



Предвыборные перетасовки

Анатолий
ТОЛЪ



СЛОВСОЧЕТАНИЕ «ГОРЯЧАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОСЕНЬ» У НАС УЖЕ ДАВНО СТАЛО ЖУРНАЛИСТСКИМ ШТАМПОМ. ПРЕЖДЕ ВСЕГО ПОТОМУ, ЧТО ОТДОХНУВШИЕ НА МОРЯХ ПОЛИТИКИ ПО ОСЕНИ РВУТСЯ В БОЙ, ЖЕЛАЯ ВНОВЬ И ВНОВЬ ДОКАЗАТЬ СВОЮ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ. НЫНЕШНЕЙ ОСЕНЬЮ – ТЕМ БОЛЕЕ. НЕ НУЖНО БЫЛО БЫТЬ ПОЛИТИЧЕСКИМ ПРОВИДЦЕМ, ЧТОБЫ ПРЕДПОЛОЖИТЬ, ЧТО ОСЕНЬЮ НАЧНЕТСЯ АКТИВНАЯ ПОДГОТОВКА К ПАРЛАМЕНТСКИМ ВЫБОРАМ, КОТОРЫЕ НАМЕЧЕНЫ НА ВЕСНУ. ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА ОСЕНИ ОПРАВДАЛА ЭТИ ОЖИДАНИЯ С ЛИХВОЙ.

Правящая Партия коммунистов уверенно следует установкам состоявшегося в марте партийного съезда, который и дал неофициальный старт предвыборной гонке. В отличие от всех остальных формирований ясно, что ПКРМ не собирается создавать блоки и вносить радикальные

перемены. Партия власти шагает «широкой поступью», надеясь в третий раз получить если не большинство в парламенте, то больше голосов, нежели другие партии. И это реально – за счет активного возрастного электората, использования неограниченных административных, финансовых и

медийных ресурсов, популярности своего лидера – президента и ряда других факторов.

А вот одержит ли ПКРМ убедительную победу или просто опередит основных конкурентов, будет зависеть от многих обстоятельств. Прежде всего успех или неудача

ПКРМ в значительной степени зависит не от политической борьбы, а от ее собственных действий (или бездействия). Можно сказать, что первый шаг навстречу выборам, который коммунисты сразу после съезда предприняли навстречу выборам – смена правительства, – оказался не очень удачным. Едва ли новое правительство лучше старого. Несмотря на все усилия, пока нельзя сказать, что Зинаида Гречаная принесла дополнительные дивиденды в партийную копилку. Новое правительство также слушается президента, как и старое, но это не прибавляет ему эффективности. К тому же коммунисты, кажется, своими руками породили себе оппонента в лице Василия Тарлева.

Не продвигаются дела и на приднестровском направлении. Как и предполагали обозреватели, чрезмерный оптимизм Владимира Воронина оказался необоснованным. Вокруг неоднократно перенесенной встречи с Игорем Смирновым было столько шума, что президент Молдовы заявил даже о необходимости отправить тираспольского лидера и все сепаратистские режимы «на свалку истории». С чем, видимо, Смирнов решительно не согласен. Он будет имитировать желание решать приднестровскую проблему, а на самом деле – дожидаться результатов парламентских выборов в Молдове, чтобы еще раз посмотреть – кто окажется на белом коне, а кого на свалку...

В остальном у коммунистов нет особых поводов для беспокойства. Ситуация в парламенте и правительстве под их полным контролем, перегруппировкой сил в муниципальном совете Кишинева они нейтрализовали и активность либеральной оппозиции в столице. Судя по поведению основных оппонентов, коммунистам опасаться некого. На их электорат никто серьезно не покушается.

Наверное, попытается сделать это вернувшийся в политику во главе Центристского союза Василий Тарлев.



Отчаянная борьба за места в парламенте предстоит еще и потому, что впервые партии, прошедшие в парламент, получают финансирование из государственного бюджета. Остальным придется ждать очередных выборов в местные органы власти. В этом случае государственную подпитку получают те, кто по всей республике наберет 50 мандатов в местные советы.

Он затаил обиду, что был отправлен в отставку «по собственному желанию» и взамен не получил ничего. Не считая, конечно, «Ордена Республики», который был присужден Владимиром Ворониным, заверявшим всех, что экс-премьер остается «членом команды». Президент говорил также, что ему поручат «ответственный участок работы». То ли такого участка не нашлось, то ли с бывшей «командой» не срослось, но Василий Павлович оказался невостребованным. Через полгода бездеятельности он ринулся искать себе место под солнцем, пока электорат еще окончательно не забыл того, кто дольше всех пробыл на посту премьер-министра в истории современной Молдовы.

Центристский союз с его неизменным председателем Михаем Петраке ни разу на выборах не набрал и одного процента голосов избирателей. Постепенно партия скатилась на обочину политической жизни и, казалось, ее дни сочтены. Несмотря на разногласия и скандал на съезде, избрание Тарлева во главе ЦСМ дает шанс союзу, как минимум, побороться на парламентских выборах и не проситься под чье-то крыло.

Очевидно, что эта партия теперь попытается получить голоса не только электората демократической и социал-демократической ориентации, но и оторвать что-то от «коммунистического пирога». Понимая ситуацию, власть критически отреагировала на появление Тарлева в политике и сразу же дала ход информации о злоупотреблениях на фабрике «Букуррия» в бытность новоявленного политического деятеля ее директором. И это только начало.

Впрочем, принцип «Наших обижают, их нужно защищать!» никто не отменял, и такие действия властей могут Центристскому союзу не только помешать, но и помочь.

Но даже подобная сомнительная реклама и помощь со стороны властей едва ли смогут способствовать преодолению ЦСМ шестипроцентного барьера, который коммунисты не собираются снижать – вопреки рекомендациям международных организаций. Если Центристский союз наберет 4-5 процентов, то это можно будет считать неудачей коммунистов, так как львиная доля голосов в этих процентах будет оторвана у них и распределена пропорционально между всеми, кто пройдет в парламент. Если же все-таки ЦСМ пройдет в парламент, то можно не сомневаться, что партия пойдет на сотрудничество для создания коммунистического парламентского большинства.

Существуют даже предположения, что на самом деле все эти разногласия между Тарлевым и бывшими единомышленниками из Партии коммунистов инсценированы с целью создания «второй колонны» для последующего создания парламентского большинства. Хотя это и выглядит не очень правдиво, исключать такие варианты нельзя. А тот факт, что Владимир Воронин неоднократно опровергал возможность создания партий-сателлитов, лишь подтверждает гипотезу.

За полгода до выборов Воронин почти не скрывает своих намерений возглавить список кандидатов в депутаты парламента от ПКРМ, впоследствии стать председателем парламента и управлять страной в

том же режиме. Четкий намек на это содержался в недавно организованном интервью на «Эхо Москвы», где он сказал, что останется «в активной политике». Недостигающие голоса коммунисты рассчитывают получить в парламенте, прежде всего от Христианско-демократической народной партии, которая за последние годы прошла тернистый путь от главного оппонента до главного союзника коммунистов.

Юрие Рошка не раз доказывал свое умение приспосабливаться в любой ситуации и оставаться в политике. Он получил в подарок от коммунистов телеканал «EU (Rosca) TV», а также много других поблажек и очень надеется преодолеть так называемый синдром 4 апреля 2005 г. Тогда коммунисты вполне смогут рассчитывать на его голоса при формировании парламентского большинства для избрания президента, спикера и формирования правительства.

Однако пройдет ли ХДНП в парламент или нет – еще вопрос. Утвердительно может ответить на него только сам Рошка. Он наверняка попытается найти какую-нибудь палочку-выручалочку, какими были для него в предыдущих избирательных компаниях политический заключенный Илие Илашку, отчаянный борец с коррупцией генерал Николай Алексей и антикоммунистические протесты с загадочным исчезновением Кубрякова.

Не будучи столь же уверены в продолжении «политического партнерства» и сохранении красно-оранжевой коалиции, коммунисты будут стараться наладить отношения с другими партиями, которые могут пройти в парламент. Прежде всего – из числа так называемых центристов, располагающихся на политической сцене правее Центристского союза. Такой силой может стать Демократическая партия, с которой коммунистам уже удавалось договариваться в нынешнем парламенте. Либо Социал-



Предстоящая избирательная кампания будет находиться под контролем международных организаций, прежде всего Европейского союза. Несмотря на все усилия и отчаянные просьбы официального Кишинева, до выборов Брюссель не будет подписывать с Молдовой Договор или другой документ, более продвинутый, чем План действий. В зависимости от корректности и демократичности выборов, будет приниматься решение об уровне партнерства Молдовы с Евросоюзом. И любая неудача для Кишинева будет означать, что поезд европейской интеграции ушел безвозвратно. А мы обречены прозябать на перроне.

демократическая, с помощью которой центральные власти смогли развалить правящую коалицию в кишиневском муниципальном совете, чем немало насолили демократам и либералам. Однако прохождение этих партий в парламент – вопрос не меньший, чем в случае с ХДНП.

Два Дмитрия – бывший председатель парламента Дьяков и бывший премьер-министр Брагиш – так и не смогли договориться об объединении партий и проведении осенью объединительного съезда. Так же не оправдались слухи годичной давности о том, что Мариан Лупу может возглавить Демпартию, а еще кто-то из известных политических деятелей примкнет к социал-демократам. Социал-демократам не удалось довести объединение сил в политическом центре до логического конца, Демпартия понесла существенные потери за счет оттока ряда партийных активистов в Либерально-демократическую партию. В этой ситуации с трудом верится, что обе партии – СДПМ и ДПМ – пройдут в парламент.

Не более ясной представляется картина и в стане либералов. Процесс объединения сил на правом фланге застопорился, так и не начавшись. Либерал-демократы, которые поддерживают высокие обороты политической активности, впервые в истории современной молдавской политики провели

республиканский съезд за пределами Кишинева – в Бельцах. Там они заявили об официальном старте своей избирательной кампании и серьезных намерениях работать по всей республике, а не ограничиваться периметром площади Великого Национального собрания. Это может дать определенные результаты, учитывая относительный успех Влада Филата на выборах примара Кишинева и последовательную антикоммунистическую позицию ЛДПМ.

После того как ХДНП прекратила свою антикоммунистическую риторику на голоса антикоммунистически настроенного электората, помимо ЛДПМ, претендуют Альянс «Наша Молдова» и Либеральная партия. Они пока выжидают, будет ли кто-то из других партнеров по либеральному крылу присоединяться, чтобы вместе штурмовать парламентский Олимп. Пока о таких намерениях заявила только Республиканская партия. Ее лидер Николае Андроник допускает возможность присоединения к АНМ, в то время как Национал-либеральная партия, Движение «Европейское действие» и некоторые другие пытаются самостоятельно выработать тактику и стратегию проведения избирательной кампании. При этом не все учитывают, что времени у них осталось крайне мало. Если вообще осталось. ■



Правительство новое, бюджет – старый

Игорь
ВОЛНУНКУШ

ВОПРЕКИ ОЖИДАНИЯМ НОВОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО НЕ ПРЕДЛОЖИЛО НОВУЮ СТРУКТУРУ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА НА 2008 Г. ПО СТРУКТУРЕ ОН ПРАКТИЧЕСКИ ИДЕНТИЧЕН БЮДЖЕТАМ ПОСЛЕДНИХ СЕМИ ЛЕТ. ЕДИНСТВЕННАЯ РАЗНИЦА – В ЦИФРАХ.

Ситуация схожести структуры бюджетов объяснима – большинство разработчиков бюджета, включая премьер-министра Зинаиду Гречаную, были членами прежних правительств. Поэтому они предпочли идти по уже протоптанной тропинке, предложив бюджет, который позволяет стране собрать воедино средства и избежать «революционных» перемен, особенно опасных и нежелательных в электоральном году. Поэтому

ничего удивительного в отсутствии разницы в проектах бюджета 2008 г. с проектом бюджета 2009 г. – нет. Уточнены лишь цифры, которые явно стали больше. В редакции Б&Ф сделали сравнительный анализ, сопоставили оба проекта бюджета.

Доходы

Проект бюджета 2009 г. предусматривает, что доходы составят 17 224 млрд. леев, из которых на внешние гранты придется 819 млн.

леев. Из этой суммы грантов 558,1 млн. леев пойдет на поддержание бюджета, остаток – на проекты, финансируемые из внешних источников. Следует отметить, что общий доход бюджета-2008 был предусмотрен год назад в размере 14 658 млрд. леев, из которых гранты составили 1,175 млрд. леев. На поддержание бюджета-2008 были предусмотрены из внешних грантов 731 млн. леев, а на проекты, финансируемые их внешних источников, – 444 млн. леев.

Как и в бюджете-2008, в бюджете-2009 самая большая доля придется на налоговые доходы - 14,461 млрд. леев. Из них на подоходный налог придется 110,1 млн. леев (193,1 млн. леев в 2008 г.), на внутренние налоги на товары и услуги - 13,163 млрд. леев (10,463 млрд. леев в 2008 г.).

Ко второму виду налогов относятся: НДС на товары и услуги, произведенные в Молдове, - 4,071 млрд. леев (2,996 млрд. леев в 2008 г.), НДС на импортные товары - 8,820 млрд. леев (7,3 млрд. леев в 2008 г.). Возврат НДС предусмотрен на уровне 1,806 млрд. леев (1,46 млрд. леев в 2008 г.).

К этому же виду налогов относятся акцизы, которые в общей сложности дадут бюджету-2009 1,765 млрд. леев (1,38 млрд. леев в 2008 г.). Акцизы на виноматериалы составят 8,645 млн. леев (4,1 млн. леев в 2008 г.); на водку, ликеры, дивины и другие спиртные напитки - 228,8 млн. леев (199,1 млн. леев в 2008 г.); на пиво - 247 млн. леев (199,2 млн. леев в 2008 г.); на табачные изделия - 114,4 млн. леев (83 млн. леев в 2008 г.); на бижутерию - 18,2 млн. леев (12,1 млн. леев в 2008 г.); на бензин и солярку - 467,5 млн. леев (467,5 млн. леев в 2008 г.); на автомобили - 700 млн. леев (449,8 млн. леев в 2008 г.). Возврат акцизов составит 93,3 млн. леев (90 млн. леев в 2008 г.).

В налоговых доходах бюджета 2009 г. находятся и пошлины:

- **дорожные пошлины - 108,9 млн. леев (96,1 млн. леев в 2008 г.);**
- **платежи за лицензии - 102,8 млн. леев (107,8 млн. леев в 2008 г.);**
- **пошлины на марки - 15,7 млн. леев (10,5 млн. леев в 2008 г.);**
- **пошлины на поддержку сельского хозяйства - 81,3 млн. леев (67,9 млн. леев в 2008 г.);**
- **таможенные пошлины - 816,8**

млн. леев (640 млн. леев в 2008 г.);

- **пошлины за таможенные процедуры - 328,8 млн. леев (211,6 млн. леев в 2008 г.);**

- **консульские пошлины - 38,6 млн. леев (59,7 млн. леев в 2008 г.).**

Как и в предыдущие годы, на неналоговые доходы придется незначительная доля в структуре доходов бюджета. Среди них можно назвать:

- **дивиденды, афферентные долевому участию государства в разных АО, - 100 млн. леев (132 млн. леев в 2008 г.);**

- **вычеты из прибыли государственных предприятий - 80 млн. леев (40 млн. леев в 2008 г.);**

- **ставки по кредитам, предоставленным из госбюджета, - 40 млн. леев (30 млн. леев в 2008 г.);**

- **ставки, афферентные сальдо денежных средств на банковских счетах казначейства, - 8 млн. леев (20 млн. леев в 2008 г.);**

- **ставки от вкладов бюджетных денег на банковские депозиты - 20 млн. леев (15 млн. леев в 2008 г.).**

Неизвестно, по каким причинам в 2009 г. снизится доля в бюджете административных пошлин и платежей, хотя они и впредь будут составлять большие доходы. Если в 2008 г. за счет этих пошлин и платежей в бюджете предусматривались 512 млн. леев, то в 2009 г. - лишь 255,4 млн. леев. К данной категории пошлин относятся:

- **пошлины за рассмотрение дел судами - 60 млн. леев (62 млн. леев в 2008 г.);**

- **пошлины за нотариальные услуги и платежи от доходов государственных нотариусов - 58 млн. леев (49 млн. леев в 2008 г.);**

- **платежи за выдачу паспортов - 8,2 млн. леев (6,2 млн. леев в 2008 г.);**

- **платежи дорожной полиции - 500 тыс. леев (3 млн. леев в 2008 г.);**
- **средства, собранные в результате исключения земельных участков из сельскохозяйственного оборота, - 25 млн. леев (3 млн. леев в 2008 г.) и др.**

Взамен государство намерено взять «реванш» в другом плане - административные штрафы и санкции должны дать бюджету 2009 г. 70 млн. леев, что в два раза превышает показатели 2008 г. Любопытно, откуда знают те, кто разрабатывает бюджет, сколько нарушений и на какую сумму будет совершено в будущем году?

Расходы

Коль скоро правительство ожидает существенного роста доходов в бюджет 2009 г., очевидно, что и расходы должны будут соответственно увеличиться. Предусматривается, что они составят 18,009 млрд. леев против 14,881 млрд. леев в 2008 г. И по этому разделу новое правительство тоже предложило старую структуру. Как и прежде, самые большие расходы пойдут на:

- **здравоохранение - 2,556 млрд. леев (2,082 млрд. леев в 2008 г.);**

- **образование - 1,934 млрд. леев (1,579 млрд. леев в 2008 г.);**

- **поддержание общественного порядка и национальной безопасности - 1,38 млрд. леев (981,5 млн. леев в 2008 г.).**

Слуги народа подумали и о собственных удобствах. На государственные службы общего назначения (парламент, администрация президента, правительство) пришлось в общей сложности 1,19 млрд. леев (1,017 млрд. леев в 2008 г.).

На внешнюю деятельность предполагается израсходовать 274 млн. леев (263 млн. леев в 2008 г.), национальную оборону - 276,7 млн. леев (279,4 млн. леев в 2008 г.), правосудие - 318,5 млн. леев (287,8 млн. леев в 2008 г.), науку и инновации - 511 млн. леев (393,6



Как и в бюджете-2008, в бюджете-2009 самые большие доходы придутся на налоги - 14,461 млрд. леев.

млн. леев в 2008 г.), культуру, искусство, спорт и молодежные мероприятия – 259,3 млн. леев (245,1 млн. леев в 2008 г.).

Как и раньше, из бюджета будут выделены небольшие суммы для довольно важных отраслей экономики. Мало ассигнований предусмотрено промышленности и строительству – 28 млн. леев (25,2 млн. леев в 2008 г.), сельскому, лесному, рыбному, водному хозяйствам – 870,5 млн. леев (772,3 млн. леев в 2008 г.), транспорту, дорожному хозяйству, связи – 535,2 млн. леев (683,5 млн. леев в 2008 г.).

В расходной части бюджета следует отметить обслуживание государственного долга, для которого будет выделено 876,6 млн. леев (652,6 млн. леев в 2008 г.). Для внутреннего долга – 675 млн. леев, внешнего – 201,6 млн. леев.

В 2009 г. для пополнения государственного резерва выделяется 60 млн. леев против 49,1 млн. леев в 2008 г.

Дефицит

В будущем году страна будет иметь бюджетный дефицит, который намного превысит аналогичный показатель 2008 г. – 784,3 млн. леев против 223,7 млн. леев. И здесь правительство тоже не «изобретало велосипеда». Как и в прошлые годы, оно покрывает дефицит за счет возврата займов НБМ – 118,8 млн. леев; внешних займов в сумме 805,1 млн. леев (следует учесть предстоящие



В 2009 г. заметно вырастут акцизы на автомобили, которые поднимутся с 449 до 700 млн. леев. Аналогичное повышение произойдет и по разделу акцизов на табачные изделия, которые увеличатся более чем на 30 млн. леев.

суммы выплат по внешним займам в размере 482,7 млн. леев); продажи публичного имущества – 390,4 млн. леев и др.

В 2009 г. резервный фонд правительства составит 158,2 млн. леев (46 млн. леев в 2008 г.), а перечисления из госбюджета в бюджеты территориально-административных единиц – 3 млрд. леев (2,87 млрд. леев в 2008 г.).

Выводы

Сравнительный анализ позволяет говорить, что, как и в предыдущие годы, у Молдовы будет потребительский бюджет, основанный на доходах таможен, которые она будет получать от массового импорта товаров в страну. Это легко увидеть по увеличению доходов от НДС на импорт, а также по разделам таможенных пошлин и пошлин за осуществление таможенных процедур.

Невооруженным глазом видно, что бюджет-2009 имеет явную социальную ориентацию, поскольку самые большие расходы идут на здравоохранение, образование,

поддержание общественного порядка.

Небольшая интрига содержится в разделе акцизов. Не ясно, на что надеется правительство, когда прогнозирует значительно больше доходов, чем в предыдущие годы, от применения акцизов на автомобили и на табачные изделия.

Бюджет-2009 заставляет призадуматься над разделом доходов государства от акций, которыми оно владеет в предприятиях. Эти доходы намного меньше, чем год назад, что может означать: либо государство продало акции, либо предприятия, акционером которых является государство, стали менее прибыльными. Хотя, с другой стороны, бюджет рассчитывает получить более высокие, чем в предыдущие годы, доходы от поступлений в него прибыли предприятий со 100-процентным иностранным капиталом.

Другие выводы относительно проекта бюджета на 2009 г. выглядят примерно так:

- **Государственное казначейство сократит вычеты в бюджет ввиду размещения денег в банках (взамен возрастут суммы, полученные от процентных ставок по вкладам бюджетных денег);**

- **административные пошлины и платежи составят половину того, что поступит в бюджет 2008 г. (речь идет о потере 250 млн. леев);**

- **бюджет получит больше доходов за счет вывода земель из сельскохозяйственного оборота (это приводит к мысли, что многие площади сельскохозяйственных земель потеряют свой прежний статус). ■**





Искусство продавать

Анатолий
ПАСАЛ

ПРОВЕСТИ ПРИВАТИЗАЦИЮ BANCA DE ECONOMII МОЛДАВСКОМУ ПРАВИТЕЛЬСТВУ ПОМОЖЕТ ФРАНЦУЗСКАЯ КОМПАНИЯ BNP PARIBAS CORPORATE & INVESTMENT BANKING. ОНА ВЫИГРАЛА МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ПО ОТБОРУ ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТАНТА И В ТЕЧЕНИЕ ПОЛУГОДА ПРЕДСТАВИТ ВЛАСТЯМ МОЛДОВЫ ЗАКЛЮЧЕНИЕ О ТОМ, КАК ЛУЧШЕ ПРОДАТЬ ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ.

Banca de Economii должен быть выставлен на продажу до 31 марта 2009 г. Этот срок установлен Меморандумом МВФ об экономической и финансовой политике Молдовы. Причем МВФ не впервые настаивает на необходимости передачи банка в частные руки.

До сих пор власти Молдовы не слишком стремились продать банк - один из старейших в республике и обладающий большой сетью филиалов. Согласно предыдущему Меморандуму оценку Banca de Economii предстояло завершить

еще в 2007 г. Тогда тендер на его оценку выиграла Deloitte & Touche. Но впоследствии правительство отказалось от первоначального плана провести независимую оценку рыночной стоимости банка «в связи с неоправданными требованиями, выдвинутыми отобранной консалтинговой компанией». По другим сведениям, у правительства была информация, что аудитор намерен каким-то образом участвовать в приватизации оцениваемого банка.

В нынешнем году правительство, не желая ударить лицом в грязь,

скрупулезно взялась за проведение конкурса, который был объявлен 28 марта посредством Financial Times.

Кроме Paribas, на него подали заявки также GALT & Traggart (Грузия), HSBC Bank SRL (Великобритания) и консорциум из агентств Estimator-VM (Молдова), IAAG Consultoria (Испания) и MEINL Advisories (Австрия).

После их рассмотрения рабочая группа из представителей минэкономторга, минфина, Нацбанка, Национальной комиссии финансового рынка и Агентства публичной собственности при

минэкономторге сочла предложение BNP Paribas Corporate & Investment Banking лучшим.

Игорь ГРИГОРЬЕВ,
директор Агентства публичной собственности: До 30 сентября с победителем должны были завершиться переговоры по подписанию контракта. Консультант должен был в течение полугодия определить реальную цену госпакета акций и предложить наиболее выгодную формулу приватизации.

Доля государства в банке составляет 56,1%, юридическим лицам принадлежит 41% акций, физическим - 2,6%.

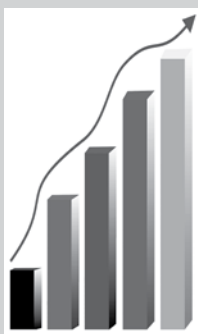
Однако переговоры с BNP Paribas несколько затянулись, и окончательное соглашение подписано неделей позже. Согласно ему консультант должен в течение полугодия подготовить пакет документов и выставить банк на продажу. Если до конца 2009 г. сделка не состоится, срок может быть продлен еще на год.

Правительство оплатит 170 тыс. евро за консульские услуги BNP Paribas и еще 2,5% от суммы сделки при продаже пакета акций банка. ■



BNP Paribas - крупнейшая финансовая группа Франции - является лидером в области банковских и финансовых услуг в Европе и занимает 15 место в мире по рыночной капитализации. Численность сотрудников группы составляет 155 тыс. человек, 123 тыс. из которых работают в Европе. Группа лидирует в трех значимых областях деятельности: корпоративные и инвестиционные банковские услуги, управление активами, розничные банковские и финансовые услуги. BNP Paribas представлена в 85 странах и прочно закрепила свое положение на всех основных финансовых рынках. Она осуществляет деятельность во всех направлениях бизнеса по всей Европе. Франция и Италия являются внутренними рынками розничных банковских услуг группы. BNP Paribas активно развивает свою деятельность также на территории США, имеет сильные позиции в Азии и на развивающихся рынках. Корпоративный и инвестиционный банкинг BNP Paribas предлагает полный спектр консультационных и финансовых услуг для компаний, финансовых институтов и инвесторов, независимо от того, где они находятся. Чистая прибыль группы по итогам второго квартала превысила € 7,517 млрд.

Из досье Б&Ф



Banca de Economii во II квартале увеличил свой акционерный капитал на 72,29 млн. леев (10,72%), став лидером среди банков Молдовы по приросту акционерного капитала. Акционерный капитал увеличился в основном за счет нераспределенной прибыли, которая по итогам первого полугодия составила 132,39 млн. леев. Это второй результат после Moldova Agroindbank.

Banca de Economii увеличил свою рыночную долю в активах за квартал на 0,1 процентных пункта до - 9,7%, сохранив по размеру капитала (3,5 млрд. леев) четвертую позицию на банковском рынке. Однако он попал в пятерку банков, которые снизили во втором квартале свою ликвидность (-0,22%). Его размер ликвидных активов составил 1,32 млрд. леев.

Обладая одной из самых разветвленных

офисных сетей в республике, несмотря на сдержанный PR и депозитные ставки, Banca de Economii смог увеличить депозитный портфель на 154,34 млн. леев (+6,29 %). Но эти усилия не смогли помочь ему увеличить долю на рынке привлеченных средств, которая остается на уровне 10%.

Однако Banca de Economii преуспел в кредитовании. За три месяца он увеличил свой кредитный портфель на 137,92 млн. леев (+8,32%) - до 1,79 млрд. леев. При этом рыночная доля в кредитовании увеличилась на 0,3 п.п. - до 8%.

Банк продолжает активно готовиться к продаже, улучшая свои основные показатели, при этом на бирже все чаще появляются его акции, продажи которых поддерживают их рыночную стоимость на уровне 190-195 леев за акцию.



КБ примеряются к продаже бизнеса виноделов

Александр
ПЯНЦА

ПЛОХОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ И БЕЗДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА ЗАГНАЛИ ВИНОДЕЛОВ В ГЛУХОЙ УГОЛ. ОНИ ПЕРЕЖИВАЮТ СИТУАЦИЮ, СХОЖУЮ С ТОЙ, ЧТО ЦАРИТ В ТЮРЬМАХ, ГДЕ ДЕЙСТВУЕТ ПРАВИЛО: СНАЧАЛА СЪЕДИМ ТВОЕ, А ПОТОМ КАЖДЫЙ СВОЕ.

После долгих упирательств государства, во время которых чиновники разного уровня и масти приводили виноделам, на их взгляд, железные аргументы для возвращения валютной выручки за отгруженную в Россию продукцию до 26 марта 2006 г., правительство, наконец, сдалось. В июле оно утвердило решение об амнистии на репатриацию валютной выручки, согласно которой с виноделов не будут спрашивать деньги за поставленное вино почти на 130 млн. леев (\$13,4 млн.).

Все это время виноделы доказывали чиновникам, приводя вразумительные доводы, что

выручка за вино, поставленное перед введением Россией эмбарго на импорт молдавских вин, не вернется уже никогда. И теперь, когда амнистия приобрела силу закона, к решению правительства возникают вопросы. Один из них, к примеру, о том, откуда взялась сумма в \$13,4 млн. и почему она столь мизерна. Менеджеры крупных винодельческих компаний называют такую сумму мизером, давая понять, что невозвратных денег на самом деле гораздо больше.

Дело в том, что сумму невозвратных денег очень легко вычислить. Нужно сравнить по данным статистики задолженности виноделов на 26

марта 2006 г. Ведь позже экспорта винодельческой продукции на российский рынок уже не было. Сами виноделы оценивают потери примерно в \$180 млн. Можно предположить, что половина этих денег задействована по так называемым серым схемам, которые не учитываются в официальном экспорте. С учетом этого сумма реально должна тянуть на 400-500 млн. леев (\$41-51 млн.).

Существует ряд компаний, которых и до амнистии проблема возврата валютной выручки сильно не беспокоила. Путем упорного труда и невероятных усилий они получили решения судов от своих импортеров,

в которых официально признавалась форс-мажорная ситуация в России, связанная с запретом импорта вин из Молдовы.

Такие решения регистрировались в Торгово-промышленной палате и Главной государственной налоговой инспекции. Поэтому с компаний, которые обладали перечнем таких документов, обычно не требовали возвращения несуществующей выручки за отправленное вино в Россию. Эти деньги списывались компаниями в собственном учете. Правда, налоговики данные списания десятки раз проверяли, пока, наконец, соглашались с доводами виноделов.

Но, справедливости ради, следует признать, что есть компании, которые, несмотря на амнистию, и по сей день продолжают испытывать неприятности от общения с налоговыми органами. До сих пор налоговики требуют от них выплаты налогов за отправленную в Россию продукцию до 26 марта 2006 г. Все это время вопрос возврата денег волновал виноделов и в плане того, что на фоне статьи о возврате валютной выручки легко можно было заниматься рейдерскими операциями. Мало того что предприятия формально должны репатриировать большие суммы, так с них еще требуют 100% штрафа за просроченное время репатриации. В такой ситуации очень легко и просто было отобрать бизнес, имея сильный административный ресурс и лобби в структурах власти.

Постфактум виноделы считают правильным, что правительство пошло на амнистию. Решение хоть и запоздалое и выстраданное виноделами, но верное. Как говорится, лучше позже, чем вообще никогда. Эмбарго России на импорт вин позади. Уже 10 месяцев российский рынок открыт для молдавских вин. Такого времени вполне достаточно, чтобы определить нынешнее состояние виноделия, узнав, как себя чувствуют виноделы.

К сожалению, приходится признать, что практически все виноделы чувствуют себя очень и очень



«Дождь не может продолжаться целый год. Человек не может быть бедным всю жизнь». Китайская мудрость

плохо. Думается, что уже в декабре 2008 г. придется подводить плачевные итоги, определяя who is who, да и сам статус отрасли виноделия в целом. Причина – слабый рост продаж вина. Объем, который виноделы могут производить и продавать на всех рынках, кроме России, составляет примерно 10-12% в год. Это нормальный показатель, и нельзя в этом укорять виноделов, ругая за слабое освоение ими новых и высококонкурентных рынков. Что же до выхода на рынок России, то многие предполагали, что будет нелегко, но что это окажется настолько трудно, вряд ли кто-то из виноделов представлял.

Задаваясь вопросом о том, чем чреваты такие трудности и к чему они могут привести, невольно приходишь к печальным ответам. Скорее всего, что многие виноделы будут пересматривать свое отношение к этому виду бизнеса. Перед ними ребром встает вопрос: оставаться в нем или нет?

Компании замучены бюрократическими процедурами захода на российский рынок. Вот краткий перечень того, что требуется в обязательном порядке: разрешение на экспорт, сертификация, единое таможенное окно, процедура, которой не существует нигде в мире, чтобы экспортер предоставлял гарантию банка на готовность осуществить экспортную отгрузку вина в Россию, потом ему выдавалось разрешение на покупку акцизных марок, которые в обязательном порядке должны пройти процесс штрих-кода. Последняя процедура – весьма хлопотная вещь. В штрих-коде нужно указать множество сведений об экспортном продукте, которые к моменту поставки вина могут измениться. В перечне сведений и информации есть такой важный момент, как цена, по которой будет поставляться вино. К примеру, если она

не будет соответствовать сведениям в штрих-коде, а ведь это рынок, все за два-три месяца может поменяться, то экспортера ждет один выход – запрет на ввоз.

Ринувшиеся на российский рынок после почти двух лет мытарств виноделы пережили колоссальное напряжение. На примере 10 месяцев работы на открывшемся рынке виноделы в буквальном смысле слова захлебнулись бюрократией. Благодаря энтузиазму и желанию поправить дела, они с трудом, но разобрались со всеми драконовскими условиями захода на рынок. А тут им еще и родное государство «помогло», введя новые требования на уровне регламентов и процедур, которые должны соблюдаться в обязательном порядке, а главное – оплачиваться, что в конечном итоге удорожает продукцию. К примеру, сертификация или государственная торговая марка качества. На деле оказалось, что марка не интересует ни производителя, ни потребителя, а лишь ведомство, которое за нее получает деньги.

И плюс ко всем бедам – объективная ситуация на внешних рынках: рецессия экономики США и падение доллара, стагнация на европейских рынках, начало аналогичных процессов в российской и украинской экономиках, высокая инфляция, постоянные ожидания подъема цен на энергетические ресурсы. К этим негативным факторам следует добавить высокие проценты по кредитам (27%), невозможность получения новых займов из-за непогашенных ссуд. Виноделам практически уже нечего закладывать в виде залогов, хотя они сейчас, в разгар нового сезона, испытывают острейшую потребность в деньгах. Все это разом навалилось на плечи виноделов,

пребывающих в ситуации один на один со всеми проблемами.

На открывшемся рынке России менеджерам отечественных компаний бросились в глаза несколько новшеств, характеризующих рынок с новой стороны, который за время отсутствия на нем молдавских вин изменился, причем не в лучшую для Молдовы сторону. К примеру, если раньше деньги компаниям возвращались за 28-30 дней, то теперь их оборачиваемость растянулась на 90-120 дней. Получается, что сейчас в виде оборотных средств компаниям нужно в четыре раза больше денег для обслуживания бизнеса, в частности экспорта вина в Россию. Капитализация поставок вина на российский рынок резко возросла.

Явление роста показателя капитализации проявляет себя и на других рынках. Ритейл в Украине или Казахстане уже практически не отличим от ритейла Великобритании, Германии, США. Если раньше виноделы платили разовые входные сети или крупному магазину, чтобы выставиться на торговой полке, то теперь плата за так называемый вход выросла в несколько раз. Сегодня для виноделов уже предел мечтаний зайти в торговую сеть с возможностью выставить на полку 20-30 наименований вин. При таких затратах нынешних финансовых возможностей винодельческих компаний едва хватает на два-три вида вина от силы.

Нынче молдавский экспортер должен гарантировать определенный объем продаж вина в течение 60 дней. Если такого количества продаж нет, то место на полке приходится освобождать без возврата денег, уплаченных за вход и место на полке. Плюс к этому колоссальные затраты на трейд-маркетинговые акции, которые нужно регулярно проводить, чтобы удержаться в магазине.

Расчеты показывают, что если графически изобразить бутылку с молдавским вином, то причитающийся процент дохода виноделам не достигает и 20%. Получается, что с такой долей



доходности от бутылки проданного вина компании не могут покрыть все затраты на производство вина. В этом как раз и заключается безысходность, от которой у многих просто руки опускаются.

А у кого хватило бы нервов и сил все это выдержать? Ведь гораздо проще положить деньги в банк и иметь 23-25%, ничего не делая. Все просто - сиди, плуй в потолок, кури, отдыхай. Такая доходность наблюдается в то время, когда виноделы, надрываясь и вытягивая себе жилы, едва добиваются 4-6% рентабельности. И это при колоссальных рисках производства в 300-400% с учетом честного имени, репутации, испорченных отношений с банками.

Виноделы невольно задаются вопросом: а не лучше ли все продать, положить деньги в банк и получать высокие проценты? Многие из них не представляют себе, сколько еще будет продолжаться такая ситуация в экономике, когда никому нет никакого дела до производства и экспорта продукции.

Менеджеры крупных компаний предлагают различные варианты решений, приняв которые, государство в краткосрочном плане могло бы помочь виноделам, дав при этом и шанс отрасли для динамичного развития в будущем. Одно из решений заключается в разрешении экспорта

вина наливом, которое предоставляет огромное будущее для Молдовы. Хозяйствующие субъекты могут производить и экспортировать сырье в неограниченном количестве. Если у Молдовы есть плодородная земля и хорошие климатические условия для производства, скажем, сырья для игристых вин, то почему этим не воспользоваться? Это редкое место в мире, где можно производить высококачественные материалы для игристых вин. Кстати, так было и в СССР, когда молдавское сырье разливалось на многих заводах далеко за пределами Молдовы.

Сырьевая составляющая актуальна еще и с той точки зрения, что у республики старые технологии производства винограда, которые практически утеряны и доживают последние годы. Восстанавливать их нет смысла, ведь для них нужно огромное количество рабочих рук, которых у страны уже никогда не будет, а китайцев Молдове завозить никто не разрешит. К примеру, в Чили или Аргентине используются настолько современные технологии и приемы возделывания винограда, что там один человек обрабатывает плантации площадью в 20 гектаров. Значит, и для нас выход должен заключаться в новых технологиях и новых виноградниках, что позволит выращивать не 4 т винограда с гектара, а хотя бы 15. И

тогда рентабельность на поставке сырья может достигать 200% и выше.

Улица в ожидании праздника

Все то непростое для виноделов время, когда их вин не было на полках российских магазинов, в Молдове тешили себя грандиозными надеждами. «Пройдет время и на молдавской улице будет праздник», - утверждали оптимисты. Кроме самих виноделов и другие тоже питали надежды, что молдавские вина могут вернуться на рынок России и снова там прочно закрепиться. Однако прошло десять месяцев и первыми это заметили виноделы: все дается очень и очень трудно, а главное – с баснословными финансовыми вложениями, на которые бизнес после полутора лет прозябания не готов. Сама нынешняя ситуация не благоприятствует винным компаниям, менеджеры которых реально не могут занять денег на рынке у себя дома и за рубежом.

Виноделы полагают, что за четыре года те, у кого хватит на этот период времени терпения, сил и денег, смогут вернуть Молдове 200 млн. бутылок продаж в России. Причем это случится при обязательном условии непрерывного роста российского рынка, который в год будет прибавлять минимум 12-14%. Получается, что за пять лет сам рынок увеличится на 60%.

Осилить сообща рубеж в 200 млн. бутылок вина смогут лишь те, у кого есть собственные ресурсы или дешевые заемные деньги, которые можно получить на время осуществления маркетинговых операций на российском рынке. Современный и эффективный маркетинг - это направление виноделия, в которое нужно вкладывать и вкладывать деньги. Биржа на российском рынке закончилась, и теперь там нужно торговать брендовыми винами. А раскручивание бренда требует больших вложений денег, которых у большинства компаний сегодня нет,

да и скоро не предвидится – часть виноделов стоит на пороге продажи их бизнеса кредиторами.

Вероятнее всего, что именно такую перспективу рассматривают зарубежные эксперты виноградарства и виноделия, когда, как стоворившись, в один голос твердят, что в Молдове априори в течение 10 лет останется 4-5 крупных винодельческих компаний, а остальные вымрут или будут поглощены более сильными в финансовом плане родственными структурами.

В настоящее время заканчивается этап, холод от которого виноделы уже ощущают на себе. Он связан с тем, что в течение 2006-2007 гг. кредиторы ждали возврата виноделами ссуд. И теперь, когда прошло 10 месяцев с момента возврата вин на российский рынок, собственно говоря, ничего из того, чего ждали все, - с виноделами не происходит. Да и сам накал страстей, когда многих интересовал вопрос, кто ответит за ситуацию, в которую

У виноделов нет правильных схем бизнеса



В случае разорения крупных винодельческих компаний в Молдове уйдет с арены целый пласт культуры ведения бизнеса. Так прокомментировали «ИНФОТАГ» в региональной нефтяной компании иски банков в суды на винодельческие компании.

Собеседник агентства с сожалением признал, что столь печальный исход во многом был прогнозируем - у большинства компаний не существовало системного подхода к этому бизнесу.

«В период бурного развития виноделы распыляли бизнес на разные направления, которые потребляли ресурсы, и не оказывали эффективного влияния на производство и продажу вина», - сказал представитель компании.

По его словам, в винодельческих компаниях не задумывались, упуская из виду 100-процентные субсидии, которые предоставляются коллегам в других государствах, что заведомо ставило их в неравные условия на этих рынках.

«Менеджеры компаний вели красивый образ жизни, делая крупные вложения в недвижимость и предметы роскоши, не имея при этом продуманных и вертикально интегрированных схем ведения бизнеса на перспективу», - говорит менеджер.

Он считает, что эмбарго России на импорт молдавских вин, введенное в марте 2006 г., преследовало не только политическую цель – наказать Молдову, но также подразумевало перераспределение алкогольного рынка.

«Политические решения в России иногда имеют ярко выраженную экономическую подоплеку. В случае с молдавскими и грузинскими винами она выражалась и в переделе рынка тоже», - отметил он.

В связи с этим менеджер предполагает, что когда банки начнут проводить тендеры по продаже залогов виноделов, то первыми на такие конкурсы откликнутся инвесторы из России, у которых будет возможность на безальтернативной основе приобрести эти активы по приемлемым ценам.



попали виноделы, уже пошел на спад, если вообще не затух полностью. Похоже, что сейчас наступает момент, когда банки дадут команду «фас», и в судах окажутся дела с залогами виноделов. Это будет такая ситуация, когда каждый винодел в отдельности останется один на один с судом и законом. А по закону виноделы, естественно, не правы – полученные ими кредиты не возвращены(!).

Прогнозируя, как в связи с такой перспективой могут развиваться события нынешней осенью, эксперты говорят, что банкиры отдадут команду юристам – и кредитные дела винодельческих компаний окажутся в судах. А далее все пойдет, как по накатанной дорожке, когда финиш заранее известен всем – залоги окажутся в руках кредиторов.

Сами же виноделы, трезво смотрящие на вещи, видят два сценария, по которым, возможно, будут развиваться события в дальнейшем.

1. В ходе первого сценария будет реализовываться этап, во время которого вымрут те, кто разливает вино в бутылки, имея просроченные кредиты в банках. Есть большая доля вероятности, что их консолидируют другие более мощные в финансовом и не всегда в технологическом плане компании. Просто в будущем больших мощностей не потребуется, так как компании не смогут реализовывать

большие объемы вина. Останется пять-шесть компаний, которые будут разливать по 40-50 млн. бутылок. Такие компании будут нуждаться в дешевом сырье для розлива вин.

2. Второй сценарий подразумевает этап, актуальный для маленьких заводиков по переработке винограда. Это так называемые «щипачи», способные перерабатывать три-пять тысяч тонн винограда в сезон. За два-три месяца их менеджеры продают сырье в Белоруссию или Украину, а затем спокойно дожидаются нового сезона. Все это время они безбедно существовали, не делая крупных инвестиций и не загадывая на много лет вперед. Их скорее всего тоже добьют. Такие заводы питаются старыми плантациями виноградников, оставшимися им в наследство от бывшего СССР. Они не покупали земель, не сажали виноградников прогрессивных европейских сортов, а сидели, как клопы, на рынке, высасывая с него все, что можно. Практически вся полученная прибыль вкладывалась ими в средства роскоши.

Очевидно, что плачевное для некоторых завершение обоих этапов ускорит приход в Молдову инвесторов, которые вложат средства в землю, посадят виноградники и лишь потом начнут плясать от печки – производства и продажи брендовых вин. Просто не может быть так,

чтобы кто-то с большими деньгами не пришел на такую благодатную землю и не выращивал здесь виноград, овощи, фрукты, пшеницу... Чили кормит полмира. Но это только одну половину года. А вторую половину миру тоже нужны продукты и сырье, которые вполне может, должна и будет поставлять Молдова.

Расчет сил

Когда двери на российский рынок закрыли прямо перед носом виноделов на щеколду «Роспотребнадзора», они в сердцах сетовали на судьбу и на то, что не рассчитали собственных сил. В массе своей они перевооружили производство, посадили сотни гектаров виноградников и, казалось бы, приготовились к ритмичной работе, предполагающей динамичное развитие бизнеса с гарантированным возвратом кредитов, как вдруг грянуло... эмбарго. И чем дольше рынок не открывался, ухудшая финансовое состояние компаний, тем больше виноделы мыслями возвращали себя к ошибочному, на их взгляд, ведению бизнеса, существовавшего рядом с ними. Дело в том, что в виноделии присутствовали фирмы, которые лили вино из крана, дифференцируя его яркими наклейками и фигурными бутылками. И когда наступило эмбарго, им не пришлось себя затруднять: они перекрыли краны

и легли на дно до лучших времен. У этой части бизнеса не было своих плантаций, производств переработки и розлива, многочисленных коллективов, и, следовательно, им не пришлось нести огромные потери и убытки. Тогда как у другой части бизнеса эти убытки с каждым днем росли как снежный ком. Чего стоят только одни проценты по просроченным кредитам в банках!

Как ни странно, но в условиях молдавской экономики самая умная стратегия оказалась у людей именно с таким подходом к бизнесу, когда вино разливают из крана. В период, когда рынки пребывают в переходном состоянии, менеджеры таких фирм избрали низкозатратные возможности. Ни у кого из них не было стоящего бренда. У них была биржа и был вал, когда товар покупается по фиксированной цене, и покупателям не столь важно и принципиально, какого качества вино розлито в бутылки.

Эта немаловажная деталь, характеризующая полное безразличие дилеров России к качеству вина, по большому счету, сама нанесла удар по виноделию Молдовы. Российские импортеры приезжали в республику и говорили: «Нам нужно вино по 45 центов за бутылку!». А все остальное – стоимость бутылки, пробки, этикетки, труда, вина - импортеров не интересовало. Такое вино ставилось на полку по 65 рублей (\$2-3), и на том этапе это устраивало всех или почти всех.

Даже сами потребители не особо беспокоились качеством вин. На

тех территориях, где доминировали молдавские вина, потребители отличают молоко от воды, пиво от молока, водку от пива и вино от водки. Эмоции, сорта, названия, букет, цвет для массового потребителя не играли большой роли. Главное, чтобы вино было сладенькое.

За время, прошедшее с марта 2006 г., виноделы замечают, что в России сейчас многие потребители «слезают» с водки, особенно заметно это у женщин. Ясно, что у хорошего вина будет прогресс, но не такой быстрый, как этого хотят молдавские виноделы уже сегодня. После эмбарго менеджерам молдавских компаний часто приходится слышать в России, что вместо молдавских вин их рынок «залит» винами Франции, Испании, Италии, Аргентины, Чили. Но это, по меньшей мере, не соответствует истине. Просто сейчас молдавский «опыт» перенесен на эти страны, и россияне обращаются с аналогичным вопросом уже к виноделам Франции, Испании, Италии, Аргентины и Чили: «Нам нужна бутылка вина стоимостью 48 центов». Поэтому, когда менеджерам говорят, что на полках российских магазинов сейчас стоят французские, испанские, чилийские вина, то следует скептически относиться к таким словам и предлагать попробовать ту Францию и ту Испанию.

Менеджерский расчет

В активах многих винодельческих компаний присутствует в том или ином виде иностранный капитал. В классическом понятии он-то как раз и

должен бы служить той самой жировой прослойкой, которая в трудные периоды позволяет выжить, сохранив потенциал для дальнейшего развития бизнеса.

На рынке есть компании, в структуре которых иностранный капитал был с момента их регистрации. Это с его помощью некоторые компании сумели создать на пустом месте современнейшие заводы, которые по уровню технологических процессов и оборудования практически ничем не отличаются от аналогичных предприятий в Европе. Рассказывая о значении для бизнеса денег иностранных акционеров, менеджмент делает мужественные признания: «На данный момент деньги истрачены. . .».

И в этом есть логика - в эти непростые для виноделия два года компании ужимались до предела, но содержали коллективы, готовясь к наступлению момента для «китайского прыжка». Однако время для него наступило, а самого прыжка, к сожалению, не произошло. Оказалось, что это было неправильное менеджерское решение - все это время сохранять коллектив и команду специалистов.

Пытаясь не соглашаться с таким печальным выводом, автор этих строк постарался узнать мнение виноделов о том, какой в идеале должна была быть политика государства, чтобы они не оказались в нынешней плачевной для них ситуации.

Практически в один голос менеджеры компаний заключили: «В идеале государству следовало бы если не компенсировать полностью потери виноделов от российского кризиса, то во всяком случае – оставить банковские кредиты без процентов хотя бы на восемь лет».

Выясняя, насколько это существенная сумма для казны государства, журнал Б&Ф пришел к согласованной цифре в 900 млн. леев. Хотя поначалу сумма называлась в 1,4 млрд. леев, но с момента кризиса некоторые продали земли, недвижимость, часть активов, погасив долги и высвободившись от прессы банков.



Высокие ставки по депозитам в банках призваны закрыть брешь в ликвидности финансовых учреждений. Напоминание о 1998 г., когда обвалился рынок и молдавский лей обесценился более чем в два раза, у банкиров вызывает возражение: «Сейчас не те условия в экономике, что были в 1998 г. Тогда падали предприятия и производство, а сейчас наблюдается рост потребления и услуг, а также рост объемов поступлений денег из-за рубежа».



Вина с изюминкой

Еще задолго до кризиса одним из перспективных направлений виноделия считались маленькие компании, заветная цель которых – разливать 100 тыс. бутылок вина в год. Как им выживать в это сложное для отрасли в целом время?

Эксперты и специалисты отрасли полагают, что такие компании, конечно, будут живы, и у них есть неплохая перспектива. Но для такого объема им нужно не более двух-трех виноделов и 40 тонн винограда. Виноделы будут доводить виноматериал до нужной кондиции, а затем любая крупная компания - DK-Intertrade, Acorex Wine Holding, Lion Gri, Shateau Vartely, Vinaria Bostovan, Cricova – сможет разлить 40 тыс. бутылок вина. Правда, это должно быть качественное и особенное вино, выдержанное в бочках. Естественно, что себестоимость такого вина из-за минимальных затрат на его производство будет низкой. Но 40 тыс. бутылок вина на бирже уже не продашь, тут нужно иметь что-то особенное, какую-то изюминку.

Кстати, о рентабельности виноделия. По идее, она должна иметь минимальный уровень, чтобы виноделие развивалось, а не пребывало в состоянии стагнации. По оценке самих виноделов, такой показатель должен быть на уровне 35-40%, тогда как на данном этапе рентабельность на вал составляет 15%, а чистый ее показатель у некоторых компаний практически в минусе. Ведь из-за проводимой государством денежно-кредитной и валютной политики виноделы, к примеру, теряют на каждой поставке вина 20-30%. Потери эти складываются из разницы валютного курса (-10%), инфляции (-10%), местных налогов (-10%), от многих из которых экспортеров можно было бы освободить, чтобы избежать домашних потерь на уровне 30% доходов.

Экспортеры предлагают государству индексировать потери виноделов, которые они терпят из-за разницы курса валют. Скажем, если экспорт вина составляет за год в среднем \$45 млн., то размер

компенсации не превышает \$4,5 млн. Однако предложение вызывает возражения. Виноделам на всех уровнях отвечают, что Международный валютный фонд этого не допустит.

В такой ситуации невольно задаешься вопросом: «А в чем, собственно, проявляется государственная политика по отношению к экспортерам?». В тех условиях, в которых они сейчас пытаются производить продукцию, не видно государственной политики. Экспортеры даже не знают, какая у нас политика в отношении продвижения молдавских товаров за рубеж. Перемен в будущем они не видят, потому что для перемен нет никаких предпосылок. Следовательно, экономическая политика, выраженная стагнацией экспорта, будет продолжаться и дальше.

Продажа активов ради спасения бизнеса

По оценке экспертов, многим винодельческим компаниям не хватило буквально 1,5-2 лет, чтобы выйти из рискованной зоны ведения бизнеса, связанного с чрезмерно большой долей заемных ресурсов. Долгие и мучительные два года бессонных ночей и раздумий о том, как сохранить бизнес, сберечь компанию и остаться на плаву не привели к наличию показательных примеров выхода из кризиса.

И если поначалу у многих преобладал оптимизм, порою даже граничащий с героизмом, вселяющим надежду, что выправить ситуацию удастся в одиночку и без потерь, то сейчас настроение другое. У части бизнеса есть осознанное понимание и ярко выраженная готовность к тому, чтобы уступить часть бизнеса ради его спасения. От постоянного нервного напряжения в головах виноделов крутятся самые разные мысли. У самих силы воли нет, но если бы кто-то пришел и предложил инвестиции, то некоторые, не задумываясь, поступились бы частью активов ради спасения компаний и всего того, что ими сделано за годы становления. Просто никаких сил больше нет.



«Есть три способа разориться: самый быстрый – скачки, самый приятный – женщины, а самый надежный – сельское хозяйство.» Уильям ПИТТ, граф Амхерст.

В большинстве своем виноделы – успешные и состоявшиеся бизнесмены. К сожалению, для некоторых все это уже в прошлом. Спасти положение может приход на рынок серьезных инвесторов, для которых вложение в винную компанию 30-50 млн. евро не составляет большого труда. Правда, компании должны стоить того, к примеру иметь раскрученный бренд, производство с соответствующими технологиями и объемами, качество и марку вина, а главное – собственные виноградники, способные гарантировать хорошее сырье для производства высококачественных вин. Но это еще не все. У менеджеров должно быть четкое видение перспектив бизнеса, умение заглянуть в будущее компании на 3-5-10 лет вперед. И, наконец, последнее условие: топ-менеджеры должны обладать определенным мужеством, холодной головой и трезвым расчетом. Все эти качества, вместе взятые, помогут осознанно прийти к непростому заключению: ради спасения бизнеса часть его следует уступить по приемлемой цене инвесторам.

Для многих в психологическом плане это будет непростое решение. К нему некоторых виноделов эффективно подвигнут банки, которые не станут больше верить обещаниям, перестав делать очередные графики реструктуризации выплаты по просроченным кредитам.

Но даже и после принятия решения о целесообразности продажи части бизнеса виноделов ожидают разочарования. Дело в том, что инвесторы с деньгами, как правило, располагают собственным представлением и взглядами на винный бизнес в Молдове. К сожалению, их видны на этот бизнес не всегда совпадают с видением отечественных собственников заводов

и виноградников, которые считают, что они, как никто другой, знают об этом бизнесе все досконально. В такие моменты, как правило, наступает время мелодрам.

Традиционно позиция инвесторов с деньгами сводится к тому, что они предлагают строить совместный бизнес практически с нуля, как будто до их прихода здесь был потоп. Просто все то, чем сегодня располагает дюжина лучших компаний, они называют простым словом «платформа», с которой можно сделать удачный старт для успешного бизнеса в будущем.

К примеру, по такому сценарию действовал один из серьезных западных инвестиционных фондов, который, после изучения бизнеса в одной из компаний, пришел в буквальном смысле слова в восторг, что увидел современное производство, известные бренды вина, виноградники...

«Честь и хвала менеджменту, кто создал такую компанию. Огромное спасибо акционерам, что терпели столько лет, вкладывая деньги в ее развитие. Будущее у компании колоссальное, правда, лишь при условии вложения в нее на паритетных условиях 40 млн. евро», - заключил инвестор, от слов которого и менеджеры и акционеры были повергнуты в шок.

Представитель фонда на полном серьезе ждал ответа на свой вопрос: «Сколько еще готовы вложить акционеры в компанию?»

И как ни безумно, на первый взгляд, звучит предложение инвестора, его позиция, с точки зрения бизнеса, безупречна!

«Платформа и возможность роста в будущем у компании сумасшедшие! А стоимость ее бизнеса отрицательна, поэтому мы не готовы вкладывать сами деньги. И если бизнес со знаком минус, то за что мы должны платить?»

– интересовался представитель фонда.

Получается комедия – инвестор сделал предложение, суть которого в следующем:

- Акционеры, подарите нам бизнес, и мы его разовьем до сумасшедшего результата!

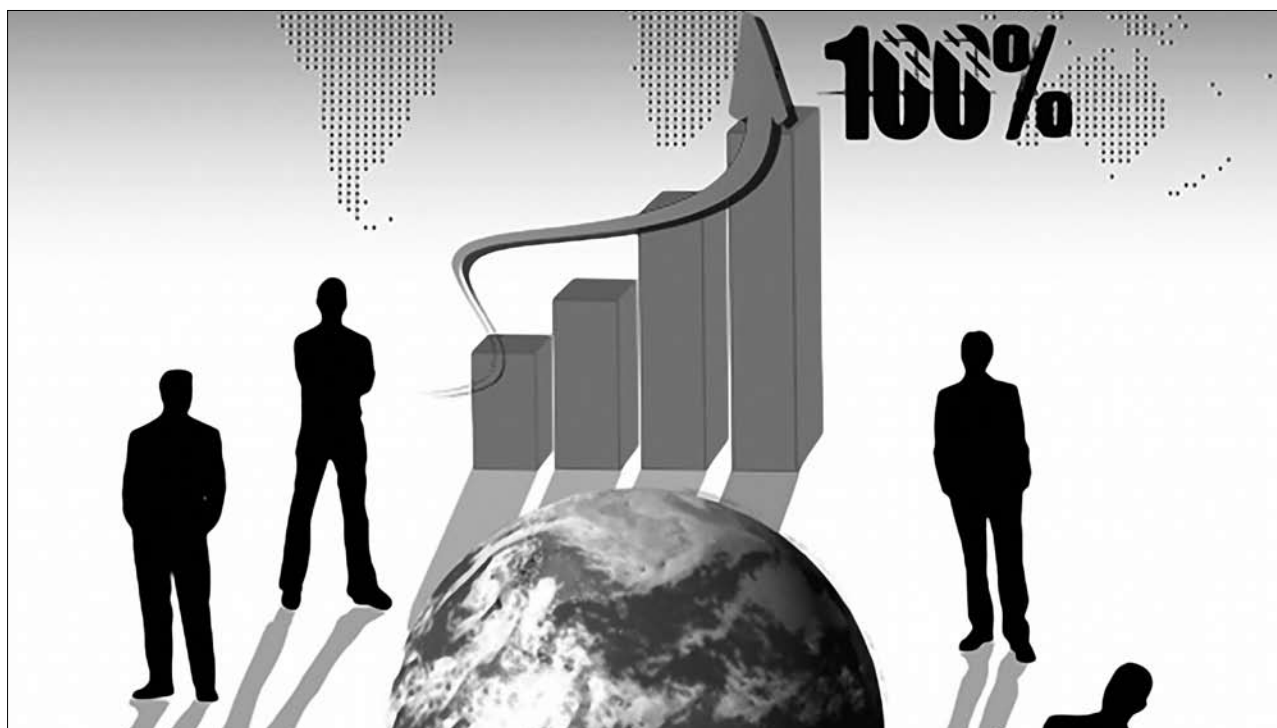
Позиция акционеров заранее представляема: «Более униженного предложения за все это время мы не слышали. Инвестор в прямом смысле слова делает намек: мол, ребята, подвиньтесь в сторону, освободите площадку, а все остальное мы за вас сделаем сами».

Быть может, для кого-то все это похоже на комедию, но это факт из реальной жизни винной компании. Ее менеджеры понимают, что для ее дальнейшего развития нужны живые деньги, которые на драконовских условиях предлагает инвестор. Но из уважения к бизнесу, наверное, акционерам нужна хоть какая-то премия – скажем, бонус в \$10-\$15 млн. Ведь только процентов по кредитам за 15 лет существования компания заплатила банкам \$25 млн.

Инвестор с большими деньгами – скупой дядя. Эмоциями его жалость не проймешь. Он уехал, оставив предложение о сумасшедшем будущем компании, которое может стать реальностью при условии вложения в нее акционерами 20 млн. евро.

Однако для акционеров по завершении сезона отпусков маячит и другая реальность – иски в судах. Банки долго терпели, принимали графики реструктуризации кредитов, которые виноделами нарушались. И, как всему в этой жизни, терпению банков тоже приходит конец.

Те из банков, которые за это время сосредоточили у себя в руках долги винных компаний, выкупив их у других кредиторов, обладают больше, чем залогами. Такие банки держат в своих руках бизнес виноделов. И когда наступит время непреодолимых обстоятельств, банки будут продавать не линии розлива, не виноградники, не запасы марочного вина, а именно бизнес виноделов. ■



Рейтинг надежности страховых компаний по итогам первого полугодия 2008 г.

Сергей
БЛАЖАН

СТРАХОВЩИКИ НАМЕРЕНЫ ПОДНЯТЬ ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ. НЕ ВЕРИТЕ? НАПРАСНО. ЕСЛИ ЗА 2007 Г. ИХ ДОЛЯ В ВВП УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 7% (С 1,27 ДО 1,36%), ТО НА 2008 Г. ПЛАНИРУЕТСЯ РОСТ НА 18% – ДО 1,6%. А В ТЕЧЕНИЕ ПЯТИ ЛЕТ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ, ПО ПОДСЧЕТАМ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОМИССИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА, МОЖЕТ БЫТЬ УВЕЛИЧЕН ДО 2,5%. ДЛЯ ЭТОГО СТРАХОВЩИКИ ЕЖЕГОДНО ДОЛЖНЫ УВЕЛИЧИВАТЬ СБОР ПРЕМИЙ НЕ МЕНЕЕ ЧЕМ НА 30-35%. СООТВЕТСТВЕННО УВЕЛИЧИТСЯ И ДОХОДНАЯ ЧАСТЬ. ЛЮБОЙ ИНОСТРАННЫЙ ИНВЕСТОР, УЗНАВ О ВОЗМОЖНОСТИ УВЕЛИЧИВАТЬ ЕЖЕГОДНО КАПИТАЛ НА ТРЕТЬ, ДОЛЖЕН ЗАБРОСИТЬ СВОЙ БИЗНЕС И ВСЕ ДЕНЬГИ ВЛОЖИТЬ В СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ МОЛДОВЫ. НО ЖЕЛАЮЩИХ - ПО ПАЛЬЦАМ ПЕРЕСЧИТАТЬ.

В настоящее время только в 10 из 33 компаний присутствует иностранный бизнес. Доля участия иностранцев в страховом бизнесе пока не превышает 30%. Для сравнения: в банковском секторе этот показатель уже давно за 70%. Эти цифры

показательны с точки зрения свобод, прозрачности и привлекательности рынка. Точнее - рынка, который существовал до недавнего времени, так как ситуация постепенно исправляется.

Если оценивать причины

отсутствия внешних инвестиций в этот сектор, то они не могут ограничиваться только фактором, на который чаще всего ссылаются страховщики – «рынок очень мал, поэтому не интересен иностранцам». Скорее он был не очень удобен, ясен и

безопасен для серьезных инвесторов. Рынок долгое время развивался в условиях, когда не было четких правил игры, основывался в большей степени на протекционизме. В результате 70% рынка оказалось у пяти компаний.

Нельзя сказать, что весь негатив преодолен, хотя сделано немало. Есть новый закон, но еще требуется множество подзаконных актов. Изменились условия лицензирования, но не поменялись менталитет и условия страхования, особенно в части своевременных выплат. Взять хотя бы семьи погибших в авиакатастрофе в Ираке летчиков. Прошло два года, а они все не могут получить причитающиеся им по \$10 тыс. Но это отдельная история, которая доказывает не только слабость и низкий международный авторитет молдавских авиационных властей, но и несовершенство базовых гражданских и страховых законов страны, которые допускают такие ситуации.

Интересно наблюдать, как контролирующие органы чуть ли не ежемесячно вылавливают если не мошенников, то, мягко говоря, нарушителей, которые ранее собрали страховые премии с населения и сейчас пытаются тихо уйти в тень. Борьба с такими поползновениями – сложная задача, потому что аргумент у них вполне легитимен – государство требует увеличить уставный фонд, а денег нет. Некоторые предлагают пополнить капитал недвижимостью и

земельными участками, но закон четко прописывает – только ликвидными средствами. Тех, кого уходят, или те, кто уходят сами, часть денег клиентам вернут самостоятельно или через суды, но большая сумма будет аннулирована в связи с прекращением сроков по обязательствам.

Ниже приведен список потенциальных игроков на вылет. Сложно назвать страховую компанию таковой, если их премии измеряются тысячами леев, а сокращение резервов – десятками процентов.

Не ясна ситуация с Transelit. Активы за шесть месяцев она уменьшила на 13%, ликвидность – на 17%, резервы убытков – на 34%. Почти такое же положение у Afes-Moldova и Accept Insurance. Чуть лучше, но с явным ухудшением, ситуация у Garant и Alianța-Moldcoop. Adara-S, лишенная лицензии, посчитала, что отчет и вовсе не следует сдавать. Dasc-Plus (Euroasig Grup) с активами в 4,8 млн. леев оштрафована НКФР на 0,1% от уставного капитала, но продолжает работу. Все они для их же блага остались за пределами рейтинга и дополнительных оценок.

Пока до конца непонятна судьба Notabil-Polis и Universalna AG. Их коллективы настроены на серьезную работу, но акционеры в раздумье, нужен ли им такой бизнес в Молдове. Первой, чтобы удержаться на плаву, придется наверстывать упущенное, что пока не очень получается. Второй явно кто-то мешает. По

крайней мере, нам представляется, что отказ главного акционера – украинской СК "Универсальной" от дальнейших инвестиций в Молдову не случаен, хотя там говорят, что отказ связан исключительно с кризисом ликвидности. Интересно, что свертывание деятельности этого инвестора коснулось не только Молдовы, но и Белоруссии. Не очень приятное сравнение, указывающее на ограничения в свободе предпринимательства и сохранившиеся дополнительные риски. С другой стороны, как уже было сказано выше, риски, если они и существуют в Молдове, с лихвой перекрывают хорошая доходность и большой потенциал в развитии.

Это, по-видимому, уже поняли российские инвесторы. Тому подтверждение – приобретение группой «Росгосстрах» одного из молдавских лидеров в страховом деле – Moldasig. Россияне решили играть на опережение. Президент и один из основных акционеров «Росгосстраха» Данил Хачатуров признался: «Инвестировать в Молдову нужно сейчас, на стадии развития, а когда экономика будет сильной, инвестиции могут оказаться уже нерентабельными».

Напомним, что россияне приобрели Moldasig в мае 2008 г. за \$5 млн. через кипрскую дочку Linekers. Хачатуров тогда пообещал, что в течение 15 лет все доходы будут реинвестированы, что должно помочь Moldasig расширить рыночную долю с 28 до 35%. Он, по всей видимости, имел в виду долю собранных премий, так как в активах она составляет 19,4%, в ликвидности – 37,4%, а в уставном капитале – 4,6%, премиях, переданных в перестрахование, – 50,9%, а в полученной совокупной прибыли – 14,5%. Цифры впечатляющие для относительно молодой компании. Но самое примечательное то, что она всегда старается держать уровень задолженности перед клиентами на низком уровне, а к моменту сделки их совсем не было. По крайней мере,

Деградирующие компании

	Изменение за январь-июнь			Собрано премий (тыс. леев)
	Активы	Резервы	Ликвидных активов в резервах	
MOBIAS	-18,57	-0,12	0,00	0
KORUNTU-ASIG	-2,33	-55,27	-42,57	54,3
EDICT	-1,35	16,30	-2,62	0
NOTABIL-POLIS	3,64	-90,88	73,98	0
DELTA	1,54	-16,00	-11,91	1,94
ASIVIT	1,12	-6,29	3,61	326,3
ALIANȚA-MOLDCOOP	12,85	-0,18	-0,18	539,9
GARANT	-0,29	9,09	-1,58	593,8
ACCEPT INSURANCE	14,92	-30,47	-32,27	658,3

так заявил новый учредитель, и это вселяет надежду, что традиция не будет нарушена и в дальнейшем. Moldasig заняла в рейтинге второе место.

Первое место у Grawe AV, набравшей максимальное количество баллов по уровню ликвидности и качеству активов. Компания в числе наиболее динамично развивающихся в группе – за шесть месяцев ее активы выросли на 56,4%, а акционерный капитал вшестеро – до 22,5 млн. леев. Афилированная с Grawe компания Sarat не отстает, увеличив учредительный капитал на 400%. Вместе с собственником она поменяла и менеджеров, что свидетельствует о том, что слияние происходило не совсем гладко.

НКФР предусмотрела заранее массовые слияния и бегство с рынка, и в июне приняла стратегически верное постановление, которым обязывает страховые компании и перестраховщиков при объединении/реорганизации, передаче страховых пакетов друг другу информировать предварительно своих клиентов-страхователей.

Страховщики сразу заговорили о том, что новые требования усложнят процедуру слияния, так как только для передачи портфеля придется собрать 16 документов, часть из которых потребует привлечения дополнительных оценщиков и аудиторскую компанию. Принимающая сторона должна разработать специальную стратегию управления договорами, представить бизнес-план и доказать наличие свободных средств для покрытия рисков.

Новые требования коснулись и компаний, которые объявили о своем объединении до принятия постановления – Carat с Grawe asigurări de viață и Vitoriasig с Koruntu-Asig. В результате акционеры решили не объединять свои новые подразделения, а оставить как самостоятельные юридические единицы. Для Koruntu-Asig это оказалось смертным приговором – компания закрывается. Carat,

как одна из крупных молдавских компаний в отличие от Grawe, которая специализируется исключительно на «жизни», останется многостаночником.

Asito сохраняет лидерство на рынке по активам (307,3 млн. леев) и размеру уставного капитала (46,5 млн.), хотя Moldasig уже приблизилась к ней вплотную (224,76 млн. леев и 12 млн. леев соответственно). Эта ситуация не удивляет, так как последняя уже год как лидирует по объему собранных премий (120,46 млн. во втором квартале 2008 г. против 93,33 млн. леев у Asito). Третьей по размеру активов – Grawe (66,66 млн. леев) нужно будет еще хорошо поработать, чтобы догнать впереди идущих по этому показателю. Даже в совокупности Grawe+Carat не дотянут до половины активов лидеров в отдельности, а для достижения уровня по собранным премиям усилия им придется удесятить.

По динамике наращивания резервов во втором квартале отличились Donaris-Group (+114,25%), IPB Delta Asigurari (106,48%), Sigur-Asigur (42,95%). Отрицательные цифры у 15 компаний, большинство которых указаны в списке «деградирующих».

Уставный капитал нарастили в основном крупные компании, понимая, что в одночасье к нормативным требованиям будет сложно приблизиться, а развиваться тоже нужно.

У лидера второй группы Garantie во втором квартале были некоторые неприятности в лице НКФР. Компания по собственной методике рассчитывала технические резервы и работала только с одним банком, за что заработала 0,25% штрафных санкций от уставного капитала. Судя по отчету, проверка проводилась тщательная, и, наверное, она пошла на пользу, поскольку после всех перерасчетов показатели Garantie улучшились, по крайней мере, в рамках критериев, которые используются в рейтинге.

Если говорить об ожиданиях

рынка, то они самые радужные. Все страхователи смакуют возможность сделать страхование недвижимости обязательным видом. В условиях нестабильности мировой экономики найдутся и клиенты, желающие застраховать финансовые риски. Главное, чтобы к этому были готовы сами страховщики.

Правительство продолжило практику субсидирования страхования сельскохозяйственных рисков. Появилась и альтернативная Moldasig в этой области компания, по примеру которой могут пойти и другие крупные игроки. Сейчас между НКФР и ее Консультативным советом, куда входят представители страховых компаний, ведутся серьезные тарифные дебаты. От того, кто в них выиграет, будет зависеть, по крайней мере, стабильность рынка. Радостной новостью для клиентов стало то, что с укреплением лея снизились тарифы на «зеленую карту». Судя по информации с мест, юридические лица активнее используют услуги обсуждаемых нами компаний, в том числе через брокеров. И, наконец, о страховом рынке стали больше писать в СМИ, а с выбором нового состава ассоциации страховщиков рынок примет почти завершенную, с точки зрения структур, форму. ■

Рейтинг страховой компании, присваиваемый финансово-экономическим журналом Б&Ф, 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 Б&Ф, 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 I ПОЛУГОДИЯ 2008 Г.

Место	Наименование компаний	Активы	Ликвидность		Достаточность капитала		Качество активов		Убыточность	Рентабельность		Всего	
			K1	K2	K3	K4	K5	K6		K8	K9		
			Активы свыше 30 млн. леев										
1	GRAWE AV SA	66 659 194	28,40	200,00	83,41	48,94	150,00	6,06	5,86	13,13	3,97	539,77	
2	MOLDASIG SRL	224 762 031	92,41	171,39	117,97	7,74	94,15	6,46	1,89	12,82	13,13	517,96	
3	CARAT SA	60 428 796	52,41	167,20	112,75	23,98	59,70	31,42	6,25	41,42	10,71	505,84	
4	MOLDCARGO SRL	56 917 253	87,44	160,72	106,22	33,10	9,31	16,28	7,19	29,56	6,55	456,36	
5	MOLDOVA- ASTROVAZ SRL	47 385 021	47,47	104,75	139,91	45,29	0,79	52,24	9,16	32,80	7,05	439,48	
6	SIGUR-ASIGUR SRL	47 116 232	21,91	96,87	124,32	36,91	8,70	9,75	50,00	32,21	12,16	392,84	
7	ASITO SA	307 347 527	26,03	58,05	77,71	31,61	21,14	80,00	0,86	4,18	1,14	300,72	
			Активы от 20 до 40 млн. леев										
8	GARANȚIE SA	20 121 607	79,92	120,70	134,33	28,81	82,49	3,70	15,92	50,00	20,00	535,86	
9	DONARIS-GROUP SA	35 019 969	200,00	116,64	109,11	28,25	41,64	27,32	0,80	6,68	1,17	531,63	
10	EXIM-ASINT SA	24 815 010	48,51	161,77	96,05	56,82	90,82	16,28	1,80	3,96	0,61	476,62	
11	VITORIASIG SRL	24 137 510	30,04	145,61	129,23	99,01	16,96	19,68	2,63	2,80	0,35	446,31	
12	VICTORIA ASIGURARI SRL	33 437 422	15,92	163,13	149,20	17,34	19,54	14,01	4,82	13,63	11,40	408,99	
13	AUTO-SIGURANTA SA	21 522 368	43,10	74,93	131,51	42,54	34,90	42,58	4,66	13,78	3,53	391,53	
			Активы менее 20 млн. леев										
14	ASTERRA GRUP SRL	17 573 824	21,18	159,38	150,00	82,46	59,97	74,60	12,14	23,86	3,53	587,13	
15	ACORD-GRUP SRL	10 754 257	62,90	178,40	113,28	80,85	115,36	6,45	13,15	9,22	1,31	580,93	
16	IPB DELTA ASIGURARI SRL	10 143 662	40,64	165,84	142,74	100,00	104,77	14,01	2,14	3,15	0,39	573,70	
17	GALAS SA	11 426 964	124,97	160,34	108,05	50,93	41,39	9,52	14,84	44,99	7,21	562,24	
18	ARTAS SRL	17 892 408	165,01	192,60	101,70	32,48	40,38	19,46	0,00	0,00	0,00	551,64	
19	KLASSICA ASIGURARI SA	6 100 920	38,55	178,57	122,30	95,87	62,81	11,71	0,70	0,57	0,07	511,16	

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ИТОГАМ I ПОЛУГОДИЯ 2008 Г.

Наименование компании	Активы (всего)	Чистые активы (собственный капитал)	Оплаченный 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	7							
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
ACCEPT INSURANCE SRL	3 894 264	3 314 342	4 000 000	365 255	10 091	330 907	229 997	0	658 258	0	9 731	-177 901	
ACORD-GRUP SRL	10 754 257	6 987 265	6 000 000	911 311	24 714	774 614	108 105	483	3 364 717	66 013	2 833 729	581 616	
ADARA-S SRL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
AFES-MOLDOVA SRL	38 347 535	14 018 621	4 500 000	18 651 731	4 792 208	4 758 256	9 158 632	289 023	9 047 846	301 449	2 701	4 702 467	
ALIANȚA-MOLDCOOP SRL	7 174 854	4 693 477	4 021 000	1 400 665	10 528	1 400 665	66 350	0	539 912	0	0	605 476	
ARTAS SRL	17 892 408	7 272 994	4 010 000	4 525 670	1 251 364	4 153 012	1 815 825	7 776	6 746 897	812 844	2 127 161	2 081 110	
UNIVERSALINA AG SRL	4 295 381	4 174 758	4 000 000	3 255	148	3 255	0	0	1 500	0	0	-507 449	
ASIVIT SRL	5 145 031	2 300 819	2 001 228	2 679 957	131 872	2 679 957	154 652	0	326 343	0	0	299 591	
ASTERRA GRUP SRL	17 573 824	12 667 407	10 000 000	4 424 415	217 617	3 359 875	226 546	0	5 437 241	0	0	2 605 889	
AUTO-SIGURANTA SA	21 522 368	11 067 121	5 375 000	7 284 907	209 812	2 600 750	1 210 699	0	4 544 939	0	0	1 647 356	
CARAT SA	60 428 796	29 850 335	10 000 000	26 048 361	2 776 830	20 750 296	7 351 500	83 274	37 232 637	0	6 889 443	7 903 217	
KLASSICA ASIGURARI SA	6 100 920	4 234 448	4 036 000	603 212	8 876	513 212	137 890	0	1 938 521	0	1 044 351	20 507	
EUROASIG GRUP SRL	4 789 646	3 780 147	4 012 148	814 748	23 037	692 536	126 008	0	1 586 775	0	0	92 783	
DELTA SRL	2 942 901	870 447	4 046 349	635 507	473 640	635 507	436 933	0	1 940	0	0	-581 282	
KORUNTU-ASIG SRL	2 989 171	2 936 462	3 000 000	42 353	1 692	42 353	11 222	0	54 325	0	0	-13 168	
DONARIS-GROUP SA	35 019 969	9 692 411	6 828 300	15 082 672	705 331	8 382 283	11 474 522	0	26 278 636	0	4 205 731	588 729	
EDICT SRL	20 190 796	7 049 953	5 700 000	12 647 536	9 218 921	9 588 707	74 764	0	0	0	0	776 249	
EXIM-ASINT SA	24 815 010	10 669 082	9 771 100	5 037 912	142 107	3 832 861	1 231 670	32 946	4 816 719	93 728	2 104 964	440 176	
GALAS SA	11 426 964	5 038 682	4 006 360	2 966 722	562 030	2 266 352	1 794 794	56 277	4 730 775	273 935	1 579 133	2 136 125	
GARANT SRL	3 869 388	3 403 262	4 500 000	314 869	56 088	255 659	237 082	0	593 832	2 241	251 376	577	
GARANȚIE SA	20 121 607	9 886 123	4 000 000	7 638 937	4 038 571	4 393 041	1 817 753	1 795	8 066 572	8 423	4 164 017	5 902 128	
GRAWE AV SA	66 659 194	36 388 422	22 500 000	23 182 216	0	22 090 491	192 547	0	21 340 039	0	1 148 417	6 592 967	
MOBIAS SA	565 246	-505 335	350 150	704 669	705 542	21 714	0	0	0	0	0	-168 016	
MOLDASIG SRL	224 762 031	45 464 119	12 000 000	126 449 151	28 206 151	103 257 447	30 143 682	262 320	120 461 025	117 218	50 595 467	11 624 708	
MOLDCARGO SRL	56 917 253	21 188 902	13 000 000	18 009 098	803 011	13 790 544	10 498 388	957 068	29 798 553	784 386	10 983 622	6 281 177	
MOLDOVA-ASTROVAZ SRL	47 385 021	26 157 775	14 811 100	17 325 808	2 046 741	8 646 922	6 843 606	0	23 678 349	0	1 310 334	7 704 297	
NOTABIL-POLIS SRL	4 646 618	4 343 698	2 000 000	52 866	43	52 866	38 640	0	0	0	0	534 690	
VICTORIA ASIGURARI SRL	33 437 422	18 511 954	4 000 000	14 386 473	1 415 684	11 181 866	2 189 504	19 609	6 355 376	49 414	1 817 330	3 363 473	
ASITO SA	307 347 527	118 410 584	46 515 340	135 049 222	11 574 142	37 352 115	31 692 682	0	93 330 283	0	7 269 002	5 622 830	
IPB DELTA ASIGURARI SRL	10 143 662	7 430 257	7 000 000	1 957 911	183 969	1 547 065	198 441	0	3 640 796	0	74 850	203 618	
SIGUR-ASIGUR SRL	47 116 232	35 742 472	12 000 000	4 437 157	617 127	2 047 989	64 834	0	2 239 508	1 256	169 515	10 764 636	
TRANSELT SRL	14 298 757	8 895 392	4 660 000	4 903 687	162 112	2 493 756	2 268 269	0	6 040 892	0	528 668	129 256	
VITORIASIG SRL	24 137 510	17 201 961	16 492 399	3 309 272	582 860	2 295 782	1 258 651	4 370	3 606 259	82 799	274 022	422 801	
TOTAL	1 156 711 563	493 138 357	259 136 474	461 847 525	70 952 859	276 192 655	123 054 188	1 714 941	426 459 465	2 593 706	99 383 564	82 180 633	