



UN MILIARD DE EURO CHELTUIȚI DE FRICĂ

Piața serviciilor de protecție și pază a ajuns la un miliard de euro. Citiți în revista **BUSINESS magazin** cum și cât cheltuie românii să se păzească de hoți.

Revista BUSINESS Magazin apare la chioșci în fiecare LUNI și costă 4,9 lei



ZIARUL FINANCIAR

EDITAT DE PUBLIMEDIA ANUL XIII / NR. 3090 16 PAGINI LUNI, 21 FEBRUARIE 2011 PREȚ: 3 LEI WWW.ZF.RO: ZF@ZF.RO: TEL.: 0318.256.288



ZF Pe scurt

Eveniment

■ **Incediul izbucnit** la hotelul de cinci stele Rex din Mamaia a distrus acoperșul, marea și mobilierul din mai multe camere de la ultimul etaj al hotelului. **Pagina 3**

■ **Metrorex a selectat Astaldi și FCC Construction** pentru metroul în Drumul Taberei, care face echipă cu Delta ACM, firmă apropiată PDL. **Pagina 3**

BURSE-FONDURI MUTUALE

■ **Bursa de Valori București (BVB)** a crescut vineri cu 0,82%, iar acțiunile Fondului Proprietate (FP) au câștigat 2,67%. **Pagina 4**

■ **SIF Transilvania (SIF3)** a realizat luna trecută un profit net de 23 mil. lei (5,4 mil. euro), adică o treime din câștigurile totale obținute în 2010. **Pagina 5**

■ **Mihai Miron** a vândut 4,8% din Ropharma Brașov într-o săptămână. **Pagina 5**

■ **Boteanu, ING:** Clienții reiau discuții puse la setar din cauza crizei, dar de-abia în semestrul II ne lămurim dacă ieșim din recesiune. **Pagina 7**

COMPANII

■ **Euroholding:** Sectorul construcțiilor rezidențiale și va reveni mai întâi în orașele mai mici și abia ulterior în Capitală. **Pagina 8**

■ **Eurosport DHS** din Deva a încheiat anul 2010 cu o cifră de afaceri de 99 mil. lei (23,5 mil. euro). **Pagina 8**

■ **Cum arată harta hotelurilor** de cinci stele de la 11 hoteluri în București, la Binder Buda din Sibiu și 2 unități în comuna Bacău și Săcălaz. **Pagina 9**

■ **Parul de primăvară** al ProTV, show-ul „Românii au talent”, a atras în prima etapă peste 4 milioane de telespectatori. **Pagina 11**

■ **Construcția stadionului** din Cluj vede semne bune în economie: multe companii străine au decis să-și extindă fabricile. **Pagina 12**

Apartamentele noi din București nu au auzit de criză



Pentru marea majoritate a bucureștenilor achiziția unui apartament nou rămâne o misiune aproape imposibilă, în condițiile în care pentru proiectele din interiorul orașului preturile garsonierelor pornesc de la circa 60.000 de euro, arată o analiză a ZF. **Pagina 16**

■ **Ovidiu Tender** a cedat la finele săptămânii trecute pe piața RASDAQ circa 20,6 mil. de acțiuni ale firmei Prospekt București. **Pagina 5**

■ **Tensiunile** între cele cinci SIF-uri și grupul austriac Erste, acționarul majoritar al BCR, au crescut în intensitate în ultimele luni. **Pagina 5**

BĂNCI - ASIGURĂRI

■ **Generali și Ardaf** vor fuziona, dar brandurile și rețelele de vânzări ale celor două societăți vor fi păstrate. **Pagina 6**

■ **Britanicii** de la RBS i-au avansat pe George Călinescu, fost director financiar adjunct, în poziția de CFO. **Pagina 6**

■ **ING** reduce de la 35% la 25% avansul pentru ipotecare, ING de Casă nouă. **Pagina 6**

■ **Când trebuie** să transferi sume medii către persoane care nu au cont deschis la banca, este mai ieftin să retragi numerar de la bancomat. **Pagina 7**

■ **B. Braun** are în plan ca peste trei ani afacerea de pe piața locală să ajungă la 250 mil. lei (60 mil. euro). **Pagina 12**

■ **Ryanair** a transportat anul trecut 58.165 de pasageri pe piața locală, mai mult cu aproape 34% față de 2009. **Pagina 16**

BUSINESS HI-TECH

■ **Răspunsul** OTE la oferta de a prelua 46% din Kometelcom, așteptat până în martie. **Pagina 15**

■ **Societatea** Națională de Radiocomunicații (SNR) a obținut o cifră de afaceri de 79,2 milioane de euro în 2010. **Pagina 15**

■ **UPC România** a lansat la jumătatea acestei luni în alte patru orașe serviciile de internet „Fiber Power”. **Pagina 15**

■ **Producătorul** de jocuri pentru rețele sociale Zynga discută cu un grup de investitori pentru a obține o finanțare de 500 mil. \$. **Pagina 15**

Cele mai citite știri pe www.zf.ro

■ **Reteta Coca-Cola**, secretă încă din 1886, a fost descoperită

■ **Topul băncilor** după activitate deținute

■ **Steve Jobs** și-a demolat casa

■ **Profesia:** trainer POSDRU. Salariu: 2.000 - 3.000 de euro

CURS VALUTAR - 18.02.2011

4,2493 RON

3,1336 RON

Ziarul Financiar propune președintelui 50 de premieri din mediul privat

În fața indeciziei președintelui Traian Băsescu de a numi un nou prim-ministru, Ziarul Financiar propune 50 de oameni de afaceri și manageri, o adevărată elită de business a României, care au demonstrat pe parcursul carierei lor că sunt capabili să ocupe o astfel de poziție.

ZF

Conduc companii, fac bugete, studii de piață pentru creșterea businessului, plătesc salarii și taxe la stat și, în final, dau socoteală în fața acționarilor pentru ce au făcut. Dacă au performanță în fruntea companiilor sau a băncilor pe care le gestionează, de ce nu ar avea în fruntea Guvernului?

Incertitudinea care dominează aproape două săptămâni spațiul public nu este în măsură să aducă ceea ce președintele Traian Băsescu numește „increderea în actul de guvernare”.

Căderea economică de anul trecut a fost ceva mai mică decât se anticipa, dar a fost o

cădere dureroasă. Anul care a trecut, cu scăderi de salarii, zec de mii de concedieri, majorări de taxe, a fost unul dintre cei mai cumpliti de la revoluție încoace. Guvernarea nu performează, iar România nu a ieșit din criză așa cum s-a sperat.

Discuția care a explodat referitoare la promovarea la Palatul Victoria a unui premier cu profil tehnocratic suportă multe analize, dar firul roșu care le străbate este constatarea că, deocamdată, în cadrul partidelor care susțin guvernarea nu există un nume credibil care să aducă ceea ce președintele Traian Băsescu numește „increderea în guvernare”.

Cine va conduce un guvern care să aducă creșterea economică, așa cum susține seful statului?

Din zona politică sunt de 20 de ani aceiași oameni.

Nu există un nume public cu oarecare rezonanță care să nu fi încercat plăcerea de a ocupa un fotoliu ministerial. Cu ce succes?

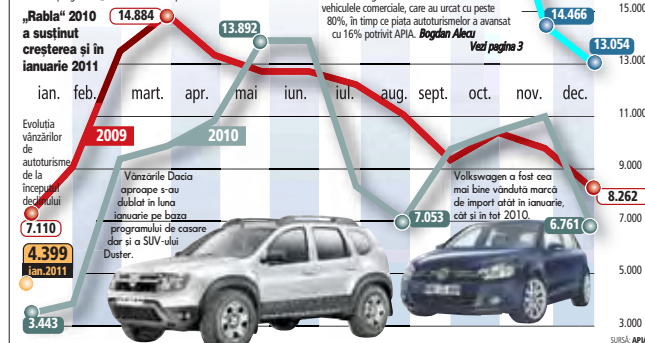
Rău nu sunt oameni, nu sunt oameni. Președintele privește cu jind spre specialiștii din Banca Națională: după premierul „de serviciu” Mugur Isărescu, au fost luati la rând alături de prim-viceguvernatorul Florin Georgescu și viceguvernatorul Cristian Popa. Asta după ce un alt om din BNR, consilierul guvernatorului, Lucian Croitoru, fusese investit cu mai bine de un an în urmă cu mandatul de a forma Guvernul. Sigur, situația politică era tulburată atunci.

Continuare în pagina 12, 13

Piața auto începe pe plus după trei ani de declin

Piața auto locală a înregistrat o creștere de aproape 25% în ianuarie față de perioada similară a anului trecut, la aproape 5.500 de autovehicule, potrivit statisticilor Asociației Producătorilor și Importatorilor de Automobile (APIA). Luna ianuarie din acest an este astfel prima din ultimii trei ani în care vânzările de mașini punctează o creștere, în condițiile în care și programul de casare din 2010 a fost prelungit până la finele lunii trecute. „Piața din ianuarie a fost atipică, deoarece am avut programul „Rabla” 2010. Din punctul nostru de

vedere vânzările pietei totale au fost sub estimările inițiale deoarece au mai rămas tichete nefolosite”, a spus Fabrica Carbolive, administratorul unic al Renault Nissan România, care mai deține și funcția de director comercial al Dacia. Cambolive a subliniat faptul că ianuarie a reprezentat și o lună a schimbărilor în contextul în care s-a introdus o nouă taxă de poluare. Raportat la piața totală, cel mai mare avans a fost înregistrat luna trecută de către vehiculele comerciale, care au urcat cu peste 80%, în timp ce piața autoturizmelor a avansat cu 16% potrivit APIA. **Dogănel Alcu**



Ce ar aduce fuziunea băncilor NBG-Alpha

RAZVAN VOICAN

ALPHA BANK a respins propunerea de fuziune „prietenască” a rivalilor de la National Bank of Greece (NBG), cea mai mare bancă elenă, însă chestiunea nu este considerată tranșată, iar discuțiile continuă în mediile bancare de la Atena.

Statul are rolul crucial în catalizarea unei eventuale tranziții, fiind acționar semnificativ la NBG, unde are reprezentanți în board, dar deține acțiuni preferențiale și la Alpha, care a fost ajutat cu lichidități în contextul crizei care a devastat Grecia în ultimul an. Oferta NBG datează din 18 ianuarie, iar Alpha, a treia mare bancă elenă, a adăugat în oferta sa un avantaj financiar de 10%.

În România ar apărea o nouă bancă mare pe locul 3. Dacă tranziția va avea loc, Alpha va deveni cea mai mare bancă din România, înlocuind pe locul doi pe Banca Transilvania. Alpha are o capitalizare de 1,2 miliarde de euro, în timp ce Banca Transilvania are o capitalizare de 1,1 miliarde de euro. Fuziunea ar crea o bancă cu o capitalizare de 2,3 miliarde de euro, ceea ce ar face din ea cea mai mare bancă din România. Alpha are o rată a profitului net de 18%, în timp ce Banca Transilvania are o rată a profitului net de 15%. Fuziunea ar crea o bancă cu o rată a profitului net de 16,5%.

Vezi pagina 6

Wrigley: Nu vom vedea modificări semnificative ale consumului

CRISTINA ROSCA

SEFUT. Wrigley România, jucătorul prezent în top 8.000 de puncte de vânzare - tot universul de magazine

din România - crede că lucrurile nu se vor schimba peste noapte. Poate nici nu e bine să se schimbe peste noapte. Astfel, cred că nu vom vedea foarte mari transformări în viața de familie și nici în dinamica consumului”, a spus Mihai Georgescu (44 de ani), cel care conduce subsidiara locală a companiei Wrigley, într-un interviu pentru ZF.

85.000 puncte de vânzare

are Wrigley România, adică acoperă aproape tot ceea ce înseamnă casă de marcat

În aceste condiții, Georgescu estimează pentru compania sa în acest an rezultate apropiate de cele din 2010, totuși în ușoară creștere, de câteva procente.

Aceasta ar fi prima creștere după o perioadă de doi ani de scăderi. Astfel, dacă în 2008 compania avea afaceri de 251,5 mil. lei (68,4 mil. euro), acestea au scăzut în 2009 la 219,2 mil. lei (51,7 mil. euro) și în 2010 la 203,8 mil. lei (48,5 mil. euro).

„Din punct de vedere al rezultatelor anului trecut la ceea ce ne înălțăm de fapt ne-am dat seama că lucrurile nu se vor schimba peste noapte. Poate nici nu e bine să se schimbe peste noapte. Astfel, cred că nu vom vedea foarte mari transformări în viața de familie și nici în dinamica consumului”, a spus Mihai Georgescu (44 de ani), cel care conduce subsidiara locală a companiei Wrigley, într-un interviu pentru ZF.

Doar un sfert dintre companii au depus declarația unică

CLAUDIA MEDREGA

DOAR un sfert dintre cele circa 470.000 de firme care au obligativitatea de a depune declarația unică au transmis formularul, astfel că sunt previzibile cozi interminabile în această săptămână având în vedere că termenul legal expiră vineri, 25 februarie. Până vineri, 18 februarie, un număr de 118.000 de companii au depus declarația unică, potrivit lui Sorin Bălan, președintele ANAF.

Conform statisticilor Fiscului, aproximativ 40% dintre contribuabilii aleg să depună declarațiile în ultima zi. În ianuarie, depunerea declarațiilor de sănătate, obligație lunară a oricărui angajator, a adus sute de oameni la sediul Casei de Asigurări de Sănătate București, ceea ce a creat situații tensionate, cozi și înhaltași.

Nedepunerea la termen a declarațiilor se amânează. Deși introducerea declarației unice este apreciată ca fiind una dintre măsurile bune, unii consultanți fiscali au înțeles că aspectul nefavorabil legat de plata pentru certificatul digital necesar depunerii electronice.

„Introducerea declarației unice este un prim pas înainte. Important este să simplificăm lucrurile, dar și să reducem costurile de raportare. Dacă înlocuiesc cinci formulare cu unul care costă mai puțin nu rezolvăm”, a comentat Ionuț Dumitru, președintele Consiliului Fiscal.

Continuare în pagina 2

ZIARUL FINANCIAR: contacte

REDACȚIE: 0318.256.288

PUBLICITATE: 0318.256.237
0318.256.238

ABONAMENTE: 0318.256.242
0318.256.244

Eveniment: 0318.256.296



Remarul Cluj investește 20 mil. euro în producția trenurilor Bombardier.

Pagina 14

Multe companii străine au decis să-și extindă fabricile, spune constructorul CON-A.

Pagina 14

Producătorul de cablaje Hirschmann va angaja 150 de persoane la Târgu-Mureș.

Pagina 14

Doar un sfert dintre companii au depus declarația unică

Urmare din pagina 1

PETER de Ruiter, partener în cadrul PwC România, a declarat că ar trebui eliminată obligativitatea plății unei taxe de 50 de euro pentru ca firmele să dețină certificatul digital și să poată depune online declarațiile, deoarece reprezintă o povară în plus, chiar dacă nu este foarte mare, fiind necesar ca autoritățile fiscale să faciliteze plata taxelor pentru contribuabili.

Până la 1 iulie 2011 contribuabilii au posibilitatea să opteze între depunerea noului formular prin internet sau la ghișeu, la administrațiile financiare.

Premierul Emil Boc a solicitat recent Ministerului Financelor și ANAF să analizeze posibilitatea ca declarația unică să fie completată trimestrial, și nu lunar, cel puțin în cazul firmelor cu un număr redus de salariati.

El a mai cerut celor două instituții să informeze din timp și periodic firmele asupra faptului că declarația unică privind plata obligatiilor fiscale aferente lunii ianuarie poate fi depusă doar în intervalul 7-25 februarie. „Nu vreau să văd cozi nesfârșite în ultimele două zile pentru depunerea acestei declarații”, a spus Boc.

Cele aproximativ 350.000 firme care nu s-au grăbit să depună declarația unică mai au cinci zile la dispoziție. Pentru ca declarațiile să ajungă la Fisc în termenul legal ar trebui ca în fiecare zi aproximativ 70.000 firme să depună formularul D112.

Anticipând evoluția lentă a procesului de depunere a declarației unice, vicepreședintele ANAF Mihail Gogancea-Vătsiou a făcut un apel la începutul lunii februarie către contribuabili să nu lase depunerea pentru ultima zi. Însă, ultimele statistici arată că apelul nu a influențat foarte mult comportamentul contribuabililor.

Intervalul stabil pentru depunerea declarației unice de plată a contribuțiilor sociale și impozitelor pe venit este destul de scurt, firmele având posibilitatea să înceapă transmiterea formularelor aferente lunii ianuarie din 7 februarie până la 25 februarie. „De regulă, firmele închid situațiile financiare și fac calculul taxelor și impozitelor până pe 25. Ultima săptămână este de regulă cea în care își termină contabilitatea și completează declarațiile fiscale. Procedura nu este complexă, dar pot să apară probleme de logistică, tehnice. Unii depun în timpul nopții. Important este ca după depunerea declarației

contribuabilii să verifice că informațiile au fost corecte și nu au existat probleme”, a comentat consultantul fiscal Emilian Duca.

Până la 1 iulie 2011 firmele au posibilitatea să opteze între depunerea noului formular prin internet, pe portalul e-România, sau la ghișeu, la administrațiile financiare. Din a doua parte a anului orice angajator va fi obligat să depună numai online declarațiile. Depunerea online presupune achiziționarea unui certificat digital calificat de semnătură electronică emis de furnizorii autorizați (CertSign, DigSign sau Trans-Sped) și înregistrarea acestuia la organele fiscale. Certificatul digital este o „carte de identitate” virtuală - cu o valabilitate de un an - care permite autentificarea unui document electronic. Un certificat digital costă circa 50 de euro, însă există și posibilitatea depunerii mai multor declarații cu un singur certificat fiscal dacă acest lucru este asumat în fața organelor fiscale.

Declarația unică se depune lunar, până la data de 25 inclusiv a lunii următoare celei pentru care se datorează impozitul pe venit și contribuțiile sociale. Primul termen de depunere este data de 25 februarie pentru veniturile aferente lunii ianuarie 2011.

Continuare pe www.zf.ro

România ignoră construirea de drumuri expres, deși costă la jumătate față de autostrăzi

ANDREEA NEFERU

Ministerul Transporturilor și Infrastructurii a stabilit ca prioritate pentru anii următori construirea Coridorului IV paneuropean, însă a uitat complet de drumurile expres, al căror cost pe kilometru se ridică la doar 55-60% din cel al unui kilometru de autostradă.

Drumul expres este o șosea cu patru benzi pe care, în principiu, sensul de mers poate fi alternat în funcție de dimensiunile traficului auto, pe când o autostradă presupune cel puțin două benzi pe sens, spații de urgență, precum și spații de demarcare pe mijloc.

România avea la finalul lui 2009 doar 382 de kilometri de drumuri expres, potrivit informațiilor ZF, în condițiile în care Polonia, spre exemplu, are 718 kilometri de drumuri expres și încă 570 în diverse stadii de construcție, conform informațiilor existente pe site-ul Ministerului Infrastructurii de la Varșovia.

Nici pentru anii următori drumurile expres nu sunt incluse în lista priorităților Ministerului Transporturilor și Infrastructurii, deși planuri, cel puțin pe hârtie, există. Astfel, în prezent sunt aprobate studii de fezabilitate pentru șase tronșoane de drumuri expres cu o lungime de aproape 382 kilometri (Craiova-Pitești, Sebeș-Turda, Sibiu-Făgăraș, Petea-Satu Mare-Baia Mare, Brăila-Galați, respectiv legătura rapidă cu Drumul Nordului și Autostrada Transilvaniei), potrivit Companiei Naționale de Autostrăzi și Drumuri Naționale din România (CNADNR).

Cu toate acestea, dacă până în urmă cu câțiva ani autoritățile anunțau că vor lua în considerare și construirea de drumuri expres, pentru a descongiona traficul auto în zonele în care construcția unui autostrăzi nu se justifică, în prezent proiectele de drumuri expres au intrat în „morte clinică”. Ministerul Transporturilor și Infrastructurii are ca prioritate pentru următorii ani construirea Coridorului IV paneuropean, în care vor intra în proporție de 85% bani europeni și restul vor fi fonduri guvernamentale.

Spre exemplu, pe drumurile expres, trei benzi pot fi utilizate pentru un sens de mers, iar cea de-a patra pentru celălalt sens de mers, în funcție de necesități și de fluxurile auto. După modele de inspirație nordică și canadiană, Asociația Română a Antreprenorilor din Construcții (ARACO - n.r.d.) a propus,



FOTO: Ovidiu Mică

Nici pentru anii următori drumurile expres nu sunt incluse în lista priorităților Ministerului Transporturilor și Infrastructurii, deși planuri, cel puțin pe hârtie, există

Ce proiecte de drumuri expres există în România

Tronșonul	Lungime (km)	Valoare estimată (mil. euro)
Craiova-Pitești	121	1.006
Sebeș-Turda	74	920
Sibiu-Făgăraș	73	614
Petea-Satu Mare-Baia Mare	82	819
Brăila-Galați	12	175
Legătură rapidă cu Drumul Nordului și Autostrada Transilvaniei	19	203

SURSA: cnadr.ro

printre altele, și soluția construcției de drumuri expres, care să fie realizate în funcție de topografie și de fluxurile auto. Este o soluție mult mai ieftină, prezintă avantajul că poate fi dezvoltată mult mai rapid, iar costul unitar al unui kilometru de drum expres se ridică la 55-60% din costul unui kilometru de autostradă”, a declarat Laurențiu Ploșceanu, președintele ARACO. În prezent, standardele de cost arată că un kilometru de autostradă costă între

aproape 4 milioane de euro și circa 6 milioane de euro, în funcție de relieful, însă aceste costuri nu includ lucrări adiacente pentru poduri, viaducte sau pasaje. Cu alte cuvinte, un kilometru de drum expres ar trebui să coste între 2 și 3 milioane de euro, fără a lua în considerare lucrările suplimentare.

O autostradă care nu-și justifică construcția este Autostrada Transilvaniei, în opinia președintelui de la ARACO. „Comarc-Brasov sau centurile de orase sunt proiecte mult mai urgente”, a afirmat Ploșceanu.

Principala problemă a drumurilor expres existente în România în prezent este găuirea care se produce în apropierea orașelor, în lipsa unor centuri ocolitoare cu două benzi, însă există exemple concrete de drumuri expres care deja fac față traficului, mai ales pe rutele București-Giurgiu, Constanța-Mangalia sau București-Urziceni.

Deși sunt mai ieftine de construit și pot fi realizate mai rapid, rețele mai dense de drumuri expres vor întârzia să apară în România în anii următori.

Potrivit unui studiu al firmei de cercetare PMR Publications realizat la finalul anului trecut, România va finaliza în perioada 2010-2013 doar circa 50 de kilometri de drumuri expres, în condițiile în care Polonia va mai construi încă 812 kilometri de astfel de șosele în aceeași perioadă.

PUBLICITATE

PUBLICITATE

PUBLICITATE

Guvernul a preluat propunerea CIS: contractele colective de muncă vor fi desființate, iar cele pe durată determinată se extind la 3 ani

Guvernul ia în discuție angajarea răspunderii în Parlament pe noul Cod al muncii care ar urma să desființeze contractul colectiv de muncă unic la nivel național, să extindă perioada de încheiere a contractelor individuale de muncă pe durată determinată și să pedepsească cu închisoarea angajatorul care angajează forță de muncă la negru.

ILIANA ANGHEL

Premierul Emil Boc a susținut ieri că viitorul Cod al muncii va flexibiliza piața muncii și îi va ajuta pe oameni să-și găsească mai rapid un job, dar opinia sa nu este împărțită de sindacate care spun că vor decide astăzi un calendar de proteste.

Angajarea răspunderii guvernului în fața Parlamentului este o procedură care grăbește intrarea în vigoare a unui act normativ eliminând din circuitul legislației Parlamentul, dar ea poate atrage depunerea unui motiunii de cenzură. Dacă motiunea nu este adoptată sau cade la vot actual normativ este considerat adoptat și merge la promulgare fără a mai fi discutat de Parlament.

Codul muncii în varianta agreată de Guvern este susținut de Camera de comerț româno-americană (AmCham). Unele dintre propunerile proiectului de act normativ au venit de la Consiliul Legislativ Străină (CLS). Potrivit ultimei variante a Codului muncii, perioada contractului individual de muncă pe durată determinată va crește de la 24 de luni la 36 de luni.

Premierul Boc argumentează această decizie în felul următor: Angajatorii au mari rețineri în a decide ocuparea posturilor din cauza duratei maxime de doar 24 luni până la care poate menține un angajat cu contract pe o durată determinată (dă după care este obligat să-și încheie un contract pe o durată nedeterminată), în condițiile în care activitatea unei firme poate dura, în actualele condiții de piață, doar trei-patru ani.

Codul muncii în varianta agreată de Guvern este susținut de Camera de comerț româno-americană (AmCham).

Potrivit ultimei variante a proiectului Codului muncii, prevederile din actualul cod referitoare la contractul colectiv de muncă vor fi la nivel național sunt abrogate. Articolul 238 din Codul muncii în vigoare care este abrogat prin noul proiect prevede că drepturile salariale din contractele individuale nu pot fi

inferioare celor stabilite prin contracte colective de muncă. De asemenea, stabilite (art. 239) că prevederile contractului colectiv de muncă produc efecte pentru toți salariații.

Varianta agreată de guvern cu sindicatele săptămîna trecută prevedea că perioada de probă va fi de maximum 90 de zile calendaristice altă pentru funcțiile de execuție, cât și pentru cele de conducere.

Nu este însă clar dacă aceasta va rămîne și în varianta finală a textului, în condițiile în care Guvernul a susținut, inițial, că perioada de probă la angajare, este de 45 de zile pentru funcții de execuție și 120 de zile pentru cele de conducere, iar sindicatele susțin acum că Executivul a abandonat textul greșit și s-a întors la varianta sa.

Documentul mai prevede că angajatorii care înlocuiesc noaptea beneficiază de un program de lucru redus cu o oră față de durata normală a zilei de muncă pentru zilele în care efectuează cel puțin 3 ore de muncă de noapte. Reducerea duratei de lucru nu trebuie să diminueze salariul de bază. Alternativă la scăderea duratei de muncă de noapte este un spor la salariu de minimum 25% din salariul de bază pentru fiecare oră de muncă de noapte prestată.

CE PREVEDE NOUL COD AL MUNCII

■ Contractul colectiv de muncă unic la nivel național este eliminat

■ Se extinde perioada de încheiere a contractelor individuale de muncă pe durată determinată de la doi la trei ani

■ Angajatorul care angajează forță de muncă la negru este pedepsit cu închisoarea (nu s-a stabilit încă o perioadă)

■ Perioada de probă este de maximum 90 de zile (în ultima variantă a textului de săptămîna trecută)

■ Salariații care înlocuiesc noaptea beneficiază de program de lucru redus cu o oră față de durata normală a zilei de muncă, alternativă la scăderea duratei de muncă de noapte este un spor la salariu de minimum 25%



Premierul Emil Boc: Noul Cod al muncii îi va ajuta pe oameni să-și găsească mai rapid un job

Articolul 242 din Codul muncii în vigoare este abrogat. El prevedea că un contract colectiv de muncă se încheie pe o perioadă determinată, ce nu poate fi mai mică de 12 luni, sau pe durata unei lucrări determinate.

Este abrogat și articolul 247, care prevedea că în cazul în care la nivel de angajator, grup de angajatori sau ramură nu există contract colectiv de muncă, se aplică contractul colectiv de muncă încheiat la nivel superior.

Am Cham susține măsurile din viitorul Cod al muncii arătând într-un comunicat că modificările legislației muncii trebuie să țină cont de principii precum reglementarea performanței ca principiu de bază în ceea ce privește relațiile de muncă. „Alina timp cât performanța companiilor le decide existența pe piață, imposibilitatea utilizării acestui principiu în sistemul relațiilor de muncă nu face decât să conducă la disfuncții care sunt în detrimentul

majorității salariaților, majoritate cu un interes clar pentru performanță și capabilă de performanță. Lipsa de claritate în transmiterea mesajului meritului performanței pune angajatorii în incapacitatea de recompenși performanța la adekvat valoare”. Sindicatele resping însă această variantă susținând că noul cod este o nouă formă de sclavagism”, după cum afirmă liderul Cartel Alia Bogdan Hossu.

Metrorex a selectat Astaldi și FCC pentru metrour în Drumul Taberei, care fac echipă cu Delta ACM, firmă apropiată PDL

LIDIA NEAGU

METROREX a selectat consorțiul format din Astaldi (Italia), FCC (Spania), Delta ACM și AB Construct (România) pentru a construi tronsonul de metrou Râul Doamnei-Hădeu (Magistrala 5) pentru 215 milioane euro (90 milioane de lei) și o durată de execuție de 25 luni, însă firma Aktor din Grecia a contestat licitația.

„Am selectat consorțiul condus de Astaldi, însă Aktor a depus la Consiliul Național de Soluționare a Contestațiilor două contestații semnate în numele său de două case de avocatură diferite. Pe lângă deficiențele de la oferta tehnică, Aktor a schimbat pe parcursul licitației și oferta financiară, lucru nepermis de legislația românească. Noi am transmis Consiliului punctul nostru de vedere, dar nu știu când va lua o decizie”, au declarat vinerei surse din Metrorex.

Informația a fost confirmată de grupul italian, care are o participație de 39% în cadrul consorțiului. Astaldi precizează că lucrările ar putea începe în a doua jumătate a anului.

Ofertele depuse pentru tronsonul de metrou Râul Doamnei-Hădeu (Magistrala 5)

- Strabag (Austria) și Straco Group (România) - 1,94 miliarde lei și un timp de execuție de 30 de luni
- Dogus (Turcia) - Gulemark (Turcia) - Moskovskii-Metrostroi (Rusia) - Salini (Italia) - 1,076 miliarde lei și un timp de execuție de 22 luni
- Aktor - 1,009 miliarde lei, cu un timp de execuție de 25 de luni
- Astaldi (Italia), FCC (Spania), Delta ACM și AB Construct (România) - 900 milioane de lei și o durată de execuție de 25 luni

Notă: prețurile nu includ TVA

SURSA: Mediafax

Pe lângă oferta asocierei condusă de Astaldi, au mai depus oferte consorțiul Dogus (Turcia) - Gulemark (Turcia) - Moskovskii-Metrostroi (Rusia) - Salini (Italia) - 1,076 miliarde lei și un timp de execuție de 22 luni, asocierea formată din Strabag (Austria) și Straco Group (România) - 1,94 miliarde lei și un timp de execuție de 30 luni și grupul elen Aktor - 1,009 miliarde lei, cu un timp de execuție de 25 de luni. Prețurile nu includ TVA.

Construcția magistralei de metrou va fi finanțată de la buget și de Banca Europeană de Investiții. În prima fază a licitației au depus oferte 18 consorții și firme, din care s-au precificat șase, pentru ca la sfârșit doar patru asocieri să depună ofertele finale. Compania Astaldi este prezentă în 23 de țări. În România, constructorul italian este implicat în mai multe proiecte importante, printre acestea numărându-se Pasajul Basarab din București și Stadionul Național din cadrul complexului Lia Manoliu din Capitală.

Grupul spaniol FCC este prezent în România prin FCC Construcción și prin subsidiara Alpine. Printre lucrările derulate de FCC Construcción se numără podul bobanet de la Otopeni pe centura Capitalei, segmentul de autostradă Timișoara - Arad, centura Aradului, centura Căntărești și pasajul Basarab din București.

Delta ACM, firmă de construcții deținută de Florea Diaconu, a fost înființată în 1993 și este apropiată de partidul alia la guvernare, PD-L. Delta ACM a câștigat din 2007 și până în prezent contracte în valoare de 656 milioane de lei pentru reabilitări de străzi, parcuri și trotuare cu Primăria Sectorului 3, condusă de Liviu Neagu, adică 28% din toate contractele semnate de primărie în acest interval.

Secțiunea Râul Doamnei - Hădeu va avea nouă stații, respectiv Râul Doamnei, Brâncuși, Romancierilor, Parc Drumul Taberei, Drumul Taberei 34, Favorit, Otzont, Academia și Mediafax 2.

lidia.neagu@mediafax.ro

„Rabla“ 2010 și utilitățile au majorat cu 25% piața auto în ianuarie

BOGDAN ALECU

PIATA vehiculelor comerciale a depășit-o pe cea a autoturismelor în ceea ce privește creșterea din prima lună a anului, potrivit statisticilor Asociației Producătorilor și Importatorilor de Automobile (APIA). În condițiile în care utilitățile au avansat cu peste 80%, la aproape 1.000 de unități, autoturismele au crescut cu 16%, la 4.400 de mașini.

Cel mai bun semnal din ianuarie îl reprezintă faptul că au revenit pe plus vânzările de vehicule comerciale, iar acest lucru indică faptul că economia României începe să-și revină. Nu ne așteptăm ca această creștere accelerată să aibă loc în întreg anul 2011, dar estimăm că acest segment va fi printre cele mai dinamice”, a spus Fabrică Cambiove, administrator unic al Renault-Nissan România, importatorul celor două mărci pe piața locală.

Piața auto locală a atins în ianuarie un volum total de peste 5.400 de autovehicule, în creștere de aproape 25% față de perioada similară a anului trecut, astfel fiind primul început pozitiv din ultimele trei ani.

„Comparativ cu perioada similară a anului trecut, vânzările de mașini au crescut în ianuarie, ceea ce reprezintă un semn pozitiv și pentru următoarele luni”, a spus Cambiove.

În condițiile în care în acest an programul „Rabla” va începe cel mai probabil pe 20 martie, potrivit declarațiilor ministrului mediului Laszlo Borbely, vânzările de autoturisme ar putea reveni pe minus sau cel mult să atingă același nivel ca în 2010.

Efectele noului program de casare le vom vedea însă la finele lunii martie, după demararea programului și de sejur în aprilie. Pe acest fond luna februarie va fi una slabă din punctul de vedere al vânzărilor, dar va fi la un nivel similar cu februarie 2010”, a subliniat Fabrică Cambiove.

Anul trecut în februarie vânzările de autoturisme au atins un nivel de aproape 3.500 de autoturisme, în creștere cu aproape 14% față de decembrie, dar la o treime față de o lună normală.

Statul vrea 500 mil. euro din taxa de poluare

Executivul estimează pentru acest an încasări din taxa auto de aproape 500 mil. euro, cu aproape 100 mil. euro peste nivelul veniturilor din taxa de poluare încasate în 2010 și de trei ori mai mult decât cele încasate în 2009, potrivit Mediafax. Astfel, cu piața a autoturismelor noi de aproximativ 120.000 de unități, iar a una cel second-hand de 150.000 de unități, potrivit estimărilor Asociației Producătorilor și Importatorilor de Automobile (APIA) de la începutul acestui an, taxa medie plătită de către cineva care s-a achiziționat un autoturism nou sau unul second-hand din afară va fi de peste 1.800 de euro. Încasările obținute din taxa de poluare sunt vârsate la Fondul pentru Mediu, iar în bugetul de venituri și cheltuieli pe anul 2011 al Fondului aprobat recent, Guvernul a inclus veniturile totale estimate de peste 2.057 mil. lei (500 mil. euro).

„Acum piața autoturismelor trece printr-un moment de tranziție, iar în astfel de intervale întotdeauna piața este la un nivel scăzut. Potențialul îl vom vedea după ce va relințe programul de casare”, a spus Cambiove.

Dintre primele cinci mărci cu cele mai mari creșteri din luna ianuarie, trei reprezintă mărci de vehicule comerciale, potrivit statisticilor APIA. Cea mai mare creștere a fost înregistrată de camionetele Scania, vânzările acestora crescând de la două unități în ianuarie 2010 la aproape 400 unități în ianuarie 2011. În cazul DAF și MAN avansul a fost de aproape 130%, fiind în grafic cu tendința anului trecut de juctorii din piață, care se aștepta la o dublare a pieței camionetelor în acest an.

„Nu este o surpriză faptul că vânzările de autoturisme au crescut cu mai puțin decât comerțialele deoarece piața mașinilor pentru persoane fizice este puternic influențată de programul „Rabla”. Cînd programul de casare va relințe în acest an, vom vedea potențialul pieței. Acum piața trece printr-un moment de tranziție, iar în astfel de intervale întotdeauna piața este la un nivel scăzut”, a spus Fabrică Cambiove.

Camioanele au revenit în frunte

Top 5 cele mai mari creșteri în luna ianuarie

Loc	Marcă	Vânzări ianuarie 2010 (unități)	Vânzări ianuarie 2011 (unități)	Evoluție (%)
1.	Scania	2	37	1.750
2.	Suzuki	60	174	190
3.	Kia	51	137	169
4.	DAF	17	39	129
5.	MAN	12	27	125

SURSA: piața auto

Doar două mărci au mai scăzut luna trecută

Top 10 cele mai bine vândute mărci auto în ianuarie 2011

Loc	Marcă	Vânzări ian. 2011 (unități)	Vânzări ian. 2010 (unități)	Evoluție (%)
1.	Dacia	1.493	782	90,9
2.	Volkswagen	490	367	33,5
3.	Skoda	396	223	77,6
4.	Renault	372	283	31,4
5.	Ford	299	452	-33,8
6.	Opel	266	163	63,2
7.	Fiat	234	234	0,0
8.	Toyota	220	197	11,7
9.	Suzuki	174	60	190,0
10.	Peugeot	158	180	-12,2

SURSA: APIA

Știri ZF

Guvernul face echipe mixte de luptă cu etnobotanicele

Prefecții vor fi obligati să coordoneze echipe mixte de control care să acționeze în spațiile în care sunt produse, comercializate și consumate produse etnobotanice, precum și să raporteze lunar la Ministerul Administrației și Internelor operațiunile desfășurate, a declarat premierul Emil Boc. Echipele de control vor fi constituite în fiecare județ și formate din reprezentanți ai Ministerului Sănătății, Ministerului Administrației și Internelor, Ministerului Agriculturii, Ministerului Agriculturii, Autorității Naționale Sanitar-Veterinare și Asociația Unamrăstă și care prezidește este Hada Gligor, tatăl primarului Hada Ovidiu Marius. Toate echipele s-au încheiat și derulată pe fondul existenței unor relații personale între Hada Ovidiu Marius și

Tănăsescu nu crede în varianta unui prim-ministru tehnocrat

Reprezentantul României la FMI, Mihai Tănăsescu, al cărui nume a fost vehiculat pentru postul de premier, consideră că nominalizarea în acest moment a unui premier tehnocrat are puține șanse de reușită și că un guvern trebuie să rămână politic, dar poate atrage specialiști pentru valoare adăugată. Contactat de Mediafax și întrebât dacă ar accepta să primească de prim-ministru în cazul în care ar primi o astfel de propunere, Mihai Tănăsescu a precizat că nominalizarea în acest moment a unui premier independent sau tehnocrat are puține șanse, deoarece acesta ar putea să împărtășească anumite valori diferite de cele ale clasei politice, ceea ce ar conduce la escaladarea conflictului față de situația existentă.

Mediafax

Primele verificări pentru bogati, în 2012

Primele verificări ale persoanelor cu venituri mari vor avea loc anul viitor, întrucât pentru analiza sursei necesare declarărilor de venit pe anul 2011, a declarat pentru Mediafax secretarul de stat în Ministerul Finanțelor Dan Iazăre. „Că și modalitatea de verificare, nu se poate face înainte de anul viitor, pentru că declarările de venit pe acest an sunt la valoarea din anul 2010”, a spus Iazăre. Oficialul Ministerului Finanțelor a reiterat că normele de aplicare a legislației privind verificarea persoanelor cu venituri mari vor fi finalizate până la sfârșitul lunii februarie.

Mediafax

MIRABELA THON

INCENDIUL izbucnit vineri seară la hotelul de cinci stele Rex din Mamaia, controlat de familia Adamescu, a distorsionat acoerșul, mersul și mobilitățile din mai multe camere de la ultimul etaj al hotelului, valoarea pagubelor produse nefiind făcută publică. Costul pentru construcția de la zero a unei camere de cinci stele se ridică însă la 100.000 de euro, potrivit datelor din piață.

Nu putem face nicio declarație oficială”, au transmis reprezentanții hotelului cu 102 camere, în care se cazază oameni de afaceri și artiști precum Michael

Bolton sau Julio Iglesias. În momentul producerii incendiului din cauza unui scurtcircuit, hotelul de cinci stele era închis turistic. Nici Carmen Adamescu nu a trimis un răspuns cu privire la acest incendiu până la închiderea ediției ZF.

Cu toate acestea, potrivit surselor din piață, familia Adamescu s-a angajat să plătească la firma de asigurări pe care o deține, Astra Asigurări. Afacerile hotelului Rex, care a fost cumpărat de familia Adamescu în 2006 de la Viorica Flămăndu și niste acționari cehiști în cadrul unei tranzacții de 10 mil. euro, au fost în scădere cu 21% în 2009 față de anul anterior, până la 2,2 mil. euro, potrivit datelor de la

Acest incendiu nu este un caz izolat în stațiunea Mamaia. Sunt foarte multe hoteluri de pe litoral care au nevoie de bani pentru modernizarea instalațiilor electrice, dar și a celor sanitare.

Registrul Comerțului. Cu toate acestea, profitul hotelului s-a dublat în 2009, până la 230.000 de euro.

„Acest incendiu nu este un caz izolat în stațiunea Mamaia. Sunt foarte multe hoteluri de pe litoral care au nevoie de bani pentru modernizarea instalațiilor electrice, dar și a celor sanitare”, a declarat Nicolae Bucovă, președintele Asociației Patronale din stațiunea Mamaia.

Familia Adamescu mai controlează, prin firma Nova Trade, complexul comercial Unirea Shopping Center și compania de asigurări Astra Asigurări. De asemenea, mai deține acțiunile la rețeaua IT Flamingo International.

ZIARUL FINANCIAR

BURSA
VALORI
BUCUREȘTI

vă invită la seminarul

Anul pieței de capital

23 februarie 2011, ora 9:00, Hotel Howard Johnson, sala Platinum



Necesită România să aibă o asemenea oportunitate de a aduna pe Bursa acțiuni atât de mari și valoroase?

Sunt pregătiți bancherii, fondurile de investiții, fondurile mutuale, fondurile de pensii și Bursa pentru acțiuni de 4 miliarde de euro?

Teme de dezbatere:

- Planurile Bursei de Valori pentru acest an. La ce acțiuni noi se așteaptă, ce instrumente financiare noi vor introduce, cum îi poate convinge pe antreprenori să se finanțeze de pe piața Bursară?
- Cum poate fi crescut interesul pentru Bursa?
- Fondul Proprietății este acțiunea faimă la acest început de an. Care este potențialul de creștere?
- Își va îndeplini statul promisiunea de a vinde pe Bursa acțiunile de la companiile energetice?
- Are resurse financiare piața românească pentru a cumpăra acțiuni noi?
- Ce companii private și ar dori bancherii și investitorii să vină la Bursa?
- De ce evită antreprenorii români să-și finanțeze afacerea prin vânzare de acțiuni pe Bursa?
- Ce vor investiții străine pentru a intra pe Bursa de la București?
- Sunt interesele fondurilor mutuale de acțiuni și fondurile de pensii să-și mărească expunerea pe Bursa?

Detalii și înregistrări: Cablul Iupus, 0318.256.293, cablul.iupus@img.ro

Mediafax Talks
about Private Pensions 4

3 martie 2011, ora 9.30, Howard Johnson Hotel, sala Platinum

IMPORTANȚA PENSILOR PRIVATE
FORECAST 2011-2016



INFO
www.mediafxtalks.ro
raluca.volvozeanu@mediafax.ro
tel. 0318.256.424

PARTENER

ING

SPONSORI

Allianz Tirtac
Fonduri private

BCR PENSII

PARTENERI MEDIA

ZIARUL FINANCIAR

BUSINESS

ELEVATE

UN EVENIMENT
Mediafax Talks
BUSINESS CONFERENCES

Fuziunea „amicală” NBG-Alpha
ar crea a treia mare bancă locală

Fuziunea discutată la Atena între National Bank of Greece, cea mai mare bancă elenă, și Alpha Bank, al treilea mare creditor din Grecia, ar avea ca efect în România crearea unei bănci propulsate direct pe locul al treilea în clasamentul activelor, cu o cotă de piață de circa 8,5%.

RAZVAN VOICAN

Spre deosebire de ierarhia din Grecia, pe piața locală Alpha are operațiuni mult mai puternice, deținând la sfârșitul lui 2010 o cotă de piață de 6,24% - aproape triplă față de Banca Românească, subsidiara NBG.

Din consolidarea celor două afaceri ar rezulta active de aproape 30 mld. lei, care ar asigura un avans considerabil față de actuala ocupantă a locului al treilea, Raiffeisen, dar încă la mare distanță față de locul al doilea deținut de BRD.

Alpha Bank a venit în România încă din 1994, înființând fosta Banca București, în timp ce NBG a intrat pe piață de-abia în 2003, când a devenit acționar majoritar al Băncii Românești, dar fără să adopte o strategie de creștere puternică. În 2007 a fost interesată de preluarea CEC, dar prețul oferit nu a fost considerat suficient.

Discuțiile despre consolidarea pieței bancare elene s-au intensificat și apoi au fost lăsate deoparte de mai multe ori în ultimul deceniu, însă au reapărut pe tapet în

Dacă negocierile eșuează, în discuție ar putea intra și EFG Eurobank, a doua mare bancă elenă în 2010, care deține Bancpost.

contextul crizei fără precedent cu care Grecia se confruntă de peste un an, poziția financiară a băncilor elene fiind puternic afectată.

Vineri, Alpha Bank a anunțat pe bursa de la Atena că boardul directorilor săi s-a întrunit, a analizat propunerea „asociată” a NBG și a hotărât în „unanimitate” să o respingă. Explicațiile invocate: incertitudinile din mediul actual și termenii propunerii considerate a nu fi în beneficiul acționarilor Alpha. Alpha a informat investitorii că în intervalul de o lună scurs de la primirea ofertei a avut discuții „exploratorii” cu NBG, asistate de consultanți săi fiscali și juridici, însă concluzia a fost cea menționată.

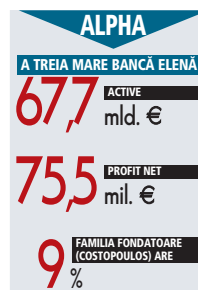
Decizia a fost comunicată intern vineri seara și în cadrul Alpha Bank România, însă, potrivit informațiilor care circulă la Atena, chestiunea nu este considerată transată. Alpha primise propunerea de fuziune prin absorbție din partea NBG pe 18 ianuarie, cea mai mare bancă avansând o rată de schimb de 8 acțiuni NBG contra 11 acțiuni Alpha, rezultând o evaluare de circa 3 mld. euro a băncii-țintă pentru preluare.

Beneficiile invocate ale tranzacției țin de creșterea celei mai mari și celei mai bine capitalizate bănci din Grecia (cu active de circa 200 mld. euro), plus lider în Europa de Sud-Est, ceea ce ar crea o valoare „semnificativă” pentru acționari. În același timp ar genera economii de costuri și posibilități de întărire a veniturilor.

Până vineri, pe piața circulară numai speculații, fără confirmări oficiale.

NBG susține că este vorba despre propunerea unei fuziuni „prietenoase”. În nota entitate rezultată din fuziune statul elen ar avea o participație directă de 0,9%, alături de sistemul public de pensii care ar deține 12%.

Cu și în discuțiile precedente, legate de fuziuni în sistemul bancar elen, un aspect foarte sensibil țin de împărțirea funcțiilor de conducere. NBG își rezervă postul de CEO al noii bănci, în timp ce partenerilor de la Alpha



le-ar reveni președinția (nexeșcutivă) a Consiliului de Administrație. Cele opt locuri din boardul executiv, inclusiv cel de CEO, ar urma să fie împărțite în mod egal. În rest, s-ar aplica principiul „cel mai bun candidat pentru un anumit job”.

Noua bancă ar opera sub numele NBG, dar sub logo-ul Alpha, care ar urma să fie păstrat.

Autoritățile de la Atena au pledat în ultimul an pentru o consolidare bancară, iar demersul actual al NBG nu poate fi considerat întâmplător având în vedere poziția statului în acționariat. Pe de altă parte, statul deține acțiuni preferențiale și la Alpha, ca urmare a unei scheme de speciale de furnizare de lichidități. Rămâne de văzut dacă NBG va plasa cu o ofertă mai atractivă.

Știri ZF

RBS și-a înlocuit directorul financiar cu fostul adjunct

Britanicii de la RBS l-au avansat pe George Calinescu, fost director financiar adjunct, în poziția de CFO. El o înlocuiește pe Lucica Pitulea, care deținea această funcție timp de aproape 12 ani și care a fost recrutată recent pentru postul de CFO al Bancpost. Calinescu a fost adjunct de CFO la RBS din noiembrie 2008. În cursul lui 2008 el lucrase timp de câteva luni pentru Bancpost, după ce timp de trei ani și jumătate fusese financiar controller la fosta ABN Amro (devenită RBS). Experiența sa în domeniul bancar a început în 2002, în departamentul financiar al Alpha Bank. RBS, filială locală a grupului bancar controlat de statul olandez, a încheiat anul 2010 pe locul 13 după active, cu o cotă de piață de 1,8%, în scădere cu aproape 0,4 puncte procentuale față de 2009.

ING reduce de la 35% la 25% anual pentru ipotecare „ING de Casa nouă”

Olandezii de la ING relaxează condițiile de acordare a creditului ipotecar „ING de Casa nouă”, reducând anual minim solicitat de la 35% la 25% din suma împrumutată. În urmă cu aproape un an, în contextul agravării crizei financiare, banca ridicase anualul pentru acest produs la cel puțin 35% din valoarea

creditului. Gradul maxim de îndatorare al solicitantului rămâne la 40%. Produsul reprezintă alternativă cu care a venit ING la creditul garantat de stat „Prima casă” în momentul în care a decis să nu intre în acest program. Suma maximă care poate fi împrumutată este de 80.000 de euro, dobânda este formată din EURIBOR la un an plus o marjă de 5 puncte procentuale (în prezent circa 6,5%).

Grecii de la Bancpost l-au recrutat pe șeful vânzărilor din trezoreria Citi

Theo Buttea, care a deținut până la sfârșitul anului trecut funcția de head of corporate sales & derivatives marketing la Citibank România, a fost recrutat de Bancpost pentru o poziție similară în departamentul global transactions. El a lucrat pentru Citi mai puțin de patru ani, cea mai mare parte a carierei sale bancare desfășurându-se la ABN Amro, timp de aproape 10 ani, unde a fost tot șef pe vânzări în trezorerie. În acea perioadă el l-a cunoscut pe actualul CEO al Bancpost, Peter Weiss, care a condus ABN Amro în perioada 2005-2009 și care este acum în plin proces de înnoire a echipelor de management din Bancpost. Buttea este fiul lui Teodor Buttea, fost director al direcției de politică monetară din BNR, pensionat în 2008.

Grupaj realizat de Razvan Voican

Generali va fuziona cu Ardad, brandurile rămân

CIPRIAN BOTEA

COMPANIILE de asigurări Generali și Ardad, controlate de grupul italian Generali, vor fuziona, dar brandurile și rețelele de vânzări ale celor două societăți vor fi păstrate, a anunțat acționarul celor două societăți.

Noua companie se va numi Generali România și ar urma să fie unul dintre primii cinci asigurători locali, potrivit calculului efectuat pe baza rezultatelor financiare agregate la nivel de piață de la jumătatea anului trecut.

„Fuziunea va crea o companie mai puternică și mai eficientă și va consolida prezența strategică, pe termen lung, a grupului Generali în România, în concordanță cu planurile acționarilor”, a declarat Marie Kovarova, coordonatorul operațiunilor grupului Generali în România.

Chiar dacă noua societate va păstra numele Generali, procedura juridică de fuziune implică absorbția Generali Asigurări de către Ardad. Reprezentanții grupului spun că această opțiune este rezultatul unei analize preliminare care a ținut cont de aspectele legale și de reglementare. Generali era a opta companie de asigurări după volumul primelor brute subscrise la jumătatea anului trecut, în timp ce Ardad ocupa locul 11.

Data efectivă a fuziunii celor două companii rămâne deocamdată necunoscută deoarece nu au fost îndeplinite încă toate cerințele legale și în plus va trebui să obțină avizul Comisiei de Supraveghere a Asiguratorilor. Generali și Ardad vor continua să vândă produse în condiții normale, după fuziune toate obligațiile față de clienți urmând să fie preluate de Generali România.

Generali a subscris prime brute de 336 mld. lei în primele nouă luni din 2010, în timp ce afacerile Ardad au însumat 189 mld. lei. Anul trecut, Ardad și-a transferat portofoliul de asigurări de viață la Generali și în prezent subscrive polize doar pe segmentul de asigurări generale.

ciprian.botea@zf.ro

Boteanu, ING: Clienții reiau discuții puse la sertar din cauza crizei

Luna ianuarie a pregătit terenul pentru anumite discuții de finanțare pe proiecte care înghețaseră din cauza crizei, afirmă Bogdan Boteanu, 36 de ani, director general adjunct al ING Bank responsabil cu divizia companii mijlocii (cu cifra de afaceri între 2 și 50 mil. euro).

RAZVAN VOICAR

Încep să se reia discuții privind proiecte care fuseseră puse la sertar din cauza crizei. Ianuarie nu a fost o lună spectaculoasă, dar s-a pregătit terenul pentru anumite discuții. Probabil că se-mestrul II ne va lămurii dacă ieșim din recesiune.

Bancherul spune că vin unele semnale încurajatoare din economie, cele mai mari așteptări fiind legate de industrie.

„Unor ni lăsam plăcili de cifrele statistice. Mișcările din economie mai trebuie și simțite”, iar băncile pot simți pulsul. La transporturi, de exemplu, se văd deja semne de revenire.”

Aceștea sunt comentarii, Boteanu consideră că exporturile nu vor putea singure să scoată economia din criză. În același timp, el spune că firmele exportatoare fac parte din categoria clienților preferați, având o cotă de peste 30% din partea de finanțări acordate clienților companii mijlocii și mici. „Te ajută să lucrezi cu exportatori pentru că poți să le dai mai ușor finanțări în valută. De asemenea, se mișcă mai bine și companiile care lucrează pentru exportatori.”

Care sunt clienții preferați

Boteanu spune că pe segmentul său ING preferă firme cu activitate de producție, dar finanțează și companii din servicii, precum servicii medicale private, pe care le vede ca pe o nișă foarte dinamică, dar care ar putea ajunge la supraîncălzire. „Fac parte din categoria clienților preferați pentru că reprezintă o nișă care ar fi și plăcut să nu fie valorificată având în vedere că de deficiitar este sectorul public. Numai că au intrat mulți pe această zonă, dar reușesc mai

puțin, nu oricine își deschide o clinică. Există pericolul de supraîncălzire la un moment dat și trebuie prudent.”

În categoria clienților „acceptabili”, divizia de companii mijlocii a ING include, de exemplu, sectorul auto. „Acesta este lovit în continuare și trebuie să fim foarte atenți pentru că cererea s-a scutrit foarte mult.” Boteanu spune că în general firmele de categorie mică-medie sunt totuși mult mai flexibile, mai mulți dealeri auto orientându-se spre activități de servicii.

Segmentul companiilor mici și mijlocii îi asigură unei bănci o bază mai largă de selecție a clienților.

„Frumusețea este că nu trebuie să eviți anumite sectoare, pentru că expunerile individuale nu sunt foarte mari și își poți alege la finanțare companiile care consideri că au viitor. Nu vorbim despre companii bune și proaste, ci despre companii conduse bine sau prost, iar noi clădim companii conduse bine, cu antreprenori cu viziune. Unii au beneficiat de criză și au preluat cota de piață a altora, dar avem și clienți în resuscitare. Au fost și cazuri mai grave, dar nu terminale.”

ING este mai conservatoare la risc și provisionează la extrema „de sus”.

Per ansamblu, clienții buni s-au împuținat și este vizibilă o presiune asupra preturilor la finanțare, dar banchele susține că ING nu are relații „monoprodus” cu clienții, așa că nu este presată să ceară dobânzi mari la credit.

Tot valuta merge la creditare

Valuta rămâne cea mai căutată la finanțare, chiar dacă riscul valutar există. „La companiile care nu exportă facem teste de stres pentru a vedea cum rezistă la anumite praguri de depreciere a leului. Altfel, depinde și de momentul în care discuți cu clientul. În ianuarie a



FOTO: Silviu Matei

forțat un exces de lichiditate pe care bineînțeles că nu poți îndrăzni să-l extrapolezi la nivel de trend, însă dacă un client a avut o nevoie imediată, i s-au putut face oferte foarte bune de finanțare și pe lei și să le și accepte.”

Bucureștii este „motorul” și aduce circa 40% din volumul de business al di-

viziei, prin cele șase sucursale. La nivelul țării rămân neacoperite cu sucursale circa 10 județe. „Considerăm că rețeaua este foarte bine pusă la punct, echilibrată geografic, așa că acum ne concentrăm pe continuu, pe standardizare și lansarea de pachete noi.”

Bogdan Boteanu
director general
adjunct al ING Bank

Nu vorbim despre companii bune și proaste, ci despre companii conduse bine sau prost, iar noi căutăm companii conduse bine, cu antreprenori cu viziune. Unii au beneficiat de criză și au preluat cota de piață a altora, dar avem și clienți în resuscitare. Au fost și cazuri mai grave, dar nu terminale.

El spune că sunt în creștere plățile electronice. „Serviciile electronice în general au o penetrare foarte mare la noi, ING online fiind adoptat de clienți într-o proporție covârșitoare. Lupta cu cash-ul o acceptăm ca atare pentru că nu are sens să le opui. Avem suficiente centre de procesare și un sistem de gestionare a numerarului. Este o nevoie care trebuie adresată de către bancă.”

Boteanu afirmă că ING are obiective foarte ambițioase pe termen mediu pe acest segment de clienți și pentru a crește mai repede decât piața intră și în competiția refinanțării. „Trebuie să intrăm obligatoriu în zona refinanțării de credite. Toate băncile se bat să le ofere servicii companiilor care rezistă, pentru că nu contează numai refinanțarea în sine.” În prezent, are circa 2.300 de clienți.

Bancherul este un „produs” 100% al ING, făcând parte din prima generație de studenți ai ASE care a beneficiat de o bursă de pregătire în sucursala locală a băncii olandeze. El împlinește la vară 14 ani de când lucrează pentru ING, având drept de la front office, apoi relationship manager, până la șef de rețea, iar de aproape un an este director general adjunct pe divizia companii mijlocii.

razvan.voicar@zf.ro

Comisioanele mai mici la tranzacțiile prin internet banking, doar un mit

LIVIU CIBIRCIU

CÂND trebuie să transferi sume medii, de până la 1.000 de lei, către persoane care nu au cont deschis la banca ta, este mai ieftin să retragi numerar de la bancomat decât să folosești serviciile de internet banking, deși banchele promovează platformele alternative de tranzacționare tocmai prin comisioanele mai mici.

O analiză a comisioanelor percepute de primii zece jucători din sistem pentru o operațiune de transfer interbancar (beneficiarul are contul la o altă bancă decât ordonatorul) arată că, pentru o sumă de 500 de lei, taxa percepută ajunge la 2-4 lei, în timp ce retragerea sumei de la ATM ar costa, în general, 1 leu.

Cea mai mare discrepanță apare la Alpha Bank, unde retragerea de numerar de la ATM este gratuită. În schimb, banca reține o comision de 4,5 lei clientului de fiecare dată când folosește serviciul de internet banking pentru a trimite bani către conturi de la alte bănci.

„O parte din comision o reprezintă o sumă fixă, care se duce la Transfond (operatorul sistemului electronic de plăți - n. red.), apoi sunt și costurile interne. De aceea, la transferurile de valoare mică, comisionul, ca valoare procentuală, este mare”, spune Adrian Apolzan, președintele Asociației pentru Plăți Electronice din România și public affairs manager la ING Bank. De altfel, și la ING apare o astfel de inversare: comisionul la ATM ar fi de 1 leu, în timp ce transferul interbancar ordonat prin internet banking costă 2 lei.

La serviciile online apar și alte costuri suplimentare. Pe lângă comisionul perceput pentru fiecare operațiune, majoritatea băncilor percep și o taxă lunară pentru serviciile de internet banking, care ajunge în general la 3-4 lei, deși există și jucători care nu percep această taxă. În schimb, retragerea de numerar de la ATM este comisioanată de majoritatea jucătorilor cu un procent - de obicei 0,2% din sumă. Este important de reținut că acest comision se aplică doar în cazul în care cardul este utilizat la ATM-ul băncii emittente. Dacă banii sunt înșiși retrași de la ATM-ul unei alte bănci, comisionul este mai mare - de obicei de 0,5% din sumă, plus o sumă fixă, de 2,5 lei.

Grecii de la Alpha precizează că pentru operațiunile derulate prin internet banking comisioanele sunt cu până

la 35% mai mici decât cele percepute la ghișeu. Și banca de stat CEC precizează că la comisioanele pe online are o reducere de 30% față de cele la ghișeu. Retragerea de bani la ghișeu sunt taxate în general mai scump decât cele la ATM, comisionul cuprinzând o parte fixă plus un procent din sumă.

Pentru o comparație completă între costurile unui transfer prin internet sau cu cash, ar trebui adăugat și timpul consumat pentru deplasare la ATM și apoi la beneficiarul transferului, notează Apolzan. „Dacă ne uităm la costul total, este mult mai mare când se lucrează cu numerar.”

Creșterea veniturilor realizate din comisioane a devenit obiectivul principal al bancheilor, care se văd nevoiți să contrabalanseze scăderea dobânzilor percepute la credite. De partea cealaltă, clienții devin tot mai atenți la taxele pe care trebuie să le suporte, întrucât și veniturile lor au scăzut.

Inițial, bancheile au majorat comisioanele percepute pentru operațiunile derulate la ghișeu, justificând mișcarea tocmai prin dorința de a determina clienții să utilizeze canalele alternative. Totuși, jucătorii precum BCR, BRD sau Raiffeisen taxează în prezent chiar și transferul de bani între conturile propriilor clienți, deși acestea sunt gestionate automat de sistemul informatic. Aceste comisioane ajung la 1-1,5 lei pe operațiune.

E mai ieftin cu numerar

Cât costă să trimiți 500 de lei (lei)

	Comision prin internet	la retragerea bancnote de la ATM
BCR	1,00	1,0
BRD	2,26	1,0
Alpha	4,50	0,0
UCR	3,50	0,5
TLV	3,60	0,0
Raiffeisen	3,10	1,0
Banquepost	3,50	1,0
Volksbank	3,00	1,0
ING	2,00	1,0
CEC	2,10	1,0

SURSA: băncile; * transfer interbancar

lufthansa.com

Europa începând de la 99€
toate taxele incluse

Momente de neuitat
Un produs Lufthansa.

Descoperă Europa la tarife surprinzător de avantajoase.

There's no better way to fly.

Lufthansa

Pentru informații și rezervări, ne puteți contacta la 021 3084110 sau adresați-vă lufthansa.com

Peste 100 de ani de performanță. Comparați în noul Audi A1 Competition Kit.

www.audi.com/a1

Consumul oficial pentru gama Audi A1 în l/100 km: mixt 3,9 - 5,3. Emisii CO₂ în g/km: mixt 103 - 124.

Vorsprung durch Technik

Bani din biciclete: Eurosport din Deva are un plus de 15%

LAURENTIU COTU - ZF TRANSILVANIA

PRODUCĂTORUL de biciclete Eurosport DHS din Deva, controlat de investitori chinezi și germani, a încheiat anul 2010 cu o cifră de afaceri de 99 mil. lei (235 mil. euro) și măsoară în acest an pe o creștere cu 10-15% a vânzărilor.

Eurosport DHS face parte din grupul DHS, alături de compania DHS Bike Parts, care se ocupă de fabricarea diverselor piese pentru biciclete.

Potrivit reprezentanților companiei din Deva, factorii care au influențat pozitiv anul trecut evoluția afacerilor Eurosport DHS au fost mărirea gamei de articole cu un nou model, bicicleta pliașă, implementarea mai multor proiecte de infrastructură utile mersului pe bicicletă sau reorientarea oamenilor către produse pentru petrecerea timpului liber.

„Pentru acest an sunt prevăzute noi contracte cu clienți din Spania și Polonia, însă cu toate acestea capacitatea de producție va rămâne la nivelul anului trecut. În 2010 am deschis centrul comercial sportiv DHS pe o suprafață de 420 mp, situat lângă sediul fabricii noastre din Deva”, a spus Lucian Contras, vicepreședinte și director de vânzări Eurosport DHS.

Compania fabrică diferite modele de biciclete, aparate de fitness, cărucioare pentru copii, role, triciclete și premergătoare. Producătorul din Deva fabrică biciclete din gama Mountain Bike, BMX, Kids Bike, Trekking Bike, City Bike și Road Bike, în 2009 fiind lansate pe piață șapte noi modele de biciclete.

La export, principalii clienți ai Eurosport DHS sunt Prohete GmbH din Germania și Caspes Bike din Ungaria, iar pe piața locală compania colaborează cu Carrefour, Selgros, Real, dar și cu alte rețele de retail. Capacitatea lunară de producție a fabricii DHS din Deva este de 35.000 de biciclete.

Anul trecut compania își planificase să comercializeze în total 310.000 de biciclete, dintre care 140.000 de unități pe piața locală și 170.000 la export.

Compania intenționează să achiziționeze liniile de producție și în industria personalului, pentru producția bicicletelor asistate electric. E-bike, conducerea Eurosport DHS ne oferă mai multe informații în legătură cu valoarea acestei investiții.

Eurosport DHS a fost înființată în anul 2004 cu obiect principal de activitate producție de biciclete, fiind controlată de investitori chinezi (60%) și germani (40%). În prezent compania are 280 de angajați, urmând ca până la finele anului să mai fie angajate aproximativ 20 de persoane. Unitatea de producție a bicicletelor DHS din Deva a fost inaugurată în urma unei investiții de peste 6 mil. euro.

La jumătatea lunii octombrie a anului trecut au apărut o serie de informații potrivit cărora Eurosport DHS intenționa să atragă fonduri din piața de capital prin listarea pe piața Si-bex. Reprezentanții companiei nu au mai oferit în prezent mai multe detalii pe marginea intențiilor de listare.

laurentiu.cotu@zf.ro

Șeful Euroholding: „Inflația legislativă” frânează businessul. „E nevoie de legi puține și concise”

Sectorul construcțiilor rezidențiale își va reveni mai întâi în orașele mici și ulterior în Capitală, în condițiile în care în provincie există stocuri mai mici de clădiri rezidențiale, consideră Luca Serena, președintele grupului italian Euroholding.

ANDREEA NEFERU

Sectorul rezidențial a cunoscut un boom în special în București, există cerere, s-a construit foarte mult, însă în mare parte, acest stoc a rămas nevândut. În orașele mai mici, pe de altă parte, nu s-a construit chiar atât de mult”, consideră Serena, care conduce în România grupul italian Euroholding, cu activități în industria de construcții, textile și imobiliare.

De asemenea, el spune că România nu trebuie să piardă „trenul” fondurilor europene destinate infrastructurii, pentru că altfel guvernul nu are forta economică de a investi singur în construirea de autostrăzi.

„Se face adesea greșeala de a se considera că abia după ce se construiesc case sau hoteluri trebuie să se facă și infrastructură. Or, este exact invers: mai întâi trebuie să facem infrastructură. Nu are sens să construim hoteluri sau să promovăm România ca destinație turistică dacă nu există autostrăzi sau aeroporturi în apropierea atracțiilor turistice”, explică Serena. Mai mult, italianul a criticat „inflația legislativă” din România, arătând că aceeași greșală a făcut-o și Italia în trecut. „Ar trebui să existe mai puține legi și mai concise”.



Luca Serena: Criza aduce și oportunități, pentru că astăzi costă mai puțin să construiești, salariile sunt mai mici, iar investitorii au întreprins astfel senza de a pătrunde în anumite sectoare

1.450 de firme din Italia au venit anul trecut în România

„Companiile trebuie susținute în efortul lor de a se consolida și de a inova, în mod special prin finanțări pe termen lung care permit planuri de investiții și operațiuni strategice, nu doar tactice”, atenționează Serena, care este de asemenea și președintele asociației investitorilor italieni Confindustria România, noul nume sub care activează asociația Unimpresa România. Interesul investitorilor italieni pentru România nu a scăzut, ci din contră, susține Serena. „În 2010 au fost înscrise în România circa 3.000 de societăți străine noi, iar dintre acestea 1.450 sunt italiene. Este un semnal că există societăți care cred în continuare în viitorul României ca potențială piață de desfacere. Sectoarele în care au investit în ultima perioadă companiile italiene din România sunt cel agroalimentar, mecanică și energie regenerabilă”. Printre companiile italiene prezente pe piața românească se numără Enel, cel mai mare distribuitor privat de energie electrică din România, care a demarat anul trecut și o serie de proiecte eoliene în Dobrogea. Cum explică Serena însă venirea în masă a investitorilor italieni, chiar și în condiții de criză? „Criza aduce și oportunități, pentru că astăzi costă mai puțin să construiești, salariile sunt mai mici, iar investitorii au întreprins astfel senza de a pătrunde în anumite sectoare”.

FOTO: SILVIU MATEU

Afaceri în creștere cu 18%

Cifra de afaceri a grupului Euroholding a avansat anul trecut cu circa 18%, la 65 mil. euro, în special datorită creșterii lucrărilor din sectorul public, dar și a sectorului auto, în condițiile în care grupul este furnizor de clișeeși pentru scame, de mașină și material anticoncurențial pentru Dacia.

Cumulul cu afacerile din Bulgaria, unde Euroholding este de asemenea prezent, businessul grupului s-a ridicat anul trecut la 75 mil. euro, iar pentru 2011, Serena estimează o creștere totală de până la 85 mil. euro, 70 mil. euro urmând să fie nivelul afacerilor din România.

Cea mai importantă firmă din grup din punctul de vedere al afacerilor a fost anul trecut Euroconstruct, care a înregistrat un business de 20 mil. euro, iar pentru 2011 este bugetată o cifră de afaceri în creștere, de 25 mil. euro. În prezent, Euroconstruct se ocupă cu construirea unei clădiri de birouri de șase etaje în zona Căminilor, ream-

najarea sediului BCR din cadrul Bucharest Financial Plaza, o clădire de tip call-center la Galati, dar și patru microhidrocentrale în Satu Mare. Anul acesta, compania va finaliza centrul medical Policlinico di Monza din București, dar și un hotel de cinci stele în Cluj.

Față de ianuarie-februarie anul trecut, în 2011 există mai multe cerere pe piața de construcții. Am participat și la numeroase licitații ale Ministerului Transporturilor, însă în general participăm direct la astfel de licitații dacă au o valoare de sub 10 mil. euro. La licitațiile mai mari suntem subcontractori, așa cum se întâmplă în cazul autostrăzii Arad-Timișoara, unde am realizat partea de excavare, poduri, piloni”, a afirmat Serena. Pe de altă parte, Eurodesign, firmă din grup care activează pe se-

mentul de proiectare și care a înregistrat anul trecut o cifră de afaceri de 1-1,1 mil. euro, a câștigat licitațiile pentru construirea noului parc tehnologic al Consiliului Județean Timiș, dar și pentru extinderea Universității de Vest din Timișoara, în timp ce Euroreprofabricate este subcontractor pentru centura orășului Caransebes și realizează din prefabricate o parcare subterană în Timișoara.

Euroholding mai este prezent pe piața românească și prin firmele Netex și I.M.P. România, care activează în domeniul textilelor. Anul trecut, cele două companii au înregistrat o cifră de afaceri cumulată de 6 mil. euro, iar pentru 2011 există un proiect de fuziune între cele două. Euroholding deține în România două fabrici de textile (la Timișoara și în Bistrita),

doă fabrici de prefabricate (la Timișoara și Târgoviște), două fabrici de beton (Timișoara și Lugoj), precum și o bază de producție a Euroconstruct la Otopeni.

În prezent, valoarea activelor Euroholding în România se ridică la 65 mil. euro, în condițiile în care în 2008 era de 80 mil. euro, iar numărul de angajați se ridică la 700, față de 1.300 în urmă cu circa doi ani, potrivit datelor companiei.

Anul acesta, grupul își va continua investițiile în construirea unei noi fabrici de prefabricate la Timișoara și în noi instalații pentru Europroduct, o altă firmă din grup ce produce betoane și care a avut anul trecut afaceri de 8 mil. euro. Investițiile programate pentru 2011 pentru cele două obiective se ridică la 6,7 mil. euro.

Euroholding face parte din grupul italian Industrie Maurizio Peruzzo, unul dintre cei mai importanți producători de textile la nivel mondial, însă în România are o prezență puternică și în sectorul de construcții.

andreea.neferu@zf.ro

700

de angajați

are grupul italian în România
foto de vârf de 1.300 de oameni atins în urmă cu doi ani.

le două companii au înregistrat o cifră de afaceri cumulată de 6 mil. euro, iar pentru 2011 există un proiect de fuziune între cele două. Euroholding deține în România două fabrici de textile (la Timișoara și în Bistrita),

Criza a tăiat elanul



A apărut

Retail 2010

Ghidul retailerilor români

unde ce cum

Află totul despre piața de retail și obiceiurile de consum ale românilor în 2010, precum și tendințele pentru 2011.

Citește-l online la: www.mediafax.biz/retail2010
Sau comandă-l la adresa marketing@mediafax.ro

Un produs

MEDIAFAX
BUSINESS

Meet the CEO

The most accomplished CEOs share their life stories WITH YOU

Most relevant business experience
Remarkable results
Innovative visions
Bright ideas

25th February 2011

Dan Șucu
CEO Mobexpert

Make sure you are part of our **exclusive meetings**
Book your seat in advance!

Visit www.businessmagazin.ro/evenimente.html or call 031.82.56.293 to book your front seat

BUSINESS

Harta hotelurilor de cinci stele: de la 12 hoteluri în București la Binder Bubi din Sighișoara și 2 unități în comunele Baci și Săcălăz

MIRABELA TIRON

Piața românească sunt aproape 3.600 de camere în hotelurile de cinci stele, adică în jur de 3% din numărul de camere existente în toate unitățile de cazare din țară, cele mai multe camere cu numărul maxim de stele fiind prezente în București.

ANALIZA

„Numărul de hoteluri de cinci stele existente într-o țară este un indicator al nivelului de dezvoltare. România nu este bine reprezentată în ceea ce privește camerele clasificate la cinci stele, mai ales dacă ne referim la orașele din provincie”, a declarat Lucian Marinescu, senior associate al companiei de consultanță hotelieră Trend Hospitality.

Din lista Ministerului Turismului lipsesc șase hoteluri

Potrivit datelor de la Ministerul Turismului și Dezvoltării Regionale (MDRT), există doar 25 de hoteluri clasificate la cinci stele pe piața românească, însă baza de date a ministerului cu privire la unitățile de cazare din România nu este completă.

Hotelurile de cinci stele precum Epoque Hotel, deschis anul trecut în Capitală, chiar și hotelul Rex din Mamaia nu sunt incluse în baza de date transmisă de MDRT la solicitarea ZF. Datele din piață arată de fapt 31 de hoteluri clasificate la cinci stele. Dezvoltarea unei camere hoteliere clasificate la cinci stele costă între 100.000 de euro și 120.000 de euro, potrivit lui Marinescu.

Statistici oficiale cu privire la valoarea businessului hotelurilor de cinci stele din țară

nu există, însă dacă luăm în calcul un tarif mediu de 100 de euro pe cameră și un grad de ocupare mediu de 50%, atunci încasările anuale înregistrate de hotelurile de cinci stele se ridică la circa 66 de milioane de euro, potrivit calculului ZF.

Dan Stoae, administratorul hotelului de cinci stele Elysee din Săcălăz, unul dintre puținele hoteluri din țară dezvoltate într-o comună aflată la șapte kilometri de orașul Timișoara, susține că deși hotelul are 20 de camere, este foarte greu ca unitatea să opereze la capacitate maximă.

„La sfârșitul anului trecut am avut un grad mediu de ocupare de 30%. Oamenii fug de hotelurile de cinci stele din cauza prețurilor”, a declarat Stoae. El a mai spus că tariful pe cameră variază între 70 de euro pentru o cameră dublă și 150 de euro pentru un apartament cu jacuzzi. „De la jumătatea anului trecut nu s-a mai făcut nicio investiție în hotel, încercăm să ne sustinem din ce producem.”

Hotelul Elysee, deschis în 2008, este înregistrat pe compania Euro Land, deținută de familia cipriotă Kyriakos.

Un alt manager de hotel de cinci stele, Iacob Florin, care administrează hotelul Binder Bubi din Sighișoara, deschis în 2009 de către omul de afaceri Gheorghe Calburean, proprietarul firmei de foraj petrolifer Dofra Media, a declarat că numărul de turiști pe care i-a primit hotelul anul trecut a fost în scădere cu 30-40%.

„Anul trecut s-a simțit clar un regres față de anul anterior. Cu toate că Binder Bubi este singurul hotel de cinci stele din Sighișoara, pe timp de iarnă, de exemplu, nu este ușor să ținem hotelul deschis. Avem costuri foarte mari

În ce localități din România se află hoteluri de cinci stele



Localitate	Camere 5 stele
Bucuresti	2.352
Mamaia	307
Saturn	68
Brasov	195
Predeal	36

Localitate	Camere 5 stele
Poiana Brasov	87
Bran	12
Cluj-Napoca	149
Bacu (Jud. Cluj)	32
Galati	30

Localitate	Camere 5 stele
Sighisoara	52
Azuga	50
Snagov	22
Sibiu	115
Timisoara	20

SURSA: TABLE
SI ANALIZA Trend
Hospitality
SI MDRT

Ce hoteluri de cinci stele avem

Nume hotel	Oraș
Aro Hotel	Brasov
Radisson Blu	Bucuresti
Athénée Palace Hilton	Bucuresti
Aducco Imperial Carol Parc	Bucuresti
Casa Capșa	Bucuresti
Crowne Plaza	Bucuresti
Grand Hotel Continental	Bucuresti
Howard Johnson	Bucuresti
Intercontinental	Bucuresti
JW Marriott	Bucuresti
Persepolis	Bucuresti
Alexander	Bucuresti
Epique Hotel	Bucuresti
Sun Garden Resort	Baciu
City Plaza	Cluj
Opera Plaza	Cluj
Mamaia	Mamaia
Vega	Mamaia
Hotel Club California	Mamaia
Hotel Club Scandinavia	Mamaia
Hotel Rex	Mamaia
Saturn	Saturn
Viva Club	Galati
Binder Bubi	Sighisoara
Lux Garden	Azuga
Snagov Club	Snagov
Hilton Sibiu	Sibiu
Elysee	Timisoara
Predeal Comfort Suites	Predeal
Le provenance Bran	Bran
Aurelius Împăratul Romanilor	Poiana Brasov

Topul celor mai mari zece hoteluri de cinci stele după numărul de camere

Hotel	Oraș	Număr camere	Tarif de persoană/ cameră dublă (euro)
Radisson Blu*	București	718	164
JW Marriott	București	402	115
Howard Johnson	București	285	107
Athénée Palace Hilton	București	272	192
Intercontinental	București	257	101
Aro Plaza	Brasov	195	112
Crowne Plaza	București	164	115
Vega	Mamaia	125	107
Hilton Sibiu	Sibiu	115	80
Hotel Rex	Mamaia	102	130

* Complexul Centre Ville a fost afiliat la lanțul Radisson, iar de anul trecut operează sub brandul Radisson Blu.

Notă: tariful este reprezentativ pentru perioada de cazare 1-2 noapți, datele fiind luate de pe site-ul de rezervări booking.com.

SURSA: MDRT, site-ul de rezervări booking.com și departamentele de rezervări ale hotelurilor

cu încălzirea, lumina, iar numărul clienților este în scădere”, a spus Iacob Florin. El a mai precizat că majoritatea clienților care se cazează la hotel, unde o cameră standard costă 290 de lei pe noapte, sunt străini.

Calburean a construit hotelul de cinci stele pe o suprafață de 5.000 de metri pătrați, cu 52 de camere, 3 săli de conferință, 2 restaurante și un spa. Valoarea investiției nu a fost făcută publică. Hotelul completează portofoliul companiei Dofra Turism, care include alte două unități hoteliere, o pensiune și un motel.

Pe de altă parte, Nicolae Minea, proprietarul hotelului de cinci stele Hilton din Sibiu (fostul Palace Resort&Spa), care a investit 25 de milioane de euro în edificarea hotelului la lanțul hotelier internațional Hilton, susține că operaștea sub un brand hotelier internațional prezintă mai multe avantaje.

„Funcționăm sub anumite standarde stabilite de lanțul hotelier. La hotelurile de cinci stele se cazează persoanele cu bani, bugetele acestora fiind mai puțin afectate de criză”, a spus el, adăugând că numele de Hilton atrage mai mulți turiști.

Deși pe site-ul internațional de rezervări booking.com apare că tariful unei camere duble este de 80 de euro de persoană pentru începutul lunii martie, de fapt acest preț nu este unul standard. „Prețul se poate dubla foarte

ușor. De exemplu acum, când avem hotelul aproape plin, cele patru camere libere se pot vinde la prețuri duble. Prețurile se schimbă automat în sistemul de rezervări”, a spus el, adăugând că a trecut prin această experiență când încerca să își rezerve o cameră la un hotel din New York. La două ore, tariful pe care îl văzuse pe un site de rezervări se dublase, potrivit lui Minea. Pentru anul trecut era estimată o cifră de afaceri de 5 milioane de euro la Hilton Sibiu. Proprietarul hotelului nu a precizat însă care au fost rezultatele de anul trecut.

Cele mai multe hoteluri afiliate la lanțuri internaționale operează în București.

Capitala, lider la investiții

Cele mai mari investiții în construirea de noi hoteluri de cinci stele s-au făcut în Capitală, unde anul trecut a fost livrat hotelul-boutique de cinci stele Epique Hotel. În cel mai nou hotel de cinci stele din București, care s-a deschis în noiembrie anul trecut, s-au investit 8 mil. euro. Hotelul-boutique, care are 45 de apartamente și e situat în apropiere de grădina Cî-

migiu, este deținut de compania D&M Perfect Real Estate înființată în 2004 și controlată de Dan Claudiu Păruș.

Tot anul trecut proprietarii unităților de cinci stele au investit în modernizarea săliilor de conferință și a restaurantelor pentru a atrage mai mulți clienți și implicit pentru a crește veniturile.

Spre exemplu, o investiție de aproape 1,2 mil. de euro s-a realizat la hotelul JW Marriott. Și hotelurile Crowne Plaza și Athénée Palace Hilton au fost modernizate. George Copos, proprietarul celor două unități, a alocat 3,5 milioane de euro în deschiderea a două restaurante și a unui bar în cadrul hotelului de cinci stele Crowne Plaza.

„În București există multe hoteluri de cinci stele, numărul acestora fiind mai mare decât cel al hotelurilor de trei stele. În alte orașe nu găsim nici măcar un hotel de cinci stele. Există un cerc vicios: investitorii nu fac hoteluri de cinci stele pentru că în acele destinații nu vin suficienți turiști, dar pe de altă parte turiștii nu vor merge într-o anumită destinație tocmai pentru că nu există unități de cinci stele”, spune Lucian Marinescu.

mirabela.tiron@zf.ro

PUBLICITATE

2010-02-21 10:10:10

ZILELE
HI-TECH
PREȚURI INOVATOARE DE LA CITROËN

CITROËN C1
DE LA
7.990€
TVA INCLUS
C1 X 1.0i, 68 CP, AC, pachet Comfort.

CITROËN C3
DE LA
9.990€
TVA INCLUS
C3 City 1.1i, 61 CP, pachet Climă

CHIAR DACĂ OFERTELE DE SĂRBĂTORI S-AU TERMINAT CITROËN CONTINUĂ REDUCERILE CADOU

CREATIVE TECHNOLOGIES

CITROËN

PUBLICITATE

"În fiecare luptă pentru viață, Cosmote e partenerul nostru de încredere"

Dr. Roxana Vlad
Secția Terapie Intensivă
Spitalul de Urgență Floreasca

COSMOTE BUSINESS
Soluții de comunicare la standarde internaționale, dedicate business-ului tău.

Acum echipei tale i se alătură expertiza, performanța și implicarea întregii echipe Cosmote.

COSMOTE
Lăsați-vă inspirați de noi

Acceptă românii contracte temporare de muncă? Doar pentru bani mai mulți

Unul din trei români este dispus să accepte să lucreze cu un contract pe o perioadă determinată, însă aproape 60% dintre angajații firmelor locale nu sunt dispuși să renunțe prea ușor la așteptările financiare, arată un studiu recent al companiei de recrutare irlandeză Grafton Recruitment, care deține pe piața locală brandul SpenglerFox, unul dintre cei mai mari jucători de pe piața de executive search.

ANDREA LIVĂDARIU

Ci ar și așa, contractele pe termen lung sunt în continuare preferate de români, 61% dintre aceștia optând pentru această formă de angajare. Aproape două treimi (61%) din salariații români ar prefera să lucreze cu contracte pe perioadă nedeterminată, mai arată rezultatele sondajului efectuat în perioada noiembrie-decembrie 2010 pe un eșantion de 270 de angajați.

Adrian G., 25 ani, este proaspăt absolvent al Facultății de Economie și Administrare Afacerilor a Universității "Alexandru Ioan Cuza" din Iași. La începutul acestui an a renunțat la jobul pe care îl avea în Iași și s-a angajat ca asistent în cadrul departamentului de recrutare într-o multinațională americană. El nu este deranjat de faptul că a semnat un contract pe perioadă determinată de 6 luni, acest lucru făcând parte din „bucătăria internă” a companiei.

„Am fost angajat prin intermediul unui agent de muncă temporară, iar contractul pe perioadă determinată a fost un mijloc de a veni sistemul intern al companiei, în condițiile în care aprobările pentru noi locuri de muncă vin tocmai din Statele Unite”, a spus Adrian.

„E UN COMPROMIS PE CARE NU ÎMI PERMIT DUPĂ O ANIMĂTĂ VÂRSTĂ”

Nu de aceeași părere este însă Florin Popa, 30 de ani, economist la o multinațională din domeniul buroanelor de larg consum.

„A lucra cu un contract pe perioadă determinată mi se pare un compromis pe care nu mi-l aș putea permite după vârsta de 25 de ani. De la o vârstă simți nevoia unei stabilități mai mari și ai o continuitate în muncă”, a spus Popa.

În egală măsură, când vine vorba de alegerea unui loc de muncă, rolul tipului de contract semnat prezintă mai puțin importanță ca în trecut. Contractele de muncă pe perioadă determinată reprezintă unul dintre cele mai controversate subiecte discutate în ultima perioadă, Având în vedere că în proiectul de modificare a Codului



FOTO: Silviu Matei

pieței muncii, ci ar reflecta dinamica lumii în care trăim. Dinamica tehnologiilor trebuie să ne oblige să percepem munca drept un proiect flexibil”, este de părere Sorin Faur, coordonator regional al departamentului de resurse umane al companiei de audit și consultanță BDO Balkans, funcție din care coordonează activitatea din 14 țări.

Pe de altă parte, Ivana Vacková, manager general pentru România al Grafton Recruitment, susține că românii preferă contractele pe perioadă nedeterminată pentru a avea siguranța locului de muncă, acesta putând fi denunțat unilateral de către angajator numai pe baza unui

DISTANȚA PÂNĂ LA BIROU NU MAIE CRITERIU DE SELECTIE A JOBLULUI

Studiul Grafton mai arată că românii manifestă în continuare disponibilitatea de a se muta cu serviciul în afara țării, 71% dintre respondenți susținând că ar accepta o mutare în străinătate, primul motiv care conținea în luarea deciziei fiind salariul, al doilea posibilitatea de a pleca împreună cu familia și al treilea oportunitățile de dezvoltare personală.

Menținerea procentului ridicat al persoanelor care ar migra în afara țării – dacă locul de muncă ar impune acest lucru – se datorează în primul rând posibilităților de promovare în carieră.

„De multe ori aceste șanse nu există pe piața locală. Posibilitățile de dezvoltare a carierei ori lipsește, ori sunt net inferioare celor de peste hotare, unde și salariul ar fi semnificativ mai mare”, a mai spus Vacková.

Spre deosebire de perioada 2007 – 2008, când românii își alegeau locul de muncă în funcție de distanța pe care o aveau de parcurs de acasă la birou, în prezent localizarea biroului în raport cu locuința nu joacă un rol determinant în căutarea unui loc de muncă: 46% dintre respondenți sunt dispuși să accepte biroul la o distanță de 45 de minute sau chiar mai mult. De ce?

„Trăim în prezent într-o piață a angajatorilor și nu într-una a angajaților ca în trecut. Acesta schimbare s-a petrecut din cauza deficitului de noi locuri de muncă. În consecință, distanța până la birou nu mai reprezintă un criteriu atât de important, responsabilitățile și salariul fiind cu mult mai motivante”, spune managerul Grafton.

Rezultatele studiului mai arată că peste jumătate (54%) dintre angajații care ar renunța la locul de muncă în perioada de probă ar lua această decizie pe motiv de neconcordanță dintre responsabilități și fișa postului, așa cum a fost prezentată candidatul în cursul procesului de recrutare.

„Deși suntem în perioadă de criză, oamenii trebuie să fie conștienți de drepturile lor, iar dacă angajatorii nu își respectă cuvântul, trebuie penalizați”, a mai spus Faur de la BDO.

SORIN FAUR, coordonator regional al departamentului de resurse umane al companiei de audit și consultanță BDO Balkans:

„România trebuie să înțeleagă faptul că un contract de muncă nu este o căsuță de lemn pe viață, ci o reglementare legală a relației dintre angajator și angajat. Contractele pe perioadă determinată nu ar duce la o vulnerabilizare a pieței muncii, ci ar reflecta dinamica lumii în care trăim. Dinamica tehnologiilor trebuie să ne oblige să percepem munca drept un proiect flexibil.”

puncte de vedere

Evaluarea performanței angajatului limitează abuzurile șefilor

DE RALUCA ANDREI - AVOCAT

De foarte multe ori, în practică, am fost întrebată de către angajatori dacă și în ce condiții pot încheia contractul de muncă al unui angajat pentru necorespondență profesională. Față de reglementarea în vigoare în prezent, răspunsul la această întrebare este că se poate renunța la un angajat, dar potrivit unei proceduri subiective de evaluare a angajatului, care poate da naștere la abuzuri și creează premisele unor contestații ulterioare, unele întemeiate, din partea angajatorilor.

Concret, în prezent procedura de evaluare a angajatului poate consta în analiza modulului de îndeplinire de către angajat a sarcinilor sale de serviciu sau în organizarea de către angajator a unei sesiuni de examinare a angajatului (examinare scrisă, orală, practică etc.). Legea nu prevede însă criteriile obiective care pot sta la baza acestei evaluări, iar majoritatea reglementărilor de ordine interioară ale angajatorilor nu conțin prevederi referitoare la aprecierea performanțelor profesionale ale angajatilor.

În aceste condiții, în practică angajatorii recurg extrem de rar la proceduri de evaluare profesională a angajatului, generalizându-se interpretarea potrivit căreia este aproape imposibilă concedierea unui angajat pentru motive care țin strict de performanța sa profesională. De asemenea, au existat situații în care angajatul au contestat cu succes astfel de proceduri, argumentând că testarea la care au fost supuși nu este relevantă pentru pregătirea lor profesională sau nu are legătură cu atribuțiile din fișa postului sau că evaluarea făcută de angajator pe baza respectivei testări nu este corectă.

Reglementările conținute în Proiectul de lege privind modificarea Codului muncii tind la înlăturarea dificultăților legate de evaluarea profesională a angajatului prin introducerea obligativității angajatorului

de a include, în contractul individual de muncă, criteriile de evaluare a activității profesionale a angajatului.

Deși această propunere de modificare legislativă a provocat, în rândul angajatorilor, temerarea că o astfel de prevedere inclusă în contractul individual de muncă poate crea premisele defacției abuzive a contractelor individuale de muncă, în realitate, din punctul nostru de vedere, efectul ei ar trebui să fie tocmai cel contrar: respectiv înlăturarea caracterului subiectiv al procedurii de concediere a salariaților pentru motive ce țin de performanța sa profesională.

Spunem aceasta întrucât, dacă propunerea legislativă analizată va fi adoptată, ea va crea atât pentru angajat, cât și pentru angajator cadrul necesar pentru a negocia și a agreea, încă de la încheierea contractului individual de muncă, criteriile obiective în raport de care va fi evaluată performanța profesională a angajatului. Astfel, în cazul unei proceduri de evaluare profesională a angajatului, angajatorul nu va putea stabili modalități de testare și criterii de selecție subiective, ci va trebui să aplice acele criterii negociate cu angajatul și prevăzute în contractul individual de muncă. Pe cale de consecință, o astfel de procedură va fi contestabilă în principiu pentru aspecte care țin de modul în care ea respectă criteriile conținute în contractul individual de muncă, iar nu și pentru aspecte care țin de conținutul acestor criterii.

În concluzie, față de ansamblul reglementărilor mai sus analizate, din punctul nostru de vedere, noua reglementare propusă nu doar că nu creează premise unor abuzuri din partea angajatorilor, ci, dimpotrivă, limitează posibilitatea unor astfel de abuzuri.

Raluca Andrei este avocat partener la casa de avocatură SCA Portno și Asociații

PUBLICITATE

CE PREVEDERI SUNT ÎN CODUL MUNCII ACTUAL

■ Contractul pe perioadă determinată poate fi prelungit de cel mult două ori consecutiv.

■ După încetarea celui de-al treilea contract de muncă pe durată determinată, pe posturile respectiv trebuie angajat un salariat pe durată nedeterminată.

■ Misiunea de muncă temporară este de cel mult 12 luni și nu se poate prelungi mai mult de 24 de luni.

VARIANTA PROPUȘĂ DE CONSILIUL INVESTITORILOR STRĂINI

■ Contractul pe perioadă determinată poate fi prelungit și după expirarea termenului inițial, pentru perioada realizării unui proiect.

■ Se abrogă.

■ Misiunea de muncă temporară poate dura până la 24 de luni și se poate prelungi până la 36 de luni.

lui muncii, aflat încă în dezbatere, sunt prevăzute articole care ar flexibiliza formele de angajare. Spre exemplu, una dintre noile prevederi propuse de investitorii străini - cei care au elaborat proiectul de modificare a Codului muncii - prevede folosirea contractelor temporare pe o perioadă mai lungă de timp (de la doi ani, cât în prezent, până la trei ani), ceea ce a creat o serie de nemulțumiri în rândul unor angajați care susțin că o astfel de măsură încurajează „nesiguranța” la locul de muncă.

„România trebuie să înțeleagă faptul că un contract de muncă nu este o „căsuță de lemn pe viață”, ci o reglementare legală a relației dintre angajator și angajat. Contractele pe perioadă determinată nu ar duce la o vulnerabilizare a

motivărilor legale. România se află pe ultimele locuri în Europa în ceea ce privește ponderea pe care o are forța de muncă temporară din numărul total de salariați, care este în prezent sub 0,5%, dintr-un total de 4,5 milioane de angajați. În state dezvoltate precum Marea Britanie sau Franța angajatorii preferă astfel de contracte de muncă pentru că sunt mai flexibile, în aceste țări numărul de angajați temporari reprezintă chiar și 4,5% din totalul de salariați.

Totuși, angajarea în regim temporar oferă angajatorului posibilitatea de a renunța mai ușor la acest tip de contracte în cazul în care producția scade, nefiind obligat să negocieze cu angajații pachete compensatorii sau să negocieze cu sindicatele procesul de restructurare.

Customer oriented processes: design and optimization

De ce ?

Unul dintre aspectele esențiale ale conceptului "Customer Centricity" îl reprezintă modul în care toate procesele de business sunt proiectate, optimizate și orientate către necesitățile clientilor. În prezent, pe fondul unei competiții acerbă între furnizorii de produse și servicii, competiție acutizată de criza economică, este imposibil să continuăm să desfășorăm activitățile într-un mod definit și implementat cu ani în urmă, deosebite condițiile s-au schimbat semnificativ. Atributele cunoscute - calitate, preț, timp de livrare - desigur fundamentale importante pentru a câștiga și menține relații de colaborare cu clienții, nu mai sunt suficiente pentru a reprezenta un profil mult mai complex, este mult mai bine informat, iar mediile virtuale de informare și rețelele de socializare fac imediat publică experiența sa. Procesele customer centric permit adaptarea perfectă a produselor și serviciilor la necesitățile mereu schimbătoare ale clienților. În ultimii doi ani, lecțiile plătite de companiile care nu au înțeles acest lucru sunt numeroase.

Cum ?

Programul **Becoming Customer Centric** își propune să sprijine transformarea organizațiilor în spiritul customer centricity. **Ascendis** asigură organizațiilor know-how pentru a putea răspunde ușor la întrebarea CUM să îmi transform aceste procese, precum și sprijin în implementarea transformărilor necesare. Modulul Customer Centric Processes își propune de-așezarea și optimizarea proceselor în jurul nevoilor clientilor, precum și implementarea unor mecanisme care să asigure flexibilitatea acestor procese.

Pentru a obține procese customer centric, este necesară evidențierea și eliminarea activităților fără valoare, reducerea timpului necesar realizării activităților cu valoare adăugată, precum și reducerea variabilității proceselor.

Tranziția de la orientarea organizației către activități și sarcini la orientarea către client este un pas critic și presupune înțelegerea relațiilor dintre procesele interne și clienții finali.

De aceea, prima etapă a programului propus de **Ascendis** o reprezintă o



Constantin Stan
Consultant Senior Ascendis Process Management
office@ascendis.ro

Nu angajatul poartă vina eventualului esec în relația cu clienții, ci procesul de business

diagnoză a situației existente utilizând toate metodele moderne de analiză a proceselor (Lean, Six Sigma, Theory of Constraints etc.). În urma etapei de diagnostic, rezultă și un plan de acțiune cu îmbunătățiri rapide (quick wins). Etapa a doua, de analiză și îmbunătățire, va permite minimizarea pierderilor de orice fel, eliminarea timpilor morți, o eficientizare la nivelul proceselor și interacțiunii inter-personal și client.

Programul propus de **Ascendis** se traduce direct în bani în plus pentru organizație, precum și creșterea satisfacției client implicati în procese. Filozofia demersului propus de **Ascendis** constă în susținerea costurilor acestuia din resurse obținute din îmbunătățirea proceselor interne, cu alte cuvinte, se plătește din succesul programului.

DEXION is a leading provider of...
...and is a member of the...
...in the...
...in the...
...in the...

Sales Support Center Manager

For our Sales Support Center in... we are recruiting a Sales Support Center Manager.

The task for the Sales Support Center is to give professional technical support regarding calculations, drawings, specifications and prices to the different group sales offices in Europe.

Job Responsibilities:

- Manages and coordinates the activity of the team.
- Maintains relationships with Group Sales Offices in Europe.
- Provides technical support to the members of Sales Support Center.
- Ensures that the department provides on-time designs and costing.
- Contributes to continuous improvement of working procedures.
- Helps select new engineers to fill in the center's staff requirements.

Send your application to recruitment@dexion.ro with your CV. Please state in the E-mail the job code: **SSM-ZP**.

Last day of applications: **25th February 2011**.

DEXION is a member of the...
...in the...
...in the...

1. Customer Centric Process - design & Optimization

2. Customer Centric Leadership

3. Customer Centric Communication

4. Customer Centric Sales Approach

5. Customer Centric Project Management

6. Customer Centric Financial Management

ASCENDIS compania de training numărul 1 în România

4 milioane de telespectatori s-au uitat la „Românii au talent” la Pro TV



Narcis Iustin Ianoș este unul dintre concurenții de la „Românii au talent” care au trecut de preselecție.

CRISTINA ROȘCA

Pariul de primăvară al celui mai puternic post de televiziune din România, Pro TV, show-ul „Românii au talent” a atras în prima ediție peste 4 milioane de telespectatori în punctul de maximă audiență și în medie pe publicul din mediul urban 2 milioane de telespectatori și a devenit astfel una dintre cele mai urmărite emisiuni de divertisment de după 2004.

Lansarea unui nou format de emisiune este pentru un post de televiziune un proces similar celui de lansare a unui produs de către o companie din orice alt domeniu, ca de exemplu lansarea unui model auto pentru jucători din domeniu. Așa cum o companie își contorește succesul lansării prin valoarea vânzărilor, un post de televiziune urmărește audiențele, pentru că acest lucru se va reflecta în încasările din publicitate.

Mona Segall, producătoarea acestui show și al „Dancez pentru tine”, care strângea cel puțin un milion de telespectatori pe ediție spune că orice producție românească atrage mai mult publicitate decât un film de prime-time prin posibilitatea de product placement și sponsorizări.

Vineri, emisiunea „Românii au talent” prezentată de Smiley și Pavel Bartos și juriată de Andra, Andi Moisescu și Mihai Petre a înregistrat un record absolut de audiență în rândul show-urilor de divertisment din România.

Astfel, pe întreg publicul comercial din mediul urban, cu vârste cuprinse între 18 și 49 de ani, audiența înregistrată în minutul de aur de la 21:17 a fost de 22,2 puncte de rating și o cotă de piață de 52,9%, ceea ce înseamnă că mai mult de jumătate dintre persoanele aflate în fața televizorului urmăreau acest show.

„Românii au talent” a fost vineri seara, în prima emisiune din primul sezon – ce va cuprinde șase show-uri, cu cele mai tari momente de la preselecții, trei semifinale și o finală – li-

Cifrele Pro TV

4 mil. telespectatori se uitau la „Românii au talent” în punctul maxim de audiență

2,9 mil. afișări a avut site-ul Pro TV de vineri până duminică dimineață

Audiențele medii ale emisiunilor de la Pro TV

Emisiune	Audiență medie* (puncte de rating)	Cotă de piață (%)
Românii au talent**	18,5	44,8
Dancez pentru tine	7,7	27,2
Happy Hour	4,1	18,5
Serviciul Român de comedie	5,6	14,9
Land of Jokes	6,2	15,5
Serviti, vă rog	4,9	18,6
Aș vrea eu	6,2	17,3

* audiență și cote de piață sunt pentru 2010 pentru publicul comercial din mediul urban cu vârste cuprinse între 18 și 49 de ani. ** cifrele sunt aferente primei emisiuni. Sursa: Pro TV

der absolut de audiență pe toate targeturile, fie că vorbim de întreg publicul din mediul urban, de publicul comercial din mediul urban cu vârste cuprinse între 18 și 49 de ani sau de întreg publicul din România.

Audiența medie înregistrată de show-ul de la Pro TV a fost de 18,5 puncte de rating și o cotă de piață de 44,8%, la distanță față de Antena 1, care a avut o audiență de aproape 4 ori mai mică decât „Românii au talent” de 5,4 puncte de rating și 13,0% cotă de piață.

Clasamentul rămâne neschimbat și la nivelul întregului public din mediul urban când pe prima poziție Pro TV a obținut o audiență medie de 18,0 puncte de rating și 35,8% cotă de piață, în timp ce Antena 1 a înregistrat 5,7 puncte de rating și 11,3% cotă de piață.

Și în reluare, sâmbătă, emisiunea a dus Pro TV în poziția de lider de audiență atât la nivelul publicului comercial din mediul urban, cât și la nivelul publicului urban, potrivit GfK.

Astfel, în minutul de aur (18:57) al emisiunii difuzate în reluare 2,5 mil. telespectatori urmăreau „Românii au talent”. Pentru o piață românească a televiziunilor extrem de fragmentată, obținerea unor asemenea audiențe este remarcabilă.

Românii au urmărit show-ul și online, astfel încât site-ul prov.ro a ajuns la un număr de 196.819 vizitatori unici, 259.725 vizite și 2.936.846 afișări.

PUBLICITATE

Vodafone – BlackBerry Bold 9780

Rareș la puterea a 3-a



Cumulative BlackBerry Bold 9780 orice angajat devine de 3 ori mai eficient.

- Acces gratuit la suite de aplicații din BlackBerry Application World
- Sistem de operare BlackBerry 6.0
- Preț: 219 €

Iar cu cea mai bună acoperire și cel mai rapid internet mobil, poate face orice pentru afacerea ta.

Al idei, avem soluții. Vodafone Business.

power to you

www.vodafone.ro/business

Autorizată comercializator BlackBerry 100 MB (spectrul de 19.43) și planșamentul Vodafone Business Yell 11000 și la BlackBerry Bold 9780 la doar 219 €. Prețul include TVA și este valabil pentru contractele încheiate pe 2 ani.

PUBLICITATE

CONTROLUL TOTAL AL FLOTEI E ÎN MĂINILE TALE

Open Calculation. Te arată cum și de unde poți obține economii, ajutându-te mai mult transparență și control asupra costurilor flotei. Soluția Open Calculation are la bază o experiență de peste 45 ani în management de flote. Adesea copiată, dar niciodată surseată în ceea ce privește randamentul flotei. Acum tu ești la îndemână să economisești. De aceea - it's wasted no time.

LeasePlan

WWW.LEASEPLAN.RO

NOUL 206+ ACUM ȘI MAI IREZISTIBIL

de la **6.990 €**

ABS
radio CD
dublu airbag
air condiționat
geamuri electrice față
închidere centralizată cu telecomandă

PEUGEOT 206+

PEUGEOT

În 20 de ani de capitalism, între mediul privat și cel de stat s-a creat o prăpastie. Pusă sub talpa politicului, administrația publică s-a adâncit în incompetență astfel încât pozițiile de vârf, de miniștri de exemplu, sunt ocupate de oameni de partid care nici nu sunt în stare să se înțeleagă în engleză cu partenerii externi. Soluția este doar la mediul privat.

ZF propune 50 de „premieri” din mediul privat pentru președintele Băsescu

Urmare din pagina 1

Croitoru a fost respins de Parlament, dar prestigiuul său este la locul lui. Așa cum prestigiuul unor specialiști care „tac și fac” nu poate fi pus la îndoială. Pe puțin dintre oamenii noștri politici i-au făcut oamenii nu vorbire, ci fapte. Pe cei despre care vorbim îi recomandăm faptele. ZF prezintă o listă cu 50 dintre aceștia. Pot fi și alții, dar cineva trebuie să facă o propunere. Cei 50 sunt selectați din ediția pe 2010 a anuarului ZF - „Who's who in business” - cei mai importanți 1.000 de oameni din businessul românesc. Cum i-am ales pe cei 50? După notorietatea lor sau a companiei lor, după cât sunt de tineri, de energici, după parcurusul profesional, dar și în funcție de moralitate și implicare socială. Sunt oameni care conduc sau au condus organizații de sute sau mii de oameni și au bugete de sute sau miliarde de euro pe mână. Nu vor da înapoi de la

administrarea unui buget de 40 de miliarde de euro, cât este cel al României.

De ce nu ar alege președintele pe unul dintre aceștia pentru poziția de premier?

Președintele lasă impresia că se gândește. Caută. Cercetează. Ce? Oamenii sunt aici. Dacă România nu este complet la pământ, asta nu se datorează fostei sau actualei echipe de la Palatul Victoria. Dacă România se ține pe picioare, asta se datorează elitei de business care și în momente extrem de grele au menținut în viață businessul și locurile de muncă. Dacă au știut să facă acest lucru cu siguranță vor ști și să trateze cu aceeași seriozitate și acțiune de guvernare.

Președintele este cel care propune primul-ministru, iar Parlamentul cel care își dă sau nu girul pentru echipa și programul de guvernare ale celui propus. Ce decide un partid pentru sine poate fi considerat o afacere privată a lui? Căci o afacere publică este înșisă o afacere publică.



ALIZ KOSZA, 51 de ani, director general executiv Fabry Corporation (Facultatea de Litere). Înainte de a veni la Fabry a fost CEO la Orkla Foods și a mai lucrat în cadrul MOL România și Macro International. Este una dintre cele mai cunoscute femei din top-managementul românesc, care conduce Fabry, un business cu lacuri și vopsele de 35 mil. euro în 2009.



AUREL KOBER, 49 de ani, președinte Kober (Facultatea de Mecanică, Galați, 1986). A lucrat ca inginer la sanierul naval Severan din Drobeta-Turnu Severin și a început afacerea cu lacuri și vopsele Kober în 1991 împreună cu soția sa Mariana. Compania a înflorit în 1994 seria de cercetare cu 12 oameni, care aparțineau unei promoții de la Facultatea de Chimie. În prezent este considerat cel mai puternic antreprenor de pe piața vopselelor.



CONSTANTIN STROE, 69 de ani, vicepresedinte Automobile Dacia (Facultatea de Tehnologie a Constructorilor de Masini, Universitatea Politehnica București). Este cel mai vechi executiv de pe scena pieței auto locale, activ atât înainte de 1989, când între anii 1967 și 1987 a avansat în cadrul Dacia de la funcția de inginer la cea de director tehnic. După 1990 Stroe a preluat funcția de director general al Dacia, poziție pe care a deținut-o până în 2002.



CORNELIA COMAN, 36 de ani, director general ING Asigurări de Viață, președinte al consiliului de administrație, ING Pensii SAFFAP (Facultatea de cibernetică, statistică și informatică economică, Academia de Studii Economice). Este unul dintre cei mai tineri executivi ai unei companii de asigurări din top zece. A ajuns la ING Asigurări de Viață ca actuar. A trecut prin funcțiile de director de actuar și investitii și director general adjunct.

opinie

Ei sunt mai politicieni decât politicienii

DE CRISTIAN HOȘTICU - DIRECTORUL EDITORIAL AL ZF

Președintele Băsescu cută un premier. Un alt model de premier. Premierul Boc, cel care a încasat toate suriturile căderii economice, ale programului de austeritate și tăieri bugetare, a ajuns la mal. Dar epuizat. El nu mai poate fi un actor pentru partid, pentru țară, chiar dacă o parte din partid face scut în jurul lui.

Schimbară/locuirea celui mai bun camarad este un calcul politic cinic al președintelui. Poporul vrea un cap.

Dar de unde să ia Băsescu un alt premier? Zestrea de cadru a PD-L este săracă. Principaliul partid de guvernământ nu prea are ce să ofere. Ori sunt vechi combatanți, lăsați în lupta politică, dar care nu prind la public, nu au charisma de a aduce

ochelariștii, 1,62 metri, de trebuie să stea pe vârfuri la poze, este altul de Băsescu, personalități politice care în ciuda mistoului general a câștigat toate alegerile la care a participat. Iar PSD, cu bărbați falnici din vârf, toți la peste 1,80, a pierdut.

Dar Băsescu simte că îi trebuie pe altceva în fruntea Guvernului. De la partid nu prea are ce să ia și nici nu cred că vrea. De la Banca Națională? E prea înșisă și bine la BNR ca vreau nume de acțiune și renunță la traul zilnic, mai ales că vara este foarte frumos în centrul vechi, vine o altă recoltă de vin, iar Londra e mai frumoasă ca Bucureștiul, etc. Și fiecare dintre cei de acolo ține mai mult la imaginea lui, și ține la țară mai mult din birozul din BNR, decât din fruntea guvernului.

Băsescu vrea pe cineva cu care să surprindă, despre care să se vorbească, să atragă atenția, să fie ceva nou pe piață. Acel cineva nu are experiență politică? Capătă pe parcurs? Nu are susținere în partid? Se poate rezolva! Va fi tocat în fiecare zi la televizor și în ziare. Sigur, dar se călășește, așa cum am făcut și alții. Il vor tine nervii? Va fi ajutat.

La fel, paria cineva pe burghezul Tăriceanu, politicianul liberal care făcea afaceri cu mașini și care gusta din plin din bucuriile vieții, că va fi un premier bun, un lider pe care mulți lume îl regretă? Inclusiv Băsescu.

Dacă președintele și-ar întoarce acum puțin capul către mediul privat, poate ar găsi un nume. Ziarul Financiar are 50 de nume pentru funcția de premier. Și pot fi și mai mulți, dar din paginile de înșisă în fiecare zi se luptă în stradă corp la corp cu concurența, dau la picior pe unde apucă/cercetează piața să vadă cum stau produsele și serviciile lor față de dorința clienților, deci știu să citească și sondajele/cînd a venit criza au înșisat primii și nu au așteptat un an ca Guvernul Boc să uite la fiecare ban pe care îl dau, pentru că dau de la ei, nu ca la statul său toate coșmarurile politicii pentru că nu nevoie de favorurile celor aflați la putere/ au făcut și fac afaceri cu statul deci știu la ce usă să bată/ au prietenii în toate partidele, fie de la putere, fie din opoziție, pentru că oriînd se schimbă roata/ știu ce înșamnă birocrație pentru că au trecut prin multinaționale/ au călcat pe cadavre ca să ajungă în pozițiile de top/ au creat branduri mari de la zero deci nu strategii/ ei fabrică produsele cu care politicienii „mituiesc” electoratul în alegeri. Și lista poate continua.

Cei 50 au toate atuurile. Sunt în realitate mai politicienii decât politicienii. Numai președintele Băsescu să abia curaj să schimbe ceva.



DAN IOAN POPP, 54 de ani, președinte CA Impact Developer & Contractor (Institutul Politehnic din București, Facultatea de Automatică, 1982). Popp este unul dintre primii oameni de afaceri care au investit în piața imobiliară românească la începutul anilor '90. Firma Impact a fost fondată în 1991, având ca obiect de activitate închirierea și administrarea unor vile de lux din București.



DAN SUCU, 48 de ani, președinte Mobexpert Group (Universitatea Politehnică din București, specializarea Tehnologii Constructorilor de Masini, 1989). În 1993 pune bazele Mobexpert, în 1996 cumpără primele fabrici, în 1999 începe construcția primului magazin de mobilă și decorațiuni pe piața locală, în 2007 face un pas în Sofia (Bulgaria). Astăzi, Sucu este cel mai puternic antreprenor din industria locală a mobilă.



DORU LIONĂCHESCU, 48 de ani, partener principal Capital Partners (Facultatea de Electronică și Telecomunicații București). Executive MBA, ASEBUS, program comun University of Washington, Seattle și ASE București, 1995. După ce a absolvit Facultatea de Electronică și Telecomunicații în 1988 Doru Lionăchescu și-a legat numele de bancă precum ING Bank, Citibank și Bancpost. Este unul dintre cei mai cunoscuți consultanți pentru fuziuni și achiziții.



DRAGOȘ PAVĂL, 45 de ani, coproprietar Dedeman (Facultatea de Matematică și Informatică din Iași). Dragoș Pavăl a dezvoltat împreună cu fratele său Adrian Pavăl cea mai mare rețea de magazine de bricolaj cu capital românesc: de pe piață, Dedeman, un retailer cu peste 3.000 de angajați și afaceri de peste 300 mil. euro anual trecut.

Paria cineva pe burghezul Tăriceanu, politicianul liberal care făcea afaceri cu mașini și care gusta din plin din bucuriile vieții, că va fi un premier bun, un lider pe care mulți lume îl regretă? Inclusiv Băsescu.

voturi - gen Vasile Blaga, ori prela talbani - gen Monica Macovei, de nu știu unde pot să ajungă cu ei, ori gen Cristiana Preda, Sever Voiculescu sau Bacowski, care nu sunt iubiți de propriul partid. Numai ei nu, ar spune Berceanu. Elena Udrea? Ar risca președintele cu ei?

De economiști, de simpli economiști, nu mari, nici nu poate fi vorba în PD-L. Videanu, șeful departamentului economic al PD-L, omul pro-business, ar fi simțitor. Sigur nu-l vrea Băsescu. Mai este pe lista economiștilor din dreptul PD-L. Andreia Vass, cea care ține piept asaltului Opțiției la televizor, și cam alții. Lista economiștilor cu care se laudă PD-L, este extrem, extrem de scurtă. Miniștrii economiei și finanțelor, Arton și Ialomițanu, pur și simplu fug din fața ziariștilor, să nu fie nevoiți să deschidă gura, deci cad și ei.

Din plică PD-L, partidul care conduce țara, nu are cu cine să vină în față, cu o față nouă, cu idei și viziuni noi, cu o altă energie și determinare. Ca acum 11 ani.

Putea cineva să parizeze pe Traian Băsescu, un ministru chel, urât, cu haine banale (vă amintiți cum era Petre Roman?), cu un râs zgometor, dar cu un curaj neban să iasă în fața țării să se uite în oglindă. În 2000 burocratului i-au adoptat ca primar pe ultima sută de metri reclame din campanie, iar apoi s-a impus peste toată politica românească. Iar PSD nici acum nu și-a revenit. În fiecare bătălie politică și electorală Băsescu a întors lucrurile în câteva săptămâni. Premierul Boc, micul



EMIL CRISTESCU, 43 de ani, vicepresedinte Bega Group (Facultatea de Electronică și Telecomunicații Institutul Politehnic Timișoara). Emil Cristescu detine împreună cu fratele său Mariu Cristescu grupul de firme Bega, care reunește companii cu operațiuni în industrie, turism, imobiliare și în sectorul de petrol și gaze. Ei sunt considerați printre cei mai puternici oameni de afaceri români.



GABRIEL CARLIG, 44 de ani, președinte Jolidon Import Export (Facultatea de electrotehnică, Universitatea Tehnică, Cluj-Napoca). La vârsta de 26 de ani, Gabriel Carlig a înființat Jolidon, o afacere cu costume de baie și lenjerie intimă care a devenit ulterior una dintre puterile multinaționale românești. Astăzi este unul dintre cei mai cunoscuți antreprenori români.



GHEORGHE DOBRA, 52 de ani, director general Alro Slatina (Institutul Politehnic București). Conduce cel mai mare jucător de pe piața metalurgică neferoasă. S-a alăturat Alro Slatina în 1984 după absolvirea studiilor superioare și a avansat de la funcția de inginer specialist, pe rând la șef secție, șef serviciu, iar din anul 1992 a fost numit în conducerea executivă a societății.



IOANA FILIPESCU, 42 de ani, managing director Raiffeisen Investment România (Universitatea Politehnică, 1983; Institutul Național de Dezvoltare Economică (INDE), 1998). Ioana Filipescu, care a fost implicată în cele mai mari tranzacții din ultimii ani, a absolvit Institutul Politehnic (Iasi - 1992), iar un an mai târziu începe să lucreze pentru BERD în poziția de Associate Banker, unde rămâne până la sfârșitul lui 1998.



Anuarul ZF aparut în toamna anului trecut cuprinde cei mai importanți 1.000 de oameni din businessul românesc



IONUT DUMITRU, 30 de ani, economist-șef Raiffeisen Bank România (Facultatea de Finanțe Bănci, ASE București; doctor în economie). Ionut Dumitru s-a alăturat echipei Raiffeisen Bank în aprilie 2005, ca analist în cadrul Departamentului de Cercetare de Trezorerie. În decembrie același an a fost numit manager al departamentului. În prezent, Dumitru cumulează o serie de funcții.



MARIANA GHEORGHE, 55 de ani, CEO Petrom (Academia de Studii Economice, Facultatea de relații internaționale; Universitatea București, Facultatea de drept, London Business School, Finanțe Corporative). Conduce cea mai mare companie din România, Petrom, singurul producător de petrol și gaze, mandatul ei fiind marcat de multe decizii strategice pentru firmă cum ar fi de exemplu intrarea Petrom în domeniul producerii de energie electrică.



MIHAI BOGZA, 55 de ani, președinte al CA și director general Bancpost (Facultatea de Comerț, ASE). Fost viceguvernator al BNR, responsabil cu activitatea de supraveghere prudentială a băncilor între 1998 și 2004, președinte în 2005 funcția de președinte al CA al Bancpost. De la începutul lui 2009 a preluat și conducerea executivă a băncii. Este unul dintre cei mai experimentați specialiști din sistemul bancar.



MIHAI GHYKA, 39 de ani, CEO Bergenbier SA. Ecole de Hautes Etudes Commerciales, Canada. Revenit în țară la 25 de ani, după șapte ani petrucați în Canada, Ghyka s-a angajat în 1996 la Interbrew, actuala Bergenbier SA, urmând ca funcția sa să fie stabilită ulterior. În cadrul Interbrew, Ghyka și-a luat numele de Bergenbier, unul dintre cele mai puternice branduri din piața berii.



MISU NEGRITOIU, 61 de ani, director general ING Bank România. Facultatea de Comerț Exterior, ASE, Facultatea de Drept, Universitatea București. După cinci ani de mandat, Negritoiu a reușit să își atingă obiectivul inițial, de a rezeza ING pe piața ca o bancă universală, după ce dădăz și craseră imaginea unei bănci eliste, specializată în zona corporativă. Negritoiu este unul dintre cei mai triați bancheri.



DUSAN WILMS, 49 de ani, director general Metro Cash & Carry România. Institutul Politehnic din Timișoara. Dusan Wilms este cel mai puternic executiv din comerțul local, el conducând un business cu vânzări de 1,23 de miliarde de euro în 2009 și 30 de magazine operaționale în prezent. Wilms a deschis seria expansiunii Metro Cash&Carry în România și a venit cu idei noi, adaptate condițiilor din piață.



TUDOR FURIR, 48 de ani, director general Pernod Ricard România. Facultatea de Electrotehnică Institutul Politehnic Cluj Napoca. Absolvent al unui MBA la Open University Business School, în Marea Britanie, Tudor Furir este în prezent șeful Pernod Ricard România, unde unul dintre principalele obiective a fost creșterea cotelor de piață ale brandurilor din portofoliu.



CĂLIN DRĂGAN, 43 de ani, director general Coca-Cola HBC România & Republica Moldova. Facultatea de Mecanică Fină, Timișoara. Managerul care conduce cel mai mare business de pe piața băuturilor și-a început cariera în urmă cu 17 ani la fabrica Coca-Cola din Timișoara ca șef de depozit. Evoluția sa a fost surprinzătoare și a culminat cu numirea sa ca general manager.



SERGIU MITITELU, 43 de ani, director general Hochland România. Facultatea de Comerț, Academia de Studii Economice. Deținătorul unui Executive MBA Asebus. Mititelu face parte din echipa de management a companiei Hochland de peste zece ani. Mititelu a crescut cifra de afaceri și a menținut poziția de lider a companiei pe piața brânzeturilor.



RADU TIMIS, 49 de ani, fondator și acționar CrisTim. Un fost profesor de sport care a avut de mai multe ori carajul să o ia de la capăt, așa ar putea fi prezentată pe scurt evoluția profesională a lui Radu Timis, antreprenorul care a reușit, alături de soția sa Cristina, să dădească una dintre cele mai mari afaceri românești din industria cărții, CrisTim.



MIHAI MIRON, 48 de ani, Acționar Ropharma. Numele lui Mihai Miron este legat de piața de medicamente atât prin intermediul firmei Europharm pe care a vândut-o la începutul anilor 2000 către gigantul britanic GlaxoSmithKline (GSK) pentru mai bine de 45 de milioane de dolari, iar mai nou prin firma Ropharma.



IOAN CIOLAN, 42 de ani, proprietar și director general Ambient SA. Facultatea de Automotizări, Universitatea „Babeș-Bolyai” Cluj-Napoca. Ioan Ciolan controlează cel mai mare business din distribuția materialelor de construcții și amenajări interioare din zona Transilvaniei - compania Ambient cu sediul central în Sibiu.



LIVIU SFRIJA, 50 de ani, președinte Henkel România. Facultatea de Matematică - Informatică. Absolventul unui Executive MBA în cadrul Asebus, Srijia, actual președinte al Henkel România, a venit în companie cu peste 10 ani în urmă și a deținut, pe rând, funcțiile de sales director, director comercial, sales manager, managing director și general manager.



MIHAI MARCU, 39 de ani, President of Board of Directors MedLife. Facultatea de Matematică - Universitatea București. Mihai Marcu a absolvit Facultatea de Matematică, iar înainte să se alăture MedLife, un business de familie, a fost în intervalul 2001-2004 vicepreședinte al Robank. El este acționar al MedLife, o companie care s-a extins extense de agresiv.



RADU ENACHE, 60 de ani, președinte director general Continental Hotels. Institutul Politehnic București/Facultatea de Energetică. Radu Enache este unul dintre cei mai cunoscuți antreprenori locali, care a pus bazele grupului hotelier Continental Hotels, cu afaceri în jurul a 19,4 milioane de euro. Enache s-a hotărât să demaneze businessul pe cont propriu în 1991.



TINU SEBESANU, 44 de ani, director general Trend Hospitality Consulting and Management. Universitatea Politehnică București, Facultatea de Mecanică. MBA în Management, Open University. Tinu Sebesanu a avut de-a lungul timpului mai multe joburi în turism și a determinat lanțuri hoteliere din străinătate să se uite la piața locală.



GABRIEL BIRIS, 41 de ani, partener fondator Biris Goran. Gabriel Biris este unul dintre cei mai apreciați experți fiscali, cu o experiență de 15 ani în domeniu, și partener fondator al firmei de avocatură Biris Goran, care numără aproximativ 30 de avocați. A participat la consultări cu Ministerul de Finanțe cu privire la amendamentele Codului fiscal.



SERBAN CRISTIAN TOADER, 39 de ani, Senior Partner, Head of Advisory KPMG România. Este senior partner la KPMG începând cu anul 2007. La 39 de ani și după 14 ani în KPMG România, Serban Toader reprezintă imaginea noii generații de profesioniști români, cu înaltă calificare profesională și un acut simț pentru afaceri.



GEORGE TOMA MUCIBABIC, 51 de ani, președinte Deloitte România. Facultatea de Finanțe - Bănci, Academia de Studii Economice București. După aproape 20 de ani de experiență în sectorul bancar a intrat într-o nouă etapă de dezvoltare profesională preludând, începând cu anul 2006, conducerea companiei de consultanță Deloitte România.



CODRUT PASCU, 35 de ani, Managing Partner Roland Berger Strategy Consultants. Administrarea afacerilor, ASE București. Codrut Pascu este unul dintre cei mai apreciați tineri consultanți români, fapt confirmat și de acționarii grupului Roland Berger, care i-au extins responsabilitățile la nivel regional, la sfârșitul anului trecut.



MONICA IAVORSCHI, 35 de ani, director general Arctic. S-a alăturat echipei Arctic în 2001, în funcția de manager de marketing și a devenit ulterior director de marketing și vânzări. În perioada mandatului său exporturile Arctic au crescut de la an la an, astfel că executivul a găsit rapid soluția de a contracara scăderile abrupte ale vânzărilor pe piața românească și de a impulsiona exporturile României.



RAUL PETRU CIURTIN, 38 de ani, președinte și director general Albalact. Facultatea de Medicină Iuliu Hațieganu. Sub conducerea sa, Albalact a devenit cel mai dinamic producător de lactate de pe piața locală, trecând de la afaceri de 2,5 mil. euro în urmă cu mai bine de zece ani la peste 53 milioane de euro în 2009.



DRAGOȘ ANASTASIU, 47 de ani, general manager Touring Eurlines. Facultatea de Medicină. Doar patru ani a practicat medicina, pentru ca în 1995 să intre într-un business în domeniul transporturilor de persoane, dezvoltând unul dintre cei mai mari tour-operatori. A început cu un autotur și cinci angajați și a ajuns să transporte anual circa 100.000 de pasageri.



ION LAZĂR, 51 de ani, director general International Lazăr Company. A început să lucreze ca tînichigiu auto, iar în 1993 a deschis un magazin de piese auto, în Bacov, lângă Pitești. S-a extins în 1995 cu magazine de piese auto la București, Vâlcea și Sibiu. Extinderea s-a adus și nevoia de a transporta piesele și așa a cumpărat și primul camion.



FLORIN TALPES, 55 de ani, CEO BitDefender. Facultatea de matematică, Universitatea București. Florin Talpes este unul dintre cei mai cunoscuți antreprenori români, fiind patronul unuia dintre cele mai cunoscute branduri românești de IT în lume - soluția de securitate informatică BitDefender, afacere fondată în 2001. De profesie matematician, Talpes are un masterat în teoria operatorilor.



LILIANA SOLOMON, 47 de ani, director operativ Europa Vodafone Group. Universitatea Cluj-Napoca, MBA INSEAD Fontainebleau, Franța. Liliana Solomon a condus în intervalul 2005-2010 operațiunile din România ale grupului britanic Vodafone. Solomon vorbește patru limbi străine și în prezent ocupă poziția de director operativ Europa în cadrul Vodafone.



ALEXANDRU OPREA, 52 de ani, director general RCS&RDS. Facultatea de electronică, Institutul Politehnic Timișoara. Alexandru Oprea conduce compania RCS&RDS din 1997, anterior el fiind directorul propriei companii și directorul executiv al unei case de brokeraj.



SORIN MÎNDRUTESCU, 47 de ani, director general Oradea România. Facultatea de Finanțe-Bănci și Contabilitate, Academia de Studii Economice București. După ce a lucrat timp de aproape șapte ani ca bancher, Sorin Mîndrutescu s-a alăturat echipei Oradea România în 2001. Are un MBA de la International Management School of Edinburgh (Scotia).



SILVIU HOTĂRĂAN, 56 de ani, fost director general Microsoft România. Facultatea de Automatică și Calculatoare, Universitatea Politehnică București. Hotărăan a absolvit Facultatea în 1980, a lucrat timp de 11 ani ca cercetător, iar mai apoi a fost director general al Ciel România. În 1996 a pus bazele Microsoft pe piața locală.



MIHAI ROHAN, 66 de ani, președinte CA Carpatciment Holding. Facultatea de Electromecanică, Universitatea din Brașov. Este cel mai vechi director din industria cimentului, industrie în care lucrează dinainte de Revoluție. Timp de zece ani a fost director general al Carpatciment. În prezent el este și președinte al CROM, patronatul din industria cimentului.



CEZAR RAPOTAN, 45 de ani, CEO Arabesque. Facultatea de Mecanică, Universitatea Galați, 1991. A început în 1994 cu un mic depozit în Galați și s-a extins treptat pentru a deveni cel mai mare distribuitor local de materiale de construcții. Deși conduce una dintre cele mai mari companii private românești, este un om de afaceri extrem de discret.



ROBERT ARSENE, 44 de ani, director general, AgriCover. Robert Arsene a început să lucreze într-o multinațională în urmă cu 18 ani, când a intrat în compania Coca-Cola HBC. De atunci a mai condus operațiunile locale ale gigantului american Bunge, iar din 2007 a intrat în afacerea AgriCover, pe care a dus-o la peste 100 mil. euro și a extins-o în fiecare an cu noi linii de business.



MIHNEA TOBESCU, 41 de ani, director general Charis România. Mihnea Tobescu este de șapte ani directorul general al Charis (fosta AIG România), companie de asigurări generale care lucrează doar cu clienți corporate. A absolvit Facultatea de Automatică din București și are un MBA de la University of Washington.



RĂSVAN RADU, 45 de ani, președinte executiv UniCredit Triac Bank. Universitatea Politehnică - București, 1990. Facultatea de Economie, Universitatea Romano-Americană București, 1997. A absolvit cursurile de Advanced Management Program, cel mai înalt nivel de calificare pentru manageri, la Harvard Business School, completându-și astfel CV-ul în care mai apar un MBA.



SORIN-MIHAI POPA, 47 de ani, director general adjunct (poziție de vicepreședinte) BRD - Groupe Société Générale. ASE. Lucrează în sistemul bancar de aproape două decenii, fiind extrem de conectat în lumea businessului și a politicii. El este artizanul extinderii pe retail a BRD în ultimii șase ani, strategie care a dat roade pentru a două bănci din România.



SERGIU OPREȘCU, 48 de ani, președinte executiv Alpha Bank. School of Banking, Universitatea Colorado, SUA, Facultatea de Aeronavie, Institutul Politehnic, București. Alături de conducerea Alpha Bank din 2007, Opreșcu a conturat o strategie de dezvoltare echilibrată pe retail și corporat, după ce mult timp grecii se concentraseră pe dezvoltarea în zona corporativă. Este unul dintre cei mai apreciați tineri bancheri.



CONSTANTIN BOROMIZ, 44 de ani, director general Boromir, Tehnologii Construcționale de Masini, Institutul Politehnic București. Antreprenorul din Râmnicu Vâlcea conduce cea mai mare afacere din panificație în România, grupul Boromir. El a avut în cei 15 ani de la înființarea companiei o politică bună a investițiilor.



DRAGOȘ DAMIAN, 43 de ani, director general Terapia Rambaxy. Facultatea de Medicină. În decembrie 2009, Dragoș Damian a revenit la conducerea producătorului de Terapia Rambaxy, companie pe care a mai condus-o timp de aproximativ un an și jumătate până în februarie 2008. Damian a lucrat în cadrul mai multor companii din industria farmaceutică.

Construcitorul stadionului din Cluj vede semne bune în economie: Multe companii străine au decis să-și extindă fabricile

Mircea Bulboacă, unul dintre cei mai mari antreprenori din Sibiu, proprietarul companiei de construcții CON-A, în care lucrează 600 de oameni, spune că începând cu a doua jumătate a anului 2010 foarte multe companii străine care dețin unități în România au decis să-și extindă suprafețele de producție sau de birouri.

LAURENȚIU COTU • ZF TRANSILVANIA

Pe baza acestor contracte, businessul CON-A s-a majorat cu peste 30%, la 44 mil. euro. „În condițiile în care în portofoliul nostru se regăsește peste 24 de fabrici construite de-a lungul celor 20 de ani de existență, am fost solicitați de fosta clientă să extindem aceste construcții. Totodată, am câștigat noi contracte pentru realizarea unor hipermarketuri”, a declarat pentru ZF Transilvania Mircea Bulboacă, proprietarul grupului de firme CON-A. Pentru anul în curs, compania și-a bugetat o creștere a afacerilor de până la cel puțin 45 mil. euro. Conform site-ului Ministerului Finanțelor, firma sibiană a încheiat anul 2009 cu o cifră de afaceri de peste 123,3 mil. lei (circa 30 mil. euro). Bulboacă este alături de Gheorghe Călborean (proprietarul companiei de foraj și construcții Dafora Mediaș), Ilie Carabulea (deține holdingul Atlas și a determinat restructurarea afacerilor și reglarea strategiilor pentru a încerca să se mențină pe profit. Jucătorii din

44 mil. €

a fost anul trecut cifra de afaceri a companiei sibiane, în creștere cu 30% față de 2009, dar încă sub nivelul de 51 mil. euro atins în 2008.

posibilă creștere începând din a doua parte a anului. Proprietarul CON-A spune că primele semne de dezvoltare a businessului au apărut la jumătatea anului trecut, când fosta clientă a companiei au decis să-și extindă capacitățile de producție. Printre lucrările realizate de constructorul din Sibiu în ultimii ani se numără fabrica de senzori electronici Wenglor, fabrica de saltele

poliuretanică Poliflex, unitatea de confecționare a tapiserilor auto Faurecia, unitățile de producție din România ale Brandt, Marquardt, Schaltsysteme, Kromberg & Schubert (finalizată în 2007), Wittenstein sau Ruukki (terminată în 2007).

Anul trecut de exemplu, producătorul german de componente electronice pentru industria auto Marquardt Schaltsysteme SCS și unul dintre clienții CON-A a realizat investiții în vederea creșterii cu 50% a suprafeței de producție și a birourilor.

Totodată, pe segmentul de spații comerciale CON-A a realizat pentru Bel Rom complexe comerciale din Sibiu, Târgu-Mureș, Baciu, Brăila și Deva, magazinele Carrefour din Sibiu, Brăila, Deva, Baciu, centrul Real din Sibiu și Baciu, plus o parte din unitățile Baumax, Media Galaxy, Plus, Mobexpert, Auchan sau Cinema City.

„În prezent suntem în negocieri cu diverse investiții și așteptăm rezultatele unor licitații la care am participat. La nivel de grup dispunem de peste 600 de angajați, în condițiile în care anul trecut am crescut personalul cu 100 de oameni”, a spus Bulboacă.

Sibienii au mai participat la construirea hotelului Ramada din Sibiu, a sediului Băncii Carpatica, a centrelor auto Dacia, Renault, Nissan din București, finalizând și două ansambluri rezidențiale, Dalia Turmeș și Bloc Rusucior.

Stadionul din Cluj, gata în iulie

CON-A mai este implicată alături de firmele ACI Cluj, Transilvania Construcții, Dico și Tigănoș și Bogart Construct în realizarea noului



ROD. Dan Tănas

CON-A mai este implicată alături de firmele ACI Cluj, Transilvania Construcții, Dico și Tigănoș și Bogart Construct în realizarea noului Stadion Jon Moia din Cluj, investiție care se va ridica la 45 mil. euro.

Stadion „Jon Moia” din Cluj, investiție care se va ridica la 45 mil. euro.

Conform proiectului, constructorii trebuie să predea stadionul până în luna iulie a acestui an, în condițiile în care lucrările de construcție au fost demarate în vara anului 2009.

Pentru acest an sibienii și-au propus investiții de peste 2 mil. euro în mutarea și modernizarea unor capacități de producție, după ce anul trecut au mai fost investiți în această direcție circa 1 mil. euro.

În anii precedenți crizei financiare, investițiile anuale ale CON-A se ridicau la 7-8 mil. euro. Compania CON-A face parte din grupul cu același nume, alături de firma Unimat, care comercializează materiale de construcții.

Din grupul sibian de firme mai făcea parte și compania Conambit, al cărui acționar erau CON-A și distribuitorul de materiale de construcții Ambient, însă la finele anului trecut CON-A a ieșit din afacere.

A ieși din parteneriatul cu Ioan Ciolan

Parteneriatul dintre Mircea Bulboacă, proprietarul CON-A, și Ioan Ciolan, patronul Ambient, datează din 2007, când s-a înființat compania Conambit. Cel mai bun an al companiei a fost 2008, când Conambit a înregistrat afaceri de 10,5 mil. euro și a ajuns la 72 de angajați. În prezent pe această firmă nu mai este activată, iar denumirea se va scriba în Ambilogistic și va rămâne în portofoliul companiei Ambient și al lui Ioan Ciolan.

Ani grei

Afacerile firmelor din industria construcțiilor s-au redus cu peste 50% față de ani de vârf 2007-2008, fapt ce a determinat restructurarea afacerilor și reglarea strategiilor pentru a încerca să se mențină pe profit. Jucătorii din

astăzi piață se așteaptă la un nou an dificil, vânzările de ciment urmând să stagneze sau chiar să cunoască un nou regres de 5%, pe fondul numărului redus de lucrări nou-începute.

Remarul investește 20 mil. € în producția trenurilor Bombardier

LAURENȚIU COTU • ZF TRANSILVANIA

PRODUCĂTORUL de material rulant Remarul 16 Februarie Cluj-Napoca va investi 20 mil. euro în următorii doi ani pentru modernizarea și dezvoltarea capacităților de producție, pentru fabricarea la Cluj a familii de trenuri de mare capacitate AGC (trenuri regionale similare cu Săgetea Albăstră).

Conducerea companiei clujene estimează că investiția va aduce o creștere a cifrei de afaceri cu 40% în 2013. Totodată, investiția va genera 1.000 de noi locuri de muncă în industria românească de material rulant, alături de subconstrucții. Remarul, cât și la subconstrucții. În prezent, Remarul 16 Februarie are 540 de angajați.

Remarul a încheiat anul trecut un acord cu grupul francez Bombardier Transport pentru achiziția unei licențe în vederea producerii trenurilor de mare capacitate AGC. Potrivit reprezentanților companiei clujene, aceste trenuri se mai fabrică în momentul de față în Franța în diverse variante (electrice, diesel-electrice și hibride) și sunt vândute în principal pe piețele europene. „În prezent am primit de la compania Bombardier documentația aferentă acestui proiect și am construit o echipă mixtă, formată din angajații noștri și specialiștii Bombardier. Suntem încă în faza de evaluare a proiectului, astfel că investiția ar putea crește pe parcurs. Nu sim de ocazională ce componente ale trenurilor vor fi fabricate de noi sau de furnizorii noștri, însă cu siguranță trenurile AGC vor fi asamblate la Cluj”, a declarat pentru ZF Transilvania Adrian Timar, președintele consiliului de administrație al Remarul 16 Februarie.

Conform conducerii companiei clujene, investițiile planificate până în 2013 prevăd achiziționarea de tehnologii noi și instruirea angajaților. Capacitatea trenurilor ce urmează să fie construite la Cluj pe licență Bombardier variază între 160 și 220 de locuri în funcție de numărul de vagoane și designul interior, iar viteză poate ajunge la 160 km pe oră.

Conducerea Remarul estimează că primul tren sub licență Bombardier produs la Cluj ar putea ieși pe piață începând din 2013.

Acordul încheiat între Remarul 16 Februarie și Bombardier Transport France prevede exclusivitatea pentru compania clujeană în producerea și comercializarea trenurilor AGC în țările din sud-estul Europei (România, Grecia, Bulgaria, Croația, Serbia și Muntenegru).

Buget în creștere cu 15%

Compania mizează în acest an pe o cifră de afaceri de circa 116 mil. lei (peste 27 mil. euro), în creștere cu 15% față de anul trecut. Remarul a încheiat anul 2010 cu vânzări totale de aproximativ 101,5 mil. lei (24 mil. euro). Întregind o scădere cu 23% a afacerilor în comparație cu anul precedent.

Printre furnizorii de materie primă ai companiei se numără Inda Craiova, Softronic Craiova, Catafalor, Integral Consulting R&D București, Voith AG, Knorr Bremsen AG.

Pe piața locală, grupul Bombardier a mai colaborat cu Electropreț Craiova pentru cele 264 de vagoane de metrou Bombardier Movia livrate către Metrex și cu IMSAT pentru construcția unor sisteme de semnalizare și control al traficului pentru magistralele de metrou 1 și 3. Bombardier a colaborat cu IMSAT și la dezvoltarea și instalarea soluției de semnalizare pentru magistrala 2 a operatorului Metrex.

Remarul 16 Februarie este listat pe piața RASDAQ a Burselor de Valori București. Compania are un capital social de peste 5,1 mil. lei, principalii acționari fiind Banca Bănească, cu aproximativ 32% din titluri și Transdevier Group care deține peste 32,96% din acțiuni.

Nemții de la B. Braun au planuri mari: cifra de afaceri ar putea ajunge la 60 de milioane de euro în trei ani



Martin Wenderoth, președinte al consiliului de administrație al B. Braun Pharmaceuticals

IOANA DAVID

COMPANIA germană B. Braun din domeniul farmaceutic și al dispozitivelor medicale are în plan ca peste trei ani afacerea de pe piața locală să ajungă la 250 mil. lei (60 mil. euro), în condițiile în care în 2010 businessul a fost de 110 mil. lei (27 mil. euro).

„În prezent operăm prin intermediul a patru companii în România și numai extinderea capacității de producție (de soluții perfuzabile - n.r.d.) ne va aduce 10-15 milioane de lei (peste 2,2 mil. euro) în plus (în următorii ani - n.r.d.)”, a spus Martin Wenderoth, președinte al consiliului de administrație al B. Braun Pharmaceuticals SA, compania producătoare de soluții perfuzabile din cadrul grupului. El a adăugat că un alt motor de creștere pentru companie va fi reprezentat și de rețeaua de șapte centre de dializă, pe care le operează sub brandul Avium și în care au investit 15 mil. euro în ultimii ani, însă nu a oferit mai multe detalii despre planurile din acest segment de business.

Celelalte două firme din România sunt B. Braun Medical, companie care comercializează produse către spitale, farmacii, medici și alți distribuitori și o firmă care se ocupă de vânzările produselor de dializă, B. Braun Avium.

Investiții de 30 de milioane de euro în ultimii zece ani

Compania a inaugurat vineri la Timisoara o investiție de 4 mil. euro în extinderea fa-

bricii de produse perfuzabile (perfuzii) comandată în 2009 „pentru câteva milioane de lei”.

Anterior fabrica purta numele de Helvetica Profarm și a fost achiziționată de o companie elvețiană, însă nu sunt disponibile mai multe informații despre fosta acționară.

„Am fost trei motive (pentru care am făcut această achiziție - n.r.d.). Aveam nevoie de o fabrică, a cărei ocazie ne-a aju-

4 mil. €

este investiția grupului german în fabrica de soluții perfuzabile din Timisoara.

tat să exploatem potențialul din această regiune”, a spus Martin Wenderoth.

În 2011 capacitatea de producție va atinge 19 milioane de unități perfuzabile (prin două linii de producție). Christian Braun, manager regional pentru sud-estul Europei, a afirmat că 80% din producția liniei de 500 ml este destinată pieței interne, în timp ce pentru linia de 100 ml un procent majoritar de peste 50% se va folosi intern. Ca destinații de export, firma și-a fixat țări precum Bulgaria, Serbia, Muntenegru, Macedonia și Albania. Anul acesta la Timisoara compania urmează să mai investească încă 2 mil. euro

în upgradarea capacității de producție. Compania-mamă B. Braun, afaceri a familiei Braun, a avut vânzări de peste 4 mil. euro în 2010, iar în ultimii zece ani a investit peste 30 mil. euro pe piața românească atât în această unitate, cât și în centrele de dializă și dializă.

Recrutare aproape 100 de oameni

Anterior achiziției, în fabrica de la Timisoara lucrau 80 de oameni, acum sunt 110 însă între timp s-a ajuns la 200 de angajați într-un an, un an și jumătate, odată ce fabrica va lucra la capacitate maximă (preconizată pentru lunile iunie-iulie ale acestui an) și se vor finaliza și noile investiții.

Numărul angajaților poate fi considerat mare însă sunt multe etape din procesul de producție care sunt manuale (de exemplu verificarea defectelor sau ambalarea în cutii).

Fabrica a avut anul trecut vânzări de 6 mil. euro, iar în 2011 și-a bugetat 7 mil. euro.

Soluțiile perfuzabile au un regim similar medicamentelor care se eliberează pe bază de prescripție medicală, adică prețul lor este stabilit de Ministerul Sănătății prin raportare la prețurile din alte 12 state și stabilirea unui nivel minim.

În aceste condiții Meintrud Lungu, membru în consiliul de administrație al firmei germane, a spus că „o sticlă de apă dintr-o benzinărie este mai scumpă decât o soluție perfuzabilă din spital”.

Știri ZF

Vânzările de ciment ale Lafarge au coborât cu 20% anul trecut

Vânzările producătorului francez de ciment Lafarge pe piața locală s-au redus anul trecut cu aproape 20%, pe fondul condițiilor economice dificile din România”, potrivit raportului anual privind activitatea la nivel mondial în 2010 a companiei. Astfel, volumul vânzărilor Lafarge pe piața locală a scăzut cu 18,5% în anul 2010 comparativ cu anul precedent, iar alte efecte, cum ar fi prețurile sau mixul de produse, au avut un impact negativ de 1,4% asupra vânzărilor. De asemenea, Lafarge estimează că piața românească a cimentului se va contracta cu până la 7% în 2011, -4% fiind cel mai optimist scenariu, se arată în raportul anual al companiei. În raportul anual al grupului nu au fost făcute referiri la evoluția businessului Lafarge în România și pentru diviziile de agregate și betoane, însă în 2009 afacerile totale din România ale producătorului francez de ciment au consemnat un regres de 34%, până la 242,8 milioane de euro. **Andreea Nelu**

Producătorul de cablaje Hirschmann va angaja 150 de persoane

Producătorul austriac de cablaje auto Hirschmann Automotive va investi 3 milioane de euro la fabrica de lângă Târgu-Mureș pentru extinderea capacității de producție, oportunitate care va presupune suplimentarea personalului cu 150 de angajați. Hirschmann Automotive deține trei unități de producție în Austria, Cehia și România. Fabrica din România este situată în Chirileu, localitate lângă Târgu-Mureș, aceasta fiind și cea mai mare fabrică a grupului. Producția Hirschmann România este exportată în totalitate, clienții finali fiind constructorii auto germani Daimler și BMW. Cifra de afaceri a subsidiarei din România a fost anul trecut de 30 milioane de euro, cu 45% mai mare față de 2009. **Gabriel Botezari - Mediafax**

Afacerile CMU s-au dublat, la peste 30 de milioane de euro, după fuziunea cu Eurocin

Cifra de afaceri a Centrului Medical Unirea (CMU) s-a dublat anul trecut, la peste 30 de milioane de euro, ca urmare a dezvoltării serviciilor spitalicești, odată cu prelucrarea rețelei telefonice, iar compania estimează o majorare de două cifre și pentru anul în curs. Reteaua CMU este formată în prezent din cinci spitale (patru în București - CMU Dordani, CMU Urologie, traumatologie CMU Regina Maria, Eurocin, respectiv unu în Brăso) și 23 de policlinici. Fondul de investiții Advent International a preluat 80% din



acțiunile CMU în martie 2010, valoarea tranzacției depășind 40 milioane de euro. **Alina George - Mediafax**

Cegedin a plătit 1,5 mil. euro pentru achiziția firmei de soft a lui Tudorache

Compania de analiză și studii de piață Cegedin România a plătit 1,5 mil. euro pentru achiziția firmei de soft farmaceutic Pharmat Healthcare Software, potrivit datelor din Monitorul Oficial. Anterior achiziției, Pharmat făcea parte din Plurica, companie în controlul de familie al lui Tudorache, acționarul grupului firma Montero. Astfel Cegedin a plătit către Newarch Investments, vehicul care grupează afacerile familiei Montero, suma de 839.250 de euro, către Georgian Rosu, director general al Plurica suma de 420.000 de euro, în timp ce Eugen Diaconescu, development manager, și Alexandru Marius Pascu, sales manager, au primit câte 12.000 fiecare. Nici Cegedin și nici Plurica nu au dorit să precizeze care a fost valoarea tranzacției la momentul anunțării acesteia, acum două săptămâni. ZF a estimat atunci că deal-ul

s-ar ridica la 1-1,5 mil. euro în condițiile aplicării unui multiplu de 1-1,5 la cifra de afaceri. **Ioana David**

După Ferrari, Bazac va aduce și marca sport britanică Lotus

Ion Bazac, fostul ministru al sănătății din partea PSD, care în 2007 a adus Ferrari în România, va deveni din primăvara acestui an și dealer al mărcii sport britanice Lotus, potrivit oficialilor Forza Rossa. Compania va deveni reprezentant al mărcii engleze, cu servicii și servicii aferente pentru România, Serbia, Muntenegru și Republica Moldova. Prima showroom a construcției engleze va fi inaugurată săptămâna viitoare în partea de nord a Capitalei și nu va fi integrat în actualul centru Ferrari, amplasat vizavi de aeroportul Otopeni. Odată cu inaugurarea showroom-ului, va fi prezentat pe piața locală și noul Esprit, care va fi lansat oficial în cadrul Salonului Auto de la Geneva de la începutul lunii martie, în timp ce lansarea sa comercială va avea loc în 2012. În viitorul showroom va fi prezentate pentru început sunt modelele Elise, Exige și Evora. În prezent în România sunt înmatriculate șase modele Lotus, majoritatea reprezentând modelul Elise. Cel mai ieftin model Lotus este Elise, care costă în jur de 40.000 de euro, având un motor de 1,6 litri și 136 CP, în timp ce Evora, care dispune de un propulsor de 3,5 litri și 280 CP ajunge la peste 60.000 de euro. Compania Forza Rossa a importat anul trecut peste 20 de modele Ferrari pe piața locală și a alina o cifră de afaceri de aproape 8 milioane de euro potrivit datelor anterioare ale companiei. **Bogdan Alecu**

Patriciu investește 6-7 milioane de euro în deschiderea a 150 de case de paruri

Omul de afaceri Dinu Patriciu, proprietarul Bet Cafe Arena, va investi în 2011 circa 6-7 milioane de euro în deschiderea a 150 de noi agenții, pentru că urmărește ca aceasta să intre la sfârșitul anului în primele trei case de paruri din România ca extindere. „În acest an vom mai deschide 150 de unități și vom ajunge la un număr total de 300, ceea ce ne va aduce între



primele trei case de paruri din România”, a declarat Iulian Antonache, directorul executiv al Bet Cafe Arena. Firma urmează să angajeze 750 de persoane în acest an și alte 500 anul viitor, când va deschide încă 100 de agenții și 150 de agenții, dintre care 40 în București. Prima unitate a fost deschisă în luna mai a anului trecut. Pe primele trei locuri în topul caselor de paruri se situează Stanleybet, Casa Pariurilor și Public Bet. **Livia Iancu - Mediafax**

REVENIREA ECONOMIEI

Vreme: Fără 1 mld. euro de la OTE, ieșim cu acțiunile Romtelecom pe bursă

ADRIAN SECULEANU

Satul român are în plan să lăseze la bursă acțiunile pe care le deține la Romtelecom, cel mai mare operator de telefonie fixă, dacă negocierile cu grupul elen OTE privind vânzarea pachetului de 46% din acțiuni eșuează, a declarat, potrivit Mediafax, ministrul comunicațiilor Valerian Vreme.

Ministrul comunicațiilor susține că statul va aștepta un răspuns din partea grupului

ro, potrivit presei elene. Romtelecom a avut în primele nouă luni din 2010 venituri de 547 mil. euro și un profit operațional (EBITDA) de 123 mil. euro. Întregul grup OTE, cu venituri de 4,44 mld. euro în primele 9 luni din 2010, este evaluat la 3,8 mld. euro pe bursă din Atena.

OTE și al grupului german Deutsche Telekom au fost rezerve. Grupul OTE a anunțat că va lua cea mai bună decizie în interesul acționarilor, în timp ce oficialii DT și-au exprimat îngrijorările legate de rentabilitatea unei asemenea investiții, având în vedere prețurile mici și competiția dură de pe piața din România.

Unul dintre motivele pentru care OTE a amânât oferirea unui răspuns Bucureștiului până la finele lunii martie era legat de necesitatea grupului de a-și refinanța datoriile scadente de 1,5 mld. euro. Compania a reușit să ia un împrumut de 900 mil. euro de la un consorțiu de 16 bănci, rostogolindu-și astfel datoriile fără a plăti banii de la Deutsche Telekom. Grupul a tras momentan doar 600 mil. euro din credit, diferența de 300 mil. euro rămânând la dispoziția companiei.

Valerian Vreme susține că statul român va ieși pe bursă cu acțiunile Romtelecom dacă negocierile cu grupul OTE eșuează. „Dacă

oferita OTE va fi inacceptabilă, vom intra pe piața de capital cu titlurile operatorului, proces în care ministrul va apela la serviciile unui consultant, ales în urma unei licitații”, Vreme a adăugat că oficialii ministerului au avut întâlniri cu reprezentanții mai multor bănci de investiții, printre care Citibank, Goldman Sachs și Rothschild privind posibilitatea listării pe piața de capital a acțiunilor deținute de stat la Romtelecom. Alegerea consultantului se va face împreună cu OTE, a precizat ministrul comunicațiilor.

În 1998, Goldman Sachs a furnizat statistici români servicii de consultanță în procesul

de vânzare a 35% din Romtelecom către OTE. De asemenea, Goldman Sachs a făcut parte, alături de CA-IB, ABN-AMRO și Rothschild, dintr-un consorțiu care a deșus, în noiembrie 2005, o ofertă pentru listarea acțiunilor Romtelecom pe bursă. Și Citibank, împreună cu EFG Eurobank și Ergasias, s-a înscris la licitația organizată de Ministerul Comunicațiilor în urmă cu șase ani. Licitația a fost câștigată de consorțiu format din banca de investiții Credit Suisse First Boston și IEBA Trust, contractul fiind semnat în august 2006. Listarea nu a mai avut loc nici în 2008, nici în 2009.

Vreme a evocat, în premieră, și necesitatea ca Romtelecom și Cosmote să fuzioneze înaintea listării. „Între cei doi operatori există numeroase sinergii și, în cazul în care

ar fuziona, noua entitate va deveni cel mai mare operator local de telecomunicații. În această variantă, interesul investitorilor pentru listare ar crește.”

O asemenea decizie poate fi luată, însă, doar de către grupul OTE, care deține pachetul majoritar (70%) al operatorului de telefonie mobilă. Până în prezent, reprezentanții grupului OTE au respins ferm ipoteza unei fuzii între Romtelecom și Cosmote sau între diviziile de telefonie fixă și mobilă din Grecia. Pe de altă parte, Deutsche Telekom, care deține 30% din OTE, a demarat asemenea operațiuni de integrare între companiile de telefonie fixă și mobilă pe unele piețe.

Una dintre problemele cheie într-un eventual proces de fuziune între Romtelecom și Cosmote ar fi valoarea la care ar fi realizată tranzacția, și astfel cele acțiuni ar deține statutul român din noua entitate.



FOTO Mediafax

Doar Romtelecom și Combridge erau pe profit

Afacerile, profitul și numărul de angajați din anul 2009 ale companiilor deținute în România de grupurile OTE și Deutsche Telekom (mil. euro)

Companie	Cifra de afaceri	Profit brut	Nr. angajați
Romtelecom	787,9	37,3	10.128
Cosmote	424,0	-55,9	1.182
Germanos	109,2	-2,4	1.146
Telemobil	36,9	-41,9	632
Combridge	15,6	1,2	29
Total	1.373	-61,8	13.177

SURSA: Registrul Comerțului
NOTE: Valerian Vreme a fost obținut transformând sumele din lei în euro la cursul mediu leu/euro avariat de 300 pentru anul 2009. Combridge este deținut direct de Deutsche Telekom, în timp ce la restul companiilor pachetul majoritar este deținut de grupul elen OTE, la care Deutsche Telekom deține 30% din acțiuni.

Valerian Vreme
ministrul comunicațiilor

Așteptăm oferta OTE. Dacă va fi apropiată de așteptările noastre, vom vinde grupului elen acțiunile deținute la Romtelecom, după ce în prealabil vom consulta mai mulți analiști în privința ofertei. N-ăș vinde în cazul unei oferte cu mult sub un miliard de euro.

de vânzare a 35% din Romtelecom către OTE. De asemenea, Goldman Sachs a făcut parte, alături de CA-IB, ABN-AMRO și Rothschild, dintr-un consorțiu care a deșus, în noiembrie 2005, o ofertă pentru listarea acțiunilor Romtelecom pe bursă. Și Citibank, împreună cu EFG Eurobank și Ergasias, s-a înscris la licitația organizată de Ministerul Comunicațiilor în urmă cu șase ani. Licitația a fost câștigată de consorțiu format din banca de investiții Credit Suisse First Boston și IEBA Trust, contractul fiind semnat în august 2006. Listarea nu a mai avut loc nici în 2008, nici în 2009.

Vreme a evocat, în premieră, și necesitatea ca Romtelecom și Cosmote să fuzioneze înaintea listării. „Între cei doi operatori există numeroase sinergii și, în cazul în care

ar fuziona, noua entitate va deveni cel mai mare operator local de telecomunicații. În această variantă, interesul investitorilor pentru listare ar crește.”

O asemenea decizie poate fi luată, însă, doar de către grupul OTE, care deține pachetul majoritar (70%) al operatorului de telefonie mobilă. Până în prezent, reprezentanții grupului OTE au respins ferm ipoteza unei fuzii între Romtelecom și Cosmote sau între diviziile de telefonie fixă și mobilă din Grecia. Pe de altă parte, Deutsche Telekom, care deține 30% din OTE, a demarat asemenea operațiuni de integrare între companiile de telefonie fixă și mobilă pe unele piețe.

Una dintre problemele cheie într-un eventual proces de fuziune între Romtelecom și Cosmote ar fi valoarea la care ar fi realizată tranzacția, și astfel cele acțiuni ar deține statutul român din noua entitate.

Click

Afacerile SNR au crescut cu 1% în 2010, la 79,2 milioane de euro

Societatea Națională de Radiocomunicații (SNR) a obținut o cifră de afaceri de 79,2 milioane de euro în 2010, în creștere cu 1,1% față de anul precedent, rezultat care plasează operatorul în afara tendinței de scădere a pieței, a declarat directorul general al SNR, Cristian Nitu. „Ca toți jucătorii activi în telecom, SNR este și ea afectată de trendul general de scădere a economiei prin diminuarea cererii, dar și de scăderea puterii de cumpărare a clienților. În plus, piața telecom din România este una atipică, unde este omniprezent, sub o formă sau alta, așa-numitul „război al prețurilor”, ceea ce duce la o contracție a marjei de profit a oricărui operator de mici sau mari dimensiuni”, a adăugat Nitu. „Aici creșterea cifrei de afaceri, cât și scăderea pierderilor reprezintă componente prioritare ale proiectului extins de modernizare și de rentabilizare a SNR. O serie de măsuri au contribuit la îmbunătățirea situației operatorului, cum ar fi optimizarea flotei auto și a consumului de energie electrică, reducerea cheltuielilor cu piesele de schimb și cu numărul de ore suplimentare, alături de diminuarea cheltuielilor cu întreținerea și reparația echipamentelor”, a explicat șeful SNR. Mediafax

UPC a lansat în alte patru orașe internet la 100 Mbps

UPC România, unul dintre cei mai mari jucători de pe piața locală telecom, a lansat la jumătatea acestei luni în alte patru orașe serviciile de internet „Fiber Power”, care asigură viteze de descărcare a datelor de până la 100 Mbps. „Începând din 15 februarie 2011 produsele de internet Fiber Power sunt disponibile în 4 noi orașe: Timișoara, Deva, Focșani și Curtea de Argeș”, a precizat pentru ZF reprezentantul UPC. Abonamentul Fiber Power 60 Mbps costă 40 de lei pe lună (fără TVA), în timp ce abonamentul Fiber Power 100 Mbps costă 50 de lei pe lună. Compania a lansat serviciile de internet fix cu viteze de până la 100 Mbps în noiembrie 2010. În Cluj, UPC e numărul trei pe piața de servicii de internet prin linii fixe, cu aproape 260.000 de clienți. RCS&RDS, NextGen și în unele zone și Romtelecom oferă de asemenea internet la viteze de până la 100 Mbps. Adrian Seculeanu



Zynga, producătorul jocurilor FarmVille și Mafia Wars, evaluat la 10 mld. \$

Producătorul de jocuri pentru rețele sociale Zynga discută cu un grup de investitori pentru a obține o finanțare de 500 de milioane de dolari, ceea ce evaluează compania la 10 miliarde de dolari, relatează cotidianul american The Wall Street Journal, care citează surse apropiate situației. Zynga este cunoscut drept creatorul popularilor jocuri FarmVille și Mafia Wars, care pot fi accesate pe site-ul Facebook, cea mai mare rețea de socializare din lume. Printre investitori cu care reprezentanții companiei discută se numără banca de investiții Morgan Stanley, compania Fidelity Investments, fondul de investiții T. Rowe Price Group și fondul de venture capital Kleiner Perkins Caufield & Byers. Andrew Magson

Samsung lansează 20 de modele de laptopuri până la sfârșitul anului

Samsung va extinde gama de laptopuri recent lansată pe piața din România la 20 de modele până la sfârșitul anului și așteaptă vânzări de aproximativ 31.500 de unități, echivalentul a șapte procente din piață.

Samsung a intrat anul acesta pe piața din România cu șapte modele de laptopuri și estimează să extindă gama la aproximativ 20 de modele până la sfârșitul anului. «Vom atinge o cotă de 7% din piața portabilelor», estimează Sebastian Cucu, directorul diviziei IT Solutions a companiei, ceea ce înseamnă că Samsung va vinde în jur de 31.500 de laptopuri din cele 450.000 câte vor fi comercializate în întreaga piață în 2011, în creștere cu 10% față de anul trecut. «Cât în ce privește 2012, urmăm o cotă de piață de 10-12%», adaugă managerul Samsung, luând în calcul pentru această estimare volatilitatea pieței.

Laptopurile au devenit de acum de interes major pentru divizia de IT a Samsung, mai ales că sunt printre puținele produse din domeniul IT care încă înregistrează creșteri de la an la an într-o perioadă destul de afectată de situația economică și de scăderea consumului. «Odată cu extinderea gamei vom acoperi toate tipurile de consumatori», mai spune Sebastian Cucu, cu observația că în general consumatorii români caută laptopuri cu cel puțin 3GB de memorie RAM, hard disk de 500 de GB și procesor nu mai slab de Intel Core i3, nu neapărat pentru că au nevoie, ci pentru că își doresc cele mai noi tehnologii și, pentru



că fac de obicei o astfel de achiziție pe termen nu foarte scurt, încearcă să se asigure că echipamentul achiziționat nu va fi foarte curând depășit din punctul de vedere al specificațiilor tehnice.

Create pentru a veni în întâmpinarea utilizatorilor exigenți, notebook-urile din gama RF oferă funcții dintre cele mai variate, de la spațiul mare de stocare, la editarea conținutului video și foto în HD sau la garantarea celor mai avansate experiențe multimedia. Seria de notebook-uri RF este alegerea ideală pentru cei care își doresc funcționalitate și fiabilitate inegalabile. «La Samsung RF510, cel mai mult mă atrage experiența multimedia», a spus Andi Moisescu la lansare. «Cât am fost în vacanță, am rulat filme HD iar rezultatul a fost conform așteptărilor. În plus, laptopul pornește la doar câteva secunde după ridicarea clapetei, datorită funcției Fast Start, ceea ce îmi economisește din timp și îmi menajează răbdarea», a mai spus el.

Un alt model reprezentativ al noii game de laptopuri este SF310, care se remarcă prin aspectul aparte și calitatea tehnologică de top. Acesta răspunde prompt utilizatorilor care caută mobilitate de ultimă oră completată de un design desăvârșit. Procesoarele dual core Intel Core i3 / i5, bateria premium Litiu Polimer care oferă până la 7,5 ore de viață și tehnologia Fast Start sunt doar câteva dintre aspectele distinctive ale seriei SF, prin care consumatorul poate beneficia de cele mai avansate experiențe de mobilitate și funcționalitate.

Din cele 31.500 de laptopuri Samsung estimate să se vândă anul acesta, cel mult 15% vor fi vândute către clienți de business, iar în jur de 4.500 vor fi laptopuri cu prețuri joase, adresate românilor atenți la preț, în timp ce restul de 27.000 se va împărți în mod egal între categoriile mid și



high-end. Din totalul vânzărilor, modelele de dimensiuni mici vor însemna cam zece procente, dar în schimb, RF510E și R538EP vor fi responsabile pentru mai mult de jumătate din unitățile estimate să se vândă anul acesta, care se vor adăuga celor probabil între 1.000 și 2.000 de bucati intrate în piață înainte de lansare, cumpărate de consumatori din străinătate.

„În magazine, laptopurile vor ajunge în primă fază în lanțurile Altex, Domo și Flanco, în timp ce de distribuție se vor ocupa Asesoft Distribution, RHS și Deck”, spune managerul Samsung. În jur de 60% din vânzări vor fi realizate prin firmele de distribuție, iar restul vor merge către magazinele de electronice, electrocasnice și IT. Există bineînțeles contracte și cu operatorii de telefonie mobilă Orange și Vodafone, pentru modelele mai mici, din gama netbook-urilor, însă așteptările companiei nu depășesc 5% din laptopuri vândute prin acest canal.

PUBLICITATE

Apartamentele noi din București, inaccesibile la salarii mai mici de 600 de euro

Pentru majoritatea bucureștenilor achiziția unui apartament nou rămâne o misiune aproape imposibilă, în condițiile în care pentru proiectele din interiorul orașului prețurile garsonierelor pomesc de la circa 60.000 de euro, arată o analiză a ZF.

CRIȘTI MOCĂ

Cu alte cuvinte, fără un salariu de cel puțin 600 de euro lunar este aproape imposibil de suportat o rată de circa 350 de euro la un împrumut de 57.000 de euro prin programul Prima casă, cu ajutorul căruia poate fi achiziționată o garsonieră în București. Noi suntem în Obor.

Potrivit celor mai recente informații de la Institutul Național de Statistică, salariul mediu net în Capitală este de 1.864 lei (440 de euro), venituri din care nu poate fi susținută decât eventuala achiziție a unei garsoniere într-un bloc vechi de la marginea Bucureștilor.

Cât mai sunt prețurile apartamentelor noi?

Spre exemplu, firma de consultanță imobiliară Real Time are spre vânzare apartamente în șapte complexe noi de locuințe din București, în care cea mai ieftină locuință este o garsonieră cu un preț de pornire de 57.000 de euro, cu TVA inclusă, aflată în proiectul Armonia din cartierul Titan.

În proiectul Metropolis Residence, din zona București Noi, prețurile garsonierelor pomesc de la 62.000 de euro plus TVA, adică ceva mai mult de 65.000 de euro cu TVA inclusă, în timp ce în ansamblul Obor Towers de lângă primăria sectorului 2 prețurile garsonierelor încep de la 63.800 de euro plus TVA. Garsonierele de la Obor costă astfel cât un apartament cu două camere în complexul Optima din Titan.

Pe de altă parte, pentru familiile cu copii, în cele șapte proiecte promovate de Real Time, apartamentele cu trei camere au prețuri de minimum 95.000 de euro, inclusiv TVA, cât costă în proiectul Armonia din Titan. În aceste condiții, piața apartamentelor noi rămâne parțial înghețată, în condițiile în care marea majoritate a locuitorilor aflate la vârstă au suprafețe mari și de regulă cel puțin trei camere.

Ce spun potențialii clienți?

„Am avut un dosar pentru Prima casă aprobat pentru suma de 52.000 de euro în prima fază. Am amânat însă decizia de a cumpăra un apartament din cauza condițiilor impuse de bancă și a faptului că prețurile sunt încă prea mari. Cine își închipuie că va putea negocia mai mult de 1.000-2.000 de euro la achiziția unui apartament se înșală. Am vizitat în decurs de trei luni cam 5-6 apartamente pe săptămână, în special vechi. Nu m-am orientat

Cumpărătorii trebuie să ia în calcul și faptul că ratele bancare sunt calculate la o dobândă variabilă, dar și taxele de întreținere și administrare.



Prețurile garsonierelor din Metropolis Residence încep de la 62.000 de euro plus TVA.

spre cele noi deoarece sunt fie prea scumpe, fie sunt prost plasate”, spune Alexandra D., care câștigă lunar peste 600 de euro.

În Capitală mai sunt cîteva mii de apartamente nevândute doar în ansamblurile mari, finalizate în perioada 2008-2010 în diverse zone ale orașului.

Astfel, în complexul Monaco din Berceni mai sunt disponibile circa 200 de locuințe cu prețuri pornind de la 80.000 de euro cu tot cu TVA pentru apartamentele cu două camere. Pe de altă parte, în complexul Citadella din Titan mai sunt dispo-



Cea mai ieftină garsonieră din complexul Armonia Titan costă 57.000 de euro, TVA inclusă.

bile 140 de apartamente cu prețuri pornind de la 47.400 de euro plus TVA pentru o garsonieră de 40 de metri pătrați utili. Cumpărătorii trebuie să ia în calcul și faptul că ratele bancare sunt calculate la o dobândă variabilă,



Lângă primăria sectorului 2, în proiectul Obor Towers, cea mai ieftină garsonieră costă 63.800 de euro + TVA.

în funcție de indicatorii Robor sau Euribor, dar și taxele de administrare și întreținere a apartamentelor, care pot ajunge iarna chiar și la 200-300 de euro lunar.

criști.moc@zf.ro

INS: Prețurile de tranzacționare ale locuințelor continuă să scadă

Locuințele costau în trimestrul trei al anului trecut, cea mai recentă perioadă de raportare a INS, cu 4% mai puțin față de trimestrul anterior și cu 7% față de aceeași perioadă a anului anterior. Prețurile de tranzacționare pentru casele din mediul urban au atins cel mai scăzut nivel din ultimii doi ani după o reducere de 12%, în special ca urmare a ieftinirii cu peste 6% din trimestrul

al treilea din 2010. În mediul rural, casele s-au ieftinit cu circa 11%. În cazul apartamentelor, prețurile au scăzut în ultimii doi ani cu peste 9% atât în București, cât și în restul țării. În trimestrul trei din 2010 prețurile la apartamentele din București s-au redus cu aproape 2%, în timp ce în restul țării scăderea a fost mult mai accentuată, de peste 6%. **Mediafax**

Ryanair rămâne doar pe aeroportul din Constanța. De ce?

MERABELA TIRON

RYANAIR, cea mai mare companie aeriană low-cost din Europa, care operează pe piața românească doar de pe aeroportul din Constanța, a transportat anul trecut 58.165 de pasageri pe piața locală, mai mult cu aproape 34% față de nivelul înregistrat în anul anterior. Traficul Ryanair înregistrat pe piața românească reprezintă sub 3% din cel înregistrat anul trecut de compania aeriană low-cost Wizz Air.

Cu toate acestea, la nivel internațional Ryanair a transportat aproape 70 de milioane de pasageri pe 360 de rute în anul fiscal trecut. De ce continuă cel mai mare low-cost european să aibă o prezență marginală în România, operând doar spre destinațiile Pisa și Bologna?

„Ryanair nu poate face comentarii cu privire la strategia specifică de dezvoltare sau de negociere cu aeroporturile dintr-o anumită țară”, a declarat Stephen McNamara, purtătorul de cuvânt al companiei Ryanair la nivel mondial.

Întrebat de ZF de ce nu au introdus zboruri și de pe aeroportul din Capitală, din Băneasa, oficialii Ryanair au menționat doar că sunt în negocieri cu peste 50 de aeroporturi din Europa pentru extinderea operațiunilor, fără a preciza însă dacă și aeroportul din Băneasa se numără printre acestea. În cazul în care ar fi ales aeroportul din Băneasa, compania Ryanair ar fi trebuit să plătească o taxă de 17 euro de pasager, plus alte taxe de securitate, de două ori mai mult față de taxa pe care ar plăti-o de exemplu pe aeroportul low-costilor Barajas din Madrid, potrivit datelor din piață. Mai mult, pe aeroportul din Otopeni taxa de pasager ajunge la 21 de euro, similară cu cea de pe aeroportul din Varșovia.

Potrivit site-ului de rezervări al companiei aeriene Ryanair, aeroportul din Constanța nu percepe nicio taxă de pasager, pretul final al biletului pe ruta dus-întors Constanța-Milano fiind de 294 de euro în perioada 31 martie-3 aprilie.

Dacă planuri de extindere pe aeroportul din Capitală nu au fost anunțate, oficialii Ryanair au decis să mai introducă o nouă destinație pe piața locală, spre care vor fi efectuate zboruri tot de pe aeroportul din Constanța.

Ionel Manafu, directorul general al aeroportului Mihail Kogălniceanu din Constanța, a declarat că începând cu 27 martie anul acesta Ryanair va introduce zboruri spre Milano, cu o frecvență de două ori pe săptămână. Când a intrat pe piața românească, în 2008, Ryanair a inaugurat, pe lângă zborurile spre Pisa de pe aeroportul constantin și un zbor de pe aeroportul din Arad spre Bergamo. La numai câteva zile însă, compania aeriană low-cost a încetat să zboare de pe aeroportul din Arad din cauza lipsei unui acord referitor la cantumul taxelor. În paralel însă, Ryanair și-a extins operațiunile în Polonia și Ucraina.

Ca și Ryanair, alte două mari companii aeriene low-cost, Germanwings și EasyJet (care zboară spre Milano și Madrid de pe aeroportul din Otopeni), nu s-au consolidat poziția pe piața românească, operând doar pe câteva rute. Dacă gigantul low-cost nu au reușit să se impună pe piața românească, compania românească Blue Air, controlată de Nelu Iordache, dar și compania ungară Wizz Air au ajuns ca în câțiva ani să transporte peste 1,7 milioane de pasageri fiecare.

125 de ani pentru inovație, siguranță și performanță.
1 secundă pentru a transforma atracția în dorință.

Noul CLS. www.mercedes-benz.ro/CLS

125! ani de inovație

Mercedes-Benz
The best or nothing.