиусе примерно 80 км от нынешнего Ланьчжоу, который также является центром провинции Ганьсу. Планируется, что в результате амбициозного проекта к 2030 году ВВП региона вырастет на 32 млрд евро (22 млрд латов). Уже сейчас привлечены инвестиции в размере почти 8 млрд евро (5,5 млрд латов), пишет The Guardian.

Однако некоторые эксперты указывают на недостатки проекта. Например, бывший руководитель Национального комитета развития и реформ Ли Фуянь (Liu Fuyuan) считает, что выбрано неподходящее место, поскольку в регионе Ланьчжоу не хватает водных ресурсов. «Самое важное – собирать людей в местах, где есть вода», – сказал он.

Проект очень рискованный и в финансовом плане, поскольку новый город фактически будет построен на месте пустыни. Профессор Реньминского университета Тао Ран (Tao Ran) считает маловероятным, что вложенные в строительство деньги окупятся.

Но представители компании China Pacific Construction Group утверждают, что территория будет обустроена таким образом, чтобы к будущему городу были направлены притоки воды, поэтому поводов для беспокойств нет.

## Компания Philip Morris инвестирует в экономику Греции

**Дочернее предприятие «Папастратос» табачной компании Philip Morris собирается инвестировать в экономику Греции около 3 млн евро.**

Производство мелко нарезанного табака, осуществлявшееся ранее на заводах Европы, отныне будет принадлежать внутреннему рынку.

После поистине исторического соглашения Hewlett Packard-COSCO о транспортировке грузов через главный греческий порт, это следующая хорошая бизнес-новость для Греции. Ведь мы уже привыкли к оттоку крупных предпринимателей из Эллады.

Новые рабочие места, доходы от уплаты налогов, рост производства, приток инвестиций – решение компании Philip Morris видится Министерству развития в исключительно радужных тонах. Новая производственная линия, которую запустят в Аспропирго, заработает совсем скоро.

## Президент призвал к «деофшоризации» экономики РФ

**Президент РФ Владимир Путин в своем послании к Федеральному собранию призвал к разработке целого ряда мер по прекращению практики заключения российскими компаниями сделок через офшорные юрисдикции. Указав на необходимость «деофшоризации» российской экономики, В. Путин отметил, что на сегодняшний день 9 из 10 сделок, заключаемых, в том числе, компаниями с госучастием, не регулируются российским законодательством.**

Президент поручил правительству разработать предложения по повышению прозрачности офшоров в части раскрытия налоговой информации. По словам В. Путина, подобные меры принимаются в других странах и оговариваются в процессе переговоров с властями офшорных зон.

При этом, подчеркнул В. Путин, чтобы эти меры были эффективны, «следует исправлять свои собственные недоработки» в судебной системе, нормотворчестве, правоприменении. «Нужно отказаться от презумпции виновности бизнеса», – отметил президент.