



## BSTDB - la înălțimea celor 10 ani de activitate



Mariana TABUNCIC

ÎN LUNA IUNIE 2009, BANCA PENTRU COMERȚ ȘI DEZVOLTARE A MĂRII NEGRE (BSTDB) A MARCAT 10 ANI DE ACTIVITATE PE PIAȚA BANCARĂ DIN REGIUNE. CU ACEASTĂ OCAZIE, PE 14 IUNIE, LA TESSALONIKI, GRECIA, A FOST ORGANIZAT FORUMUL ECONOMIC REGIONAL “THE BLACK SEA REGION: TODAY AND TOMORROW”, CU SCOPUL DE A ANALIZA SITUAȚIA ECONOMICĂ DIN REGIUNE ȘI DE A TRASA NOI PERSPECTIVE DE VIITOR. LA EVENIMENT AU PARTICIPAT ȘI JURNALIȘTI DIN ȚĂRILE ACȚIONARE ALE BĂNCII.

BSTDB și-a început activitatea financiară în anul 1999. Banca a fost înființată de 11 țări din regiunea Mării Negre (Albania, Armenia, Azerbaidjan, Bulgaria, Georgia, Grecia, R.Moldova, România, Rusia, Turcia și Ucraina) cu scopul de

a asigura dezvoltarea economică a țărilor-membre și a promova cooperarea regională. După 10 ani de activitate, BSTDB și-a demonstrat credibilitatea în fața clienților, devenind un important finanțator în regiune. Numai în ultimii 2-3 ani,

banca a înregistrat o creștere rapidă a portofoliului de creditare, în 2007 aceasta fiind de până la 60%, iar în 2008 - de peste 30%. Începând cu anul 1999, BSTDB a finanțat 160 de operațiuni în toate țările-membre în valoare de \$2 bilioane. La finele

anului 2008, portofoliul băncii includea 94 de operațiuni cu un cont de finanțare de \$950 mil.

## Rezultatele financiare pentru anul 2008

Potrivit raportului financiar al instituției pentru anul 2008, aprobat de adunarea anuală a acționarilor, anul trecut a fost unul foarte productiv, profitul net al băncii majorându-se cu 44%, atingând, astfel, suma de 13,1 mil. DST (Drepturi Speciale de Tragere), ceea ce reprezintă circa 14,4 mil. euro. Conducerea băncii a decis ca, în condițiile crizei economice mondiale, profitul să fie alocat în scopul majorării volumului rezervelor băncii pentru a menține lichiditatea și a păstra stabilitatea băncii.

Luînd în calcul faptul că țările din regiunea Mării Negre au fost afectate destul de mult de criza financiară globală, BSTDB planifică pentru anul 2009 o creștere a portofoliului de credite doar cu 10%, spre deosebire de anul 2008, cînd acesta a crescut cu 30%.



**Hayrettin KAPLAN, președintele BSTDB:** *Am luat decizia ca în anii 2009-2010 să nu punem accentul pe creșterea portofoliului de credite, ci pe menținerea calității acestuia și pe dezvoltarea relațiilor de colaborare a țărilor-membre. De asemenea, vom acorda o atenție deosebită operațiunilor de finanțare din țările-membre mici, precum Albania, R.Moldova, Georgia, Armenia, Azerbaidjan.*

## Strategie revizuită

În cadrul adunării anuale a acționarilor s-a decis, de asemenea,



**Capitalul BSTDB este de 3 mlrd. DST, aproximativ \$4,5 mlrd. La moment, Rusia, Grecia și Turcia dețin fiecare cîte 16,5% din acțiunile băncii, România – 14%, Bulgaria și Ucraina – cîte 13,5%, Azerbaidjanul – 5%, Albania – 2%, Armenia și Moldova – cîte 1% și Georgia – 0,5%.**

schimbarea strategiei de finanțare a băncii. Astfel, dacă anterior banca era axată prioritar pe acordarea creditelor întreprinderilor mici și mijlocii (ÎMM), precum și instituțiilor financiare, pentru a dezvolta sectorul financiar din regiunea Mării Negre, atunci pentru următorii ani banca intenționează să-și diversifice portofoliul de creditare. BSTDB va continua să finanțeze ÎMM-urile, însă va acorda prioritate deja proiectelor din domeniul energiei, infrastructurii, transportului, utilităților publice și, probabil, din domeniul telecomunicațiilor. În opinia conducerii băncii, toate aceste sectoare au un viitor bun, iar investițiile vor putea fi recuperate în timp util. Totodată, pentru a echilibra portofoliul de credite, acționarii au decis să crediteze în viitor mai multe proiecte din Grecia, România și Bulgaria, dar în același timp să reducă numărul proiectelor creditate din Rusia.

Chiar dacă R.Moldova deține doar 1% din acțiunile băncii, aceasta, de asemenea, este încurajată de conducerea băncii să elaboreze și să depună cît mai multe proiecte de finanțare, ținînd seama de noua strategie adoptată.



**Andrei KONDAKOV, vicepreședintele BSTDB:** *Pînă în*

*prezent am creditat în Moldova doar proiecte ce țin de sectorul bancar. Avînd în vedere însă schimbarea strategiei de dezvoltare și finanțare a băncii, recomandăm și R.Moldova, de rînd cu celelalte state acționare, să elaboreze mai multe proiecte din sectorul real al economiei. Credem că finanțarea sectorului bancar, într-adevăr, ajută R.Moldova să lupte cu criza economică, însă este important ca și sectorul real să nu fie neglijat. Potrivit noii strategii de finanțare a băncii, proiectele din domeniul infrastructurii, energeticii, telecomunicațiilor vor avea prioritate.*

Potrivit vicepreședintelui BSTDB, pentru bancă este important ca solicitantul de credit să descrie foarte detaliat și motivat planul de afaceri și să aibă un audit financiar în conformitate cu standardele internaționale. În cazul în care aceste două condiții sînt respectate, companiile, inclusiv cele din Moldova, au foarte mari șanse de a colabora cu banca.

## Condiții de creditare

BSTDB este o instituție bancară care participă la cofinanțarea proiectelor din țările fondatoare. De regulă, creditul acordat de bancă nu depășește 35% din suma totală a proiectului. În același timp, volumul minim de finanțare din partea BSTDB nu trebuie să fie mai mic de \$3 mil., în timp ce volumul maxim al finanțării nu poate depăși \$38 mil. Termenul de stingere a creditelor este de la 3 la 10 ani, în funcție de proiect. În scopul finanțării proiectelor, în anul 2009 banca a emis obligații în valoare de \$125 mil. și a atras credite în valoare de \$50 mil. ■



# Un nou dosar de milioane

Victor BERZEDEAN

CURTEA EUROPEANĂ A DREPTURILOR OMULUI (CEDO) A DAT CÎȘTIG DE CAUZĂ FOȘTILOR PROPRIETARI AI CARIEREI DE PIETRIȘ ȘI GRANIT DIN SOROCA ÎN DOSARUL INTENTAT GUVERNULUI MOLDOVEI. DACĂ PĂRȚILE NU VOR AJUNGE LA O ÎNȚELEGERE AMIABILĂ ÎN DECURS DE TREI LUNI, CEDO AR PUTEA OBLIGA MOLDOVA SĂ ACHITE INVESTITORULUI PESTE 5 MIL. EURO.

Istoria a început în anul 2000, când baroul „Partner-A” a participat la licitația de privatizare a 199,975 de acțiuni emise de Cariera de pietriș și granit de la Soroca, care aparțineau statului (65,86%) și a fost desemnat câștigător al licitației. Investitorul a plătit pentru acțiuni 2,498 mil. lei.

Primii trei ani au decurs relativ normal. Însă, în 2003, Curtea de Conturi a efectuat un control al privatizării carierei. În hotărîrea acesteia din 3 ianuarie 2004, ea

a constatat că cariera a primit de la o companie de stat terță 27 de vagoane fără acte și fără a fi incluse în documentele contabile. În 2004, Departamentul Privatizării a inițiat o acțiune civilă privind îmbogățirea fără justă cauză. Prin decizia Curții Supreme de Justiție din 11 noiembrie 2004, cariera a fost obligată să plătească statului 972 mii lei, suma reprezentînd costul celor 27 vagoane. Această hotărîre a fost executată în anul 2005.

Istoria însă nu se încheie aici. După cum avea să se dovedească ulterior, acesta a fost doar începutul. Astfel, în iulie 2006, CCCEC a inițiat proceduri penale pe faptul privatizării carierei. Activitatea carierei a fost blocată ca urmare a sechestrării documentelor contabile, a refuzului de a-i prelungi licența și a altor acțiuni întreprinse împotriva ei de către stat.

La 15 decembrie 2006, Procuratura Generală a inițiat

proceduri judiciare împotriva Departamentului de Privatizare și a companiei reclamante, solicitând anularea contractului de vânzare a acțiunilor care aparțineau statului, pe motiv că vagoanele nu au fost incluse în patrimoniul privatizat, fiind diminuat, astfel, costul fiecărei acțiuni de la 13,88 la 12,5 lei. În acțiunea sa procurorul nu a făcut referire la hotărârea din 11 noiembrie 2004. În susținerile orale procurorul a menționat că acțiunea nu este prescrisă, deoarece prescripția nu se extinde asupra acțiunilor intentate de procuror. La 12 aprilie 2007, Curtea de Apel Economică a admis



**La CEDO se află și alte dosare derivate din cel al Carierei de nisip și pietriș din Soroca, care ar putea să facă noi „găuri” în buget.**

acțiunea Procuraturii Generale și a anulat vânzarea acțiunilor statului. Instanța a respins obiecția privind tardivitatea acțiunii, constatând totuși că prescripția extinctivă este aplicabilă acțiunilor intentate de procuror, deoarece în această cauză termenul a început să curgă din ziua adoptării hotărârii Curții de Conturi

(3 ianuarie 2004). Cererea de recurs a companiei reclamante a fost respinsă ca nefondată de către Curtea Supremă de Justiție la 12 iulie 2007.

În cadrul procedurii de executare Guvernul a constatat că, în pofida soluției judecătorești favorabile, el nu a redobândit controlul asupra carierei, deoarece în 2002 cariera a

## Din dosarul revistei "Profit"

Alexandru Grițunic, ex-directorul Carierei de nisip și pietriș din Soroca:  
*„Privatizarea a fost perfect legală”*



Privatizarea a avut loc în cadrul unei licitații transparente, cu respectarea prevederilor legislației în vigoare. Ea a început să lucreze bine, s-au dat salariile la timp. Dar din 2006 a început să se discute despre banii care, posibil, ar veni din Europa pentru restabilirea drumurilor în Moldova. Atunci, guvernarea a pus ochiul pe carieră, deoarece drumurile europene se fac din pietriș de granit. Acum trei ani, acolo a venit șeful statului, s-a uitat 20 de minute și a doua zi au venit colaboratorii CCCEC și s-a început totul. S-a implicat procuratura, judecățile și au naționalizat obiectul.

Regretabil este că în această perioadă întreprinderea a fost dusă de ripă, băgată în credite, a fost micșorat numărul locurilor de muncă și salariile etc.

Pe lângă interesul personal al unor persoane din anturajul guvernării, a fost și cel politic – or, eu sînt și vicepreședintele Partidului Popular Republican. Se știe că relațiile dintre liderul formațiunii, Nicolae Andronic,

și președintele Vladimir Voronin nu-s dintre cele mai bune.

Este regretabil că acțiunile guvernării vor face o gaură în buget de milioane de euro. Vor trebui să plătească acești bani toți cetățenii republicii. Sper că Guvernul va găsi o soluție amiabilă pentru a nu afecta cetățenii.

Apropo, pe rol la CEDO sînt încă vreo 10 procese derivate din acesta. E vorba de contracte cu anumiți agenți economici, declarate nule după naționalizare. Acolo, iarăși sînt sume impunătoare.

Cariera este acum în stare de colaps și pentru a o readuce la starea inițială, nu știu dacă ajung milioanele obținute în urma procesului de la CEDO. Chiar dacă aș prelua acum cariera din milă față de oameni, nu știu ce s-ar putea de făcut. Cu atît mai mult, cu cît în urma acțiunilor guvernării, prundișul se aduce din Ucraina. În rezultat, și condițiile de activitate pe această piață nu mai sînt atît de favorabile, dar și consumatorii au avut de pierdut. Or, prețul la un metru cub de beton a crescut considerabil.

mai emis 349,738 acțiuni, mărind, astfel, capitalul social din contul echipamentului livrat carierei. Această emisiune a fost înregistrată la CNVM la 20 mai 2002. Ca urmare a acestei emisiuni, acțiunile obținute de Guvern în urma procedurilor care au culminat cu decizia din 12 iulie 2007 reprezentau doar 30,59% din totalul acțiunilor.

La 21 august 2007, Procuratura Generală, în numele Guvernului, a solicitat Curții de Apel Economice să emită o hotărâre suplimentară prin care să anuleze și emisiunea din anul 2002. În susținerea poziției sale, Procuratura a susținut că, prin decizia din 12 iulie 2007, s-a avut în vedere repunerea părților în situația existentă pînă în februarie 2000, cînd statul deținea 65,86% din acțiunile carierei. Reclamantul a obiectat împotriva acestei cereri, susținînd că această chestiune nu a constituit obiectul procedurii inițiale. În orice caz, cerința era prescrisă, deoarece emisiunea a fost înregistrată în anul 2002, iar pretenția a fost formulată în anul 2007.

La 6 septembrie 2007, Curtea de Apel Economică a admis cererea Procuraturii și a emis o hotărâre suplimentară prin care a anulat emisiunea din 2002. Instanța a conchis că cerința de anulare a emisiunii reieșea implicit din cerința inițială de repunere a statului în situația în care el deținea 65,86% din acțiunile carierei. Instanța nu s-a pronunțat asupra obiecției privind tardivitatea cerinței. La 18 octombrie 2008, Curtea Supremă de Justiție a respins recursul reclamantului pe motiv că soluția primei instanțe este corectă, deoarece vînzarea din anul 2000 a fost declarată nulă.

La 24 decembrie 2007, reclamantul a solicitat Curții de Apel Economice să explice cum urmează a fi executate prevederile hotărîrii din 6 septembrie 2007 privind repunerea părților în situația inițială în ceea ce privește anularea emisiunii din 2002. La 3 martie 2008, Curtea de Apel Economică a emis o hotărâre prin



**Contrar așteptărilor, CEDO a examinat acest caz în termeni destul de reduși – examinarea dosarului a durat mai puțin de doi ani, adică de cîteva ori mai puțin decît în cazul altor dosare.**



care a explicat că Guvernul trebuie să plătească reclamantului 3,147 mil. lei, reprezentînd valoarea acțiunilor emise în anul 2002. La 3 aprilie 2008, Curtea Supremă de Justiție a admis recursul Guvernului, a casat hotărîrea din 3 martie 2008 și a trimis cererea la rejudecare. La 7 iulie 2008, Curtea de Apel Economică a rejudecat cererea și a dispus restituirea către reclamant a echipamentului de extragere livrat și nu a costului acestuia din anul 2002. Recursul reclamantului, prin care acesta pretindea că soluția dată contravine legii, a fost respins de către Curtea Supremă de Justiție la 4 septembrie 2008. Deoarece echipamentul era folosit, el nu putea fi de vreun folos pentru reclamant și nu a fost ridicat de la carieră.

Investitorul nu a avut altă

soluție decît să apeleze la CEDO. În cererea, depusă la Curte la 30 august 2007, el a invocat violarea art. 6 § 1 CEDO (dreptul la un proces echitabil), pe motiv că acțiunea Procuraturii Generale a fost admisă cu încălcarea termenului general de prescripție, precum și violarea art. 1 al Protocolului nr. 1 la CEDO (protecția proprietății). CEDO a considerat întemeiate argumentele investitorului și i-a oferit cîștig de cauză.

De notat că, investitorul a solicitat cu titlu de prejudiciu material 4,952 mil. euro plus 43,24 euro pentru fiecare zi pînă la executarea finală a hotărîrii; cu titlu de prejudiciu moral – 50 mii euro, iar cu titlu de costuri și cheltuieli – 8,940 mii euro. Cît va obține acesta, va fi clar minimum peste 3 luni. ■



UNA DINTRE CELE MAI MARI PROBLEME ALE SISTEMULUI BUGETAR-FISCAL ESTE LA ORA ACTUALĂ ACTIVITATEA „FIRMELOR-FANTOMĂ”, CARE ADUC PREJUDICIILE DE SUTE DE MILIOANE DE LEI.



Igor VOLNIȚCHI

## Atacul „fantomelor”

Criza financiar-economică are și laturile sale pozitive. În condițiile în care fiecare bănuț contează, se atrage o atenție deosebită tuturor aspectelor cât de cât importante, iar aceasta permite de depistat o mulțime de nereguli, care, pînă acum, nu se știe din ce motive, erau trecute cu vederea.

Este și cazul restituirii TVA din bugetul de stat. Se știe că acest impozit este cel mai important pentru bugetul de stat. De exemplu, în bugetul pentru anul 2009, se prevede că TVA la mărfurile produse și serviciile prestate pe teritoriul Republicii Moldova va constitui 4,071 mlrd. lei, TVA la mărfurile importate – 8,820 mlrd. lei, iar restituirea TVA este preconizată la nivelul de 1,806 mlrd. lei. Dar, deși pînă acum s-a vorbit mult despre posibilele fraude legate de restituirea TVA, abia

acum se pare că de această problemă organele competente s-au apucat la modul serios. Iar primele investigații au dat rezultate șocante.

Recentul control efectuat în acest sens de Curtea de Conturi a dovedit că, numai prin intermediul „firmelor-fantomă” înregistrate în 2008, în mod unilateral, la calcularea TVA s-a operat cu suma de 694 mil. lei, care nu a fost plătită în bugetul de stat. Proporțiile problemei sînt îngrijorătoare, dacă luăm în calcul faptul că numărul „firmelor-fantomă” este în continuă creștere. De exemplu, anul trecut numărul acestora a crescut cu 63 de unități (41%) și a ajuns să constituie 143.

Doar 25 dintre aceste firme au reușit, în perioada 2007-2008 (aproso, 25 dintre ele sînt înregistrate în sectorul Centru al capitalei), să calculeze fictiv

TVA în valoare de 889,9 mil. lei, fără a plăti suma respectivă în buget. Firmele respective, practic, neefectuînd nici un fel de achiziții, au indicat mărfuri și servicii în valoare de 4,5 mlrd. lei. Printre acestea se numără: SRL „Metsepcon” – 415,1 mil. lei (TVA – 69,2 mil. lei); SRL „Mip Construct” – 406,3 mil. lei (TVA – 67,7 mil. lei); SRL „Pag&Prim” – 391,1 mil. lei (TVA – 65,1 mil. lei); SRL „Bovcomerț” – 374,8 mil. lei (TVA – 62,5 mil. lei); SRL „Melcon-Exim” – 352,2 mil. lei (TVA – 58,7 mil. lei); SRL „Cupvitcons” – 319,7 mil. lei (TVA – 53,3 mil. lei); SRL „Givital Grup” – 307,7 mil. lei (TVA – 51,3 mil. lei); SRL „Morelcom” – 300 mil. lei (TVA – 50 mil. lei); SRL „Maruh-construct” – 292,2 mil. lei (TVA – 48,7 mil. lei); SRL „Gunprim” – 278,1 mil. lei (TVA – 46,4 mil. lei) etc.

Curtea de Conturi a atras atenția asupra unor lacune în activitatea organelor fiscale, care facilitează activitatea „firmelor-fantomă”. Astfel, s-a atras atenția asupra faptului că 24 din cei 25 de agenți economici menționați au depus declarații privind TVA, fără a prezenta și anexele de rigoare la aceste declarații. Straniu, dar aceste declarații au fost acceptate de organele fiscale, deși, potrivit legislației, urmau să fie recunoscute ca și neprezentate. Acceptarea declarațiilor privind TVA incomplete le-a permis acestor firme să-și continue activitatea ilegală.

O altă lacună este nerenovarea la timp a bazei de date a IFPS. Curtea de Conturi a putut urmări operațiunile de livrare și achiziție a firmelor pe care le-a supus verificării doar pînă la data de 1 iulie 2008, deoarece pentru perioadele următoare baza de date a IFPS nu a fost actualizată. „Actualizarea bazei de date cu o întârziere de șase luni este un risc nepermis pentru buget și conduce la imposibilitatea identificării operative a „firmelor-fantomă”, creînd posibilitatea pentru activitatea lor încă o anumită perioadă, fără ca aceasta să poată fi vizualizată în baza de date a IFPS”, a constatat Curtea de Conturi.

Apropo, șase luni este un termen mai mult decît suficient pentru ca o „firmă-fantomă” să-și poată face nestingherită mendrele. De exemplu, două-trei firme din cele urmărite de Curtea de Conturi au avut nevoie de termene cuprinse între o lună și opt luni pentru a pune în aplicare schemele ilegale. După o scurtă perioadă de activitate „intensă”, acestea, pur și simplu, încetau să mai prezinte declarațiile privind TVA.

Un exemplu bun în acest sens este cel al firmei „Visocenii C.P.”, reînregistrată la data de 18 iunie 2008. Neefectuînd, practic, nici un fel de achiziții, a prezentat declarația privind TVA pentru luna iulie 2008 în care a indicat achiziții de 352,7 mil. lei și TVA de 70,4 mil. lei, dar care nu au fost confirmate prin anexele de rigoare. Firma a indicat și livrări în aceeași valoare și nu a livrat bugetului cele 70,4 mil. lei. Aceasta a permis unor agenți economici să reflecte, în mod unilateral, TVA în aceeași mărime. În total, acest agent economic a eliberat, în decurs de șase luni, documente privind livrarea de mărfuri și servicii în sumă de 477,6 mil. lei (TVA – 95,5 mil. lei), fără a se declara și efectua plățile de rigoare în buget.

Un alt exemplu în acest sens este SRL „Impervin Club”, care, în decurs de o singură zi, fără a efectua careva achiziții, a eliberat trei documente privind livrarea de mărfuri în sumă de 66,1 mil. lei (TVA – 13,2 mil. lei).

Problema a devenit atît de stringentă, încît președintele Vladimir Voronin a decis să se implice personal. Recent, el a convocat o ședință privind corectitudinea și legalitatea adoptării deciziilor de restituire a TVA de către Serviciul Fiscal Principal de Stat. În cadrul ei, a fost audiată informarea prezentată de către președintele Curții de Conturi, Ala Popescu, privind rezultatele controalelor efectuate de către această instituție vizînd modul de restituire și de trecere în cont a TVA. Astfel, s-a menționat că evaziunea fiscală practică de către „firmele-fantomă” reprezintă o problemă serioasă pentru sistemul bugetar.

Participanții la discuție au analizat sub diverse aspecte factorii care favorizează apariția și funcționarea multiplelor „firme-fantomă”, practicile ilicite de returnare a TVA cu implicarea acestora, lacunele cadrului instituțional ce reglementează aceste aspecte, s-au referit la necesitatea eficientizării activității Inspectoratului Fiscal Principal de Stat și a altor organe care au tangențe la domeniul respectiv.

Vladimir Voronin s-a arătat nesatisfăcut de rezultatele activității structurilor de resort privind asigurarea legalității în procesul de achitare și restituire a TVA. Șeful statului a apreciat activitățile de anticipare, depistare, investigare și contracararea a schemelor de evaziune fiscală drept pasive, insuficiente și ineficiente, solicitînd mobilizarea eforturilor în vederea curmării acestui lanț coruptibil și excluderii impactului negativ al abuzurilor legate de acesta asupra bugetului de stat.

Președintele s-a referit la imperativul intensificării activității Comisiei de Stat privind restituirea TVA, al perfecționării mecanismului de achitare și restituire a TVA și eliminării neajunsurilor din activitatea Inspectoratului Fiscal Principal de Stat și altor organe cu funcții de control în domeniul dat.

Vladimir Voronin a dispus, de asemenea, urgentarea de către Ministerul Dezvoltării Informaționale a procesului de elaborare și implementare a facturii electronice și eficientizarea utilizării tehnologiilor informaționale în contracararea evaziunilor fiscale și tranzacțiilor dubioase legate de restituirea și achitarea TVA.

Președintele a mai cerut elaborarea, în baza raportului respectiv al Curții de Conturi, a unor propuneri concrete vizînd măsurile care se impun a fi întreprinse, cu specificarea persoanelor responsabile și termenelor de executare a acestora.

Rămîne să vedem dacă vor urma careva rezultate practice. În mod normal, acestea nu ar trebui să întârzie, dar, să nu uităm, că trăim totuși în Republica Moldova. ■

## Cum pot fi recunoscute „firmele-fantomă”

Experții susțin că acest tip de firme întrunesc un set de caracteristici comune, cum ar fi: un mare volum de livrări și achiziții (de la cîteva zeci pînă la cîteva sute de milioane de lei) într-o perioadă de timp relativ scurtă; un număr redus de angajați (de regulă, directorul și contabilul-șef) și un salariu mic (5-10 mii lei anual); fondator este fie o persoană prea tînără, fie una prea bătrînă cu domiciliul, de regulă, în stînga Nistrului; lipsa încăperilor de depozitare; cheltuielile întreprinderii sînt mai mari decît veniturile; valoarea totală a impozitelor și taxelor achitate la buget este una mică, comparativ cu volumul vînzărilor.



DACĂ V-AȚI HOTĂRÎT SĂ URMAȚI O CARIERĂ DE DESIGNER VESTIMENTAR PROFESIONIST, TREBUIE SĂ ȘTIȚI CÎTEVA REALITĂȚI IMPORTANTE DESPRE ACEASTĂ PROFESIE FASCINANTĂ LA PRIMA VEDERE. ACEASTĂ SPECIALITATE ÎȚI POATE OFERI NOI PROVOCĂRI, POSIBILITĂȚI DE CREARE, AFIRMARE ȘI SATISFAȚIE PENTRU REZULTATELE OBTINUTE, DAR ȘI MULTE EȘECURI. CU TOATE CĂ ÎN LUME INDUSTRIA DESIGNULUI VESTIMENTAR ESTE ÎN CREȘTERE, IAR DESIGNERII BUNI SÎNT FOARTE APREȚIAȚI, ÎN MOLDOVA NU SÎNT PEA MULTE PERSPECTIVE DE AFIRMARE SAU PROFIT ÎN ACEST SENS, DEOARECE DESIGNUL ARE O VALOARE RIDICATĂ ȘI PRESUPUNE MULTĂ MUNCĂ ȘI INVESTIȚII. DE ACEEA, ÎN ȚARA NOASTRĂ ESTE FOARTE DIFICIL SĂ-ȚI GĂSEȘTI UN LOC DE MUNCĂ BINE REMUNERAT SAU SĂ-ȚI CREEZI PROPRIA COMPANIE DE VESTIMENTAȚIE SAU MODELING.

## O afacere deloc ușoară - designul vestimentar



Tatiana CIOBANU

Doar cinci instituții de învățămînt din Republica Moldova pregătesc specialiști la specialitatea de designer vestimentar. Cu toate acestea, în fiecare an sute de studenți îmbrățișează această profesie, achitînd o taxă anuală de circa șase mii de lei. Prea puțini dintre ei însă reușesc să se afirme și să devină designeri. Deși o mare parte

sînt conștienți că nu au prea mari perspective de afirmare sau profit în Moldova, ei speră că vor putea merge în alte țări, unde să-și expună lucrările. Din cauza problemelor cu care se confruntă Moldova, mulți nu reușesc să se afirme în domeniul lor și se specializează în altele. Olesia Vasilache a absolvit facultatea de designer vestimentar, dar spune că



nu a activat niciodată în domeniul ei, deoarece nu are bani suficienți pentru a-și dezvolta o afacere care să fie apreciată pe piața Moldovei.



**Olese VASILACHE:** *Deși am făcut studii la buget, cheltuielile pentru conceperea și confecționarea modelelor erau foarte mari. După ce am absolvit facultatea, mi-aș fi dorit foarte mult să lucrez în domeniul meu, să concep modele noi pe care să le expun pe podium și apoi spre vânzare, pentru a obține profit, însă nu am avut această posibilitate.*

Ea spune că a încercat de nenumărate ori să participe la prezentări de modă, dar fără succes - pe piața moldovenească nu se apreciază vestimentația noastră.

**Olese VASILACHE:** *Cînd am posibilitate și bani pentru material, confecționez modele noi pe care, sper, că le voi expune undeva. Colecția mea numără circa 20 de modele. Recent, am trimis cîteva modele vestimentare în Italia, la Milano, unde vor fi expuse într-un salon de modă. Sper ca măcar italienii să-mi aprecieze colecția, dacă în Moldova nu există ateliere sau companii care să se ocupe de promovarea designerilor vestimentari, precum sînt în alte țări.*

Profesia de designer vestimentar presupune aptitudini de comunicare, tehnice, analitice, artistice și multă publicitate. Nu există regulamente în sfera design-ului. Oricine care posedă calitatea de a coase sau croșeta, poate spune că este designer, însă prea puțini se pot afirma în această lume fascinantă a modei. În aceste condiții prea puține femei reușesc să-și creeze o imagine și

să-și promoveze produsele, însă cele care sînt mai curajoase reușesc. Una dintre femeile de succes în acest sens este creatoarea de modă, Valentina Vidrașcu, directorul primei Agenții de fotomodele din Moldova "Viva Moldels", care creează vestimentație în stil românesc.



**Valentina VIDRAȘCU:** *Ideea de a face design o am încă din copilărie.*

*Prima mea prezentare de modă a avut loc în 1999 cu o colecție brodată manual cu motive din ornamentica românească, ceea ce a constituit un pas important în cariera mea, fiind o colecție inedită în lumea modei. După care a urmat festivalul internațional de modă „East on Catwalk” de la București, unde am expus colecția „Deo Soli”.*

Valentina Vidrașcu spune că după festivalul de la București, unde colecția ei s-a clasat printre primele șase cele mai reușite colecții din cele peste 40 expuse, a urmat multă muncă și zeci de prezentări. „Au fost încercări grele, costisitoare și fără susținere”, spune ea.

**Valentina VIDRAȘCU:** *Din 2001 pînă acum, am expus mai multe colecții precum „Hora”, „Drăgaica” și „la blouse roumaine”, colecții care amintesc de tradiționalismul românesc, deoarece îmi place portul și poporul românesc.*

Valentina Vidrașcu a precizat că participă peste hotare la numeroase prezentări de modă, deoarece piața Moldovei nu este dezvoltată în acest sens. Ea spune că în Moldova, practic, este imposibil să faci design vestimentar din cauza problemelor mari, caracteristice unei țări sărace,

care nu-ți oferă posibilitatea de a găsi stoffe de calitate și furnitură.

**Valentina VIDRAȘCU:** *Pentru ca designerii vestimentari să se dezvolte și să se poată afirma în Moldova, Guvernul nostru trebuie să preia experiența guvernului francez în domeniu și doar atunci vom putea vorbi de o industrie a modei și în țara noastră. În speranța de a nu-mi pierde talentul de designer și de a produce vestimentație pentru oamenii care apreciază munca manuală, la începutul acestui an, am deschis un show room la București, unde am avut mai multe prezentări de modă importante. Acesta este situat într-o vilă veche chiar în centrul orașului, fiind un local spațios, decorat în stil etno. La București sînt expuse toate colecțiile mele, inclusiv cele noi pe care le confecționez, iar pentru a obține profit din munca mea am început producția vestimentației în serii mici și limitate și anume iile „la blouse roumaine”, care sper să-mi aducă succes.*

Din moment ce piața Moldovei nu oferă nici profit, nici faimă, soții Margareta și Nicolae Cușnir, fondatorii și proprietarii Întreprinderii „Șaltoaianca” din municipiul Chișinău, întreprindere specializată în conceperea și producerea lenjeriei și a hainelor de casă, produc modele pentru export, deoarece, spun ei, piața Moldovei nu este dezvoltată în acest sens.



**Nicolae CUȘNIR:** *Întreprinderea noastră a fost fondată în 1993, iar prima linie de producție a fost lansată la jumătate de an de la înregistrare.*

*Am ales anume industria confecțiilor pentru a întoarce specialiștii industriei ușoare pe piața Moldovei, care au rămas fără lucru după destrămarea URSS. Am întâlnit multe dificultăți în organizarea producției, deoarece personalul nu era gata pentru relațiile de piață, colectivul știa să coase cantități mari, dar nu se pricepea bine la calitate.*

Nicolae Cușnir spune că materia primă pentru confecții o procurau din Ucraina, Rusia și România, însă aceasta nu era de o calitate corespunzătoare, ceea ce le crea dificultăți în comercializarea producției peste hotare, articolele fiind vândute doar pe piața internă, care însă, spune el, nu le oferea resursele necesare pentru dezvoltarea unor produse competitive.



**Margareta CUȘNIR:** *După trei ani de activitate în cadrul firmei noastre am încercat să ne punem anumite scopuri și obiective noi de implementare a tehnologiilor performante în domeniul confecțiilor. Noile standarde ne-au permis să ne detașăm de principiile sovietice de confecționare a lenjeriei, ceea ce ne-a permis să ieșim pe piața europeană, grație expozițiilor și contactelor personale.*

Margareta Cușnir spune că pentru a lărgi sfera de activitate a firmei și pentru a îmbunătăți condițiile de muncă ale angajaților, în anul 1998 au cumpărat o clădire mai mare și au purces la crearea unei întreprinderi mixte. Ea spune că aceasta a însemnat un nou succes în dezvoltarea afacerii lor și au căpătat șansa de a ieși în Europa.



**Nicolae CUȘNIR:** *Pentru modernizarea întreprinderii am cumpărat echipament nou pentru producție și am obținut certificatul de calitate ISO 2000 9000. Ulterior, s-a schimbat calitatea producției și produsele noastre au devenit competitive, fapt demonstrat în cadrul expoziției de la Paris din anul 2000, unde am fost înalt apreciați de către europeni. De atunci am început să primim oferte pentru confecționarea colecțiilor de brand, iar în anul 2002 deja lucrăm cu Suedia, Italia și Marea Britanie. În 2005 am creat laboratorul propriu de design, am fost nevoiți să o facem, deoarece a fost deschis accesul liber al mărfurilor din China și concurența pe piață a crescut.*

Nicolae Cușnir spune că pentru a completa cererea crescândă de personal calificat, au creat o clasă de elevi care erau instruiți permanent în domeniul design-ului.

**Margareta CUȘNIR:** *Brandul firmei noastre se numește „Marinelle”, cu acesta ne-am lansat peste hotare la numeroase prezentări de modă. Astfel, în anul 2007, colecția noastră a fost aprobată în Australia, dar, din cauza comenzilor neregulate, care generau pauze în procesul de producție, am fost nevoiți să renunțăm la colaborarea ulterioară. Întreprinderea noastră întrunește mai multe compartimente începând de la design, asigurarea cu materie primă, monitorizarea comerțului pînă la livrarea mărfii direct la clientul de peste hotare. Iar materia primă pentru*

*producerea vestimentației provine din import și anume - din Spania, Germania, Belgia, Italia și alte țări.*

**Nicolae CUȘNIR:** *Am încercat și în Moldova să comercializăm produsele noastre, dar nu am avut succes, deoarece o pijama marca „Marinelle” costă 500 lei, pe cînd cele moldovenești se vînd cu 150 de lei și aici clientul este dominat de preț. Piața noastră nu este gata să facă diferența în calitatea produsului. Sperăm că, odată cu creșterea nivelului de trai, se va schimba și viziunea populației. La moment, societatea moldovenească atrage atenția asupra hainelor cu care se merge în societate, pe cînd segmentul hainelor de casă este arealul cel mai puțin solicitat.*

Nicolae Cușnir spune că criza financiară și diferența de curs valutar din anul trecut nu i-a lăsat fără pagube, deoarece comenzile pentru export au scăzut cu pînă la 30%. El spune că, din acest considerent, a devenit nerentabil să lucreze pe materia primă a clientului, deoarece unii clienți au încetat colaborarea cu ei înțelegînd că urmările crizei vor crea condiții dezavantajoase pentru ambele părți.

Soții Cușnir se arată optimiști și spun că criza are și efecte pozitive deoarece din moment ce comenzile de lucru s-au redus și au mai mult timp pentru lucru creativ, iar pînă la sfîrșitul acestui an trebuie să pregătească o colecție nouă pentru o prezentare în Italia, despre care au spus că ne vor comunica ulterior. ■



## Impactul crizei asupra pieței produselor electronice



Tatiana CIOBANU

OPERATORII DE PE PIAȚA DE ELECTRONICE ȘI ELECTROCASNICE SE ARATĂ ÎNGRIJORAȚI DE „PUSTIETATEA” CE BÎNTUIE PRIN MAGAZINELE SPECIALIZATE. NUMAI ÎN PRIMUL TRIMESTRU AL ANULUI CURENT VÎNZĂRILE DE BUNURI DE FOLOSINȚĂ ÎNDELUNGATĂ AU ÎNREGISTRAT UN DECLIN AL VÎNZĂRILOR DE APROXIMATIV 40%. CHIAR DACĂ MAGAZINELE LANSEAZĂ OFERTE PESTE OFERTE, DINTRE CELE MAI ATRĂGĂTOARE, POTENȚIALII CLIEȚI NU REACȚIONEAZĂ DEOARECE LIPSA BANILOR ȘI PREȚURILE EXORBITANTE ÎI DETERMINĂ PE MOLDOVENI SĂ CAUTE PRODUSE MAI IEFTINE SAU SĂ CUMPERE NECESARUL ÎN VOLUME REDUSE.

Dacă în perioadele caniculare ale anilor precedenți magazinele și centrele comerciale în care se vînd electrocasnice deveneau neîncăpătoare de lume, pentru că fiecare se grăbea să achiziționeze ventilatoare cu aer condiționat, mașini de spălat rufe, frigidera sau computere

la un preț mai mic, acum în magazine este tăcere ca la muzeu.

„Criza se simte, despre aceasta vorbesc și rezultatele vînzărilor”, spune Elena Plămădeală, manager comercial al companiei de distribuție angro a electrocasnicilor, „United Electric Industry” (UEI). Potrivit ei,

vînzările companiei la care activează au scăzut cu circa 60% față de aceeași perioadă a anului precedent.

**Elena PLĂMĂDEALĂ:** *Vînzările au scăzut la toate categoriile de produse, inclusiv la ventilatoare sau condiționare care în aceeași perioadă a anului trecut erau foarte solicitate,*

practic nu se reușea acoperirea cererii. În pofida crizei și a vânzărilor reduse, prețurile n-au scăzut, din considerentul că marfa noastră se vinde angro și nu cred că micșorarea prețurilor va contribui esențial la sporirea vânzărilor.

Elena Plămădeală a menționat că pentru a ține piept crizei și pentru a nu falimenta, UEI încearcă să schimbe gama de produse și se axează pe comercializarea celor mai necesare produse.

**Elena PLĂMĂDEALĂ:** *Toate produsele care se găesc în magazinele specializate sînt solicitate și necesare clientului, dar dacă el nu va avea bani, pur și simplu, se va abține să cumpere. Unii se arată optimiști și spun că criza este la nivel de mentalitate, dar asta nu este adevărat. Acum foarte mulți angajați sînt disponibilizați, iar șefii companiilor nu mai au capacitatea să achite salarii decente angajaților din cauza că nu sînt subvenționați sau ajutați de structurile statale să depășească criza în care s-au pomenit treptat.*

Elena Plămădeală consideră că instituțiile abilitate și autoritățile centrale trebuie să găsească soluții optime de depășire a crizei și să poarte negocieri sau un dialog constructiv cu managerii companiilor în vederea îmbunătățirii situației financiare.

Fără clienții de altădată, comercianții nu fac decît să speră că situația financiară se va schimba în bine. Ceva mai pesimiști sînt însă consultanții magazinelor de profil, cei ce interacționează nemijlocit cu cumpărătorii.

„Vînzările la electrocasnice au început să scadă încă din luna decembrie a anului 2008”, spune un consultant al magazinului „Xenon” din Chișinău, care a dorit să-și păstreze anonimatul. Potrivit lui, pe fondul unei scăderi drastice a clientelei, cele mai mici vînzări se înregistrează la electrocasnicele mari, în special la frigider, dar și la alte bunuri de folosință îndelungată, care au devenit deja istorie între achizițiile moldovenilor. El a spus că doar



**Scăderea volumelor de vînzări la magazinele specializate se datorează, în mare parte, nivelului scăzut de trai al populației și a remitențelor care s-au micșorat în primul trimestru al acestui an cu circa 40%. Astfel, consumatorii nu mai sînt dispuși să-și achiziționeze electrocasnice, iar asta scade dramatic vînzările comercianților.**

uscătoarele de rufe, ventilatoarele, fiarele de călcat, dar și aspiratoarele sînt solicitate de moldoveni în permanență, chiar dacă și solicitările în acest sens s-au redus.

„Trebuie să menționăm că lumea intră în magazinele specializate, însă partea proastă a lucrurilor este că clienții vin și pleacă fără a face careva achiziții chiar dacă prețurile la produse au scăzut cu pînă la 30%”, spune Roman Tcaci, manager pentru achiziții și vînzări din cadrul magazinului Everest Electronics.

**Roman TCACI:** *Comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, vînzările magazinului nostru au scăzut cu pînă la 40%. Aceasta se datorează crizei economice și influenței ei asupra dispoziției de consum a cumpărătorilor, nesiguranța leului în raport cu valutele și, nu în ultimul rînd, remitențele reduse ale cetățenilor Moldovei care lucrează în străinătate.*

Roman Tcaci a spus că pentru a reduce pierderile, firmele încearcă să întreprindă măsuri de restructurare orientate spre marfa lichidă, care să fie solicitată permanent de consumatori, decît marfa solidă folosită mai mult pentru sortiment.

**Roman TCACI:** *Pentru creșterea ratei vînzărilor, supermarketul de electrocasnice „Everest Electronics”, afară de folosirea intensă a instrumentelor de marketing, a efectuat restructurarea în sortimentul mărfurilor care numără aproximativ 6500 de poziții, concentrîndu-se, astfel, pe vînzarea zilnică a mărfurilor solicitate, precum și oferind cumpărătorului mărfuri de o calitate și un preț convenabil.*

„În condițiile de criză se observă o

tendință accelerată a consumatorilor către produse mai ieftine. Iar, pentru a se menține la nivelul cererii, magazinele specializate continuă să facă oferte dintre cele mai inedite, însă nici ofertele promoționale nu mai sînt întrebate. Ofertele extrem de tentante sînt valabile pentru o gamă largă de produse, precum televizoarele, mașinile de spălat rufe, DVD-urile și calculatoarele, dar nici reducerile tentante nu mai atrag clienții”, spun consultanții magazinelor specializate.

Solicitat de „Profit”, Alexandru Muravschi, ex-ministrul economiei, a spus că Moldova va ieși din criză odată cu ameliorarea situației financiare din alte țări, iar asta în cazul în care țara noastră va întreprinde pași concreți de diminuare a crizei. El a menționat că Guvernul și Banca Națională trebuie să aibă un plan comun de acțiuni în privința reformelor bugetare și diminuarea crizei.

„Scăderea volumelor de vînzări la magazinele specializate se datorează, în mare parte, nivelului scăzut de trai al populației și a remitențelor care s-au micșorat în primul trimestru al acestui an cu circa 40%. Astfel, consumatorii nu mai sînt dispuși să-și achiziționeze electrocasnice, iar asta scade dramatic vînzările comercianților. Cred că magazinele specializate ar trebui să închidă cîteva magazine din rețeaua lor, asta pentru a reduce cheltuielile”, a spus Alexandru Muravschi.

El a precizat că pentru a salva țara de criză, Guvernul trebuie să purceadă la optimizarea cheltuielilor bugetare, majorarea accizelor și revizuirea taxei pe impozit. ■