



Сезон годовых собраний банков

НАЧАЛСЯ ВАЖНЫЙ ЭТАП В БАНКОВСКОЙ ЖИЗНИ. ИХ АКЦИОНЕРЫ ОБСУЖДАЮТ И ПОДВОДЯТ ИТОГИ РАБОТЫ ЗА ГОД, РЕШАЮТ НАСУЩНЫЕ ВОПРОСЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ, РАЗМЕРОВ ДИВИДЕНДОВ, ОБНОВЛЯЮТ СОСТАВ РУКОВОДЯЩИХ ОРГАНОВ, ПЛАНИРУЮТ СВОЕ БУДУЩЕЕ.

Б&Ф ПРОАНАЛИЗИРОВАЛ ПОСТУПАЮЩУЮ ИНФОРМАЦИЮ ИЗ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ МОЛДОВЫ И ПРЕДСТАВЛЯЕТ ЕЕ СВОИМ ЧИТАТЕЛЯМ.



Moldova Agroindbank

MOLDOVA-AGROINDBANK ВЫПЛАТИТ АКЦИОНЕРАМ ЗА 2008 Г. ДИВИДЕНДЫ ПО 36 ЛЕЕВ НА АКЦИЮ

Размер дивидендов составляет 18% от номинала акции в 200 леев,

или 3,13% от средней величины чистых активов банка на акцию. Банк получил по итогам 2008 г. 285,9 млн. леев чистой прибыли, из которой 12% пошло на выплату дивидендов, 5% - в резервный фонд банка, а остальная часть останется в виде нераспределенной прибыли. В 2007 г. Moldova-Agroindbank получил прибыли 234,6 млн. леев, выплатив дивиденды по 35 леев на акцию.

Председатель банка Наталья Врание сказала акционерам, что в условиях мирового финансового и экономического кризиса Agroindbank не станет добиваться свойственного ему все эти годы агрессивного и динамичного развития, а будет проводить консервативную политику, цель которой - предохранить банк от возможных рисков.

"Молдова - маленькая страна, и ее банкам не приходится рассчитывать на помощь государства в случае ухудшения финансовой ситуации на рынке", - сказала Врабие, указав на возможное незначительное ослабление в 2009 г. национальной валюты по отношению к доллару США и евро.

Топ-менеджер крупнейшего в Молдове банка не стала прогнозировать ситуацию, связанную с глобальным кризисом, отметив, что реальные симптомы оздоровления мировой экономики можно ожидать только в 2010-2011 гг.

Врабие констатировала, что банк завершил 2008 г. с хорошим показателем ликвидности в 25%, что позволило сохранить позиции лидера на рынке, хотя по некоторым показателям банк допустил снижение по сравнению с 2007 г.

По итогам 2008 г. портфель кредитов банка достиг 5,4 млрд. леев, что на 6% выше, чем в 2007 г. Рост кредитов за девять месяцев 2008 г. был существенно выше, а в четвертом квартале наметилось его снижение, которое составило 5%.

Годовое собрание акционеров утвердило два сценария развития ситуации в 2009 г. - оптимистичный и пессимистичный.

Согласно первому банк планирует получить чистой прибыли в размере 150 млн. леев, а при реализации пессимистичного прогноза - 60 млн. леев.

В 2009 г. банк планирует по числу клиентов перешагнуть полумиллионный рубеж, при этом расширять сеть там не намерены.

Акционеры утвердили новый состав Совета акционеров, в который вошли семь человек, два из которых - иностранные акционеры из Словении. Председателем Совета акционеров избран Виктор Микулец, его заместителем - Василе Карауш.

В качестве аудитора банка собрание утвердило компанию Ernst & Young.



АКЦИОНЕРЫ ВС VICTORIA BANK НАПРАВИЛИ ПРИБЫЛЬ В 225 МЛН. ЛЕЕВ НА РАЗВИТИЕ БАНКА

Акционеры на собрании одобрили поправки в устав, согласно которым бизнес-план банка может утверждаться и корректироваться Советом акционеров.

На 2009 г. запланировано 180 млн. леев прибыли, однако в случае изменения ситуации в экономике данный показатель может быть пересмотрен Советом акционеров.

Victoriabank первым среди отечественных банков опубликовал свою отчетность за первый квартал 2009 г. Банк заработал 40 млн. леев прибыли, тогда как за аналогичный период 2008 г. этот показатель составлял 50 млн. леев.

У банка незначительно изменился показатель доли неблагополучных кредитов - с 4,5% на конец 2008 г. до 5,25% на 1 апреля 2009 г. В результате этого банк направил в фонд риска 17 млн. леев, что, по мнению экспертов, является сознательным страховочным шагом менеджеров.



В BANCA DE ECONOMII РЕШИЛИ ОСТАВИТЬ ПРИБЫЛЬ В 210 МЛН. ЛЕЕВ НЕРАСПРЕДЕЛЕННОЙ

Лишь малая часть в 18,96 тыс. леев будет выплачена в виде дивидендов по 75,75 тыс. привилегированным акциям

банка, что составит 25% доходности.

Собрание акционеров обновило состав Совета банка. Туда вошли три бывших члена - Лукреция Чуря, Елена Матвеева, Николай Гроссу и два новых - Вадим Чебан (Минэкономторговли) и Анжела Воронина (начальник Госказначейства).

Ревизионная комиссия приняла финансовый отчет банка, согласно которому в 2008 г. Banca de Economii увеличил свои активы до 3,54 млрд. леев, что на 16,65% больше показателя 2007 г., депозиты выросли на 15,82% - до 2,64 млрд. леев, кредитный портфель - на 19,97%, до 1,99 млрд. леев.

Рентабельность активов (ROA) банка за 2008 г. составила 6,07%, а рентабельность акционерного капитала (ROE) - 28,59%.

Согласно анализу, проведенному международным журналом Finance Central Europe, Banca de Economii находится на шестом месте по рентабельности активов среди банков Юго-Восточной Европы. По величине данного показателя, в группе больших банков, Banca de Economii занимает первое место среди молдавских банков, а по рентабельности акционерного капитала - второе.

В рамках конкурса «Торговая марка 2008 г.» банк получил Гран-при "Золотой Меркурий" в категории «Лидер», а налоговая служба присудила ему звание - "Лучший налогоплательщик'2008".

Журналы Finance Central Europe по итогам 2008 г. назвал это финансовое учреждение «Лучшим банком Молдовы по рентабельности активов», а финансово-экономический журнал «Б&Ф»-Profit - «Самым надежным банком».

В качестве аудиторской компании на 2009 г. собрание утвердило компанию Ernst & Young.



MOLDINDCONBANK

АКЦИОНЕРЫ MOLDINDCONBANK РЕШИЛИ НЕ ВЫПЛАЧИВАТЬ ДИВИДЕНДЫ, А НАПРАВИТЬ ПРИБЫЛЬ НА РАЗВИТИЕ

Из заработанных за 2008 г. 87,2 млн. леев прибыли 96%, или 83,45 млн., решено оставить нераспределенной, 600 тыс. леев пойдет в спецфонды, а 3,16 млн. леев – в резервы банка.

Собранием на трехлетний срок избран новый состав Совета, численность которого сократилась с 11 до 9 человек.

К семи старым членам Совета добавились два новых – Сергей Карташов и Николай Куртогло.

Собрание решило освободить от должности председателя правления Moldindconbank Сергея Карташова, а на его место назначить Светлану Банарь, которая исполняла обязанности председателя правления с июня 2006 г. по апрель 2008 г.

Валериан Мырзак сохранил пост председателя Совета акционеров. В состав ревизионной комиссии вошли Леонид Незнайко (начальник ревизионной комиссии банка), Афанасие Давид (бухгалтер Кишиневского полиграфкомбината), Алена Тимофеевко (директор Altimea).

Собрание отметило, что в 2008 г. активы банка выросли на 25,5% и составили 4,58 млрд. леев, совокупный капитал вырос на 24,8%, – до 496,3 млн. леев, депозитный портфель – на 25,3%, до 3,76 млрд. леев, кредитный – на 17,7%, до 3 млрд. леев.

Протокол собрания указывает на то, что «в условиях кризиса банк успешно преодолел риски потери ликвидности, риски падения достаточности капитала и валютные риски, накопив значительный запас ликвидных средств».

В утвержденных собранием на 2009 г. планах отмечено сохранение активов на уровне 4,23 млрд. леев, кредитного портфеля – 3,55 млрд. леев, депозитного – 4 млрд. леев. Общая сумма доходов на текущий год определена в 949 млн. леев, расходов – 839 млн. леев, в итоге чистая прибыль должна составить 109,9 млн. леев.

Собранием решено, что в 2009 г., который для Moldindconbank является юбилейным – ему исполняется 50 лет, – в качестве стратегического приоритета выбрать поддержание достаточного уровня ликвидности и увеличение доли на рынке, которая в настоящее время составляет 11,3%.

Клиентами банка сейчас являются около 15 тыс. молдавских предприятий и свыше 200 тыс. частных лиц. Филиальная сеть состоит из 71 филиала и представительства.

В качестве аудитора банка на 2009 г., так же как и в вышеназванных банках, утверждена компания Ernst&Young, за услуги которой банк выплатит 40,6 тыс. евро.

Согласно рейтингу надежности банков за 2008 г. от «Б&Ф»-Ptofit Moldindconbank занял шестую позицию среди 16 банков Молдовы, что на две позиции ниже, чем в 2007 г.



EXIMBANK НАПРАВИТ 5% ПРИБЫЛИ НА УВЕЛИЧЕНИЕ РЕЗЕРВНОГО ФОНДА И 95% ОСТАВИТ НЕРАСПРЕДЕЛЕННОЙ

На увеличение резервного фонда Eximbank Gruppo Veneto Banca направит 5,7 млн. леев, а в качестве нераспределенной прибыли – 107,6 млн. леев.

Общее годовое собрание акционеров банка прошло в городе Монтебеллуна провинции Тревизо (Италия).

Акционеры назвали второй год деятельности в рамках итальянской банковской группы Veneto Banca для молдавского банка успешным – "Eximbank воспользовался возможностями группы в полном объеме".

Активы банка увеличились на 36,56% – до 3,72 млрд. леев (\$338 млн.), кредитный портфель – на 28%, до 2,33 млрд. леев, депозитный – на 26,7%, до 1,64 млрд. леев. В результате чистая прибыль возросла на 97,3%, составив 113,3 млн. леев (\$10,3 млн.).

Eximbank сохранил лидирующую позицию в банковской системе страны по уровню уставного капитала и второе место по размеру капитала первого уровня. Акционерный капитал вырос на 15,2%, до 866,6 млн. леев.

Собрание утвердило новый состав ревизионной комиссии и территориальное расширение банка путем открытия новых представительств.

В банке уточнили, что EXIMBANK - Gruppo Veneto Banca воспользовался в течение 2008 г. кредитными линиями материнской компании на сумму в 25 млн. евро, а от ЕБРР – на \$20 млн.

В качестве аудиторской компании банка на 2009 г. утверждена Pricewaterhouse Coopers Audit SRL (Молдова).



COMERTBANK ПРИБЫЛЬ В 14,9 МЛН. ЛЕЕВ НАПРАВИТ НА РАЗВИТИЕ

На общем собрании акционеров был избран Совет банка из трех человек – Вячеслав Дорошко, Юрий Блинов и Петр Сквородко – сроком на четыре года.

Общее собрание акционеров также утвердило Устав КБ "COMERTBANK" S.A. в новой редакции.

Согласно решению общего собрания аудит банка в 2009 г. будет осуществляться компанией KPMG Moldova.



АКЦИОНЕРЫ EURO CREDIT BANK ПОЛУЧАТ ЗА СВОИ АКЦИИ 10% ДОХОДНОСТИ

Общее собрание акционеров решило за одну акцию номиналом 10 леев выплатить по одному лею, на что пойдет 46,1% прибыли. На развитие банка направят 48,9% заработанных средств, на пополнение резервного фонда – 5%.

Так как владельцем 21,02% акций является государство, ему будет перечислено более 3,5 млн. леев.

Чистая прибыль банка за 2008 г. составила 23,4 млн. леев, что на 98,9% больше, чем в 2007 г. Совокупные доходы – 51,4 млн. леев, рост по отношению к предыдущему году – 75,6%, расходы – 31,9 млн. леев. Показатель рентабельности капитала (ROE) достиг 15,85%.

Совокупные активы EuroCreditBank в 2008 г. выросли на 15,9%, составив 228,8 млн. леев, в том числе активы, приносящие доход, увеличились на 4,6%, – до 129,9 млн. леев. Показатель рентабельности активов составил 10,4%, что значительно выше, чем в целом по системе.

Капитал первого уровня EuroCreditBank в 2008 г. вырос на 18,83% – до 145,3 млн. леев. Он увеличен исключительно за счет заработанной банком прибыли, а дополнительных эмиссий акций акционеры банка в отчетный период не проводили.

В составе совета акционеров ЕСВ остаются четыре прежних члена – Валериу Булгарь, Георгий Куку, Георгий Габери, Нина Лупан. На пятое место в совете от группы греческих акционеров собрание выдвинуло

Карен Монро (в соответствии с правилами, ее кандидатура должна быть апробирована в НБМ). Финансовые результаты ЕСВ за 2008 г. были подтверждены аудиторской компанией Moldauditing, она же останется внешним аудитором банка и в 2009 г.



АКЦИОНЕРЫ ENERGBANK ПРОВЕДУТ В 2009 ГОДУ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ЭМИССИЮ В ПРЕДЕЛАХ 50 МЛН. ЛЕЕВ

Председатель правления Energbank Юрий Василяки отметил, что «акционеры намерены существенным образом увеличивать активы банка не только за счет дополнительной эмиссии акций, но и посредством привлечения крупных займов из-за рубежа».

Топ-менеджер банка сообщил также, что акционеры охотно согласились оставить целиком прибыль по итогам 2008 г. на развитие банка в качестве нераспределенной прибыли – «из 45,2 млн. леев 2% пойдет в резервный фонд банка».

Собрание утвердило бизнес-план развития банка на текущий год, согласно которому, в 2009 г. банк планирует получить прибыль в размере 50% от показателя 2008 г.

"Не исключено, что по итогам первого полугодия Совет акционеров внесет в план поправки, суть которых напрямую будет зависеть от результатов работы банка в январе-июне 2009 г.", – отметил топ-менеджер Energbank.

BC Energbank – один из молодых банков, которому недавно исполнилось 10 лет.

Согласно рейтингу надежности банков, регулярно публикуемому с 1997 г. журналом "Б&Ф"-Profit, по результатам 2008 г. Energbank занял первую позицию среди банков с активами 1-3,5 млрд. леев, и седьмую – среди 16 банков Молдовы. Его рентабельность активов (ROA) в 2008 г. составила 3,73%, а капитала (ROE) – 21,53%.



ГРУПЕ SOCIETE GENERALE

АКЦИОНЕРЫ MOBIASBANCA РЕШИЛИ ВСЕ 73,44 МЛН. ЛЕЕВ ПРИБЫЛИ НАПРАВИТЬ НА РАЗВИТИЕ БАНКА

Против такого решения проголосовала часть миноритарных акционеров, которые считают, что этим нарушаются их права собственников, и намерены обжаловать решение собрания в суде.

Собрание утвердило основные показатели банка, в частности рентабельность активов (ROA) в 2008 г. – 2,3% и рентабельность капитала акционера (ROE) – 16,3%. Чистый доход банка составил 311 млн. леев, увеличившись на 20,3%.

Акционеры переизбрали Совет банка. Новым членом правления стал Фредерик Ауберт (Frederic Aubert) вместо покинувшего банк Юбера Пилета (Hubert Pillet).

Общая сумма активов банка возросла по сравнению с прошлым годом на 44% – до 3,7 млрд. леев, что позволило банку увеличить свою рыночную долю с 1,4% до 9,6% и ставить четвертым банком на рынке Молдовы.

«Зарегистрированный в 2008 г. рост связан с проведением твердой коммерческой политики как на уровне розничного рынка, так и в отношении корпоративных клиентов», – сказал на собрании председатель правления банка Жан-Франсуа Миард (Jean-Francois Myard).

По его словам, позитивные результаты роста были достигнуты главным образом за счет роста объема кредитования на 39%.

Mobiasbanca является частью группы Societe Generale с 2007 г. Последняя является одной из ведущих финансовых институтов Европы. Она присутствует в 82 странах, где трудятся 163 тыс. сотрудников 122 национальностей. ■

Прыжок в Premium класс, ИЛИ Инвестиционная привлекательность Tutun СТС



ОБЫЧНО ПРИХОД НОВОГО РУКОВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЕ ОБУСЛОВЛЕН ЦЕЛЫМ РЯДОМ ЗАДАЧ. ИХ СТАВЯТ НЕ ТОЛЬКО АКЦИОНЕРЫ, НО И САМ ТОП-МЕНЕДЖЕР, ЕСЛИ ОН ПОЛОН АМБИЦИЙ И УСПЕХ ДЛЯ НЕГО - ДЕЛО ЧЕСТИ. В СЛУЧАЕ С АО TUTUN СТС В РОЛИ АКЦИОНЕРА ВЫСТУПАЕТ ГОСУДАРСТВО, А В РОЛИ МЕНЕДЖЕРА С АМБИЦИЯМИ - ПАВЕЛ ФИЛИП, ИМЕЮЩИЙ ХОРОШУЮ РЕПУТАЦИЮ РУКОВОДИТЕЛЯ. ОБОЙМУ ЗАДАЧ, ПОСТАВЛЕННЫХ ПЕРЕД НИМ АКЦИОНЕРОМ, НАИБОЛЕЕ ПОЛНО МОЖНО ВЫРАЗИТЬ СЛОВСОЧЕТАНИЕМ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ», КОТОРАЯ ДОЛЖНА ПОЯВИТЬСЯ У ТАБАЧНОГО КОМБИНАТА С ЕГО ПРИХОДОМ. ИСТОРИЯ ЗНАЕТ НЕМАЛО ПРИМЕРОВ УСПЕШНОГО РЕШЕНИЯ АНАЛОГИЧНЫХ ЗАДАЧ, НО ВСЕ ОНИ ПОДПАДАЮТ ПОД СЛУЧАИ, КОГДА АКЦИОНЕРЫ, НУЖДАВШИЕСЯ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СВОИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, НЕ СТОЯЛИ ЗА ЦЕНОЙ. ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЖЕ TUTUN СТС НОВОМУ РУКОВОДИТЕЛЮ ПРИХОДИТСЯ СОЗДАВАТЬ, РАССЧИТЫВАЯ ТОЛЬКО НА ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ КОМБИНАТА, А ГЛАВНОЕ - НА СПОСОБНОСТИ КОМАНДЫ МЕНЕДЖЕРОВ. НО, КАК ГОВОРИТСЯ, ЛИХА БЕДА НАЧАЛО.

Краткое знакомство с Tutun CTC позволило Павлу Филипу сделать для себя вполне оптимистичный для начала вывод о том, что большой разницы в выпуске кондитерских и табачных изделий, в принципе, нет. «Пожалуй, единственное, что я в конфетах разбирался больше, потому как на фабрике начал работать после института инженером-механиком, поэтому я знал там все профессиональные тонкости», - вспоминает он начало работы на табачном комбинате.

С первых дней Павел Филип обратил внимание на схожесть проблем, переживаемых обоими предприятиями – изнуряющая борьба на внутреннем рынке с продукцией украинского производства. Дело в том, что транснациональные корпорации купили на Украине сигаретные производства, которым необходимы рынки сбыта. Благодаря действию между Молдовой и Украиной режима свободной торговли, импортные табачные изделия не облагаются специальными таможенными пошлинами.

Что касается действующей сейчас формулы акцизов на табачные изделия, то, как метко подметили специалисты Tutun CTC, она скорее направлена против них, ставя отечественного производителя в неравные условия с конкурентами. С учетом стратегической задачи, на которую нацелен многочисленный коллектив комбината – создать ему инвестиционную привлекательность за счет собственных ресурсов, такая деталь имеет принципиальное значение. Она приобретает еще большую актуальность, если сравнить действующие акцизы, к примеру, в Румынии или в Украине. Итак, в Молдове на 1 тыс. штук сигарет применяется акциз в размере 6,6 лея (постоянная величина), а также 3% максимальной декларированной стоимости сигарет (переменная величина). Получается, что, продавая сигареты «Темп» по цене 3,25 лея за пачку, комбинат

платит 6,6 лея за 1 тыс. сигарет, и импортер, который продает сигареты, скажем, стоимостью 18 леев, тоже подпадает под аналогичный акциз.

Даже невооруженным глазом видно, что переменная часть акциза в Молдове слишком мала по сравнению с Румынией, где ее величина достигает 23%, а в Украине – 20%. Самые простые арифметические расчеты показывают, что идеальная, а главное, справедливая формула должна заключаться в том, чтобы дорогие табачные изделия облагались большим переменным акцизом.

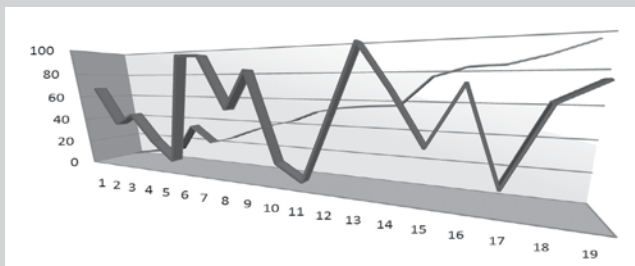
В настоящее время доля комбината на молдавском рынке сигарет не превышает 40%, потому как остальная его часть приходится на продукцию импортного производства. До последнего момента отечественный производитель сигарет присутствовал только в нижнем ценовом сегменте, где стоимость

продукции не превышает семи леев за пачку.

С первых дней работы в должности генерального директора АО Tutun CTC его новый менеджер, прибегнув к теории ограничений, спросил самого себя: «Где самое узкое место на комбинате?». Обладая опытом успешного менеджера крупного предприятия, Павел Филип смог легко определить, что этим местом являются именно продажи. Как бы этого ни хотелось, но решить эту проблему с наскока, без комплексной подготовки – невозможно. Поэтому, готовя прорыв в сфере продаж готовой продукции, менеджер параллельно сделал все, для того чтобы максимально сократить расходы комбината. Для этого пришлось кардинально поменять всю организационную структуру предприятия. Естественно, что не обошлось без сокращения административного и управленческого аппарата.

Павел ФИЛИП: *Управленцы*

Из досье Б&Ф:



В условиях кризиса продажа стратегических компаний может вестись на основании показателя EBITDA, умноженного на коэффициент 7-10. Данный показатель представляет собой чистую прибыль без расходов на проценты, амортизацию, налоги, скорректированную на доход по процентам, положительную курсовую разницу, услуги банков. Использование такого показателя позволяет инвесторам быстро принять решение по управлению компанией или инвестированию денег в тот или иной проект. Существуют примеры, когда компании продаются и по более высоким коэффициентам, но это уже зависит от некоторых исключительных факторов, которые на данный момент не существуют у табачного комбината, например, монопольное положение на рынке с перспективой его длительного сохранения.

РЕЗЮМЕ: ПАВЕЛ ФИЛИП



1980 г. – окончил среднюю школу в селе Панашешты Страшенского района
1983 г. – поступил в кишиневский политехнический институт
1984-1986 гг. – служба в армии
1990 г. – после окончания института поступил на работу инженером-механиком на кондитерскую фабрику Bucuria
2001 г. – генеральный директор фабрики Bucuria
2008 г. – генеральный директор АО Tutun CTC

пришли к выводу, что комбинату будет выгоднее покупать некоторые услуги у специализированных компаний. К примеру, столовую мы передали в аренду профессионалам, и вместо убытков стали получать доходы, не увеличив при этом расходы на питание своих рабочих и служащих, а главное, существенно повысив качество обедов.

Такой опыт применили и в других сферах. К примеру, уборкой и поддержанием порядка в цехах и на территории комбината, а также частично и транспортом занимаются специализированные фирмы, услуги которых намного дешевле и качественнее.

Все эти месяцы топ-менеджмент понимал, что стратегическая цель – не экономия, а увеличение продаж. Растущий сбыт продукции увеличит доходы, которые помогут менеджерам решать вопросы повышения имиджа и выхода новых брендов сигарет Premium и Medium класса.

Павел ФИЛИП: *Львиную долю своего времени я тратил на анализ и прогноз ситуации. После долгих размышлений мы пришли к выводу, что нужно кардинально менять имидж комбината.*

Коллектив поставил перед собой цель: с помощью качества решить две важные задачи – изменить восприятие, выйти на рынок с новыми сигаретами в Premium и Medium классах. Столь дерзкое

желание объясняется тем, что предприятие хочет присутствовать в более дорогих и качественных сегментах рынка, чтобы потребители знали, что Tutun CTC в состоянии производить качественные сигареты. «Потребители смогут убедиться, что мы в состоянии делать сигареты, которые ничем не хуже, а может быть, даже на уровень выше того Premium продукта, который сегодня представлен на молдавском рынке», – говорит Павел Филип.

Для кардинального улучшения качества сигарет комбинат заключил соглашение со швейцарской компанией P. Lehmann Consulting сроком на год. Ее специалисты помогают в разработке новых брендов сигарет, качество которых будет на порядок выше производимой сейчас продукции. Речь идет о повышении качества народных брендов «Темп» и «Дойна», но на основной стадии партнерства комбината и швейцарцев на рынок

предприятие выйдет с новыми брендами сигарет в Premium и Medium классе, где продукция Tutun CTC вообще не присутствует.

Павел ФИЛИП: *Мы должны найти свое место в среднем ценовом сегменте рынка. Это связано еще и с тем, что на него приходится самый большой объем продаж сигарет. При этом коллектив сохранит позиции в низком ценовом сегменте, существенно улучшив качество выпускаемых сигарет. Я думаю, что покупатели данного сегмента будут приятно удивлены, когда уже в июне-июле попробуют знакомые им марки сигарет улучшенного качества.*

Руководителя комбината относят к категории менеджеров, заведомо считающих, что не существует проблем, которые нельзя решить. Он является сторонником того, что решение всегда можно найти, если проблеме рассматривать в комплексе, чтобы ее видеть и анализировать всю целиком.

Павел Филип с восхищением рассказывает о крупной сигаретной фабрике в Хорватии, пример которой его вдохновляет. Благодаря букету компонентов современного менеджмента, а главное, правильной государственной политике в сфере защиты рынка, комбинат дает государству крупные налоговые отчисления, поскольку получает более 100 млн. евро прибыли в год.

Бесспорно, что сравнивать показатели Tutun CTC с преуспевающей хорватской фабрикой пока что преждевременно. Но это ни в коем случае не означает,

ЧТО ТАКОЕ АО TUTUN CTC



ГОД ОСНОВАНИЯ: 1924

ШТАТ: 980 человек

ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА: 4,2 млрд. штук сигарет в 2009 г.

ГОДОВОЙ ОБОРОТ: 350 млн. леев

ТЕРРИТОРИЯ: 12 гектаров

ПРИБЫЛЬ: плановый показатель на 2009 г. составляет 20 млн. леев, что вдвое больше 2008 г.

что уже сейчас нельзя размышлять о том времени, когда такое сравнение будет актуальным. Нынешняя команда менеджеров табачного комбината как раз и работает над тем, чтобы приблизить время для такого сравнения. На данном этапе перед ними стоит задача сделать предприятие привлекательным для инвестиций, которые помогут развивать не только сигаретное производство, но и всю табачную отрасль Молдовы по примеру той же Хорватии, где 60% табака в сигаретах должно в обязательном порядке быть отечественного производства.

Размышляя об инвестиционной привлекательности молдавского табачного гиганта, Павел Филип скорее из ложной скромности замечает, что его персону не стоит рассматривать как волшебника в этом плане. Хотя он ничуть не сомневается в огромном потенциале комбината, верит в громкий успех проекта, который сейчас полным ходом реализуется многочисленным коллективом Tutun CTC.

Вынужденные рассчитывать только на собственные силы и ресурсы, менеджеры выбрали менее затратный и достаточно оптимальный вариант для выхода сигарет в классах Premium и Medium. Уже на июнь запланирован выход продукта класса Premium, в июле будет выпущена партия улучшенного «Темпа», в августе – «Дойна», а в сентябре на рынке появится новый брэнд сигарет в классе Medium.

Затрагивая тему возможной приватизации Tutun CTC, после того как он приобретет большую инвестиционную привлекательность, его топ-менеджер исключает возникновение каких-либо препятствий на этом пути. «Я двумя руками голосую за приватизацию», - признается он.

В то же время Павел Филипп прекрасно понимает, что в условиях, когда

Справка Б&Ф:



Компанию P. Lehmann Consulting (Швейцария) возглавляет Peter E.A. Lehmann. Его должность – президент. Главное направление ее деятельности – предоставление услуг в области международной табачной экспертизы. Опыт – 40 лет работы в табачной индустрии.

Б&Ф: Господин Lehmann, почему Вы приняли предложение работать с Tutun CTC?

PETER E.A. LEHMANN: Помощь акционерной компании Tutun CTC с международной экспертизой является для меня очень стимулирующей и захватывающей работой. Кроме того, я люблю курить сигареты.

Б&Ф: Как Вы оцениваете перспективы табачной индустрии?

PETER E.A. LEHMANN: Новые молодые экономики, такие как Китай, Восточная Европа и Россия, обеспечивают высокий инвестиционный потенциал табачной индустрии. И у компании Tutun CTC есть большой потенциал для успешного и динамичного развития.

транснациональные компании купили сигаретные производства в Украине, России и Румынии, рассчитывать на приход в Молдову крупного профильного инвестора вряд ли стоит. «А вот для портфельного инвестора комбинат может быть весьма привлекательной, а главное, высокорентабельной инвестицией», - говорит он.

При этом Павел Филип подчеркивает, что для этого комбинату нужно решить три задачи: удержать позиции в нижнем ценовом сегменте, закрепиться в сегменте Medium и присутствовать в классе Premium. «Уверен, что отечественный потребитель заметит наши старания, а главное, по

достоинству оценит улучшенное качество всего ассортимента сигарет made in Moldova», - заключает он.

Мне придает уверенности в том, что достижение этих целей окажется по плечу коллективу Tutun CTC, такой факт. В 2008 г. после налогообложения предприятие получило более 10 млн. леев прибыли. И это с учетом того, что еще в середине прошлого года, к моменту назначения директором Павла Филиппа, у него было минус в 12 млн. леев. А в текущем году показатель прибыли запланирован в сумме более 20 млн. леев. Такой рост впечатляет, придавая уверенности тем, кто создает инвестиционную привлекательность АО Tutun CTC. ■

ProCredit Bank – в начале пути



В КОНЦЕ 2007 Г. PROCREDIT BANK ПОЛУЧИЛ ЛИЦЕНЗИЮ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА МОЛДОВЫ (НБМ) НА ПРАВО ВЕДЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СТАЛ САМЫМ МОЛОДЫМ БАНКОМ РМ. НЕСМОТРЯ НА ТО ЧТО КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК PROCREDIT BANK S.A. ПОЯВИЛСЯ НА РЫНКЕ ПРАКТИЧЕСКИ ПЕРЕД МИРОВЫМ ФИНАНСОВЫМ КРИЗИСОМ, ОН ДОБИЛСЯ ВНУШИТЕЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ УЖЕ В ПЕРВОМ ГОДУ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. О ДОСТИЖЕНИЯХ В 2008 Г. И ПЛАНАХ НА 2009 Г. – БЕСЕДА КОРРЕСПОНДЕНТА ЖУРНАЛА «Б&Ф» МАРИАННЫ ТАБУНЧИК С ГЕНЕРАЛЬНЫМ МЕНЕДЖЕРОМ PROCREDIT BANK Д-Р ИРИНОЙ РОСЕТТИ.

Б&Ф: Уважаемая г-жа Росетти, чего добился ProCredit Bank в 2008 г. – первом году своей деятельности?

И.Р.: Для нас 2008 г. был очень интенсивным годом, годом расширения. Нам удалось открыть 16 представительств в Кишиневе, Стрэшень, Орхее, Хынчешть, Яловень и Бэлць. Полагаю, что по числу представительств мы достаточно хорошо представлены на рынке. Что касается объема вкладов и кредитов, то пока что мы еще маленький банк, поскольку в первом году деятельности невозможно открыть большое количество вкладов, следовательно, невозможно предоставлять много кредитов. По состоянию на 31 декабря 2008 г. активы

банка составляли 324 млн. леев, капитал – 110 млн. леев, вклады (в общей сложности) – 156 млн. леев, в том числе 40 млн. леев вкладов физических лиц, кредиты – 127 млн. леев, фонд риска – 3,7 млн. леев. Исходя из этих цифр, мы считаем, что 2008 г. был успешным для нас.

Б&Ф: *Эти результаты оправдали ожидания акционеров банка?*

И.Р.: Разумеется, результаты оправдали наши ожидания. С точки зрения институционального развития, мы реализовали на 100% поставленные перед собой задачи. Если бы во второй половине 2008 г. на нас не сказался мировой финансовый кризис, то мы выглядели бы совсем иначе с точки зрения предоставления кредитов и накопления вкладов. Но мы не можем пожаловаться, поскольку это общее состояние, через которое проходим мы все. Между тем у нас достаточно сил, чтобы смотреть с оптимизмом в 2009 г.

Б&Ф: *Каковы тенденции банка в первые месяцы 2009 г. по разделу предоставления кредитов и накопления вкладов в контексте кризиса, учитывая то обстоятельство, что банковский сектор весьма восприимчив к изменениям такого рода?*

И.Р.: Что касается предоставления кредитов. То, что происходит на рынке, является общей ситуацией, и она вытекает из способа, которым клиенты взвешивают решение взять новый кредит, а также способа, которым банки взвешивают решение о выделении нового кредита. Наши клиенты три-четыре раза подумают, прежде чем запросить кредит. В нынешней ситуации это вполне нормальное явление. Но в конце прошлого года мы стали смотреть на риски несколько иначе и анализировать финансовую ситуацию тоже иначе, чем до того. Тем не менее нельзя сказать, что январь и февраль были плохими



КБ ProCredit Bank S.A. – международный банк со 100-процентным иностранным капиталом. Акционерами банка являются ProCredit Holding AG, Германия (91,67%), и Stichting DOEN-Postcode Loterij, Голландия (8,33%).

для кредитования. У нас довольно много заявлений на кредиты, и, рассматривая эту ситуацию с перспективой нынешнего кризиса, считаем, что у нас относительно хорошее состояние дел. В конце февраля 2009 г. кредитный портфель достиг 3430 кредитов на 130 млн. леев. Что же до вкладов, то могу сказать, что здесь ситуация еще лучше. У нас не снимали больших вкладов, мы не потеряли клиентов ни в последние месяцы прошлого года, ни теперь. Напротив, объем вкладов возрос. По состоянию на 28 февраля 2009 г. портфель вкладов составил 232 млн. леев.

Б&Ф: *Каковы условия размещения вкладов?*

И.Р.: Мы даже недавно изменили проценты на вклады. Так, ставки на вклады в леях составляют 22% годовых, в долларах и евро – 12%. ProCredit Bank воспринимается как банк, в котором люди хотят сберечь деньги. Мы стремимся способствовать созданию культуры сбережений среди клиентов.

Б&Ф: *Стоимость привлеченных на местном рынке ресурсов не слишком большая в условиях, когда, например, в 2008 г. норма инфляции составила 7,3%, а норма ставок по вкладам составляла в среднем 24%?*

И.Р.: И в самом деле, норма ставок по вкладам в леях очень большая. Одной из причин этой ситуации является необходимость в ликвидности банков. Тем не менее не думаю, что ситуация останется неизменной в течение длительного периода. Уже

ощущаются некоторые импульсы для снижения нормы ставок по вкладам как в леях, так и в валюте. Не думаю, что банковская система может существовать длительный период с высокими ставками по вкладам и почти аналогичными ставками по кредитам. Здоровый принцип функционирования банковской системы состоит в привлечении более дешевых фондов и кредитовании по более высокой цене.

Б&Ф: *Кто клиенты ProCredit Bank?*

И.Р.: Мы – банковское учреждение, которое действует в поддержку группы, в которой состоим, то есть финансируем предпочтительно область предпринимательства – как малые и средние, так и крупные предприятия. Как правило, мы финансируем предприятия, которые, считаем, имеют шансы развития и где наши деньги могут способствовать экономическому развитию сообщества, в котором проходит наша деятельность.

Б&Ф: *Компания микрофинансирования ProCredit располагала лучшими в сравнении с банками условиями кредитования? Если да, то что означает работать в условиях строгого контроля со стороны НБМ?*

И.Р.: ProCredit – учреждение, которое наладило очень хорошие отношения с финансово-банковской системой. Наши условия, особенно в отношении цены, не обязательно были более приемлемы, чем те условия, которые предлагали банки. То,

что мы делаем по-другому и что продолжаем делать до сих пор, видимо, заключается в том, что нам удалось привлечь очень много клиентов. В итоге мы имеем достаточно большую базу клиентов, которые неизменно пользуются нашими услугами уже в качестве банка. Полагаю, вопрос больше относится к тому, есть ли разница между тем, как мы кредитовали в качестве финансового учреждения и как кредитует сейчас в качестве банка. Уверенно могу сказать, что большой разницы в кредитовании нет. ProCredit имел исключительно серьезную технологию кредитования, адаптированную к молдавскому рынку, а в настоящее время процедура кредитования во всем соответствует нормам и регламентам НБМ.

Б&Ф: ProCredit Bank – 16-й и самый новый банк в Молдове. Можете назвать выгоды и невыгоды этой ситуации?

И.Р.: Основная выгода в том, что мы новички на рынке и пришли на этот рынок с новым имиджем, с новым окружением и новым дыханием. Однако должна признать, что с самого начала мы не хотели опираться на эти преимущества, потому что новизна может опьянить. Мы скорее всего обратили внимание на невыгоды, посчитав их вызовом. А вызов, разумеется, означает добиться доверия рынка, суметь представить себя на рынке согласно твоей идентичности в качестве финансового учреждения. Думается также, что речь идет о трудностях начинать с нуля и о неимении в начале пути большого числа клиентов. С другой стороны, этот вызов имеет также привкус успеха, потому что каждый маленький шаг влечет за собой и большой шаг.

Б&Ф: Кто, на Ваш взгляд, основные конкуренты ProCredit Bank?

И.Р.: Сама по себе банковская

система является конкуренцией. Не думаю, что определенный банк является конкурентом другого банка. Каждый банк пытается проложить собственный путь. Рынок без конкуренции – нездоровый рынок. Она мотивирует и предполагает хорошую предпосылку для здорового состязания.

Б&Ф: Акционеры ProCredit Bank не ошиблись, когда решили преобразовать учреждение финансирования ProCredit в банк именно в 2007 г., то есть в канун мирового финансового кризиса?

И.Р.: Ни в коем случае нельзя ставить вопрос так, поскольку намерение создать в Молдове еще один банк относится не к 2008 г. или к 2007 г. Первые шаги были предприняты еще в 2003-2004 гг., а документы были направлены в НБМ в 2007 г., когда мы получили предварительную лицензию, а тогда о финансовом кризисе и речи не было. Тем более нельзя ставить вопрос таким образом в условиях, когда 2008 г. был успешным для нас годом. Разумеется, это не было ошибочным решением, напротив, мы даже в условиях

Справка Б&Ф:



Группа ProCredit включает в себя 22 финансовых учреждения, сконцентрированных в трех регионах, – Восточной Европе, Латинской Америке и Африке. В июне 2008 г. группа располагала 704 представительствами с 19 тыс. сотрудников. Количество текущих кредитов превысило 1 млн. общей стоимостью в 3,2 млрд. евро. Средняя величина кредита составила около 3 тыс. евро. С конца 2007 г. до конца 2008 г. вклады группы возросли с 2,5 млрд. евро до 2,8 млрд. евро.

кризиса уверены, что Молдова нуждается в более серьезном развитии, сфокусированном на поддержке малого и среднего предпринимательства. Учреждение нашего типа должно быть рядом с этими предпринимательствами именно в трудных условиях, а для нас большим достижением является наше присутствие на этом рынке.

Б&Ф: ProCredit Bank уже ощутил на себе влияние мирового финансового кризиса?

И.Р.: Не думаю, что есть кто-нибудь, на кого не повлиял бы кризис, тем более кто не принимал бы его в расчет. Влияние мы ощущаем в том, что клиенты проявляют больше внимательности и сдержанности в вопросах получения кредитов, чем это было 2-3 года назад. С другой стороны, и банки стали внимательнее и тщательно анализируют риски кредитования. Что же касается нашей международной группы, то, конечно же, и здесь ощущается тот же тип развития, однако ситуация в группе достаточно стабильна. Существует достаточная ликвидность, которая позволяет

всем банкам группы обеспечить развитие кредитного портфеля.

Б&Ф: Когда на рынке появляется новое учреждение, оно пытается привлечь клиентов путем демпинговых цен. Для ProCredit Bank это тоже характерно?

И.Р.: Этот вид позиционирования и стратегии нехарактерен для нас. Мы намерены наладить и поддерживать долговременные отношения с банковской системой Молдовы. А такие стратегии успешны только на недолгий период. Мы хотим развиваться постоянно и стабильно длительный период и позиционироваться как один из основных банков в молдавской банковской системе. А эти задачи достижимы только прозрачной, стабильной и серьезной политикой, просвещением клиентов в том смысле, чтобы заставить их спрашивать, сколько нужно платить, каковы их интересы и преимущества. Клиенты не должны бояться

этого диалога, потому что только клиенты, которые понимают стоимость и преимущества того или иного продукта, довольны. Между тем этого нельзя достичь демпинговой стратегией.

Б&Ф: Сколько будет длиться мировой финансовый кризис, на Ваш взгляд?

И.Р.: Очень трудно установить какой-то период. Могу, однако, сказать, что этот кризис – явление, которое не исчезнет завтра, а является ситуацией, в которой придется жить и работать. Также трудно определить: самый трудный момент был преодолен или он еще впереди? В 2008 г. банковские учреждения прошли через шок попытки приспособиться к ситуации и привести свои действия в соответствие с новыми условиями рынка, в целом с ликвидностью. Эта ситуация была одним «видом» трудностей. То, что последует, однако, является другим «видом» трудностей – работать, жить и удержаться в условиях кризиса и суметь сохранить курс своего развития. И только после того, как

мы выйдем из кризиса, сможем установить, что было труднее всего и когда. Только тогда увидим, насколько хорошими были принятые в этой кризисной ситуации решения.

Б&Ф: Что прогнозирует банк на 2009 г.?

И.Р.: С уверенностью могу сказать, что одной из наших задач будет продолжение региональной экспансии. Если в прошлом году нас знали в Кишиневе и вокруг него, то нынче мы намереваемся расширяться в районах. Мы вовсе не видим стагнации в процессе развития банка и продолжим реализовывать поставленные перед нами задачи. Полагаем, 2009 г. будет хорошим годом, даже в контексте финансового кризиса. Это не означает, однако, что он будет годом достаточно прибыльным для нас. Как у нового банка это и не является нашей первоочередной целью на ближайшее время. Наши акционеры готовы поддержать нас в фазе формирования, экспансии и стабилизации нашей деятельности.

Б&Ф: Спасибо за интервью. ■

Информационное агентство

NEWS AGENCY

INFOTAG

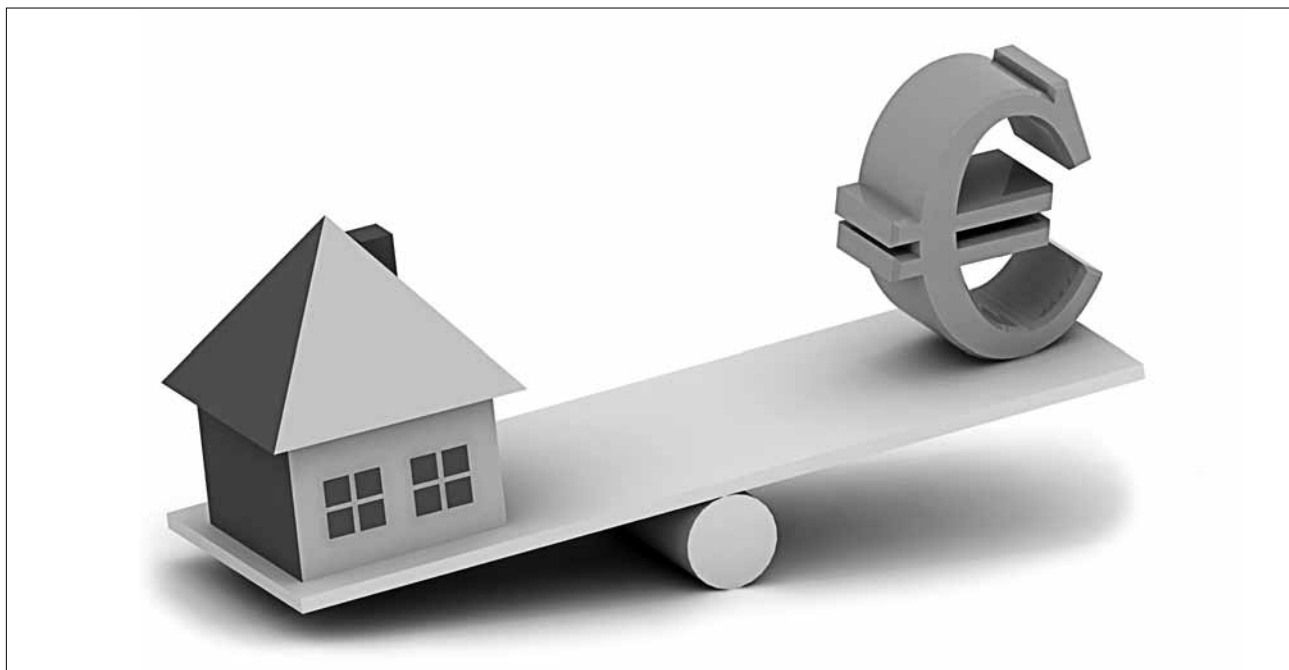
Новости | Об агентстве | Издания и услуги | Подписка | Пресс-центр | Реклама | Видео |


www.infotag.md

Электронная версия новостей
агентства

ЕЖЕДНЕВНО





Активы сдуваются - долги остаются

Артём
МАСЛОВ

НЕРАЗВИТОСТЬ ИПОТЕКИ В МОЛДОВЕ СЫГРАЛА ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ РОЛЬ В МОЛДАВСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В ТОМ ПЛАНЕ, ЧТО ОТСТАВАНИЕ В РАЗВИТИИ ИПОТЕЧНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ОТ ДРУГИХ ГОСУДАРСТВ МИНИМИЗИРОВАЛО РИСКИ. ПОКА КРЕДИТОРЫ И ЗАЕМЩИКИ ИЗВЛЕКАЮТ УРОКИ ИПОТЕЧНОГО КРИЗИСА, К ВЫХОДУ НА РЫНОК ПРОДАЖИ ЖИЛЬЯ ГОТОВЯТСЯ БАНКИ, У КОТОРЫХ В КАЧЕСТВЕ ЗАЛОГОВ ИМЕЮТСЯ КВАРТИРЫ И ДРУГАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, ПОСТРОЕННАЯ НА ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА.

Рынок ипотечного кредитования жилья в Молдове в последние годы активно развивался. Банки и финансовые учреждения проводили рекламную

кампанию, делали привлекательные предложения, увеличивая сроки кредитования, снижая размер первоначального взноса и т.п. Принятие долгожданного

закона «Об ипотеке» в сентябре 2008 г. должно было придать ипотеке новый импульс. Но не случилось – помешал финансовый кризис, объемы кредитов начали

снижаться. Если в первой половине 2008 г., например, можно было без особых проблем получить кредит на приобретение недвижимости под 15-17% на 10-15 лет и с первоначальным взносом 30-40% стоимости приобретаемой недвижимости, то в 2009 г. кредиты уже выдаются под 25% и на срок 5-7 лет.

В условиях докризисного времени ежегодные темпы роста цен на недвижимость составляли около 30%, что с лихвой покрывало проценты и все необходимые платежи по обслуживанию кредита - ежегодные комиссии, страховки. Стремительный рост цен на недвижимость делал бессмысленным накопление денег на депозитах для приобретения недвижимости, сделав ипотеку экономически выгодной и даже доходной.

Неудивительно, что спрос на кредиты был высоким, но молдавские банки всегда относились к кредитованию физических лиц настороженно, предпочитая объемы кредитования наращивать за счет юридических лиц. Количество отказов в выдаче кредитов физическим лицам всегда было значительным, тем более что не у всех была стартовая возможность внести первоначальный взнос в размере 30-40% стоимости недвижимости, официально подтвердив доходы.

Поэтому неудивительно и то, что большинство заемщиков составили люди с доходом выше среднего, т.е. представители IT-индустрии, банковские служащие, работники представительств иностранных компаний. Иными словами, банки располагали высоким качеством заемщиков, что выгодно отличало молдавский ипотечный рынок. При этом банки вели себя взвешенно, осторожно выдавая кредиты.

В США и в других странах, как известно, кредит было получить гораздо проще. Минимальный

первый взнос или вообще отсутствие такового, длительные каникулы по погашению провоцировали огромный спрос на рынке недвижимости. Доходило до того, что ежемесячные платежи по кредиту по некоторым ипотечным программам были ниже арендной платы за аналогичный объект недвижимости. Дешевые кредиты и простота в выдаче позволяли спекулировать недвижимостью при помощи ипотечного кредита и получать немалый доход. Был создан так называемый «пузырь» на рынке недвижимости.

Качество заемщиков стало снижаться, и неудивительно, что когда ставки повысились (на кредиты с плавающими ставками), многие просто отказывались платить по кредиту и возвращали дома кредиторам. Потерь при этом не несли, первого взноса не было, погашались только проценты. Количество отказов от выплат по кредитам росло. В этой ситуации кредиторы с заемщиками не церемонятся. Невозврат кредитов выбросил на рынок большое количество заложенной недвижимости, спрос на которую и без того стал падать из-за повышения процентных ставок по кредитам.

Возможен ли в Молдове кризис плохих долгов со стороны ипотечных заемщиков и развитие ситуации по американскому сценарию? Пожалуй, нет. Хотя у нас ипотека и развивается по американской модели, повторение такого сценария в принципе невозможно. Специфика молдавского рынка недвижимости заключается в том, что он слабо связан с банковским сектором, а значит, мало зависит от происходящих там процессов. Подавляющее большинство сделок совершалось за счет собственных средств, а если кто и прибегал к ипотечному кредитованию, то на небольшие суммы. Об этом свидетельствует и

то обстоятельство, что в структуре недвижимости, перешедшей во владение банка, практически нет жилья. «Для местных заемщиков ипотечная квартира зачастую была единственным жильем, и он старается изо всех сил соблюдать график платежей, а если не получается, то стремится добровольно реализовать ее, чтобы избежать принудительной реализации. Банку же во владение чаще всего переходит коммерческая недвижимость и производственное оборудование», - говорит начальник отдела залогов одного из банков Валентин Когут.

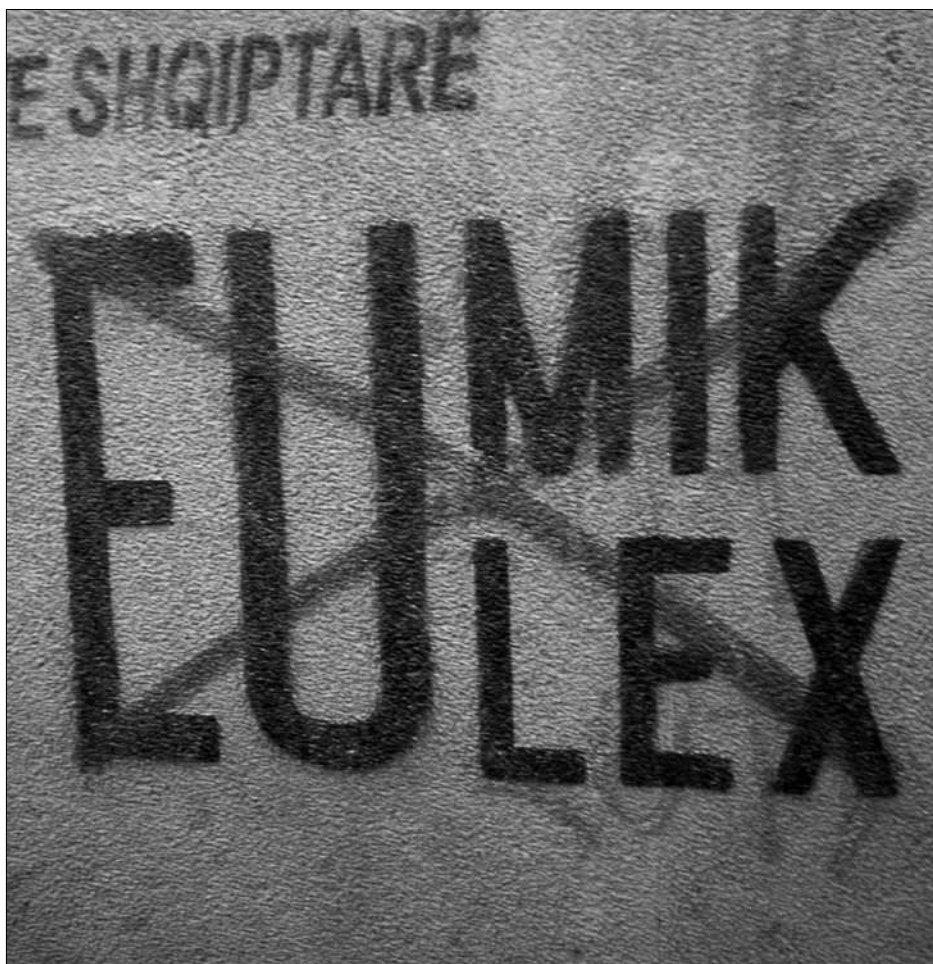
Существуют две основные схемы реализации залоговой недвижимости банков – принудительная и добровольная. Принудительная, как известно, возможна только на основании решения суда и должна происходить по максимальной стоимости недвижимости с учетом интересов заемщика. При добровольной реализации заемщик самостоятельно или с помощью риэлторов продает недвижимость. Несмотря на то, что процедура снятия обременения из-под объекта залога несложна, для большинства покупателей проблема кредита – все еще отпугивающий фактор. Поэтому такая недвижимость продается с дисконтом 5-7%.

Резкого снижения цен на рынке жилья пока нет, оно происходит плавно 2-4% в месяц. Поэтому те заемщики, которые ощущают трудности с погашением кредита, пока могут реализовать залог без потерь. Суммарная стоимость недвижимости пока превышает сумму долга. Так что по объективным причинам «ипотечная болезнь» нас миновала без особых утрат, и можно позволить себе поучиться на опыте других, а для себя начать новейшую историю ипотеки с чистого листа. ■

Европейская цена косовского эксперимента

*и возможность
его применения
в Молдове*

Сергей
БАЛБАЯН



ГОД НАЗАД БЫВШАЯ
ОКРАИНА ЮГОСЛАВИИ
КОСОВО ОБЪЯВИЛА
СЕБЯ «НЕЗАВИСИМОЙ
РЕСПУБЛИКОЙ».
К СОЖАЛЕНИЮ,
ОБЪЕДИНЕННАЯ
ЕВРОПА, ВЗЯВШАЯ НА
СЕБЯ ОПЕКУНСТВО
НАД ЭТИМ РЕГИОНОМ,
ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ
ПОЛИТИЧЕСКИХ,
ВОЕННЫХ И
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИНВЕСТИЦИЙ
ТАК И НЕ СМОГЛА
ОБЕСПЕЧИТЬ
ГОСУДАРСТВЕННОСТИ
КРАЯ, А О
НЕЗАВИСИМОСТИ ТАМ
ТОЛЬКО МЕЧТАЮТ.

Группа из двух десятков журналистов-международников из Украины, России, Белоруссии и Молдовы, под патронатом и при финансировании фонда Томсона из Великобритании, в течение недели, занималась изучением «косовского вопроса». В работе группы довелось поучаствовать и автору этих строк. Будучи приверженцем идеи того, что в основе любого военного и политического конфликта заложены экономические интересы, я интересовался прежде всего этим аспектом внедрения американского проекта на территории Европы.

Для начала небольшой экскурс в прошлое.

ЗАРОЖДЕНИЕ КОНФЛИКТА

В восьмидесятых годах прошлого столетия Европу охватила идея создания евровалюты в противовес доллару. США такие планы, по понятным причинам, не устраивали. Командой президента Рейгана был создан план развала финансового союза Европы, началом чего стал обвал британского фунта стерлингов, отодвинувшего введение единой валюты на семь лет. И все же процесс евроинтеграции было уже не остановить. В конце девяностых США, через влиятельное НАТО, была предпринята последняя попытка предотвращения введения евро – развертывание войны на Балканах. Убедить Европу в необходимости такого шага оказалось просто – мол, необходимо погасить межэтнический конфликт, который якобы мог перенестись на весь континент. И второй аргумент – нужно было не упустить возможность воспользоваться слабостью России и поставить на колени Белград, а затем аннексировать богатую природными ресурсами территорию Косово. Далее «дело техники» – последовали провокации. Опыта в этом у инициаторов было достаточно. Просвещенная Европа, имеющая многовековой опыт решения конфликтов мирными средствами, поддалась заокеанскому влиянию, за

что еще долго будет платить высокую моральную и материальную цену.

ДЕСЯТЬ ЛЕТ СПУСТЯ

Пока что Косово признали 58 государств. В стране формально имеются парламент, президент и правительство, но реально ею управляют европейцы через международные и специально созданные организации. Одна из них – Международный гражданский офис (EUSR), которая определяет законодательство и, при желании, способна изменить даже состав правительства. Организация сформирована и финансируется 25 странами Евросоюза. Только на разработку 150 косовских законопроектов она уже потратила 400 млн. евро. По словам руководителя EUSR Петера Файфа (Pieter Feith) главная цель организации – «создание основ нового государства и подготовка его к вступлению в ЕС». И тут же он уточняет – «для принятия в ЕС требуется консенсус всех ее членов, а единства в этом вопросе пока нет. Румыния, Словакия, Греция, Кипр и Испания не признали Косово». Вмешательство в процесс EUSR не помогает, а мешает созданию государственности Косово, так как эта организация не признана мировым сообществом, а Белград с союзниками отказывается с ней сотрудничать.

Полицию, следствие и суд заменяет EULEX в сотрудничестве с OSCE. Но последнюю, как и ООН, не хотят видеть уже в Приштине, так как в этих организациях состоят Сербия и Россия. EULEX косовары скорее терпят как силу, сдерживающую внутреннее и внешнее насилие. Преступность в стране чрезмерно велика. Неудивительно, что здесь 70% социально активного населения (в возрасте до 35 лет) получает в среднем по 2 евро в день. Официальная безработица – на уровне 40%, а средняя зарплата у работающих не превышает 250 евро. «А и зачем работать, когда многочисленные родственники

из-за рубежа перечисляют больше (по их меркам) – деньги, товары и продукты?» – рассуждают многие жители Косово. «В страну даже листья салата привозят из Греции, хотя брось семена в землю, и они вырастут сами», – сказал один из местных собеседников.

ФИНАНСЫ И ЭКОНОМИКА

В искусственно созданной республике нет своей национальной валюты – в обороте используется евро. Нет национального банка, да и вообще своих банков. Они их давно продали. Денежный оборот контролируют на 70% два европейских банка – ProCredit Bank и Raiffeisen Bank. Они поделили не только финансовый рынок, но даже улицы в Приштине. А засилье их рекламы в городе очевидно. И этому есть простое объяснение – банки активно кредитуют малый бизнес. Ставки, по молдавским меркам, вполне приемлемы – до 14%. Но там говорят, что такие требования банков завышены, предприниматели хотят западноевропейские 5%, но страновой риск не позволяет этого сделать, хотя уровень просроченных кредитов вполне приемлем и не превышает 2%.

Промышленности практически нет, бывшие заводы простаивают или разрушены, из местной продукции в магазинах удалось найти только пиво и конфеты. Если раньше в крае добывали и экспортировали никель, медь и олово, то сейчас основным предметом экспорта является металлолом.

По словам вице-премьера-министра Хайреддина Кучи (Hajredin Kuci), бюджет региона составляет 600 млн. евро, и в основном пополняется за счет косвенных налогов, из которых треть направляется на социальные выплаты, в основном на выплату пенсий – 50-90 евро на пенсионера. Пенсионная система для работающих организована по принципу пенсионных фондов с прямыми отчислениями от заработанного.

Бюджет выделяет сербским общинам 18% собранных средств. Деньги частично расходуются на оплату энергоресурсов, так как жители региона уже десять лет не платят за электроэнергию, которая отбирается из транзитного потока Словении. Неудивительно, что при таких условиях население отказывается от газа и центрального отопления.

Наряду с этим на всей территории этого края развернуто грандиозное строительство социальных объектов, жилья, дорог и мостов. Судя по всему, Европа готовит инфраструктуру для дальнейшей, уже экономической аннексии - ведь военные затраты нужно будет оправдать. Пока этому мешает неопределенность с вопросом собственности на территории Косово, которая юридически все еще принадлежит Сербии, хотя фактически ею давно управляют европейцы и американцы.

В то, что Косово пустят на равных в ЕС, не верят даже сами косовары – «скорее развалится само ЕС», хотя там уверены, что если это произойдет, то значительно раньше, чем туда примут Украину или Молдову.

По мнению председателя сербского национального совета Рады Трайкович, все Косово превратилось в анклав, из которого уже изгнано коренное сербское население. Те, кто остались, порядка 150 тыс. человек, сосредоточены в северной части региона и города Митровицы.

Сомнения по поводу скорого вступления Косово в ЕС вполне основательны, особенно на фоне серьезных предположений, что европейцы со временем придумают для этого региона специальный статус, схожий с резервациями аборигенов в США. Зачем ЕС открывать границы криминализованному обществу иждивенцев, если европейский капитал при необходимости и так войдет в страну, тем более что законы, в том числе налоговые, EUSR уже подготовил для такого вторжения. Еще несколько лет – и земля, и оставшиеся производства обесценятся



полностью, а работоспособное население, для того чтобы выжить, будет готово на любые условия, предложенные Западом. По примеру Молдовы, для того чтобы у ЕС было достаточно аргументов против принятия к себе Косово, в Митровице всегда будет поддерживаться напряженность – «с нерешенным внутренним конфликтом не примем».

Косвенно эти слова подтвердил пожилой житель Митровицы, который, узнав откуда мы, красочно и в подробностях рассказал о жизни сербов в Косово. Он считает, что международные силы никогда не уйдут из региона – «зачем, когда они бесконтрольны, а зарплаты у них по 10 тыс. евро». О том, что рассадником коррупции на этой территории являются сами «миротворцы», слышали мы как от сербов, так и албанцев. Официально же представитель еврокомиссии Резо Давиди (Renzo Davidi) под нажимом журналистов

признался, что из 2,5 млрд. евро, которые выделила Еврокомиссия на восстановление Косова, 70% пошло на организационно-техническую помощь.

ОКУПАЕМОСТЬ ПРОЕКТА

Вряд ли обычные европейцы знают, какую цену им приходится платить за свою чрезмерную внушаемость. Несмотря на нашу настойчивость в этом вопросе, узнать удалось не так уж много, а вице-премьер Косово, не стеснясь камер, вообще отказался назвать хоть какие-то цифры внешних инвестиций. Пришлось считать самим. Суммировав вышеназванное, уже получается 2,8 млрд. евро. К ним можно прибавить и годовой бюджет EULEX в 200 млн. евро, который идет на содержание 2,5 тыс. персонала, и 500 млн. евро от Еврокомиссии на развитие энергетики и инфраструктуры. Такая же сумма в регион поступает от 200-тысячной европейской диаспоры албанцев.



Кроме Европы, в Косово направляют финансовую помощь Саудовская Аравия и другие страны арабского мира, а США финансируют военное присутствие. Не забывает о своих соотечественниках и официальный Белград, ежегодно перечисляя в регион проживания сербов порядка 500 млн. евро, которые идут в основном на повышенные зарплаты квалифицированных специалистов, оставшихся на враждебной территории.

По самым скромным подсчетам, за десять лет в Косово поступило около 10 млрд. евро, и это без учета военных расходов. Разделив их на 1,8-2,3 млн. проживающих здесь граждан (точной цифры нет, так как последняя перепись проводилась 15 лет назад), получается, что на каждого косовара уже пришлось по 0,5 млн. евро. Но почему же тогда в бедных числится 50% населения? Ответ прост – часть денег возвращается, часть разворовывается, а оставшаяся

используется на создание пока еще малоэффективной инфраструктуры

Из перспективных планов известно, что на 2009-2010 гг. консорциум из 25 европейских стран через EUSR намерен направить в Косово 1,5 млрд. евро, а Еврокомиссия выделит еще 190 млн. евро, из которых 25 млн. пойдут на строительство домов правосудия, 20 млн. – в энергетический сектор и 7 млн. евро – на строительство мостов.

Судя с эмоциональной точки зрения, население устало от конфронтации и готово на компромиссы со своими бывшими врагами. Албанцы себе могут это позволить, опираясь на опеку со стороны США, европейцев и пакет требований по вступлению в ЕС, чего не скажешь о сербах, в большинстве своем изгнанных из Косово. У последних вся надежда на Россию, и они даже в плакатах на улицах северной Митровицы призывают ее к активным действиям. Интересно, что к Украине у сербов противоположное отношение. Причина в том, что администрацию Митровицы представляют украинские миротворческие силы UNMIK во главе с бывшим вице-мэром Львова, которые, по мнению сербов, «делают все возможное, чтобы изгнать их из родных мест». И действительно, глава Митровицы Ярослав Козак – прекрасный, но зависимый человек, заметно побаивался посещения северной части города.

Отношение к Белоруссии и Молдове с обеих сторон нейтральное. Приштина рассчитывает на официальное признание, а сербы – на политическую и экономическую помощь.

РЕПЛИКАЦИЯ С ИМПЛЕМЕНТАЦИЕЙ

Будучи в Косово, я постоянно задавался вопросом: а возможен ли перенос косовского опыта аннексии на территорию Молдовы? Вывод неутешителен – скорее да, чем нет. Причем такую операцию потенциально может проделать

любая из заинтересованных в дестабилизации республики сторон. Приднестровье тут ни при чем, с ним и так все достаточно ясно. Россия вряд ли когда-то пожелает ослабить свое влияние на этот регион, а если и пойдет на этот шаг, то за очень высокую цену – отказ Молдовы от евроинтеграции. А «доброжелатели» могут раскатать ситуацию на юге республики, где компактно проживают этнические турки, которые уже успели создать свою автономию – Гагауз Ери (гаг. Gagauz Yeri). Очевидно, что сколько бы Кишинев ни предоставлял этой территории свободы, ее (свободы) будет всегда мало. Не поможет даже сходство религий – гагаузы православные. Первые признаки внешнего вмешательства, как и первые признаки недовольства центральной властью гагаузскими радикалами, можно заметить уже сегодня. Но, пока Кишинев выдерживает нейтралитет в отношениях к двум известным сверхдержавам и проводит лояльную политику к региону, обстановка будет оставаться на грани стабильной. Изучение косовского опыта новым парламентом, безусловно, поможет укрепить молдавскую государственность.

P.S.

Косовские албанцы и сербы остаются дружественны Молдове и ее гражданам. Между двумя странами существует безвизовый режим, и, как заверило руководство EULEX, там его отменять не собираются, хотя молдавские власти с настороженностью относятся к посещениям своих граждан криминогенного Косово. В целом позиция официальной Молдовы была высказана еще в феврале 2008 г. Ее лейтмотив – «отношение Молдовы к этой территории будет определяться исключительно на основе учета позиции международного признанного государства – Республики Сербия, положений Хельсинкского Заключительного акта, Устава ООН и всей суммы действующих принципов международного права». ■