

ТИХАЯ ГАВАНЬ ИНВЕСТОРА Никто, кроме нас самих, естественно, не может помешать экономике Молдовы стать тихой гаванью для иностранных инвесторов среднего калибра. В период нестабильности и потрясений на мировых финансовых рынках они сейчас пребывают в поиске новых мест, куда бы можно было с минимальными рисками направить капиталы. Правда, одним из тревожных моментов, который может настораживать таких инвесторов, является ситуация, связанная с предстоящими выборами в парламент в 2009 г. Борьба за демократические и прозрачные выборы может оказаться настолько ожесточенной, что существует опасность похоронить под обломками противостояния макроэкономическую стабильность, что лишит наш рынок капитала финансовой привлекательности.

О том, что маленькая Молдова и ее неразвитая экономика будут обладать привлекательными условиями для инвесторов, находящихся в поисках места для привлечения своих ресурсов, красноречиво свидетельствует прогноз Международного валютного фонда (МВФ). Его эксперты в отчете "Перспективы развития региональной экономики по странам Европы" прогнозируют, что в 2008 г. рост ВВП республики может составить 7%, а в 2009 г. все 8%.

В документе говорится, что "страны Европы сталкиваются с замедлением экономического роста в результате продолжительных финансовых потрясений, высокой инфляции и вторичных эффектов ожидаемой умеренной рецессии в Америке".

МВФ, обладающий детальной информацией о состоянии мировой экономики вообще и отдельных стран, в частности, отмечает, что рост в европейских странах с развитой экономикой в ближайшие два года существенно замедлится: до 1,5% в среднем в 2008 г. и 1,4% - в 2009 г. против 2,8% - в 2007 г.

По оценкам экспертов фонда, в странах Европы с формирующимся рынком также ожидается снижение темпов роста - с 6,9% в 2007 г. до 5,5% в 2008 г. и 5,2% в 2009 г.

МВФ считает, что в Молдове в 2008 г. будет один из лучших показателей роста ВВП. Больше, чем у нас, экономический рост на континенте прогнозируется лишь в Белоруссии - 7,1% и Черногории - 7,2%. У ближайших соседей Молдовы - Украины и Румынии - ВВП увеличится на 5,6% и 5,4% соответственно. Самый скромный рост ожидается в Италии - 0,3% и Исландии - 0,4%.

Доклад фонда свидетельствует, что в будущем году Молдова станет абсолютным лидером в Европе с 8% роста своего ВВП. Ближе всего к ней будет лишь Белоруссия с 6,8%. В Украине рост сократится до 4,2%, а в Румынии - до 4,7%.

Глядя на данные прогноза МВФ, уже не сомневаешься, что кризис, начавшийся в середине 2004 г., не собирается ослабевать. С каждым днем все больше становится примеров тому, как банковские и инвестиционные институты объявляют о потерях, причина которых связана с ситуацией на рынке США. Пока среди аналитиков очень мало экспертов, которые бы с оптимизмом отзывались об американской экономике 2008 г. Наоборот, в прогнозах большинство сходятся во мнении, что в текущем году рост американской экономики составит 0,5%, а не 1,5%, как предполагалось в начале года.

Эксперты и аналитики, словно соревнуясь друг с

Такие вот Дела...

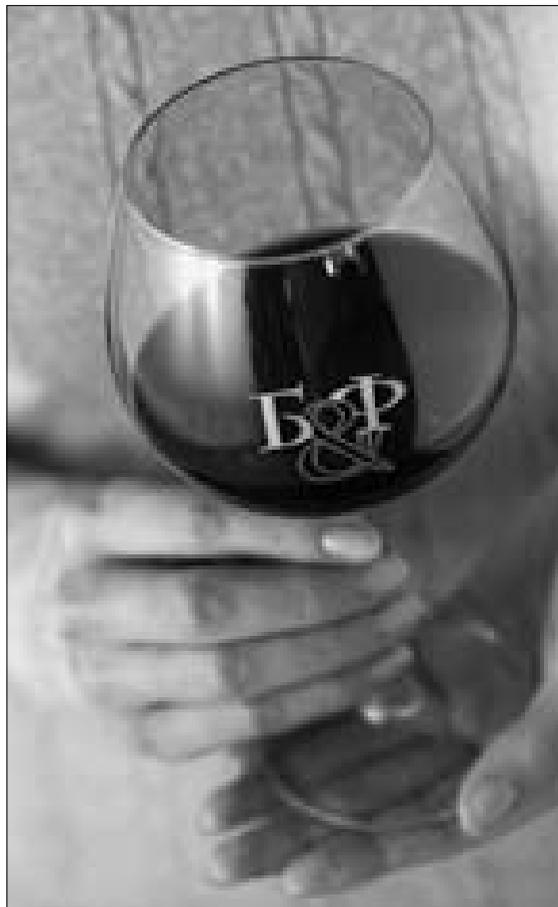


другом наперегонки, объявляют цифру потерь мирового финансового рынка, которые в 2008 г. могут достичь \$945 млрд. Крайние пессимисты договорились уже до того, что при таком объеме потерь доллар США может потерять статус универсального средства международных расчетов. На этом фоне появилась информация, что якобы БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай) уже согласовывают собственную корзину валют, в которую они при расчетах друг с другом будут использовать свои национальные валюты.

Поэтому при нынешней, во многом завидной, макроэкономической ситуации в Молдове ее коньком реально может стать агфляция - новое явление, возникшее на фоне глобальной неустойчивости. Оно связано с непрекращающимся повышением в мировом масштабе цен на продовольствие и аграрную продукцию. При такой конъюнктуре мирового рынка с учетом аграрного профиля молдавской экономики перед страной появляется реальный шанс для существенного экономического рывка. Сильным толчком для него реально могут стать иностранные инвестиции, без которых Молдове не поднять аграрный сектор до высокотехнологичных современных производств, обладающих замкнутыми циклами выпуска готовой продукции.

И если агфляция будет приобретать дальнейший размах, а об этом сегодня с тревогой говорят в ООН, Всемирном банке и Международном валютном фонде, то Молдове грех не воспользоваться своей возможностью, поставив на экспорт самую разнообразную аграрную продукцию со своих всемирно известных черноземов. И для этого ей нужно не так уж и много: сохранить ситуацию в стране стабильной, чтобы она служила тем главным элементом, который так привлекает инвесторов.

главный редактор
Александр ТИНАС



Ольга
СОКОЛОВА

Учимся ценить вино

ЖУРНАЛ Б&Ф И ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО «ИНФОТАГ» ВЫСТУПИЛИ ОРГАНИЗАТОРАМИ КОНКУРСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ TOP WINE, КОТОРЫЙ ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ ПРОВОДИТЬ РЕГУЛЯРНО. ВИНОДЕЛЬЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ СВЕРИТЬ СОБСТВЕННОЕ МНЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ С МНЕНИЕМ ЛЮБИТЕЛЕЙ МОЛДАВСКОГО ВИНА, ПРЕДЛАГАЮТ НА «СЛЕПУЮ» ДЕГУСТАЦИЮ ОТОБРАННУЮ ПО СВОЕМУ УСМОТРЕНИЮ ПРОДУКЦИЮ. ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ТАКАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ СРАВНИТЬ ВИНА ОТ РАЗНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОБМЕНЯТЬСЯ О НИХ МНЕНИЯМИ ПРЕВРАЩАЕТСЯ В УВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ЗАНЯТИЕ, ПОДОБНОЕ ОБЩЕНИЮ В ЗАКРЫТОМ КЛУБЕ.

Не все компании, которым было предложено участие в тестинге, рискнули согласиться. В этот раз шестеро смелых – это комбинат Cricova, Acorex Wine Holding, DK-Intertrade, Lion-Gri, Dionysos-Mereni и Salcuța. Они представили на суд потребителей сухие вина «Совиньон-блан» и «Каберне», а также «Кагор». Среди них были и молодые вина, и выдержанные. Все образцы облачили в чехлы и пронумеровали. Лишь после того, как дегустация была завершена, все узнали, кто есть кто.

Надо отдать должное организатору – дегустация была подготовлена очень грамотно. Вина наливались в настоящие дегустационные бокалы, которые отличаются от

тех, что мы привыкли видеть в магазинах посуды. Они на высокой ножке, чтобы, держа фужер, рука не грела вино. И по размеру чаши эти бокалы больше обычных, широкие внизу и сужающиеся кверху, чтобы сохранять аромат. На столе – традиционные в таких случаях сухарики, орешки, изюм, вода (ими закусывают, чтобы заглушить вкус предыдущего образца) и «сливники», куда выливаются остатки вина из бокала (на дегустациях не принято выпивать все, что налито).

Представители предприятий – технолог Acorex Wine Holding Вероника Будеева, вице-президент Lion-Gri Нелли Соник и заведующая производством данной компании Надежда

Мардарь, заместитель генерального директора комбината Cricova Валериу Цыра – рассказали много интересного о винах. Например, мы узнали, что непосредственно вино «Совиньон-блан», изготовленное из одноименного винограда, выращенного в Молдове, прекрасно сочетается не только с сырами, как это принято во всем мире, но и с брынзой и салатами, в состав которых входит брынза. Десертное вино «Кагор» с кондициями 16% спирта и сахара 160 г/л - молдавское «изобретение», т.к. во Франции, в г. Каор (Cahors) испокон веков делают сухое вино. В других республиках постсоветского пространства «Кагор» отличается и по сортовому составу винограда (настоящий «Кагор» должен быть исключительно из «Каберне-Совиньона») и содержанию сахара, кое-где допускают до 200 г/л сахара. Его можно изготовить только во время сезона переработки винограда.

Сначала, скованные непривычной ролью, оценщики напряженно пытались проставить баллы в дегустационных листах (по упрощенной системе: за цвет – максимум 5, за аромат – до 10, за вкус – до 20 и общая сумма баллов), затем, по мере вхождения во вкус, хотелось и обсудить таинственные образцы. Среди дегустаторов даже разгорелся спор: а что такое дегустация вообще? По мнению специалиста по IT-технологиям, если профессионал говорит: «В вине присутствует цветочный аромат», – то мы его чувствуем, если же самостоятельно пытаемся разобраться в нюансах, то теряемся. Это значит, что мы внушаемы?

Банкир категоричен: «Нельзя путать внушение со вкусом». Но, как подсказали специалисты, одно и то же вино можно почувствовать по-разному, в зависимости от настроения, состояния здоровья и различных ассоциаций. Не зря говорят, что дегустировать нужно, оставив за порогом все заботы и проблемы. Нужно быть открытым

и готовым к впечатлениям, которые подарит вино.

Судя по просмотренным оценкам, самые высокие поставила автор этих строк. Скорее всего не потому, что больше других нашла ароматических и вкусовых нюансов в тестируемых образцах, а потому что очень любит молдавские вина. Самые низкие – у французского посла Пьера Андриё,

который предпочитает бургундские и бордоские красные вина и, видимо, сравнивал с ними дегустируемые. Однако никто не сказал, что хотя бы одно вино было плохим. Все достойные. Дело в предпочтениях.

На мой взгляд, из пяти «Совиньонов» (шестой по каким-то причинам был снят самим производителем) очень интересный



А судьи кто?

Вице-президент DAAC-Hermes Игорь Щербинский, председатель «Сбербанка» Приднестровья Юрий Твердохлеб, генеральный директор компании Prim-Capital Кармина Викол, директор компании Tris ВН Вадим Голубков, финансовый директор компании Continent - авторизованного дилера автомобилей Toyota в Молдове Елена Гаркавенко, генеральный директор компании Deerplace Вячеслав Кунев, председатель комитета директоров BC Victoriabank S.A. Наталья Политова-Кангаш, сотрудник пресс-службы МИД ЕИ Валериу Туря, Чрезвычайный и Полномочный Посол Украины в РМ Сергей Пирожков, советник по экономическим вопросам Посольства РФ в Молдове Александр Потемкин, Чрезвычайный и Полномочный Посол Франции в Молдове Пьер Андриё, председатель правления BC Energbank S.A. Юрий Василяки, журналист газеты «Экономическое обозрение» «Логос-пресс» Ангелина Таран, начальник отдела маркетинга компании DK-Intertrade Вячеслав Нивня, генеральный директор компании Salcuța Евгений Пыслару, выпускающий редактор агентства «ИНФОТАГ» Анатолий Пасат.

букет был у первого вина (как оказалось позже – от Salcuța). В нем присутствовали тона экзотических фруктов и дюшеса, в сочетании с легкой минеральностью во вкусе. Третья проба (от Acorex Wine Holding) продемонстрировала хороший баланс вина и дуба, полученный во время выдержки. Элегантное вино. Вкус этого «Совиньона» очень типичен для молдавских вин из данного сорта винограда. Однако лучшим в группе мне показался последний (от Cricova) – очень сбалансированное вино со сложным ароматом. В его букете и цитрусовые нотки, и ярко выраженный смородиновый лист. Вкус – полный, гармоничный, с долгим послевкусием.

Из шести «Каберне-Совиньонов» большинство «судей» отметили №2 (от Lion-Gri). Это прекрасное выдержанное вино с богатым букетом, в котором, вслед за сортовыми ароматами «Каберне» – паслена, сафьяна, фиалки, открываются яркие специи. Это результат работы баррика – дубовой бочки на 225 л (кажется, французского). Также заметно выделялся №5 (от Salcuța) – молодое вино в аромате с нюансами фруктов и меда, с выдержкой оно станет более мощным. Все дегустаторы-любители находили образцы приятными. Однако опытный специалист Валерий Цыра в одной пробе обнаружил пыльный тон из-за того, что при перевозке на довольно большое расстояние виноград в грузовике не накрывают.

Поскольку в дегустации участвовали молодые вина и выдержанные, их сложно сравнивать. У первых ярче аромат, особенно у белых, вторые более полнотелые, что положительно отражается во вкусе. Особенно благоприятно выдержка сказывается на красных винах, в которых молодые танины теряют резкость, и вино становится мягким. Поэтому соревновались не равные образцы. Может быть, это будет учтено в следующих тестингах.

Идеально, когда вина – из одного сорта и одного года урожая.

На «Кагорах» все просто растерялись, т.к. сладость во вкусе сбивала с толку. Некоторые даже отказались ставить оценки этим винам. Любопытно, что на Cricova почему-то передумали подавать свой «Кагор». Главный редактор Б&Ф Александр Танас купил это вино в магазине и представил на конкурс. Как оказалось, сомнения были напрасны. Многие выделили именно этот образец (№1). В нем сильный аромат сухофруктов, изюма. Во втором – сладкий вкус приглушил дуб, оттого оно кажется с меньшим содержанием сахара, но более элегантным (от Acorex). Но самым интересным, на мой взгляд, было вино под №3 (DK-Intertrade). Несмотря на технологию, в которой используется нагрев мезги до 60-75 градусов, в его аромате не было характерных тонов уваренности. У него букет сухого «Каберне», свежий, а вкус – десертного.



Юрий ТВЕРДОХЛЕБ: Для финансовых структур такая дегустация – прекрасная возможность определиться, что вино может являться залогом по кредитованию. Производство качественных вин в Молдове на таком высоком уровне, что для меня совершенно очевидно: я с удовольствием предпочту молдавское вино известному бренду – калифорнийскому, южноафриканскому или какому-то еще. Сегодня на дегустации белые вина были более яркими, чем красные, за исключением образца под №1 (DK-Intertrade). Ему я поставил максимальную оценку. «Кагор» – настолько изумительное

вино, что если бы мне пришлось выдавать кредит винодельческой компании, то я бы с удовольствием взял его в залог, он стопроцентно ликвиден.



Кармина ВИКОЛ: Я вообще за то, чтобы поддерживать местного производителя во всем. Поэтому, если есть хорошие французские или испанские вина, можно их попробовать только для того, чтобы быть более образованным. Но пьем мы молдавское вино, так как уверены в его качестве. Меня, напротив, белые вина менее впечатлили, а красные очень понравились. В частности, №2 (от Lion-Gri) и №6 (от Cricova). №1 (от DK-Intertrade) – показалось терпким, мужским. Я не большой любитель сладких вин, но здесь они были настолько интересны и приятны, что поразили меня, поэтому оценка максимальная.



Александр ПОТЕМКИН: Наши оценки по большей части эмоциональны: понравилось – не понравилось. Нам определить какие-то оттенки аромата или вкуса также сложно, как для немусыканта – насколько фальшивит третья скрипка в оркестре. Тем не менее из белых больше всего понравился пятый образец (от Cricova), так как он показался наиболее сбалансированным. Из красных

- второй (от Lion-Gri), потому что это вино богатое по вкусу и аромату. Лучший «Кагор» определить трудно, даже имея перед собой все образцы. Наше мнение в какой-то степени отразит мнение рядового потребителя, и, наверное, оно будет показательным для молдавских виноделов. Хотелось бы выразить надежду на то, что на полках магазинов, в том числе и российских, будут только качественные молдавские вина.



Сергей ПИРОЖКОВ: Уже год нахожусь в стране, и за это время начинаю знакомиться с вашими винами, имея опыт, накопленный в Украине. Оказывается, его нельзя положить в основу, в пример, чтобы сравнивать с молдавскими винами. Знакомясь с ними, все глубже и глубже понимаешь все многообразие и дифференциацию оттенков их вкусовых качеств. Для меня – коренного жителя Украины, естественно, знакомы «Негру де Пуркарь» и «Рошу де Пуркарь» еще с советских времен. Это был эталон молдавского вина. И «Кагор» был известен. Но теперь, имея возможность познакомиться с конкретными предприятиями, я понял, что ничего не знал о винах, несмотря на то, что был на крымских винодельческих заводах, в Массандровских подвалах, Новом Свете и других. Это показатель того, что винная продукция Молдовы еще не осознана в полной мере за рубежом. И у вас есть большой потенциал. На сегодняшней дегустации я открыл для себя значительно боольший диапазон качественной продукции, которая впечатляет, поэтому мои оценки отличаются на один-два балла.

По «Совиньонам» у меня на первом месте оказался №5 (от Cricova), по «Каберне» - тоже №5 (Salcuta), по «Кагорам» - №5 (от Dionysos-Mereni) и №6 (от Salcuta). Считаю, что полученный сегодня опыт поможет более профессионально оценивать вина.



Наталья ПОЛИТОВА-КАНГАШ: Как любой житель Молдовы, я – любитель молдавских вин. Мои родители всегда перерабатывали виноград и делали вино, поэтому оно – основной из алкогольных напитков в семье. Из белых вин, представленных на конкурс, мне очень понравился №3 (от Acorex) с тонким букетом. Если честно, не в моем вкусе вина «Каберне», однако мне понравилась вторая позиция (от Lion-Gri) – выдержанное, богатое по аромату. «Кагорам» я поставила средние оценки, так как мне кажется, что в Молдове есть над чем работать в технологии «Кагора».

От имени виноделов выступил генеральный директор компании Salcuta Евгений Пыслару. По его мнению, главная проблема в отечественном виноделии не в том, что Россия в 2006 г. запретила наши вина, а в том, что мы, молдаване, потребляем 5% от производимого вина. Если доведем потребление до 30%, то кризисы нам не так будут страшны. На наших свадьбах 65% женщин пьют коньяки, до 30% - водку и остальные – вино. Чтобы научить потребителей разбираться в винах, нужно дать им эталоны. Специалисты должны определить вина высшей лиги, чтобы с ними можно было сравнивать другие вина. Также необходимо изменить «Праздник вина». Нужна не пьянка на центральной площади столицы, а повышение культуры потребления. Почему бы не поставить на площади длинные столы, пригласить людей, чтобы виноделы им рассказали, что такое «Шардоне», «Каберне», и затем все это продегустировать? Надо учить местного потребителя ценить вино. Дегустаторами не рождаются, ими становятся. Все участники процесса во время конкурса Top Wine сделали первые шаги в этом направлении. Чтобы они запомнились, организаторы мероприятия вручили всем «ценителям и почитателям молдавских вин» специальные дипломы. In vino veritas. ■





Причина кризиса - бесконтрольность, *или Почему не стоит сбрасывать со счетов доллар США*

Сергей
БЛАЖАН

НЕ ВЕРЬТЕ ТЕМ, КТО СКАЖЕТ, ЧТО ИХ НЕ ИНТЕРЕСУЕТ СУДЬБА МИРОВЫХ ВАЛЮТ – ДОЛЛАРА США И ЕВРО. ИЗМЕНЕНИЯ В ПРИОРИТЕТАХ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РАЗНОЙ СТЕПЕНИ ЗАТРАГИВАЮТ КАЖДОГО. МЫ НЕ МОЖЕМ ОБОЙТИ ЭТУ ТЕМУ ХОТЯ БЫ ПОТОМУ, ЧТО ОБЯЗЫВАЕТ СТАТУС ИЗДАНИЯ. НИЖЕ ПРИВОДИТСЯ ПОПЫТКА ОБЪЕДИНИТЬ МНЕНИЯ ИМЕНИТЫХ АНАЛИТИКОВ И ОБОСНОВАТЬ СОБСТВЕННЫЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ.

Наверное, не стоит глубоко уходить в цифры, описывающие текущую ситуацию на финансовом рынке, так как объявления о новых рекордах падения главной мировой валюты – доллара США озвучиваются чуть ли не ежедневно.

Интересно, что большинство СМИ главной причиной котировок называют «ипотечный кризис» и выявленные приписки в крупных американских

корпорациях. Это правда, но половинчатая, скорее характеризующая видимую часть процесса изменения экономических и политических приоритетов в мире.

Еще в начале 2000 г. появились первые предупреждения о переоценке успехов американской экономики, и прежде всего – рынка недвижимости. Рост цен на жилье начал опережать средние темпы роста ВВП и в

разы – стоимость товаров и услуг. Способствовали подъему цен не только хороший спрос на жилье, но и легкость, с которой кредитные организации выдавали населению и коммерческим агентам большие суммы денег. И все это происходило на фоне возрастания внутренних и внешних долгов госбюджета США.

На наш взгляд, наиболее достоверно причину кризиса описал в своей книге человек,

который многие годы стоял у руля финансовой пирамиды Америки - бывший председатель Федеральной резервной системы США (ФРС) 81-летний Алан Гринспен (Alan Greenspan). Он считает, что кризису способствовало нежелание президента Буша «наложить вето на бесконтрольные траты», что стало главной причиной образования в 2001 г. дефицита госбюджета США, который к 2004 г. достиг рекордной отметки в \$413 млрд. Естественно, что он не упустил шанса упрекнуть республиканскую партию, чьим активным членом он сам является, в ошибке выбора президента.

Все это наводит на мысли, что доллар умышленно подталкивали и политические силы изнутри страны. Очень хорошо подобрано время – максимум падения, по всей видимости, придется на начало новой предвыборной гонки. Этим же можно объяснить массовое появление однонаправленных, логичных по содержанию, но с оговорками комментариев экономистов. Все они, не сильно переживая за последствия, смело заявляют о тяжелом кризисе, но при этом не упоминают, что все в жизни циклично, в том числе и финансовые приоритеты. Известно также, что чем именитее аналитик, тем больше шансов того, что он уже ангажирован крупным капиталом и политиками. Но к мнению таких специалистов всегда стоит прислушаться, хотя бы для того, чтобы правильнее выстроить собственные выводы.

Откуда ветер дует?

КЕНЕТ РОГОФФ, профессор Гарвардского университета, бывший старший экономист Международного валютного фонда: *Статус доллара как основной резервной валюты мира находится под угрозой, и это в основном объясняется американской экономической*

« Совершенно очевидно, что финансовый кризис в США создает проблемы американской экономике. Кризис в США усугубляется, что ухудшает перспективы доллара. Выход из данной ситуации вряд ли будет возможен, если банки не найдут большие деньги для поддержки своей ликвидности. »

политикой. Торгово-взвешенный курс доллара стал на четверть меньше за последние шесть лет. Поскольку экономический кризис в США усугубляется, перспективы доллара лишь ухудшаются. Выход из финансового кризиса ФРС вряд ли будет возможен, если банки не найдут новый капитал и в большом количестве. Единственно серьезной альтернативой может стать евро.

Б&Ф: Вроде бы все правильно и даже с заботой о ближнем. Но не стоит сбрасывать со счетов и тот факт, что США, заявляя о солидарности с новой Европой, видят в ней не партнера, а скорее прямого конкурента на политическом и экономическом поле. Не исключено, что под предлогом защиты демократии, Америка старается всячески дестабилизировать внутреннюю ситуацию в ЕС (Югославия, Сербия) и создать проблемы, пусть и в будущем, для евро. В момент глубокого падения доллара в 1971 г. министр финансов США Джон Коновал сказал своим зарубежным коллегам: «Доллар – это наша валюта, но ваша проблема». С укреплением евро ЕС теряет внешние рынки сбыта, снижается рентабельность производства, накапливается внутренняя социальная напряженность, накачивают внешние финансовые проблемы. Это хорошо понимают в других супердержавках – России, Китае, Японии, которые вынуждены искусственно поддерживать цену доллара.

БРЭД СЕТСЕР, ведущий

специалист консалтинговой компании RGE Monitor:

Зарубежные центральные банки устанут поддерживать падающую валюту. Это повлечет за собой серьезные последствия, учитывая то, насколько сильно США зависят от иностранных центральных банков в плане финансирования. Судя по последним данным, центральные банки и государственные инвестиционные фонды предоставят США в этом году финансирования на \$900 млрд. Неужели они вложат \$900 млрд. в актив, стоимость которого снижается?

Б&Ф: Действительно, нацбанки устали поддерживать чужую валюту. И первыми будут сдавать позиции страны второго эшелона, к примеру, такие как Мексика, ЮАР, Австралия, Казахстан и Украина. Последняя практически уже сдалась, она полгода в отличие от Молдовы держала курс на уровне 5 гривен, и лишь к началу апреля пустила доллар в ОВК в свободное плавание.

Очень преждевременными пока воспринимаются заявления финансистами заявления наподобие того, какое сделал вице-премьер России Александр Жуков на экономическом форуме в Швейцарии: «Рубль станет резервной валютой в странах СНГ уже к 2012 г.». Даже пример Белоруссии, которая перевела часть своих резервов в российские рубли, серьезно не изменит ситуацию.

Пока можно согласиться с

мнением российских экспертов, настаивающих на том, что для успешной интеграции рубля в мировую экономику необходимы серьезные преобразования в финансовой сфере России, и рублю пока еще рано претендовать на место в мировых золотовалютных запасах. Но рубль укрепляет свои позиции, и не исключено, что он станет интересным вложением через лет 10, если политическая ситуация и стабильный рост экономики России будут адекватны друг другу.

И наступит благодать

После того как стало очевидным, что Алан Гринспен стал в конфронтацию к нынешнему руководству США и ему на склоне лет нечего терять, кроме собственной репутации, он стал на удивление откровенен. В одном из последних откровений он отметил, что «масштаб ущерба, нанесенного экономике США в результате кризиса ипотечного кредитования заемщиков с низким кредитным рейтингом, останется неизвестным еще несколько месяцев». «Мы приблизимся к устранению большого фонда готовых непроданных жилых домов не раньше начала 2009 г. Однако скорее всего цены на жилье стабилизируются задолго до этого», – уточнил он.

Мы можем только согласиться с этой мыслью и добавить, что сокращение предложения домов будет способствовать оздоровлению экономики. Уже сейчас в редакцию Б&Ф приходят сообщения от коллег и знакомых в США о том, что жилье там пока дешевет, но все уверены, что спад прекратится к середине года.

«Рубль станет резервной валютой в странах СНГ уже к 2012 г.». Из выступления вице-премьера России Александра Жукова на экономическом форуме в Швейцарии.»



Еще больше уверенности в восстановлении пока еще сильнейшей в мире экономики добавило сообщение МВФ, где сейчас обсуждается вопрос о продаже 400 тонн (12%) золотого запаса и приобретения на эти деньги госбумаг США.

В условиях мирового финансового кризиса цены на золото до сих пор устойчиво росли, превысив \$1 тыс. за тройскую унцию. Это выгодная сделка для МВФ и США пока еще обсуждается, но не исключено, что с выходом журнала она станет реальностью. Если это произойдет, то с учетом годовых мировых продаж в 500 тонн цена на благородный металл значительно снизится. Но МВФ – солидная организация и там понимают последствия такого шага, поэтому заблаговременно предупредили общественность,

что «продажу золота предлагается растянуть на несколько лет».

Доллар вернется

В период дешевого доллара правительство США постарается вернуть кредиторам максимально возможную сумму, облегчив казну от долгового бремени. Снижение международных котировок американской валюты повышает конкурентоспособность товаров США, а значит, уже сейчас можно говорить о росте в будущем экономики этой страны.

Сказать, что на восстановление позиций доллара уйдет год или два, сейчас сложно, хотя бы потому, что доллар – глобальная валюта и на ее поведение нельзя оказывать, как в отдельно взятой стране, жесткое административное давление. Пока нет такой силы, которая смогла бы быстро сгладить панические настроения мирового уровня. Но многие факторы говорят о том, что восходящая коррекция доллара может начаться уже в 2008 г. ■



Рейтинг надежности страховых компаний по итогам 2007 г.



Сергей
БЕЛЫБАН

НИКТО НЕ ХОТЕЛ УМИРАТЬ - ТАК МОЖНО ОХАРАКТЕРИЗОВАТЬ ПРОШЕДШИЙ ГОД ДЛЯ СТРАХОВОГО РЫНКА. МЕНЕДЖЕРАМ ЧАСТИ КОМПАНИЙ ХОТЕЛОСЬ, А АКЦИОНЕРАМ НЕ МОГЛОСЬ ПОВЫСИТЬ УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ, В РЕЗУЛЬТАТЕ С РЫНКА УЙДУТ ПЯТЬ СТРАХОВЩИКОВ. ПЕРЕСТРОЕЧНЫЙ ПРОЦЕСС НАЧАЛСЯ.

Изменения на рынке - введение нового базового закона «О страховании» и планирующиеся изменения правила игры в страховании транспортных средств серьезно повлияли на настроение страховщиков и представление о своих перспективах работы на рынке. Динамика прироста премий, соответственно, и

активов, замедлились, рынок все больше перераспределяется в пользу сильных компаний. Если предыдущие несколько лет совокупные активы компаний росли на 35-40%, то в 2007 г. этот показатель увеличился только на 20,6%, достигнув 1 млрд. леев (\$96,6 млн.). Премий собрано 724,2 млн. леев (+29,6%), в то время как годом

ранее был зафиксирован прирост в 35%.

Это снижение вполне прогнозируемое, о чем мы неоднократно отмечали в предыдущих рейтингах. Неопределенность в бизнесе на фоне безудержных и неконтролируемых скидок на услуги у слабых компаний

только повысила нелояльную конкуренцию.

Изменилась пятерка лидеров по размеру активов - Asito (289,24 млн. леев), Moldasig (188,67), Moldcargo (49,04), Grawe Asigurare (42,63), Afes-Moldova (41,59). В ней появилась Grawe Asigurare, а Afes-Moldova с третьей позиции переместилась на пятую.

Наиболее динамично наращивали финансовую мощь новые игроки - Victoria Asigurari (+198,35%), IPB Delta Asigurari (+97,01%), Grawe (+91,47%). Однако в абсолютных цифрах развития в недостижимости остается Moldasig. За год она накопила активов втрое больше (+57,5 млн. леев) своих ближайших конкурентов - Grawe Asigurare (+20,37 млн.) и Carat (+16,21 млн.).

Многих страхователей расстроит пассивность десяти компаний, которые, по-видимому, если еще не отказались от борьбы за рынок, то настроены на это. Мы их выделили в отдельную таблицу.

В таблице нет Koruntu Asig из Гагаузии лишь по той причине, что сравнивать было не с чем. Не успев родиться, она умирает. Против нее и еще четырех компаний (Adara S, Asivit, Dasc Plus, Notabil Polis)

НКФР инициирована процедура отзыва лицензий. Официальная формулировка – компании не увеличили, в соответствии с законом, уставный капитал до 4 млн. леев. Срок истек 7 апреля 2008 г.

Неуравновешенные в своей деятельности вышеназванные страховщики существенно негативно влияли на общие показатели страхового рынка, на которые опирается методика рейтинга. Поэтому, несмотря на то, что часть из неблагоприятных компаний показывали какую-то деятельность, мы посчитали необходимым не учитывать их достижения. Исключением стала Edict, которая сумела собрать 8,9 млн. премий и получить 5 млн. леев прибыли. В целом такой подход сделал оценку надежности страховщиков еще реалистичнее.

Отдельно отметим, что Accept Insurance, Dasc-Plus и Asterra Grup показали снижение активов, но зарегистрировали существенный рост страховых резервов и собранных премий. Настрой их акционеров, по нашей информации – на активизацию деятельности. Кроме того, Dasc Plus, несмотря на инициацию процедуры лишения лицензии,

получила заключение на внесение изменений в учредительные документы, касающихся изменения структуры пайщиков, что дает ей шанс восстановить свое участие в будущих рейтингах.

Обращает на себя внимание тот факт, что чистые активы компаний росли большими (+23,1%) темпами, чем совокупные. Если в 2006 г. они составляли 296,44 млн., то в 2007 г. уже 364,88 млн. леев, что, по мнению независимых экспертов, «является хорошим качественным изменением».

Второй год подряд лидером по размеру собранных премий становится Moldasig (218,3 млн. леев), за ней следуют Asito (137,19), Carat (51,5 млн.) и Moldcargo (49,8 млн.). Однако в процентном отношении лучшей оказалась Carat, собравшая премий на 67% больше, чем год назад. Ее резервы увеличились на 39%, а ликвидность удвоилась. Компания по достоинству заняла второе место в рейтинге. В целом страховщики собрали премий на 724,2 млн. леев (+29,6%).

Больше всех выплат по страховым случаям произвела Asito – 54,49 млн. леев, меньше - Compas (66,2 тыс. леев). Единственными страховщиками, которые принимали платежи, но не выплачивали денег, являются Koruntu-Asig и Ascargo. Всего компании выплатили за год 235,34 млн. леев (+23,2%).

Страховые резервы – компаний увеличились на 25,8% до 442,47 млн. леев (\$41,7 млн.).

Эффективнее всех сработали Asito, Moldcargo и Moldasig, получив прибыли 13,8 млн., 11,3 млн. и 8,9 млн. соответственно.

Шесть страховщиков задекларировали убытки - Koruntu-Asig (-50,3 тыс.), Adara-S (-335,9 тыс.), Mobias (344,7 тыс.), Accept Insurance (-350,3 тыс.), Garant (1,1 млн.) и Delta (-2,6 млн. леев). В целом компании заработали на страховании и перестраховании 78 млн. леев, что на 42,4% больше чем в 2006 г.

Компании, снизившие основные показатели в 2007 г. по сравнению с 2006 г., в %

Название	Активы	Страховые резервы	Ликвидные активы страховых резервов	Выплаченные возмещения по страховым случаям	Страховые премии
ARTAS SRL	-0,25	-20,32	2,65	-60,85	18,31
NOTABIL-POLIS SRL	-1,83	-9,90	430,85	0,00	-70,02
ASIVIT SRL	-2,41	0,33	-9,27	-11,05	-25,16
ASCARGO SRL	-5,54	-16,11	-16,11	-100,00	-77,82
EXIM-ASINT SA	-1,24	5,71	-3,82	29,43	3,09
MOBIAS SA	-39,38	-15,98	-92,53	-68,54	-88,52
EDICT SRL	-3,51	2,39	13,88	-84,02	-59,45
ADARA-S SRL	-18,14	-17,19	-15,72	971,41	-74,34
COMPAS SA	-36,99	-100,00	-100,00	-58,78	-37,47
DELTA SRL	-61,19	-37,37	-27,87	-57,04	-80,32

Со сменой состава Госстрахнадзора и переводом его под крыло НКФР редакция неожиданно встретила сопротивление со стороны этого органа в предоставлении необходимой для рейтинга информации. Причины назывались разные, в том числе – нежелание части компаний получать оценку, хотя прямо никто из участников, кроме двух компаний - Asito и Delta, никогда не оспаривал их. Последняя, как известно, недавно хотела тихо покинуть рынок, но закон не позволил. Как говорится, с цифрами, тем более утвержденными аудитом, сильно не поспоришь.

НКФР выполнило данное в начале года обещание и решило не скрывать от общественности деятельность социально значимых агентов, что, безусловно, разумно и похвально со всех точек зрения. Надеемся, что такой подход и динамичное сотрудничество будут способствовать развитию страхового рынка.

Методика изменилась

Время идет, меняются ситуация и законы, меняются и подходы к оценке. По просьбе страховщиков, ниже мы приводим метод оценки и обоснуем принятые последние изменения:

Ликвидность

Как и прежде, возможность своевременно возвращать по долгам определялась по двум коэффициентам – краткосрочной (к1) и долгосрочной (к2) ликвидности. С учетом того, что эти показатели являются основным в рейтинге «надежности», было логичным увеличить их удельный вес со 150 до 200 баллов.

$k1 = (\text{Краткосрочная задолженность код баланса 340} + \text{Краткосрочные инвестиции в связанные стороны код 360} + \text{Денежные средства код 440}) / (\text{Собственный капитал код 650} +$

Страховые и технические резервы и резервы незаработанные премии код 790)

Формула определения баллов

$$K1=200*(k1)/ k1_{\text{Max(по всем компаниям)}}$$

Изменился и подсчет

долгосрочной ликвидности - за основу взяты официальные расчеты НКФР, тем более что разбивка статей резервов пока открыто не публикуется. Надеемся, что это временное явление. Доступность такой информации позволит с еще большей долей достоверности проводить анализ рынка, а самим компаниям находить свои сильные и слабые стороны, оценивать ошибки в бизнесе.

$k2 = \text{Ликвидные активы резервов (по данным НКФР) / Резервы всего}$

$$K2=200*(k2)/ k2_{\text{Max(по всем компаниям)}}$$

Расчеты по достаточности капитала (к3, к4) и качества активов (к5,к6) остались неизменными:

$k3 = (\text{Уставный и добавочный капитал код 520} + \text{Резервы код 560} + \text{Нераспределенная прибыль убыток код 610} + \text{Резерв незаработанной премии код 780} + \text{Резервы убытков и другие технические резервы код 790} + \text{фонд предупредительных мероприятий код 800}) / \text{Активы всего код 470}$

$$K3=150*(k3)/ k3_{\text{Max(по всем компаниям)}}$$

$k4 = \text{Уставный и добавочный капитал код 520} / \text{Активы всего код 470}$

$$K4=100*(k4)/ k4_{\text{Max(по всем компаниям)}}$$

Качество активов

$k5 = (\text{Краткосрочные инвестиции код 390} + \text{Денежные средства код 440}) / \text{Активы код 470}$

$$K5=150*(k5)/ k5_{\text{Max(по всем компаниям)}}$$

$k6 = \text{Основные средства 060} / \text{Активы код 470}$

$$K6=80*(k6)/ k6_{\text{Max(по всем компаниям)}}$$

Убыточность:

$k7 = \text{Чистая прибыль убыток код 590} / \text{Страховые резервы и фонды код 800}$

$$K7=50*(k7)/ k7_{\text{Max(по всем компаниям)}}$$

Рентабельность:

$k8 = \text{Чистая прибыль убыток код 590} / (\text{Собственный капитал код 520} + \text{Резервы код}$

$560 + \text{Нераспределенная прибыль убыток код 610} + \text{Резерв взносов по долгосрочным видам страхования код 770} + \text{Резерв убытков код 790})$

$$K8=50*(k8)/ k8_{\text{Max(по всем компаниям)}}$$

$k9 = \text{Чистая прибыль убыток код 590} / \text{Уставный и добавочный капитал код 520}$

$$K9=20*(k9)/ k9_{\text{Max(по всем компаниям)}}$$

Снижение баллов по коэффициентам убыточности и рентабельности (к7-к9) на 30%, связано с тем, что их влияние на конечный результат ранее было слишком заметное, хотя их цель – учесть динамику развития и незначительно скорректировать ситуацию с учетом перспектив страховщика. Эти показатели не могут в значительной степени отражать надежность компании с точки зрения их клиентов, они скорее характеризуют успешность работы менеджеров в пользу акционеров.

Методика предусматривает разбивку компании по величине активов на относительно равные по числу и силе группы. Из последней исключаются явно проблемные страховщики, причины назывались выше.

На данный момент компании разбиты на три группы: с активами свыше 30 млн. леев, от 15-30 млн. леев и менее 15 млн. леев. По сумме баллов K(n) определяется лидер в каждой группе.

Рейтинг страховой компании, присваиваемый финансово-экономическим журналом «Банки и Финансы» - Profit, выражает мнение редакции о способности менеджмента страховой компании эффективно привлекать ресурсы и надежно их размещать, соблюдая высокую (но не чрезмерную) ликвидность, и в то же время добиваться максимально возможной рентабельности, но при этом честно выполнять все свои обязательства перед страхователями в случае наступления страхового случая.

Рейтинг страховой компании, присваиваемый «БиФ» - Profit, не является рекомендацией для начала или прекращения сотрудничества с той или иной страховой компанией, а также не является мнением о рыночной цене акций страховых компаний. Данный рейтинг основан на официальной отчетности страховых компаний.

РЕЙТИНГ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ИТОГАМ 2007 Г.

Место	Наименование компании	Активы	Ликвидность		Достаточность капитала			Качество активов			Убыточность			Рентабельность		Всего
			К1	К2	К3	К4	К5	К6	К7	К8	К9					
Активы свыше 30 млн. леев																
1	MOLDASIG SRL	188 671 851	182,24	139,90	119,50	7,18	75,24	6,81	0,78	10,21	6,36	548,23				
2	CARAT SA	40 227 988	200,00	149,28	93,28	5,62	56,29	29,96	0,25	6,10	2,12	542,89				
3	GRAWE ASIGURARE	42 630 025	101,25	188,00	51,70	10,69	130,77	4,85	5,85	25,82	20,00	538,93				
4	MOLDCARGO SRL	49 037 709	122,86	158,17	117,02	25,34	7,87	17,59	11,25	50,00	11,16	521,25				
5	MOLDOVA-ASTROVAZ SRL	38 869 834	60,10	95,86	125,84	43,04	8,85	60,29	8,95	38,19	6,16	447,28				
6	AFES-MOLDOVA SRL	41 599 713	133,42	71,45	124,71	12,22	33,39	17,32	2,37	18,69	9,81	423,38				
7	VICTORIA ASIGURARI SRL	35 805 959	30,09	154,94	118,76	9,46	19,45	12,12	2,79	12,60	10,01	370,22				
8	ASITTO SA	289 238 874	37,07	57,87	73,80	26,18	20,31	79,92	1,40	9,11	2,04	307,69				
9	SIGUR-ASIGUR SRL	36 087 550	26,86	77,54	115,13	37,56	5,86	8,11	13,65	12,24	2,68	299,63				
Активы от 15-30 млн. леев																
10	DONARIS-GROUP SA	26 709 879	159,50	165,95	105,12	28,27	52,75	33,06	5,64	25,96	4,51	580,77				
11	ASTERRA GRUP SRL	15 966 664	33,36	161,77	147,48	70,75	45,69	70,80	0,18	0,74	0,07	530,84				
12	GARANȚIE SA	19 690 833	132,90	134,80	132,02	11,53	70,30	3,42	2,16	18,31	10,58	516,01				
13	EDICT SRL	20 466 953	25,08	181,10	150,00	34,54	76,06	12,38	3,72	16,51	4,91	504,29				
14	TRANSELIT SRL	16 432 048	54,83	129,26	84,76	32,03	30,87	80,00	4,28	26,79	3,23	446,05				
15	VITORIASIG SRL	22 852 416	25,24	153,41	130,14	81,52	19,61	12,88	1,33	1,79	0,18	426,09				
16	AUTO-SIGURANTA SA	18 702 444	77,97	76,90	126,15	34,71	38,32	45,88	2,52	11,01	2,18	415,64				
Активы мене 15 млн. леев																
17	ACORD-GRUP SRL	11 139 306	118,40	186,00	98,05	40,56	93,27	5,91	50,00	38,51	6,36	637,06				
18	ALIANȚA-MOLDCOOP SRL	6 357 776	22,91	200,00	143,67	71,44	150,00	2,41	6,97	13,47	1,84	612,71				
19	ACCEPT INSURANCE SRL	3 388 817	42,91	186,00	141,99	100,00	126,63	7,39	-10,29	-16,22	-1,37	577,05				
20	GALAS SA	10 026 925	142,76	158,87	112,08	24,51	59,46	10,03	2,91	21,46	4,51	536,60				
21	IPB DELTA ASIGURARI SRL	7 339 916	117,08	94,00	78,58	41,70	86,34	21,37	0,92	2,26	0,24	442,50				
22	GARANT SRL	3 880 609	63,59	180,00	46,97	58,22	135,55	1,98	-59,38	-133,39	-6,50	287,03				

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ИТОГАМ 2007 Г.

N	Наименование компании	Активы (всего)	Чистые активы (собственный капитал)	Оценочный уставный капитал	Резервы и фонды страхования		Ликвидные активы в резервах	Выплаченные возмещения по страховым случаям	Выплаченные страховые премии по рискам, переданные в перестрахование	Собрано страховых премий	Премии, принятые по перестрахованию	Премии, переданные в перестрахование	Прибыль до налогообложения
					Страховые резервы и фонды	Резервы убытков							
1	ACCEPT INSURANCE SRL	3 388 817	2 619 564	3 000 000	525 309	15 342	488 537	672 067	0	3 544 871	0	1 059 931	-350 274
2	ACORD-GRUP SRL	11 139 306	6 467 217	4 000 000	671 089	12 541	624 113	304 286	6 740	17 225 319	67 715	13 025 071	2 566 312
3	ADARA-S SRL	3 574 443	1 528 511	2 003 000	909 093	409 969	372 659	867 839	0	1 612 500	0	32 381	-335 850
4	AFES-MOLDOVA SRL	41 599 713	9 316 154	4 500 000	24 589 875	6 272 616	8 784 379	25 918 461	427 601	26 287 058	421 833	2 061 203	4 625 217
5	ALLANTA-MOLDOCOOP SRL	6 357 776	4 823 006	4 021 000	1 403 255	9 780	1 403 255	155 926	0	1 172 287	0	0	759 665
6	ARTAS SRL	15 661 799	5 621 450	2 010 000	5 626 947	980 182	3 721 240	2 751 686	106 350	11 924 650	1 398 167	4 393 151	3 020 334
7	ASCARGO SRL	3 028 012	2 683 041	2 000 000	344 566	333	344 566	0	0	43 194	0	0	120 737
8	ASIVIT SRL	5 087 816	2 090 211	2 001 228	2 859 942	252 971	2 586 496	702 224	0	1 208 216	0	0	399 402
9	ASTERRA GRUP SRL	15 966 664	10 061 519	10 000 000	5 329 030	299 532	4 310 485	242 382	0	10 104 128	3 985	9 746	95 066
10	AUTO-SIGURANTA SA	18 702 444	8 848 765	4 925 000	6 570 822	209 812	2 526 540	2 562 159	0	6 835 332	0	0	1 276 437
11	CARAT SA	40 227 988	5 532 839	2 000 000	22 059 990	3 191 741	16 465 104	14 991 081	78 766	51 542 642	222 284	7 338 390	1 790 040
12	COMPAS SA	2 784 250	2 213 941	2 036 000	0	0	0	66 179	0	260 307	0	0	265 186
13	DASC-PLUS SRL	2 130 391	1 711 414	2 012 148	217 212	11 745	184 630	224 048	0	1 174 469	0	0	5 540
14	DELTA SRL	2 898 293	458 572	3 051 349	756 538	483 207	721 449	778 289	0	610 582	0	0	-2 625 870
15	KORUNTU-ASIG SRL	3 060 469	2 949 630	3 000 000	94 680	2 156	73 751	0	0	215 569	0	0	-50 370
16	DONARIS-GROUP SA	26 709 879	11 311 045	6 685 500	7 039 912	792 655	5 841 478	17 359 584	36 675	46 021 933	39 009	22 461 371	3 028 330
17	EDICT SRL	20 466 953	9 190 280	5 700 000	10 874 708	6 992 213	9 846 837	1 671 848	0	8 943 351	19 751	1 038 623	3 094 331
18	EXIM-ASINT SA	26 029 969	10 247 271	9 771 100	4 972 896	146 527	3 736 946	4 901 707	83 880	11 355 972	235 367	5 288 436	381 780
19	GALAS SA	10 026 925	2 902 556	2 165 600	4 442 527	550 322	3 529 023	3 369 544	183 621	9 803 576	476 740	3 571 823	985 357
20	GARANT SRL	3 880 609	902 685	2 000 000	288 624	65 000	259 762	1 428 475	0	946 045	0	298 243	-1 118 248
21	GARANTIE SA	19 690 833	4 002 926	2 010 000	12 989 877	5 836 392	8 755 044	13 356 135	0	14 444 134	19 250	6 631 410	2 276 281
22	GRAWE ASIGURARE	42 630 025	14 403 853	3 233 000	18 195 417	0	17 103 692	619 610	0	32 603 299	0	1 860 945	8 008 322
23	MOBIAS SA	694 151	-337 319	350 150	705 542	705 542	21 714	209 135	0	87 292	0	0	-344 705
24	MOLDASIG SRL	188 671 851	19 009 342	12 000 000	128 352 141	9 857 124	89 785 387	48 102 319	1 710 023	218 342 809	1 108 731	65 983 734	8 959 129
25	MOLDCARGO SRL	49 037 709	23 118 284	11 000 000	14 385 154	817 123	11 376 293	19 367 608	526 117	49 769 389	3 590 573	20 779 490	11 335 849
26	MOLDOVA-ASTROVAZ SRL	38 869 834	19 039 399	14 811 100	13 428 190	6 356 099	6 436 101	12 067 642	17 687	27 779 778	0	2 259 260	7 867 014
27	NOTABIL-POLIS SRL	4 483 568	3 809 068	2 000 000	579 894	70	30 386	77 280	0	4 500	0	0	116 200
28	VICTORIA ASIGURARI SRL	35 805 959	14 148 481	3 000 000	14 223 817	2 049 748	11 019 210	1 541 916	139 873	10 060 871	265 099	2 399 168	3 150 218
29	ASITO SA	289 238 874	112 827 844	46 515 340	128 414 248	11 506 132	37 158 978	54 487 935	0	137 199 549	26 000	9 528 043	13 809 650
30	IPB DELTA ASIGURARI SRL	7 339 916	2 821 494	2 709 646	948 215	128 665	445 662	390 526	0	2 057 821	0	0	75 798
31	SIGUR-ASIGUR SRL	36 087 550	24 950 381	12 000 000	3 103 889	688 865	1 203 335	102 264	0	2 626 116	0	118 008	2 981 673
32	TRANSELIT SRL	16 632 048	8 821 319	4 660 000	4 632 305	247 252	2 993 944	3 831 280	0	11 697 533	0	862 814	1 534 623
33	VITORIESIG SRL	22 852 416	16 783 761	16 492 399	2 939 142	434 643	2 254 423	2 217 540	9 822	6 693 011	790 020	349 342	299 450
	Итого	1 014 557 250	364 878 504	207 663 560	442 474 846	59 327 199	254 405 419	235 338 976	3 327 155	724 198 102	8 684 524	171 350 583	78 002 624



Банк, которому доверяют

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ - СУЩЕСТВЕННЫЙ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ ДЛЯ ЛЮБОГО ПРЕДПРИЯТИЯ. А ДЛЯ БАНКА НАРАБОТАННЫЙ РЕПУТАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ ПО СВОЕЙ ВАЖНОСТИ ВЫХОДИТ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН, ПОСКОЛЬКУ ОН В ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ МЕРЕ ОПРЕДЕЛЯЕТ ПРЕДПОЧТЕНИЯ КЛИЕНТОВ И ПАРТНЕРОВ, ОБЕСПЕЧИВАЕТ ПРОЧНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЛОВЫХ СВЯЗЕЙ.

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК ПРИДНЕСТРОВЬЯ – СЛОЖЕН, ЕГО ПОВЕДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТРУДНО ПРЕДСКАЗЫВАТЬ. СБЕРБАНК ОБЫЧНО ЛЕГКО ПРОХОДИТ ЗОНЫ ТУРБУЛЕНТНОСТИ БЕЗ СЕРЬЕЗНЫХ ПОТЕРЬ. О РЕЗУЛЬТАТАХ 2007 Г., А ТАКЖЕ О НАПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЯ БАНКА В БУДУЩЕМ Б&Ф РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ СБЕРБАНКА ЮРИЙ ТВЕРДОХЛЕБ.

Б&Ф: Как вы оцениваете 2007 г.? Был ли он успешным для банка?

Ю.Т.: Развитие банковского сектора в 2007 г. происходило в условиях, кардинально отличающихся от ситуации 2006 г. В условиях роста экономики Приднестровья, усиливающейся конкуренции в банковской сфере стратегией развития банка оставалось упрочение лидирующих позиций и развитие Сберегательного банка как универсального кредитного учреждения.

26 марта состоялось собрание Совета банка, на котором подведены итоги деятельности в 2007 г. В основе оценки деятельности любой кредитной организации лежит соответствие полученных финансовых результатов плану, определенному в начале года. Сейчас мы с уверенностью можем сказать, что планы были полностью выполнены.

Финансовые итоги 2007 г. полностью отвечают не только ожиданиям, предъявляемым акционерами банку,

но и потребностям его клиентов. Банк сумел сохранить и упрочить позиции на финансовом рынке Приднестровья, существенно расширить клиентскую базу, спектр продуктов и услуг, усовершенствовать технологию обслуживания. Банк сохранил доверие старых клиентов, приобрел новых, увеличив объем выданных кредитов и размещенных депозитов.

Б&Ф: Какова эффективность работы банка в 2007 г.?

Ю.Т.: Минувший год стал



особенным годом: стремительного развития, начала реализации стратегических целей и внедрения принципиально нового на территории Приднестровья направления банковского бизнеса – продажи слитков из драгоценных металлов. Чистая прибыль банка за прошлый год составила 1,236 млн. рублей. Много это или мало? На данный показатель повлияло множество факторов. В том числе одна из приоритетных задач банка, которая носит социальную направленность, – постепенная реконструкция и техническое переоснащение филиалов и дополнительных офисов банка. Открытие новых офисов, расширение – не является показателем развития банка. Развитие банка – это постоянное совершенствование, внедрение современных технологий. А это требует немалых затрат и капитальных вложений. Развитие всегда затратно. Однако прибыль от основной банковской деятельности составила более 24 млн. руб., но, учитывая, что у Сбербанка 129 точек присутствия во всех регионах Приднестровья, его административные расходы составили более 17 млн. рублей. При этом банк уплатил налогов в бюджет (в виде социального налога и налога на доходы) на сумму более 5 млн. руб.

Мы стремимся предоставлять весь спектр услуг в комфортабельных условиях жителям Приднестровья даже в самых отдаленных районах. Модификация точек присутствия банка способствует укреплению деловых позиций и развитию банка. Осуществляемые вложения дадут результат в среднесрочной перспективе. Уже сегодня заметен рост показателей розничного бизнеса – в 2 раза увеличен объем кредитования и в 2 раза увеличен объем привлечений по вкладам по сравнению с 2006 г.

Б&Ф: Банковский рынок сейчас

можно назвать перенасыщенным. Какие новые интересные услуги банк будет предлагать клиентам в этом году?

Ю.Т.: Одной из приоритетных задач в 2008 г. является увеличение комиссионных доходов. Сумма, которая составит 10 млн. рублей, должна вырасти в 1,3 раза. Планируется ряд мероприятий, выполнение которых позволило бы не допустить снижения данного показателя. Это касается в первую очередь продвижения существующих и внедрения новых систем денежных переводов путем проведения широкомасштабных рекламных кампаний. В этом направлении бизнеса банк стремится войти в тройку лидеров.

Мы планируем внедрение новых систем денежных переводов, таких как «Лидер», «Золотая корона». Также планируем начать работу по внедрению карточных проектов – российской «Сберкарты» и международных «Mastercard» и «Visa».

Для работы на международном межбанковском рынке купли/продажи валют Forex выделен соответствующий залоговый депозит, позволяющий в результате развивать данное направление в диллинговый центр, в котором будут работать сотрудники, прошедшие специализированную подготовку. Со временем посредством фактически созданного специализированного диллингового центра и наши клиенты смогут зарабатывать деньги на конвертации валют.

В конце 2007 г. банк внедрил новый внутренний продукт "Операции с ценными бумагами на ММВБ". В течение ноября-декабря 2007 г. получен первый опыт, который позволил убедиться в необходимости развития данного вида деятельности. Именно по этой причине в 2008 г. комитетом по управлению активами и пассивами

банка решено довести размер лимита до 10 млн. российских рублей. Работа осуществляется на двух терминалах двумя специалистами, прошедшими курс по программе обучения трейдеров, которая проводилась в Москве при участии специалистов ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа). Кроме того, в целях минимизации рисков, каждый из терминалов работает через банки-партнеры.

Б&Ф: На текущий момент банк является единственным активным оператором на рынке драгоценных металлов Приднестровья...

Ю.Т.: В 2007 г., впервые на рынке банковских услуг Приднестровья, Сбербанк начал осуществлять операции с драгметаллами, а также с памятные и инвестиционными монетами. В рамках взаимного сотрудничества заключены контракты с Польским монетным двором, Новозеландским монетным двором, американской компанией VIKING International Trading Corporation и швейцарской фирмой PARM. В ассортименте предлагаемых населению услуг банк представил широкую номенклатуру инвестиционных монет, а также слитков массой от 1 до 500 граммов из золота и серебра. Сейчас мы планируем заключение новых контрактов с монетными дворами стран Западной Европы и введение новой услуги в этом направлении, не имеющей аналогов на территории Приднестровья, – обезличенные металлические счета (ОМС) и металлические счета ответственного хранения. Это дает возможность дополнить валютную корзину сбережений вложениями в драгоценные металлы, тем самым снижает риски потерь, связанных с негативными изменениями на международных финансовых рынках, и обеспечивает высокий уровень надежности сохранения средств с перспективами их приумножения за

счет роста стоимости драгоценных металлов, особенно в периоды нестабильности основных мировых валют.

Б&Ф: *Юрий Семенович, расскажите о стратегии розничного кредитования Сбербанка. Ведь главное – не только занять лидирующее место, но и удержать его...*

Ю.Т.: Кредитование является одним из приоритетных направлений деятельности. Действительно, в прошлом году Сбербанк занял первое место по кредитованию физических лиц. Высокий темп роста объемов кредитования частных клиентов обуславливался целенаправленной политикой по развитию программ «классического» потребительского кредитования, кредитования на приобретение автотранспорта, ипотеки. Общий объем кредитов, выданных банком частным клиентам в 2007 г., по сравнению с 2006 г. увеличился в 2 раза и составил 93 млн. рублей (12655 договоров). В настоящее время самой востребованной кредитной услугой со стороны клиентов является кредитование на неотложные нужды. В 2007 г. выдано 6 тыс. кредитов на сумму 70,5 млн. рублей.

Результаты прошлого года дают основание прогнозировать спрос на кредитные продукты банка. В этой связи планируем наращивание объемов предоставляемых кредитов по таким направлениям, как экспресс-кредитование физических лиц; кредитование на неотложные нужды; потребительское кредитование; автокредитование; ипотечное кредитование.

Мы рассчитываем к 1 января 2009 г. прокредитовать население на сумму более 135 млн. руб. Если мы достигнем этого показателя - доля рынка Сбербанка увеличится.

Б&Ф: *Сбербанк традиционно воспринимают как народный банк, но и среди юридических лиц услуги и продукты банка пользуются заслуженной популярностью. Каковы ваши планы и перспектива на данном сегменте рынка?*

Ю.Т.: В работе с предприятиями всех форм собственности наша деятельность осуществляется с учетом ситуации и потребностей рынка. Мы

всегда открыты для сотрудничества. Банком постоянно проводится работа по улучшению качества и оперативности обслуживания клиентов, минимизации допустимых ошибок при проведении платежей. В 2008 г. мы планируем ряд программ по содействию в развитии предприятий малого и среднего бизнеса, реализацию проектов по кредитованию агропромышленного сектора, в том числе по инвестиционному кредитованию и проектному финансированию.

Будут рассмотрены все взаимовыгодные проекты и заключены договора с учетом платежеспособности заемщиков и наличия качественного обеспечения.

Б&Ф: *Кто он, среднестатистический клиент Сбербанка?*

Ю.Т.: Это обычные люди, которые живут рядом с нами, которые работают, получают зарплату, приносят ее домой, планируют свою жизнь: кто на месяц вперед, а кто на несколько лет. Обыкновенные приднестровские семьи. Вклад или кредит в банке для них – возможность совершить крупную покупку: либо накопить на нее, либо взять кредит на выгодных условиях. Сейчас стартует крупномасштабный проект «Стать партнером Сбербанка». В его рамках будет проходить конкурс «Сбербанк в лицах». Мы будем рады видеть лица приднестровцев на рекламной продукции Приднестровского Сбербанка - народного банка.



Б&Ф: *Сберегательный банк – это банк, которому доверяют. Как вы планируете свою дальнейшую работу в плане доверия населения банку?*

Ю.Т.: На сегодняшний день вклады населения рассматриваются как наиболее стабильный источник формирования ресурсной базы. Каждый десятый житель Приднестровья является клиентом Сбербанка.

Для привлечения вкладов процентная политика банка всегда была направлена на предложение процентных ставок, учитывающих рыночные условия, что обеспечит вкладчикам прирост денежных средств, а банку дополнительные ресурсы. Кроме того, Сбербанком проводятся различные акции, предоставляющие увеличение процентной ставки и вручение подарков клиентам.

По нашим прогнозам, в 2008 г. вкладчики принесут в Сбербанк до 280 млн. руб.

Б&Ф: *По вашим прогнозам, как будет развиваться Сбербанк в 2008 г.?*

Ю.Т.: В экономической теории существует множество точек зрения на то, какими должны быть темпы развития финансового учреждения: нужно ли оглядываться на рост рынка, следовать ему или же опережать? На мой взгляд, главное – гарантировать поступательное развитие банка в долгосрочной перспективе, увеличить прибыль и как следствие - увеличить стоимость банка, сохранить доверие клиентов. Именно так мы рассуждаем, когда выбираем ту или иную стратегию развития. На розничном рынке, например, мы работаем «в обе стороны» - принимаем депозиты и размещаем кредиты, параллельно развиваем активные и пассивные операции, мы предлагаем населению возможность инвестировать деньги в драгметаллы и покупать автомобили в лизинг или кредит. Основными инструментами для достижения поставленных целей банк определяет представленные широкого перечня банковских и сопутствующих услуг, регулярный мониторинг деятельности банка и потребностей клиентов, улучшение качества обслуживания, а также повышение оперативности принятия управленческих решений. ■