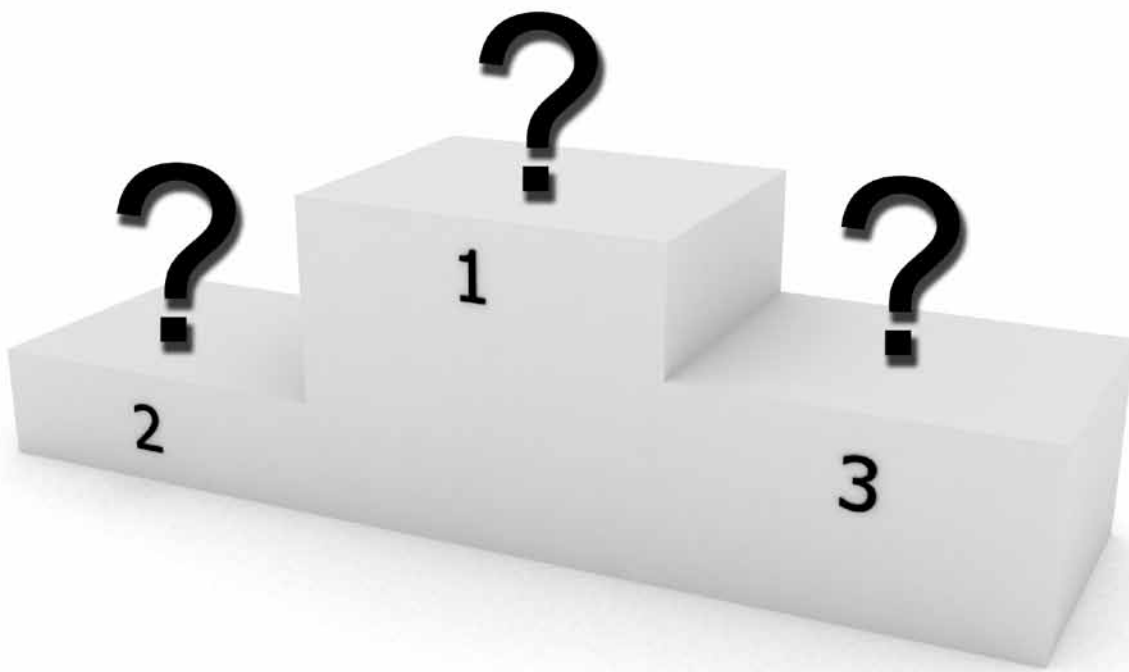




Выборы без победителей

Анатолий
ГОЛЯ



ПРОШЕДШИЕ 5 АПРЕЛЯ ВЫБОРЫ В ПАРЛАМЕНТ МОЛДОВЫ, ОСОБЕННО ТЕ СОБЫТИЕ, ЧТО ПРОИЗОШЛИ ПОСЛЕ ВЫБОРОВ, ЗАПОМНЯТСЯ НАДОЛГО – И ЖИТЕЛЯМ СТРАНЫ, И МЕЖДУНАРОДНОМУ СООБЩЕСТВУ, ВНИМАНИЕ КОТОРОГО НА НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ БЫЛО ПРИКОВАНО К «МАЛЕНЬКОЙ СТРАНЕ В ЦЕНТРЕ ЕВРОПЫ». В ЦЕЛОМ НЕТ СОМНЕНИЙ В ТОМ, ЧТО СОБЫТИЯ 7-8 АПРЕЛЯ СТАНУТ САМОЙ ЧЕРНОЙ СТРАНИЦЕЙ В ИСТОРИИ СОВРЕМЕННОЙ НЕЗАВИСИМОЙ МОЛДОВЫ, РАЗВЕ ЧТО ПОСЛЕ ВООРУЖЕННОГО КОНФЛИКТА В ПРИДНЕСТРОВЬЕ. НЕ ИСКЛЮЧЕНО, ЧТО ОЦЕНКУ ЭТИМ СОБЫТИЯМ ДАСТ МЕЖДУНАРОДНАЯ СЛЕДСТВЕННАЯ КОМИССИЯ, А ТАКЖЕ ИСТОРИКИ, КОТОРЫМ ЕЩЕ ПРЕДСТОИТ ВСЕСТОРОННЕ ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ БОГАТЫЙ МАТЕРИАЛ ЭТИХ ДНЕЙ. ЧТО ЖЕ КАСАЕТСЯ ОЦЕНОК ПО ГОРЯЧИМ СЛЕДАМ, ТО ОНИ ДОСТАТОЧНО ГРУСТНЫ.

Следует напомнить, что печальным событиям, которые имели место на светлый праздник Благовещения, предшествовала ожесточенная избирательная кампания. Общеизвестно, что кампании по выборам президента всегда бывают более напряженными, жесткими и изобилующими грязными технологиями, нежели кампании по выборам в парламент. В том числе и этим аргументом руководствовались молдавские политики в 2000 году, когда вводили парламентскую форму правления: не допустить жесткой политической борьбы, которая раскалывает общество.

Однако, по накалу страстей, прошедшая избирательная кампания превзошла все ожидания: в ход пошли все мыслимые и немыслимые технологии, дешевый и дорогой пиар, обман и подкуп избирателей. Про невыполнимые обещания и вспоминать не стоит – партии будто соревновались на аукционе, кто больше пенсии и зарплаты пообещает платить в случае победы на выборах. Можно не обращать внимание и на изощренные рекламные ролики, которые строились на сплошном негативе и создании отрицательного имиджа оппонентов, а также на преднамеренном введении в заблуждение электората. Поведение отдельных СМИ также можно и не обсуждать, так как дезинформация, вырывание фраз из контекста и откровенная ложь для многих журналистов стали нормой поведения в прошедшей избирательной кампании.

При этом оппозиция обвиняла власти во всех грехах, сознательно пыталась дискредитировать руководство страны, используя при этом не всегда дозволенные приемы. Один из оппозиционных лидеров задолго до избирательной кампании провозгласил себя будущим президентом по принципу «других достойных не вижу». Остальные, также задолго до начала кампании, «делили портфели», как шкуру неубитого медведя. При этом оппозиционерам доставалось и друг от друга, они словно

забыли, что при самом благоприятном для себя исходе выборов им придется договариваться о создании коалиции. Только на последней стометровке три партии либеральной ориентации чуть умерили пыл, пытаясь навести порядок в умах своих избирателей: они официально заявили о том, что будут сотрудничать в новом парламенте.

В свою очередь, власти потирали руки, оттого что оппозиционные партии, в том числе мелкие, которые не имеют шансов пройти в парламент, делают работу за Партию коммунистов: с успехом критикуют не только своих оппонентов, но и возможных попутчиков. Этому злорадно содействовали контролируемые властями СМИ, которые работали весь этот период в режиме хорошо налаженной пропагандистской машины.

И все это – с молчаливого согласия властей, Центральной избирательной комиссии, Координационного совета по телевидению и радиовещанию и других инстанций. В Молдове есть все демократические институты, но все они – бездействовали. КСТР, для проформы, показал «желтую карточку» всем подряд телеканалам. При этом регламентирующий орган дал понять, что этим ограничиться – «красную» никому показывать не будет.

И после этого – понеслось еще больше, прямо на финишной прямой. Дошло до того, что некоторые каналы сознательно предоставляли своим «любимчикам» более двух минут рекламы в день (что категорически запрещено законодательством), а телеканал EU TV в так называемый «день тишины», непосредственно перед выборами, на протяжении нескольких часов занимался предвыборной пропагандой. В любой цивилизованной стране за такие нарушения канал подвергся бы самым жестким санкциям, а конкурент на выборах, которому канал симпатизировал, – был бы исключен из избирательного бюллетеня. Но только – не в Молдове. И то, что произошло после выборов, наглядно продемонстрировало, что Республика

Молдова в число цивилизованных стран не входит, а европейские ценности и демократия – всего лишь прикрытие для внутренних разборок.

Сам процесс голосования 5 апреля прошел, как и следовало ожидать, мирно и спокойно. Первые сигналы тревоги оппозиция стала подавать сразу после закрытия избирательных участков, когда были объявлены результаты экзит-пола. Представители большинства партий посчитали результаты Партии коммунистов (около 45 %) завышенными, как и результаты проведенного ранее опроса «Барометр общественного мнения» (около 36 %). Но объявленные к утру предварительные результаты поразили и оппозицию и аналитиков.

Дело в том, что, по всем прогнозам и опросам, Партия коммунистов должна была получить от 30 до 40 процентов голосов. По ходу подсчета результат коммунистов колебался вокруг цифры в 50%. Близко к этой цифре результат остановился и в понедельник, после подсчета 98% бюллетеней. Результат выборов был неокончателен, исход был понятен. Вечером на центральную площадь Кишинева вышло несколько тысяч человек, в большинстве своем – молодежь от 16 до 22 лет. Некоторые из них еще не голосовали, остальные – голосовали впервые в жизни. И почувствовали себя обманутыми, поняв, что их голос не оказался решающим. Однако они протестовали мирно, слушали лидеров оппозиционных партий и бывших кандидатов в депутаты, которых было в центре Кишинева великое множество. Здесь же прогуливались иностранные дипломаты, предприниматели, журналисты.

На второй день молодежь собиралась продолжить акции протеста. Был создан даже инициативный комитет «Я – антикоммунист», члены которого собирались координировать акции протеста. Но то, что произошло, ни в какие рамки не вписывается. После обеда молодежь начала громить здания администрации президента

и парламента, акция вышла из-под контроля, инициативный комитет был распущен, а лидеры оппозиции сняли с себя ответственность за беспорядки.

Результаты беспорядков – плачевны. Только по официальным данным, более 200 человек обратились за медицинской помощью, 43 полицейских и примерно столько же манифестантов были госпитализированы, зданиям нанесен существенный материальный ущерб. При этом политическая борьба продолжилась, оппозиция и власти продолжили начатую еще в ходе избирательной кампании политику взаимных обвинений – только еще более жестком тоне, используя такие термины, как «путчисты», «государственный переворот» и «провокаторы».

В это же время полиция начала репрессии против молодежи. За несколько дней, в нарушение элементарных правовых норм, было арестовано более 300 (точное количество неизвестно и едва ли будет известно) человек. Многие из них были избиты, все они и их коллеги – запуганы. Не случайно уже в воскресенье на акции протеста оппозиции молодежи не было вообще.

Вокруг беспорядков возникло очень много вопросов. Непонятно, почему оппозиционные лидеры не смогли сдерживать манифестантов, которые накануне были достаточно управляемы? Почему полиция пропускала в Кишинев автобусы с манифестантами, если такого доступа не было ни до, ни после беспорядков? Как можно было допустить водружения знамен на здание (появившиеся через несколько дней объяснения и показания «героев» не выдерживают никакой критики)? Почему Молдова обвинила во всем Румынию, если сначала был водружен флаг Европейского Союза? Как получилось, что самые важные помещения в здании администрации президента остались нетронутыми вандалами? Почему пожарные в течение примерно двух часов не



приступали к тушению пожара в здании парламента? Откуда взялись провокаторы и кто они такие (в том, что они там были, также нет никаких сомнений)? И еще много, много других неясностей.

Независимо от исхода этого противостояния очевидно, что молдавские политики не смогут определить причины и виновных в этой ситуации. У каждого из них свое мнение, каждый уже выступил в роли прокурора. Может быть, удастся пролить свет при помощи международной следственной комиссии, если таковая будет создана.

Едва ли от того, что будут названы и наказаны виновники, удастся стабилизировать ситуацию в Молдове. Принято говорить, что, для того чтобы разобраться в чем-то, нужно найти ответ на вопрос: кому это выгодно? Это правда, но в данном случае – недостаточно. Ясно, что выгоду из этого попытаются извлечь и коммунисты и оппозиция. На этом попытаются нагреть руки Приднестровье (вопрос об урегулировании можно уже не ставить еще много, много лет), Россия и Европа.

Но есть не менее важный вопрос: кому это не выгодно? И тут для меня ответ еще более очевиден: это крайне не выгодно Республике



Молдова. После выборов и всего, что последовало, страна еще более расколота, общество разобщено, политики поделили людей на «своих» и «чужих», на «красных» и «белых». И если допустить, что весь этот сценарий на самом деле стал плодом чьего-то больного воображения, то эти люди должны пойти в церковь, поставить свечки и больше не приближаться к политике.

Ибо все события апреля 2009 года могут иметь самые неблагоприятные последствия для имиджа Республики Молдова, для ее целостности, суверенитета и независимости.

Когда в других постсоветских государствах происходили «цветные революции», в Молдове говорили о том, что «мамалыга не взрывается». Оказалось, что взрывается. И этот взрыв, сопровождаемый битьем стекол и поджогом мебели, может иметь самые плохие последствия. Кто-то хотел при помощи этого взрыва «поругать» государством. А может оказаться, что рулить будет нечем.

Историкам будет о чем писать по итогам того, что произошло в Молдове. Хочется надеяться, что в учебниках истории все эти события получит адекватную оценку – вне зависимости от политической ангажированности самих историков, как было до сих пор. ■



Маленький праздник жизни

«СИЛЬНЫЙ БИЗНЕС - НА СЛАБЫХ ПЛЕЧАХ», - ТАК НАЗЫВАЛСЯ ТРАДИЦИОННЫЙ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ, КОТОРЫЙ В МАРТЕ ПРОВЕЛ ЖУРНАЛ Б&Ф. В ЭТОТ РАЗ НАШИМ ПАРТНЕРОМ, КРОМЕ ДЮЖИНЫ СПОНСОРОВ, ВЫСТУПИЛО РОДСТВЕННОЕ ИЗДАНИЮ РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО PROMO-PROFIT.

По уже сложившейся традиции, в мартовском номере журнал рассказывает о женщинах, но не простых, а тех, которые преуспели в своем деле. Причем мы не делаем специального акцента лишь на прекрасных дамах, у которых есть собственное дело, но и пишем портреты женщин, работающих в самых разных сферах, добивающи своим трудом впечатляющих результатов. Среди наших героинь – и банкиры, и хозяйки ювелирных домов, и менеджеры мебельных салонов,

и финансовые директора, и продюсеры телеканалов, и коммерческие директора радиостанций, и адвокаты, и юристы, и страховщики...

Несмотря на кризис в экономике, который по-разному ощущается бизнесом, и на этот раз специальный проект Б&Ф поддержали щедрые спонсоры. Генеральным спонсором выступила компания Toricado, разыгравшая среди 26 участниц проекта «Сильный бизнес на слабых плечах» ценный приз

– подвеску Carrera-Carrera стоимостью 28 тыс. леев.

Большую часть своих подарков спонсоры вручили всем героиням проекта «Сильный бизнес на слабых плечах». Что же касается ценных подарков, то главная интрига в том, чтобы их получить, заключалась в обычном человеческом везении и удаче. Купоны с фамилиями участниц проекта поместили в специальную вазу. В торжественной обстановке ученица кишиневского лицея имени Н.Гоголя Роксолана Голя



вытащила купон обладательницы главного приза – подвески Carrera-Carrera. Ею стала генеральный менеджер ювелирного Дома Gianni Lazzaro в Кишиневе Ирина Стахеева.

В первый момент от неожиданности Ирина сказала: «У меня нет слов...». А затем она напомнила всем присутствующим выражение, гласящее, что «бриллианты тянутся к бриллиантам». Применительно к Ирине Стахеевой суть этого выражения правдиво и в прямом, и в переносном слове, поскольку в ее ювелирном Доме Gianni Lazzaro действительно много бриллиантов и других дорогих украшений.

Признаемся, что получение столь оригинального и дорогого приза от генерального спонсора проекта – компании Tіricado - хозяйкой ювелирного дома – явление совершенно неожиданное. Для объяснения такого случая можно только сказать: фортуна есть фортуна. Все происходило на глазах у всех участниц проекта, и то, что был вытащен именно купон с фамилией Ирины Стахеевой, – это простое человеческое везение!

Счастливой обладательницей двух серебряных подсвечников от ювелирного Дома Gianni Lazzaro стала Анна Господинова, управляющая чадыр-лунгским филиалом ВС Moldova-Agroindbank S.A.

И, наконец, третий ценный приз - оригинальная ручка бутика французского Дома Korloff – была вручена генеральному менеджеру финансовой компании Prime Capital Кармине Викол, пообещавшей, что отныне все контракты на финансирование клиентов она будет подписывать только этой оригинальной ручкой.

Александр ТАНАС, главный редактор журнала Б&Ф: *Каждая из героинь данного проекта – это состоявшийся в профессиональном плане человек, мастерство и талант которого граничат с*

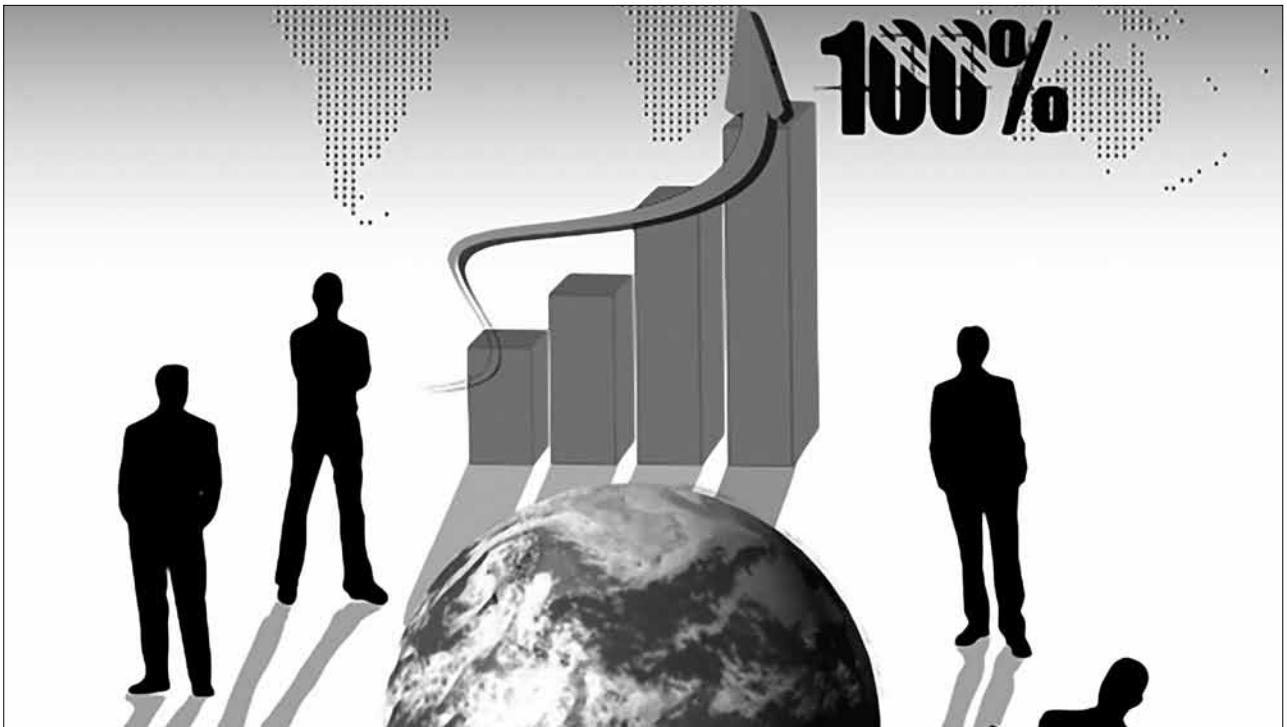


совершенством. Все участницы проекта – героини нашего времени, каждая из которых может служить примером для подражания тысячам представителей подрастающего поколения, только вступающего на стезю взрослой и самостоятельной жизни. Думаю, что молодежь очень нуждается в завидных поступках и примерах обычных для них людей, которые живут рядом с нами, но которых отличает результативность и успешность. У таких людей свой, особенный подход к делу, которым они занимаются. Они не могут исполнять свою работу лишь бы как, им обязательно нужен результат и успех, чтобы жизнь была насыщенной и полноценной...

Кто-то из великих подметил, что для мужчин очень важно, что о них думают другие, а для женщин – наоборот, им гораздо важнее то, что о них говорят. Следуя этому, мы в редакции предпочитаем как можно больше, шире и глубже говорить и освещать успехи людей, дела, которые и в трудные для экономики времена в состоянии находить удачные выходы из сложных ситуаций, и при этом демонстрировать успех. С помощью поддержавших проект журнала спонсоров нам всем удалось организовать и провести маленький, но зато искренний и приятный праздник жизни, который обязательно должен присутствовать в нашей жизни, несмотря ни на какие сложности.

Спонсоры проекта: магазин Toricado, салон Cristis, АО Cricova, салон Gianni Lazzaro, компания Lion Gri, косметика D'Oliwa, компания Vinaria Bostovan, бутик французского Дома Korloff, компания AVON, мебельный салон Monte Cristo, спортивный клуб Brio, Coffee House, информационное агентство «ИНФОТАГ», а также ресторан Coliseum. ■





Рейтинг надежности страховых компаний по итогам 2008 г.

Сергей
БЛАЖЕН

ЕСЛИ СРАВНИВАТЬ, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ И СОСТОЯНИЯ ДЕЛ, СТРАХОВОЙ РЫНОК С БАНКОВСКИМ, ТО МОЖНО ЗАМЕТИТЬ, ЧТО ПЕРВЫЙ С ЗАРОЖДЕНИЯ НИКАК НЕ МОЖЕТ ВЫЙТИ ИЗ БОЛЕЗНЕННОГО СОСТОЯНИЯ. И ВРОДЕ БЫ ВСЕ УПОРЯДОЧЕНО И ОПРЕДЕЛЕНО В ЭТОЙ СФЕРЕ – ЕСТЬ СОВРЕМЕННЫЙ ЗАКОН, ЕСТЬ ПОЧТИ ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ СТРУКТУРЫ, ОПЫТНЫЕ КАДРЫ, А РЫНОК ПОСТОЯННО ЗНОБИТ. КАЖДЫЙ РАЗ, БЕРЯСЬ ЗА АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА, МЫ ПОЧТИ УВЕРЕНЫ, ЧТО ВСТРЕТИМСЯ С КАКИМИ-ТО НЕОЖИДАННОСТЯМИ И ПЕРЕГИБАМИ. НЕ СТАЛ ИСКЛЮЧЕНИЕМ И 2008 Г.

Начнем с самого, на наш взгляд, главного – за год с небольшим рынок официально покинуло четыре компании, еще шесть стоят в очереди на выход. И причина не только в требовании пополнить уставный фонд, хотя оно и доминирует. К примеру, в компаниях Delta,

Koruntu-Asig и Mobias акционеры и менеджмент «переиграли» самих себя.

Delta в начале своей деятельности, в результате мало похожих на страхование действий, оказалась в большой задолженности перед клиентами, которые впоследствии выиграли суды. Компания

попыталась продаться и втихую покинуть рынок самостоятельно, но ей без расчетов по долгам не дали этого сделать. Тогда главный акционер выкупил обратно акции компании, пополнил на 1 млн. леев уставный фонд до нормативного в 4 млн. леев, заменил менеджера. Но, судя по

всему, все эти действия не очень помогли - Delta продолжает терять в активах и премиях. Сейчас ситуация с компанией крайне неопределенна, акционеры и НКФР решают ее дальнейшую судьбу.

Koruntu-Asig изначально была определена на провал, так как спектр ее деятельности был ограничен Гагаузией, и ее появление – скорее дань местным политическим амбициям, самостийности. Когда невероятное стало очевидным, администрация компании заявила о слиянии с Victoriasig, но сделка сорвалась. В итоге представители компании сами подали в НКФР заявление о сложении с себя лицензии на страховые услуги.

Mobias - застывшая на десятилетия судебная история, итог которой был определен изначально и подтверждает негласную местную истину: с государством и сильными мира сего спорить можно, но бесполезно.

UNIVERSALNA AG попала в сложную ситуацию, точнее – в полосу неудач. После почти удачно завершившихся переговоров о вливании в нее крупных инвестиций, когда осталось лишь формально подписать документы, главный акционер попал в автокатастрофу. Печально, но его последователи отказались от ранее принятых обязательств. В середине года грянул мировой кризис, и найти нового инвестора, который бы приобрел или поддержал компанию, стало практически нереальным делом. В ноябре закончился срок действия пятилетней лицензии, и акционерами было принято решение прекратить страховую деятельность, реорганизоваться в обычную компанию с коммерческой практикой.

Первыми процедуру отзыва лицензий НКФР применила к Adara S, Asivit, Dasc Plus и Notabil Polis. После объявления санкций Adara пыталась обнулить свои активы, потому ее счета были заморожены. Не совсем ясен был ход Asivit – один из двух ее акционеров добился через НКФР

разрешения внести изменения в список учредителей (в результате отказа одного из дольщиков от своей доли в пользу другого). Но уставный фонд так и не был пополнен до нормативного, поэтому изменения в уставе скорее похожи на легитимный уход от ответственности.

Учредители Notabil Polis, сразу после вердикта НКФР, решили восстановить свои полномочия и обратились в комиссию с заявлением о пополнении уставного капитала за счет долгосрочных активов. Но НКФР отклонила заявление, основываясь на статье закона, которая не позволяет пополнять капитал кроме как в ликвидной денежной форме. Акционеры настояли, добавили денег, и в результате уставный капитал был доведен до 4 млн. леев. Но на этом силы и интерес к страховому рынку у акционеров Notabil Polis иссякли. Несмотря на то, что материал готовился в конце марта - за неделю до окончания второго этапа пополнения учредительного капитала до нормативного в 6 млн. леев, уже очевидно, что компания сдалась и отказывается от дальнейшей борьбы.

Вместе с Notabil Polis не пройдут испытания деньгами и Acsept Insurance, Garant, Euroasig Grup. Если их акционеры и передумают или найдут деньги, то компании может спасти только добрая воля НКФР. А она, судя по предыдущему этапу и информации из первых уст, – есть. В НКФР готовы пойти навстречу компаниям и считать 6 апреля не днем фактического пополнения уставного капитала, а последним днем приема заявлений на его пополнение. Хотя воля здесь, наверное, ни при чем, скорее в НКФР не хотят возиться с неприятными процедурами по ликвидации страховых компаний, слушаниями в судах, да и просто не в их интересах сужать этот рынок.

Из-за резкого ухудшения основных показателей деятельности большие шансы не попасть в рейтинг имела группа компаний, в числе

которых и вполне респектабельные, - значительно уменьшили сбор премий Acord-Grup, Afes-Moldova, Edict, Garanție, Transelit, Vitoriasig. Причины такого положения у каждой оказались разными. От некоторых ушли крупные клиенты в силу политических и структурных изменений. На других сильно повлиял кризис, который сделал страхование менее интересным и далеко не первоочередным шагом с точки зрения выживаемости многообразия бизнесов акционеров. Как в самих компаниях, так и мы надеемся, что со временем ситуация изменится в лучшую сторону, по крайней мере, в самих компаниях для этого есть все необходимое.

Необходимая для правильного функционирования рынка чистка, неблагоприятные внутренние и внешние факторы привели к тому, что доля страхового рынка в ВВП страны за год уменьшилась с 1,36% до 1,33% при официальном ожидании в 1,6%. По проведенным в начале 2008 г. подсчетам НКФР, доля в ВВП страховых услуг за пять лет, начиная с 2007 г., должна увеличиться до 2,5%. Для этого страховщики ежегодно должны были увеличивать сбор премий не менее чем на 30-35%. Однако, как мы отмечали в предыдущих рейтингах, спад в секторе страхования начался не в 2008 г., а годом ранее. Если в 2002-2006 гг. премии компаний росли на 35-40%, то в 2007 г. этот показатель составил 29,6%, а в 2008 г. опустился до отметки в 16%.

На наш взгляд, главная причина происходящего в том, что именно на два последних года пришлось столь необходимая и долгожданная структурная перестройка рынка и изменений правил игры, что вызвало вполне прогнозируемую неуверенность в поведении всех его участников, в том числе и клиентов. Влияние кризиса отразилось на сборе премий только в четвертом квартале, но и без учета этого квартала рост в 2008 г. не превысил бы 25%.

До конца начатой перестройки

Компании, исключенные из рейтинга

<i>Без лицензии</i>	<i>К началу апреля 2009 г. не увеличили уставный капитал</i>
ADARA-S	ACCEPT INSURANCE
UNIVERSALNA AG	GARANT
ASIVIT	NOTABIL-POLIS
KORUNTU-ASIG	EUROASIG GRUP
MOBIAS	DELTA

еще много времени – как минимум три года, в течение которых учредители страховых компаний будут в постоянных поисках свободных средств.

В 2008 г. совокупные активы страховщиков выросли на 31% – до 1,33 млрд. леев, а чистые активы на 80% – до 656,48 млн. леев. И все это в первую очередь благодаря новым требованиям законодательства и взносам акционеров, которые пополнили нормативный уставный капитал компаний на 115,5 млн. леев – до 323,2 млн. леев, или 56%.

Больше всех активы увеличили Moldasig – на 139,2 млн. (+74%), Asito – на 60,5 млн. (21%) и Grawe AV – на 42,6 млн. леев (100%). Эти же компании лидируют и по приросту собранных премий (см. таб.).

Надо отметить, что ситуация в Asito постепенно улучшается. В тяжелой конкурентной борьбе она сумела сохранить за собой хотя и незначительное, но все же лидерство относительно Moldasig по размеру активов (349,7 млн. леев против 327,9 млн. у Moldasig) и активно наращивает объем премий (38% против 15%). Однако в абсолютном исчислении по основному показателю, характеризующему деятельность страховых компаний, – собранным премиям, Moldasig подтвердила свое лидерство (250,36 млн. леев против 189,6 млн. леев у Asito) и звание наиболее динамично развивающейся компании.

Удивительно, но Grawe AV в 2008 г. сдала свои позиции, показав отрицательную динамику роста практически по всем статьям

баланса. Мы склонны связывать это с прошедшим в 2008 г. приобретением ею крупного игрока – компании Carat. Это главная, но не единственная причина. На спад ее деятельности повлияли и финансовая нестабильность, которая, так же как и в банковском секторе, заставляет людей экономить, снимать деньги со счетов и перекладывать их в кэш. Мы не исключаем, что если кризис продолжится длительное время, то как раз Carat станет для Grawe своеобразной палочкой выручалочкой, способной, из-за своей многостаночности, а значит и распыленности рисков, поддержать ее в трудные времена. Пока у Grawe вполне хорошие качество активов и ликвидность, что определено родом деятельности компании – страхованием жизни. Что произойдет после юридического завершения слияния, когда балансы сольются, – покажет время.

В 2009 г. страховые компании вошли с новыми надеждами, связанными в первую очередь с их главным бизнесом – обязательным страхованием автогражданской ответственности (ОСАГО) и добровольным страхованием транспорта (CASCO). Расчет основывался на внедрении новой методики ценообразования, порядке учета, расширении охвата продаж и росте числа автотранспорта. Однако надежды не оправдались в силу продолжающегося демпинга и возросшей убыточности, особенно по «зеленой карте» (ЗК). Поступления от продаж ЗК составили 159 млн. леев, или половину всех поступлений по

ОСАГО, – 331 млн. леев. Перспектива в этой части страхового бизнеса так же не очень радужна. Предстоит суд о картельном сговоре и ужесточение ценового регулирования. Но даже после развития скандала компании как продавали на границах ЗК по завышенной цене, так и продолжают эту практику, хотя чеки предпочитают не выдавать – проверено собственноручно. Ходят слухи, что именно этот фактор стал спусковым крючком для запуска дела «о сговоре» – руководителю антимонопольного агентства пришлось также приобрести карту на границе по завышенной цене, что ей очень не понравилось.

Есть и другая версия, основанная на том, что антимонопольная процедура инициирована по заявлению новых собственников компании Carat, но насколько эта информация достоверна, станет известно в суде. Так или иначе, а недовольных деятельностью в области операций с «зеленой картой» страховщиков значительно больше, чем компаний, входящих в ARCA. Последнее обвиняют, что «агентство превратилось в закрытый клуб избранных, которое умышленно годами затягивает рассмотрение заявлений на членство», а в ARCA говорят, что «платите в установленном порядке денежные взносы – и вы автоматически можете стать оператором ЗК». В любом случае очень не хочется, чтобы этот рабочий момент стал поводом для внутренней войны и фактором, способным разбить недавно созданную ассоциацию страховщиков.

Кстати, за 2008 г. страховщики должны праздновать стоя, с бокалами шампанского в руках – как за год рождения их новой профессиональной организации. Даже журналисты и аналитики отмечают, что руководители ассоциации во главе с бывшим вице-губернатором НБМ и послом в США Михаилом Манолем активно взялись за работу, продвигая на рынок, по крайней мере, идеи 14 сильнейших страховщиков.

Несмотря на все сложности с проведением страхового бизнеса в прошедшем году, компании сумели увеличить свои доходы на 135% – до 179,51 млн. леев (\$16,47 млн.). Рост доходности произошел в основном за счет компании Moldasig, которая заработала в пять раз больше, чем годом ранее – 61,03 млн. леев. За ней следуют Asito, Sigur-Asigur, Moldova-Astrovaz, Carat, которые с убыванием собрали от 10 до 6 млн. леев. Всего с плюсами в доходах вышли 24 компании. В списке тех, кто понес серьезные потери, – Grawe AV, Donaris-Group и Acord-Grup, они недобрали и половины того, что заработали в 2007 г.

Не исключено, что общая доходность страховщиков могла увеличиться и за счет отмены налога на реинвестированную прибыль для молдавских экономических агентов. Это касается в первую очередь тех, кто активно развивает свой бизнес. Догоняющие уходящий поезд компании указали повышенную доходность в расчете на то, что из прибыли можно будет оплатить уставный капитал.

Страховщики отмечают повышение интереса клиентов к страхованию имущества и сельскохозяйственных рисков. Стимулом в страховании имущества стали события с наводнениями, а в сельском хозяйстве – забота государства, которое хорошо дотирует этот сегмент. Недвижимость опередила по объему поступлений ОСАГО, составив 335 млн. леев. Правда, эти поступления на 70% были обеспечены платежами от юридических лиц, что свидетельствует о сохраняющейся низкой страховой культуре населения и больших заделах для роста рынка.

Рыночная доля в собранных премиях трех страховых компаний (Moldasig, Asito и Grawe AV объединившаяся с Carat) за год выросла на 4%, составив 65%, что не может не настораживать участников рынка. Из перечисленных больше всех прирастила компания Asito –

23% от рынка против 19% в 2007 г. Доля Moldasig и Grawe Carat Asigurări осталась неизменной – 30% и 12% соответственно.

Ожидается, что 2009 г. будет очень сложным для страховщиков Молдовы. Спад поступлений от воздействия мирового кризиса с догоняющим ростом выплат по страховым случаям предыдущих периодов сделает свое черное дело, освободив рынок еще от четверки-шестерки слабых компаний. Не исключено, что если кризис затянется, то у акционеров просто не будет средств на преодоление в апреле 2010 г. очередного этапа по увеличению уставного капитала до девяти млн. леев. К этому должны подготовиться 13 компаний, не считая десяти, которые, можно считать, уже покинули рынок.

Продаваться в кризис очень сложно даже respectable компаниям, об этом говорят те, кто уже пытался пройти эту процедуру, в том числе акционеры Donaris-Group.

Год может принести сюрпризы и по крупным компаниям, которые связаны интересами зарубежных инвесторов, а часть внутренних крупных инвесторов в страховании попала или попадет в оппозицию к действующей власти.

К примеру, «Росгосстрах» как владелец Moldasig сейчас находится в ожидании относительно своего будущего на молдавском рынке. И причины не только местные, связанные с обвинениями в некорректной сделке по приобретению Moldasig, но и в самой головной компании. Правительство России решило пойти навстречу владельцам «Росгосстраха» – братьям Хачатуровым, и выставить на торги свой блокирующий госпакет акций этой компании. Чтобы избежать появления совладельцев, братьям придется выложить около \$400 млн., это, по подсчетам Forbes, приблизительно четвертая часть от их состояния. Возможно, половину из требуемой суммы прокредитует, по совету Минфина,

ВТБ и Сбербанк, но остальные \$200 млн. придется искать из собственных резервов. А тут еще внутрисемейные неурядицы Даниилы Хачатурова – жена требует треть состояния. В общем, коснется ли этот процесс Moldasig, неизвестно, однако словесные обещания Хачатурова о том, что «Росгосстрах» намерен реинвестировать прибыль от деятельности Moldasig не менее 15 лет, уже становятся не столь очевидны. Однако и перепродавать ее в период кризиса там тоже вряд ли решатся, уж слишком сладкий Moldasig кусочек молдавского рынка, да и деньги, по росгосстраховским меркам, небольшие.

Говоря о политическом влиянии на судьбы страховых компаний как подразделений основного бизнеса, здесь стоит вспомнить и гонения владельцев Ascom Group Анатолия Стати, которому принадлежит Garanție, и Вячеслава Платона, у которого тоже есть свои интересы в молдавском страховании. И этот перечень можно было бы продолжить.

Но страховой рынок в целом формируется в правильном направлении, и этого нельзя не заметить. Кризис когда-то кончится, власть сменится или изменит отношение к бизнесу, население со временем поймет ценность страховых услуг. Здесь, как и в жизни, главное – чувство меры и времени.

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 2008 Г.

Место	Наименование компании	Активы	Ликвидность	K1	K2	Достаточность капитала	K3	K4	Качество активов	K5	K6	Убыточность	Рентабельность	K8	K9	Всего
Активы свыше 40 млн. леев																
1	MOLDASIG SRL	327 909 692	95,75	162,10	110,64	25,66	92,69	5,35	13,19	38,36	9,32	553,05				
2	MOLDCARGO SRL	64 494 477	106,05	161,18	108,67	28,26	4,36	38,04	15,92	42,10	8,48	513,06				
3	MOLDOVA-ASTROVAZ SRL	49 061 181	47,51	126,31	132,77	42,33	0,74	61,05	32,76	44,17	8,72	496,37				
4	GRAWE ASIGURARI de VIATA SA	85 235 228	48,83	200,00	58,11	37,03	132,59	6,42	2,03	4,99	1,39	491,38				
5	CARAT SA	57 485 295	47,09	160,30	95,92	24,39	53,03	38,49	10,83	33,05	7,43	470,54				
6	SIGUR-ASIGUR SRL	43 921 310	12,29	101,80	120,68	70,23	6,77	11,66	47,84	30,62	4,32	406,20				
7	ASITO SA	349 689 094	27,61	82,87	74,40	26,88	15,66	78,15	4,41	14,40	3,08	327,46				
Активы от 20 до 40 млн. леев																
8	DONARIS-GROUP SA	31 566 395	183,21	149,17	83,93	30,33	50,64	41,69	3,61	11,63	1,47	555,68				
9	AFES-MOLDOVA SRL	32 100 633	64,11	193,45	123,76	19,65	19,93	25,14	35,24	46,01	20,00	547,28				
10	AUTO-SIGURANTA SA	24 858 035	43,21	122,46	120,25	49,49	26,21	63,48	50,00	49,77	7,56	532,42				
11	GARANȚIE SA	24 533 917	83,93	81,75	136,23	22,86	56,72	3,59	21,26	46,09	18,77	471,20				
12	VITORIASIG SRL	23 122 883	36,22	132,75	131,20	100,00	14,76	22,89	8,33	5,45	0,49	452,09				
13	VICTORIA ASIGURARI SRL	36 588 623	35,00	170,89	145,31	15,33	19,25	14,88	6,64	15,18	9,65	432,14				
14	EXIM-ASINT SA	30 515 225	50,94	149,79	77,32	44,71	42,49	14,85	5,86	9,13	1,00	396,09				
Активы менее 20 млн. леев																
15	ALIANȚA-MOLDCOOP SRL	8 528 962	6,89	200,00	133,33	82,73	150,00	2,09	26,06	20,45	2,43	623,97				
16	ARTAS SRL	16 928 339	200,00	163,02	104,76	33,21	35,10	24,31	19,12	34,20	6,38	620,11				
17	ASTERRA GRUP SRL	18 004 942	59,14	163,43	145,19	77,87	34,16	74,59	29,74	30,69	3,56	618,37				
18	ACORD-GRUP SRL	11 496 198	67,24	200,00	110,40	73,17	105,07	6,66	26,31	13,80	1,51	604,16				
19	GALAS SA	11 687 734	115,70	170,20	112,81	48,18	61,88	13,25	23,31	50,00	6,35	601,68				
20	IPB DELTA ASIGURARI SA	10 384 138	68,99	194,00	136,01	94,51	85,40	17,29	1,46	1,71	0,15	599,52				
21	EDICT SRL	16 660 129	36,45	199,62	150,00	47,97	74,19	11,35	9,41	18,34	4,38	551,70				
22	KLASSIKA ASIGURARI SA	7 275 052	74,64	182,31	127,07	77,79	66,54	11,00	4,11	6,99	0,63	551,09				
23	TRANSELIT SRL	18 400 662	83,32	101,51	71,37	42,71	23,18	80,00	17,13	29,64	2,76	451,62				

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ

Наименование компании	Активы (всего)		Чистые активы		Оплаченный уставный капитал		Резервы и фонды страхования			
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	Всего 2008	Всего 2007	Резервы убытков 2008	Резервы убытков 2007
ACCEPT INSURANCE SRL	3 425 306	3 388 817	2 782 603	2 619 564	4 000 000	3 000 000	305 016	525 309	10 065	15 342
ACORD-GRUP SRL	11 496 198	11 139 306	7 450 286	6 467 217	6 000 000	4 000 000	972 622	671 089	335 597	12 541
ADARA-S SRL	0	3 574 443	0	1 528 511	0	2 003 000	0	909 093	0	409 969
AFES-MOLDOVA SRL	32 100 633	41 599 713	19 137 446	9 316 154	4 500 000	4 500 000	7 226 381	24 589 875	4 712 682	6 272 616
ALIANȚA-MOLDCOOP SRL	8 528 962	6 357 776	6 426 998	4 823 006	5 033 000	4 021 000	1 329 006	1 403 255	10 013	9 780
ARTAS SRL	16 928 339	15 661 799	7 983 687	5 621 450	4 010 000	2 010 000	3 785 601	5 626 947	1 135 965	980 182
UNIVERSALNA AG SRL	3 453 697	3 028 012	3 452 739	2 683 041	4 000 000	2 000 000	0	344 566	0	333
ASIVIT SRL	5 015 492	5 087 816	2 198 948	2 090 211	2 001 228	2 001 228	2 697 966	2 859 942	182 059	252 971
ASTERRA GRUP SRL	18 004 942	15 966 664	13 957 790	10 061 519	10 000 000	10 000 000	3 390 350	5 329 030	201 176	299 532
AUTO-SIGURANTA SA	24 858 035	18 702 444	19 134 568	8 848 765	8 399 600	4 925 000	3 751 538	6 570 822	155 414	209 812
CARAT SA	57 485 295	40 227 988	29 415 015	5 532 839	10 000 000	2 000 000	19 401 592	22 059 990	7 510 479	3 191 741
EUROASIG GRUP SRL	7 275 052	2 784 250	4 390 717	2 213 941	4 036 000	2 036 000	1 744 247	0	32 866	0
KLASSICA ASIGURARI SA	6 720 773	2 130 391	4 052 464	1 711 414	4 012 148	2 012 148	1 854 511	217 212	45 678	11 745
DELTA SRL	2 681 458	2 898 293	458 650	458 572	4 046 349	3 051 349	531 183	756 538	378 623	483 207
KORUNTU-ASIG SRL	2 989 171	3 060 469	2 936 462	2 949 630	3 000 000	3 000 000	42 353	94 680	1 692	2 156
DONARIS-GROUP SA	31 566 395	26 709 879	9 713 773	11 311 045	6 828 300	6 685 500	7 868 616	7 039 912	825 600	792 655
EDICT SRL	16 660 129	20 466 953	9 083 450	9 190 280	5 700 000	5 700 000	7 500 651	10 874 708	7 499 556	6 992 213
EXIM-ASINT SA	30 515 225	26 029 969	14 912 400	10 247 271	9 771 100	9 771 100	4 676 981	4 972 896	146 681	146 527
GALAS SA	11 687 734	10 026 925	5 656 553	2 902 556	4 006 360	2 165 600	3 093 572	4 442 527	559 265	550 322
GARANT SRL	4 007 419	3 880 609	3 435 980	90 2 685	4 500 000	2 000 000	461 660	288 624	138 717	65 000
GARANȚIE SA	24 533 917	19 690 833	12 186 799	4 002 926	4 000 000	2 010 000	9 992 944	12 989 877	7 674 136	5 836 392
GRAWE ASIGURARE	85 235 228	42 630 025	32 830 249	14 403 853	22 500 000	3 233 000	43 557 910	18 195 417	0	0
MOBIAS SA	505 643	694 151	-591 674	-337 319	350 150	350 150	366 026	705 542	366 026	705 542
MOLDASIG SRL	327 909 692	188 671 851	120 806 668	19 009 342	60 000 000	12 000 000	119 948 010	128 352 141	16 740 006	9 857 124
MOLDCARGO SRL	64 494 477	49 037 709	26 932 185	23 118 284	13 000 000	11 000 000	19 579 013	14 385 154	824 845	817 123
MOLDOVA-ASTROVAZ SRL	49 061 181	38 869 834	32 570 836	19 039 399	14 811 100	14 811 100	11 154 987	13 428 190	3 574 419	6 356 999
NOTABIL-POLIS SRL	4 679 990	4 483 568	4 654 487	3 809 068	4 000 000	2 000 000	16 429	579 894	0	70
VICTORIA ASIGURARI SRL	36 588 623	35 805 959	19 361 994	14 148 481	4 000 000	3 000 000	16 445 143	14 223 817	2 047 064	2 049 748
ASITO SA	349 689 094	289 238 874	172 920 999	112 827 844	46 515 340	46 515 340	132 505 163	128 414 248	14 251 883	11 506 132
IPB DELTA ASIGURARI SRL	10 384 138	7 339 916	7 340 702	2 821 494	7 000 000	2 709 646	2 032 116	948 215	130 706	128 665
SIGUR-ASIGUR SRL	43 921 310	36 087 550	32 942 286	24 950 381	22 000 000	12 000 000	5 615 080	3 103 889	617 910	688 865
TRANSELIT SRL	18 400 662	16 432 048	10 280 456	8 821 319	4 660 000	4 660 000	2 551 260	4 632 305	190 276	247 252
VITORIASIG SRL	23 122 883	22 852 416	17 661 974	16 783 761	16 492 399	16 492 399	2 756 975	2 939 142	561 844	434 643
TOTAL	1 333 927 093	1 014 557 250	656 478 490	364 878 504	323 173 074	207 663 560	437 154 902	442 474 846	70 861 243	59 327 199

КОМПАНИЙ ПО ИТОГАМ 2008 Г.

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	
2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
259 264	488 537	411 612	672 067	0	0	1 057 262	3 544 871	0	0	47 762	1 059 931	-666 426	-350 274
875 360	624 113	1 488 390	304 286	217 252	6 740	9 406 677	17 225 319	185 419	67 715	8 108 315	13 025 071	989 351	2 566 312
0	372 659	0	867 839	0	0	0	1 612 500	0	0	0	32 381	0	-335 850
4 186 531	8 784 379	13 949 480	25 918 461	296 044	427 601	13 505 441	26 287 058	638 369	421 833	23 476	2 061 203	10 199 264	4 625 217
1 006 593	1 403 255	132 857	155 926	0	0	1 001 289	1 172 287	0	0	0	0	1 335 559	759 665
3 085 701	3 721 240	4 271 233	2 751 686	7 775	106 350	12 633 622	11 924 650	970 473	1 398 167	4 502 397	4 393 151	2 791 803	3 020 334
0	344 566	0	0	0	0	1 500	43 194	0	0	0	0	-1 229 468	120 737
2 470 769	2 586 496	185 478	702 224	0	0	532 972	1 208 216	0	0	0	0	384 932	399 402
2 470 381	4 310 485	2 020 155	242 382	0	0	10 129 415	10 104 128	0	3 985	50 429	9 746	3 874 753	95 066
1 772 231	2 526 540	2 486 913	2 562 159	0	0	9 500 892	6 835 332	0	0	0	0	7 161 567	1 276 437
11 839 420	16 465 104	14 724 890	14 991 081	19 895	78 766	55 511 957	51 542 642	35 638	222 284	11 201 896	7 338 390	7 963 961	1 790 040
1 590 000	0	1 046 291	66 179	0	0	6 625 812	260 307	0	0	3 287 170	0	276 776	265 186
1 724 695	184 630	881 048	224 048	0	0	5 158 596	1 174 469	0	0	590 702	0	393 928	5 540
0	721 449	507 088	778 289	0	0	18 156	610 582	0	0	0	0	-997 808	-2 625 870
42 353	73 751	11 222	0	0	0	54 325	215 569	0	0	0	0	-13 168	-50 370
5 868 616	5 841 478	22 631 363	17 359 584	0	36 675	49 601 488	46 021 933	58 532	39 009	22 700 368	22 461 371	1 133 723	3 028 330
7 486 299	9 846 837	1 077 609	1 671 848	0	0	1 800	8 943 351	0	19 751	0	1 038 623	2 873 562	3 094 331
3 502 829	3 736 946	3 603 700	4 901 707	42 984	83 880	11 604 836	11 355 972	170 260	235 367	5 368 810	5 288 436	1 057 061	381 780
2 632 648	3 529 023	4 539 613	3 369 544	230 197	183 621	10 260 381	9 803 576	363 242	476 740	3 624 870	3 571 823	2 781 502	985 357
415 494	259 762	323 156	1 428 475	753	0	1 488 946	946 045	2 241	0	604 076	298 243	16 106	-1 118 248
4 084 856	8 755 044	3 780 630	13 356 135	1 554	0	12 479 508	14 444 134	8 423	19 250	5 708 427	6 631 410	8 193 097	2 276 281
31 557 000	17 103 692	1 034 251	619 610	0	0	46 300 946	32 603 299	0	0	2 515 433	1 860 945	3 698 385	8 008 322
92 073	21 714	5 500	209 135	0	0	0	87 292	0	0	0	0	-256 443	-344 705
93 716 647	89 785 387	75 160 174	48 102 319	2 235 144	1 710 023	250 362 396	218 342 809	464 297	1 108 731	104 706 316	65 983 734	61 034 669	8 959 129
13 716 693	11 376 293	23 858 920	19 367 608	1 327 326	526 117	59 525 594	49 769 389	898 317	3 590 573	22 083 736	20 779 490	11 994 172	11 335 849
7 044 935	6 436 101	16 478 666	12 067 642	0	17 687	37 245 563	27 779 778	0	0	2 139 294	2 259 260	14 123 480	7 867 014
11 501	30 386	77 280	77 280	0	0	0	4 500	0	0	0	0	598 571	116 200
11 790 591	11 019 210	5 413 579	1 541 916	47 647	139 873	15 361 667	10 060 871	107 635	265 099	4 609 560	2 399 168	4 213 513	3 150 218
35 841 609	37 158 978	66 231 317	54 487 935	0	0	189 594 684	137 199 549	0	26 000	12 981 527	9 528 043	22 540 676	13 809 650
1 598 229	445 662	1 194 337	390 526	0	0	8 127 105	2 057 821	0	0	2 501 497	0	90 475	75 798
1 943 758	1 203 335	127 654	102 264	0	0	3 891 737	2 626 116	0	0	363 916	118 008	10 380 431	2 981 673
1 294 925	2 993 944	3 734 298	3 831 280	0	0	10 200 135	11 697 533	0	0	1 166 530	862 814	1 685 867	1 534 623
1 829 904	2 254 423	2 426 777	2 217 540	4 371	9 822	6 043 272	6 693 011	82 799	790 020	362 038	349 342	885 291	299 450
255 751 905	254 405 419	273 815 481	235 338 976	4 430 942	3 327 155	837 227 974	724 198 102	3 985 645	8 684 524	219 248 545	171 350 583	179 509 162	78 002 624



Обзор рынка недвижимости

*Петр ОЛЕЖЕНКО,
Агентство
недвижимости
НІКІА Ітобіі*

2008 Г. ВОЙДЕТ В ИСТОРИЮ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ КАК ГОД ПИКА – В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ ПРОДОЛЖАЛСЯ РОСТ, ВО ВТОРОЙ НАЧАЛАСЬ СТАБИЛИЗАЦИЯ РЫНКА И МЕДЛЕННОЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА. НАСКОЛЬКО СИЛЬНЫМ БУДЕТ СНИЖЕНИЕ В 2009 Г., СТАНЕТ ЯСНО УЖЕ ВЕСНОЙ И ЛЕТОМ.

Как правило, в начале года на рынке недвижимости обычно наблюдается затишье. После продолжительных праздников уменьшается как предложение, так и спрос на недвижимость, цены стабильны. Затишье продолжается примерно до конца зимы.

Вторичный рынок

2008 г. для сегмента недвижимости начался весьма активно, “новогодние каникулы” у риэлторов были короткими. Традиционно спокойные январь и февраль скорее походили на оживленные весенние месяцы, произошел необычный для этого

периода года всплеск активности на рынке недвижимости. На фоне небольшого предложения резко активизировался спрос. Началась конкуренция среди покупателей, и продавцы начали поднимать цены по ходу продажи или даже во время ведения переговоров по оформлению.

Рост цен на 20% в первом полугодии позволил сделать прогноз о том, что стоимость квадратного метра преодолет «психологический барьер» в 1000€ за метр общей площади к концу 2008 г. Ожидалось, что осенью рынок вырастет на 5-7%, а общий рост цен во втором полугодии составит не менее 10%.

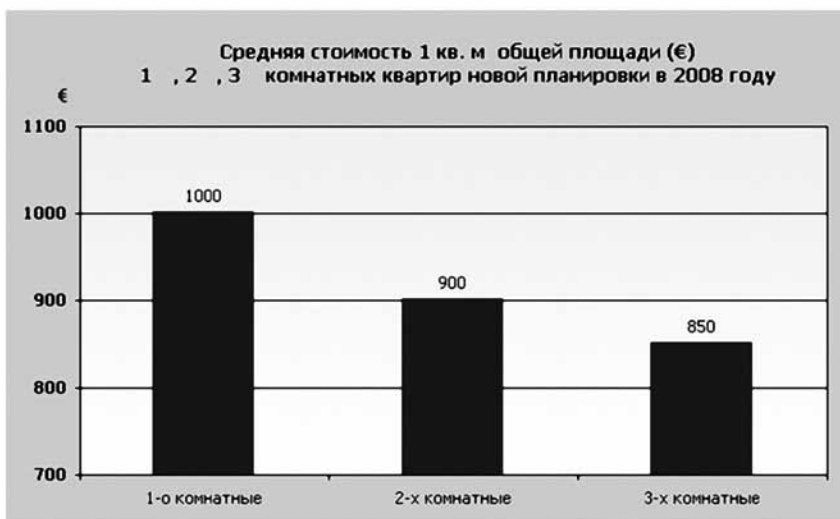
Однако летом началось изменение экономической ситуации, это отразилось как на бизнесе, так и на рядовых гражданах.

Требование Национального банка к банкам увеличить обязательные резервы с 17 до 22% от объема всех привлеченных средств привело к резкому подорожанию и дефициту кредитных ресурсов. Рост кредитных вложений в экономику замедлился. Денежно-кредитная политика, проводимая НБМ в 2008 г., была направлена на сокращение денег в обращении, в 2008 г. зафиксирован самый низкий рост объема денежной массы – 6% по сравнению с 17,9% в 2007 г.

Во втором полугодии 2008 г., несмотря на начавшуюся меняться экономическую ситуацию, рынок жилой недвижимости был достаточно стабилен. Стоимость квадратного метра составляла 900€, спрос и предложение были примерно на одном уровне. Из-за инертности рынка недвижимости изменения экономической ситуации начали сказываться на рынке недвижимости только в ноябре.

Начал падать спрос на недвижимость, а в декабре было зафиксировано даже небольшое снижение цен.

Прогнозы экспертов о возможном падении рынка и ситуация на рынке недвижимости в соседних странах заставила потенциальных покупателей недвижимости отложить покупки. Однако продавцы психологически



не готовы к снижению цен. Таким образом, рынок оказался парализованным.

Традиционного предновогоднего оживления, связанного с приездом сограждан из-за рубежа, не было.

Первичный рынок

Ситуация на первичном рынке в 2008 г. повторяла этапы развития вторичного рынка, но со своими особенностями. С нового года все застройщики увеличили цены на 10-15% из-за изменения нормативной базы в строительстве, повлекшей рост себестоимости.

Вначале им запретили утеплять дома пенопластом из-за несоблюдения технологии, потом появился запрет на сдачу квартир в белом варианте. Было запрещено параллельное строительство и проектирование. В 2008 г. строители стали платить НДС по стандартной ставке. Все эти изменения плюс постоянное удорожание рабочей силы и стройматериалов, особенно на цемент и энергоресурсы, на газ в частности, привели к росту себестоимости строительства и снижению его объемов.

Во второй половине года для застройщиков наступили

тяжелые времена. Строители одними из первых почувствовали приближение кризиса. С одной стороны, увеличились процентные ставки по кредитам, с другой – укрепление национальной валюты сыграло с ними злую шутку. Цены на квартиры в договорах на приобретение недвижимости устанавливались в евро с расчетом в леях по курсу НБМ на дату платежа, а расчеты с поставщиками и подрядчиками производились в национальной валюте. Возникла курсовая разница.

Осенью застройщики начали проводить более активную политику продаж, различные акции со скидками, привлекать к реализации риэлторские компании. Но всех этих мер было явно недостаточно, покупатели высказывали опасения относительно сроков строительства и возможности его окончания в принципе. Отсутствие законодательной базы, регламентирующей отношения застройщика и инвесторов, в частности Закона о долевом участии в строительстве, только укрепляет их. Столкнувшись с недостатком средств и отказом банков предоставлять кредиты, застройщики стали замораживать строительство. Строить при

отсутствии спроса на квартиры – все равно что закапывать деньги в землю, а продавать ниже себестоимости застройщики не будут.

Главный фактор, препятствующий обвалу цен на новострой, – это снижение объемов строительства. Большинство проектов, которые сейчас близки к завершению, были начаты задолго до финансового кризиса, а новые заморожены, поэтому в ближайшее время предложение на рынке будет сокращаться. Снижение предложения происходит одновременно с падением спроса, поддерживая, таким образом, цены.

Средняя стоимость квадратного метра в новостройках в конце 2008 г. составляла 600-800€ в спальных районах, а в центре города в домах повышенной комфортности около 1000€.

Участки под индивидуальное строительство

Наибольшее количество сделок с земельными участками проводится весной, в начале строительного сезона. Однако в 2008 г., несмотря на большой дефицит земельных участков для индивидуального жилищного строительства, спрос на них снизился уже в начале года, еще до спада в других сегментах рынка недвижимости. Снижение спроса произошло из-за резкого роста цен на стройматериалы, энергоресурсы перед началом строительного сезона. Снизилось и качество предложения, предлагается много участков в пригородах Кишинева и в близлежащих (СОТ) садово-огороднических товариществах без наличия коммуникаций. Покупателям такие участки неинтересны.



Цены на земельные участки в течение года были практически неизменными.

Предложений по Кишиневу явно недостаточно. Стоимость одной сотки земли для строительства жилого дома в районе парка Валя Морилор (бывш. Комсомольское озеро) и между улицами Няги и Белинского в секторе Буюканы составляет 30-35 тыс. €.

Это самые престижные зоны для строительства индивидуальных жилых домов. В других районах города, где много индивидуальных жилых домов: на Скулянке 12-15 тыс.€; на Буюканах в районе "Alfa" 15-17 тыс.€; на Скиносах 5-10 тыс.€; в районе Агроуниверситета 6-7 тыс. €; на нижней Ботанике 8-10 тыс.€ за сотку. Много предложений о продаже земельных участков в зоне нового торгового комплекса "Megapolis Mall" на улице Компьютерной. Стоимость одной сотки составляет 10-12 тыс.€.

В историческом центре стоимость одной сотки составляют 50-60 тыс.€, а на участках в непосредственной близости от бульвара Штефана чел Маре стоимость одной сотки может доходить до 100 тыс. €. В центре нет свободных земельных участков. Они поступают на рынок после процедуры предоставления другого жилья проживающим на этих участках собственникам строений. Высокая стоимость

земли в центральной части города обусловлена большими затратами на расселение жильцов общих дворов. Это очень длительный и дорогостоящий процесс, когда приходится удовлетворять все капризы жильцов.

Высокая стоимость земельных участков в городе заставила покупателей переориентироваться на пригородные земли и дачные участки. Стоимость одной сотки земли в близлежащих населенных пунктах Тогатино, Колоница, Криково, Бачой, Трушены, Сынжера и в дачных кооперативах недалеко от города при наличии всех коммуникаций составляет 1-3 тыс. евро за сотку.

Ставчены - считается самым дорогим пригородом, можно сказать – это практически городская черта. Стоимость одной сотки там составляет 5-7 тыс. евро за сотку.

Стоимость этих участков могла бы быть и выше, учитывая небольшое расстояние от города, если бы присутствовали все необходимые коммуникации и качественные подъездные пути. Местные власти выделяют участки, а вот проведение коммуникаций целиком ложится на застройщиков. Получается замкнутый круг: невозможно жить – потому что нет коммуникаций, и не подводят коммуникации, потому что никто не живет.

В результате сооружение коммуникаций затягивается на

годы. Больше всего страдают те застройщики, которые первыми начинают строительство.

Жилые дома

Количество сделок с домами всегда было незначительным, однако в денежном выражении доля рынка индивидуальных жилых домов достаточно велика. Стоимость жилого дома определяется стоимостью земельного участка и себестоимостью строительства, поэтому динамика цен на жилые дома повторяет динамику стоимости земельных участков и себестоимости строительства.

Рынок жилых домов сложно обобщить из-за индивидуальности каждого из домов. Если принять за некий стандарт наиболее распространенные параметры современного жилого дома площадью в 250-300 кв. метров земельным участком в 6 соток, то в наиболее престижных зонах города – в районе парка Валя Морилор, на Буюканах – его стоимость будет составлять 300-350 тыс. €.

В других микрорайонах Скулянка, Ботаника, Новые Буюканы 200-250 тыс. €.

В пригородах Кишинева – Криково, Ставчены, Кодру аналогичный дом стоит 100-150 тыс. €.

В домах, построенных в 70-90 годы прошлого века, наибольшую ценность представляют земельные участки, на которых они расположены, а не сами строения, поэтому их стоимость чаще всего ненамного превышает стоимость земли в этих районах.

В 2008 г. практически одновременно появились предложения о продаже домов в строящихся коттеджных поселках как в черте города, так и в пригородах. Примеров строительства таких поселков в городе не было, поэтому как пойдут продажи – говорить

сложно. Тем более что начало строительства пришлось на период снижения спроса на недвижимость. Несомненно, что собственная развитая социально-культурная инфраструктура, наличие всех коммуникаций на участке и высокий статус жильцов должны привлечь покупателей. Комплексный подход к строительству и благоустройству прилегающей территории обеспечит одновременную сдачу всех домов в эксплуатацию.

В предыдущие годы на рынке индивидуальных жилых домов существовал недостаток предложения домов небольших площадей в 200-250 кв.м с функциональной планировкой. На рынке в основном были представлены дома больших площадей в 400-500 кв.м. Строительство небольших домов в коттеджных поселках должно удовлетворить этот спрос и вывести рынок индивидуальных жилых домов на новый уровень, сделав ценообразование более прозрачным и понятным.

Общие выводы и прогнозы на 2009 г.

Семилетний период роста цен на недвижимость, за который цены выросли в 10-12 раз, закончился. Рынок вступил в период снижения спроса и цен на недвижимость во всех сегментах. Недвижимость перестала быть оптимальным инструментом инвестирования денег с высокой доходностью и потеряла свою привлекательность для инвесторов, которые составляли 30-40% покупателей. В условиях, когда неизвестно, насколько глубоким будет влияние мирового экономического кризиса на экономику Молдовы и какова будет политическая ситуация в стране после выборов, инвестиции в недвижимость стали невыгодными и рискованными. Именно за счет

снижения доли инвестиционных покупок начал падать спрос на недвижимость. В итоге мы имеем постоянно увеличивающийся срок экспозиции квартир и минимальное количество сделок, когда у кого-то из покупателей или продавцов изменились обстоятельства, и они приняли решение - купить или продать недвижимость, не дождавшись прояснения обстановки.

В нынешней ситуации делать прогнозы крайне затруднительно, однако наше мнение сводится к тому, что обвала рынка не будет, снижение цен будет плавным. Большинство квартир было приобретено за счет собственных средств и свободно от обязательств перед банками, поэтому резко снижать цены продавцы недвижимости не будут. Можно прогнозировать снижение на 10-20% в зависимости от сегмента рынка. Лидерами падения будут цены на квартиры в новостройках – до 15-20% и земельные участки без коммуникаций. Цены на вторичное жилье и качественные земельные участки с коммуникациями будут снижаться меньшими темпами – 10-15% до конца 2009 г.

В долгосрочной перспективе значительное влияние на уровень цен будут оказывать объем денежной массы в стране и источники ее увеличения, а именно – объем переводов средств от соотечественников из-за рубежа. Значительная часть этих средств попадала на рынок недвижимости, и в зависимости от динамики переводов денег будет меняться ситуация с ценами, а также спрос на жилую недвижимость. Ситуация на рынке недвижимости будет коррелировать с объемом денежных переводов из-за рубежа. ■

*(Продолжение
в следующем номере.)*



Молдавская блогомания

ЕСЛИ ТЫ БИЗНЕСМЕН, ЭКОНОМИСТ, СТУДЕНТ, РАБОЧИЙ, ЗЕМЛЕДЕЛЕЦ, ПРОСТО ОБЫЧНЫЙ ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ СИДИТ В ИНТЕРНЕТЕ БОЛЕЕ ДВУХ ЧАСОВ И ХОТЕЛ БЫ ИМЕТЬ СВОЙ САЙТ, ГДЕ МОГ БЫ ОПУБЛИКОВАТЬ СВОИ ИДЕИ ИЛИ СВОЕ МНЕНИЕ О ТОМ ИЛИ ИНОМ СОБЫТИИ, ТО РЕШЕНИЕ ПРОСТОЕ – ОТКРОЙ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ БЛОГ. ДЛЯ ЭТОГО ТЕБЕ НЕ НУЖНО БОЛЬШИХ ЗНАНИЙ В ОБЛАСТИ WEB ИЛИ ДЕНЕГ, ЧТОБЫ ЗАПЛАТИТЬ КАКОЙ-НИБУДЬ КОМПАНИИ ЗА РАЗРАБОТКУ КОНЦЕПЦИИ. ВСЕ ПРОСТО: ЗАХОДИШЬ НА СПЕЦИАЛЬНЫЙ САЙТ, РЕГИСТРИРУЕШЬСЯ И – НАЧИНАЕШЬ ТВОРИТЬ.

Семен
ЧОКУН

Что такое блог. История его появления

С каждым днем технологии развиваются все быстрее. Люди стремятся к общению через любые средства, а желание заявить о себе и потребность в популярности становится все более острой. Сколько из нас, например, хотели бы иметь свою газету или журнал, но на это не находилось ни времени, ни умений, ни денег.

Но вот всего несколько лет назад удовлетворить свое желание в медиаобщении стало просто и дешево. Открыл свой блог – твори и общайся.

Блог (сокращенное от английского выражения web log, интернет-журнал) – web-страница, которая содержит статьи с постоянной их актуализацией, обычно личного характера. Как правило, актуализация блогов состоит не в изменении прежних

текстов, а в пополнении его новыми текстами, наподобие дневника, но в обратном хронологическом порядке.

Если вначале блоги актуализировались вручную, то со временем появились инструменты (программы и методы), которые автоматизируют этот процесс. Использование такого рода software, основанного на браузере, является сейчас обычным аспектом блоггинга. Существует немало

платформ для блогов, из которых напомним Wordpress (www.wordpress.com) – самая известная и используемая платформа блоггинга), Blogger (<https://www.blogger.com>) и др.

Цель блогов весьма разнообразна – от личных дневников до публицистического оружия политических партий, учреждений, СМИ или предпринимательских структур. Блоги варьируют по ареалу интересов от одного автора – пользователя до целого сообщества единомышленников. Время показало, что блоги могут стать серьезным источником дохода для тех, кто управляет ими путем привлечения банеров и продажи рекламного пространства.

Нередко блоги путают с сайтами. В чем же разница между ними? Одно из основных отличий заключается в том, что блоги предлагают возможность общения с другими пользователями в любой момент, позволяют посетителям оставлять свои публичные комментарии. Тем самым создается конкретизированное сообщество читателей вокруг блога. Вторым отличием является тот факт, что блоги представляют мнение

индивида (или группы индивидов), которое не обязательно разделяют твои коллеги по профессии или работе. Например, ты можешь быть президентом процветающей компании, но проявлять интерес к жизни на других планетах – вот и пиши в блоге. Интересно, что существует много фактов, когда журналисты создают свои блоги, в которых помещают материалы, отвергнутые редакторами изданий, где они работают.

Совокупность блогов и их авторов породила явление, названное блогосферой. Кроме того, блоги составляют одно из многочисленных facets явления, названного Web 2.0.b. В этой «сфере» ежедневно создаются тысячи блогов с диапазоном авторов от школьника до глав государств.

По миру шагает новое явление – блогомания

Начиная с 2005 г., в Молдове стали появляться первые блоги. Попытки открытия их были довольно примитивны. Со временем ситуация профессионализировалась, блоги стали вызывать интерес как инструмент обмена

знаниями, мнением и, в целом, как форма общения. По словам администратора блога www.blogosfera.md Валерия Тихая, в настоящее время в Молдове зарегистрировано примерно 2500 блогов, и их количество ежедневно растет.

В блогосферу интенсивно внедряется молодежь. Согласно опросу, проведенному организаторами конкурса Blogovăţ-2009, средний возраст блоггеров составляет 21-30 лет, из которых 75% – мужчины. Самое большое число блоггеров живет в столице и муниципии Бэлць.



Михай МОСКОВИЧ,
блоггер www.propeople.dk/
blog: Развитие блогосферы в Молдове идет интенсивно как по качественным, так и по количественным параметрам. С точки зрения количества, 2-й фестиваль Blogovăţ-2009 показал удвоение числа блогов по сравнению с первым форумом. Но надо учитывать, что в 2007 и 2008 гг. у нас был отмечен «взрыв» в рождаемости новых блогов. Опрос Moldova Blogger Survey-2009 показывает, что более 2/3 отечественных блогов было начато в 2007 г. (27,52%) и 2008 г. (39,6%). Тенденция заметного роста числа молдавских блогов сохранится и в ближайшие годы.

Вместе с тем основная проблема молдавской блогосферы состоит в качестве роста числа блогов. Многие из них вскоре после создания были брошены авторами на произвол судьбы.

Справка «Б&Ф»:



Блок Jurnalul Soacrei Mici (www.soacramica.ladyclub.md/) стал победителем второго фестиваля молдавского блога Blogovăţ-2009, который состоялся в субботу, 21 марта. В фестивале участвовал 141 блог. В секции mass-media первое место завоевал блог Стеллы Попа - www.stelapopa.unimedia.md, в секции «Гражданское общество» первое место завоевал Олег Брега - www.brega.wordpress.com/. В секции «Персональный блог» первое место занял блог Анатолия Журавля - www.apatoliejuraveli.blogspot.com/, а в секции «Специальный блог» блог Василе Гэлушкэ - www.galusca.com/. В секции «Представление года» победителем стала Стелла Попа - www.stelapopa.unimedia.md. Фестиваль Blogovăţ – инициатива группы блоггеров Молдовы, цель которого – продвижение и консолидация блоггинга на пространстве moldnet.

Другой проблемой является то обстоятельство, что блоги Молдовы неприбыльны. Рекламные площадки на блоге не пользуются спросом, поскольку не представляют собой интереса для рекламных агентов и профильных компаний.

Немного о содержательной стороне блогов.

О чем пишут молдаване?

Блоги зачастую воспринимаются создателями некоей любительской интернет-журналистикой. Поэтому основная масса их - персональные блоги. Блоггеры пытаются стать журналистами, пишущими об определенных фактах, явлениях, происшествиях из публичной и личной жизни. Согласно опросу Moldova Blogger Survey-2009, 49,66% респондентов доверяют блогам так же, как и СМИ, а 37,58% - даже больше, чем прессе.

На втором месте в топе располагаются политические или блоги политиков Молдовы. Следует отметить, что если в 2007 г. лишь несколько политиков обзавелись блогами, то в 2008 г. их количество практически утроилось. Как и их зарубежные коллеги, наши политические лидеры осознали, что блог представляет для них эффективное средство продвижения политической карьеры. Конечно, по содержанию, организации и подбору информации в полит-блогах они скорее походят на отчет того, что сделано политиком, либо формально демонстрируют программы. Т.е. содержание не демонстрирует посетителю индивидуальные особенности, взгляды политика на жизнь и т.п. А что они сами говорят об этом?

Вячеслав УНТИЛЭ, вице-председатель АМН (www.untila.md): *В силу моей деятельности в парламенте и партии я участвую в различных общественных мероприятиях, беседую с людьми,*



выслушиваю их пожелания и пытаюсь помочь им в меру моей компетенции. Конечно же, мне хочется быть услышанным большей аудиторией. Поэтому я решил создать свой блог и пользоваться возможностями и преимуществами, которые предоставляет нам этот способ общения и выражения своих взглядов, в том числе в интерактивной форме, когда можешь познакомиться с критикой в свой адрес, прочитать даже нелицеприятные высказывания.

На третьем месте располагаются блоги IT и блоги сферы развлечения. В области IT содержится главным образом информация, касающаяся интернета, и диспуты о тенденциях виртуального мира. В области развлечений блоги весьма разнообразны. Пишут в основном о кинематографе, музыке, шутках, тенденциях моды, кулинарии и т.д. и т.п.

Меньше всего блогов можно найти в интеллектуальной, образовательной областях, таких, скажем, как здравоохранение, наука, юриспруденция, экология и др. Многие компании еще не развили систему site and blog, то есть вариант, когда на сайтах помещены блоги сотрудников и даже клиентов. Если в других странах компании развивают и поощряют такие блоги, то у нас такое явление почти не существует. По словам специалистов, происходит это в силу нежелания компании вкладывать средства в развитие собственных сайтов и блогговые системы.

Другим малоразвитым сегментом являются корпоративные блоги. По словам Еуджена ЛУКЪЯНЮКА, заведующего отделом дизайна и web development



одной из компаний мобильной телефонии, корпоративные блоги – очень доступное и удобное средство диверсификации внешнего общения компании. Их отличие от простого блога состоит в том, что корпоративный блог остается официальным источником информации, даже если и изложены они в более свободной форме. Вот примеры корпоративных блогов: www.server.md, www.greenmedia.md, blog.salvaeco.org и blog.eventis.md

Выводы

Блогосфера растет в геометрической прогрессии, и трудно предусмотреть ее развитие как в мире, так и у нас. От формы дневника она стремится стать профессиональной стартовой площадкой для разных категорий посетителей web (журналистов, артистов, исследователей, студентов, программистов), став для многих рабочим местом, источником дохода. Блоггеры полагают, что со временем отечественная блогосфера еще больше сосредоточится на коммерческой деятельности, изменяясь и адаптируясь к требованиям рынка. В темп мировых блогосфер будет втянута и отечественная блогосфера, которая переймет с некоторым специфическим опозданием инновации и технологии в этой области. ■