



## CREȘTEREA ȘI MANAGEMENTUL RISCULUI



■ Mario Brühlmann

**ROMÂNIA TRECE PRIN ANOTIMPUL** dezvoltării. Multe afaceri au descoperit oportunități de creștere și profită de ele. O dată cu aderarea la Uniunea Europeană, România are parte de un sprijin uriaș pentru a facilita creșterea economică și dezvoltarea rapidă a mai multor industrii și sectoare de activitate.

Unii se întreabă cât va ține acest val și nimeni nu vrea să rateze șansele de dezvoltare rapidă. Toate privirile sunt ațintite numai spre creștere. Succesul și dezvoltarea altor afaceri ne inspiră la acțiuni curajoase, lucru bun în esență. Abilitatea de a răspunde rapid la oportunitățile de piață este un element cheie pentru reușită, iar cei care se mișcă încet sau sunt indeciși sunt perdanți.

Această situație pozitivă ascunde însă și anumite pericole. Din nefericire, succesul nu este garantat pentru totdeauna. Într-un mediu de piață care se schimbă extrem de rapid, cresc și riscurile la care se expun afacerile. Câștigul de astăzi se poate transforma

mâine în pierdere. Sunt întreprinzători care sunt gata să ardă etape de dezvoltare și să își extindă afacerile într-un ritm prea rapid. În astfel de situații, de obicei apar probleme legate de gestionarea fluxului de numerar și a unui deficit de personal calificat.

Întreprinzătorii prudenți nu pot fi orbiți de succesul pe termen scurt. Ei își ațintesc privirea către un punct fix, și își analizează deciziile dintr-o perspectivă sănătoasă. Cu cât lumea se mișcă mai repede, cu atât deciziile trebuie luate cu mai mult calm și liniște, având în vedere totalitatea implicațiilor posibile.

Cheia către un proces rațional de luare a deciziilor este un management al riscurilor profesional. Managementul riscurilor include analiza diverselor scenarii posibile, și răspunde la întrebarea „Ce s-ar putea întâmpla?”. Toate scenariile posibile ce pot fi determinate de evenimente politice, economice, legale, financiare sau familiale trebuie trecute în revistă și analizate. Într-o astfel de analiză, întotdeauna trebuie să fim atenți la scenariul cel mai defavorabil.

Pe baza acestor informații, putem elabora planuri care să minimizeze riscurile posibile și selectăm deciziile ce trebuie implementate. Pe lângă planul principal, e bine să avem totdeauna un plan de rezervă. Ce facem dacă planul inițial nu funcționează? Această întrebare este adesea neglijată. Planul de rezervă ne forțează – la fel ca într-un joc de șah – să gândim câteva mutări înainte și să fim mai bine pregătiți pentru situația în care lucrurile merg altfel decât am planificat inițial.

Urmăresc cu mare interes dezvoltarea economică a României și mă bucur pentru fiecare întreprinzător

care identifică oportunitățile de piață și profită de ele. E un anotimp propice dezvoltării, însă în fiecare situație există și probabilitatea unui eșec. Eșecurile sunt tragice. O strategie adecvată de management a riscurilor vă poate limita expunerea la risc, și implicit vă va proteja mai bine de eșecuri.

### ÎN ACEST NUMĂR

#### Editorial...

*Creșterea și managementul riscului*  
**pag. 1**

*Firmele de construcții vor fi diferențiate prin certificat*  
**pag. 2**

*FEDR aduce 580 milioane euro pentru IMM-uri*  
**pag. 3**

*Documente necesare pentru întocmirea unui proiect de finanțare nerambursabilă*  
**pag. 4**

*Responsabilitate în contractarea creditelor*  
**pag. 6**

*ROMCOM finanțează companiile din sectorul construcțiilor*  
**pag. 7**

*Se-ntorc românii acasă*  
**pag. 8**

*Garanțiile și rolul lor în activitatea de creditare*  
**pag. 10**

*Deșeurile pot fi o afacere profitabilă*  
**pag. 12**

*O afacere pentru o naștere de nota 10*  
**pag. 14**

*Investiții în instituția familiei*  
**pag. 15**

# FIRMELE DE CONSTRUCȚII VOR FI DIFERENȚIATE DE CERTIFICAT

Interviu cu Horia Irimia, secretar de stat în Ministerul Dezvoltării, Lucrărilor Publice și Locuințelor



■ Interviu de Daniela Stoica  
ROMCOM

## R – Cum a evoluat sectorul construcțiilor în 2007?

HI – A fost sectorul cu cea mai semnificativă creștere: 30% față de 2006, în condițiile în care creșterea economică a României a fost de cca. 6%, iar media în UE a fost între 2 și 3%. Putem spune că a fost o creștere explozivă din motive ușor de identificat: guvernul a alocat sume importante pentru investițiile publice, de la drumuri și alimentări cu apă și canalizare, la poduri și podețe și reabilitarea unităților de învățământ, de exemplu. Sectorul privat a făcut mari investiții în domeniul imobiliar, dar și în unități de producție. Au fost de asemenea investițiile străine de câteva miliarde de Euro.

## R – Cum va evolua acest sector anul acesta și în următorii trei ani, până în 2010?

HI – Va continua în același ritm, poate chiar mai susținut. Bugetul pe 2008 asigură continuitatea proiectelor de investiții. Dacă ne referim strict la Ministerul nostru,

continuu programul de construcție de locuințe ANL, cel de drumuri comunale, alimentări cu apă la sate, săli de sport. Va începe proiectul cu bazinele de înot și așezămintele culturale. Pe lângă investițiile finanțate de noi, vor demara cele din fonduri europene.

## R – Fonduri europene de care nu am prea avut parte în primul an de UE.

HI – În derularea fondurilor europene există regula n+3, iar din 2010 va fi n+2. Asta înseamnă că banii alocați României pentru 2007 se contractează și se cheltuiesc până în 2010. În 2007, am folosit încă bani alocați prin programele de preaderare: prin ISPA, Phare 2005 și chiar 2004, Sapard. Am încasat mai mult decât am cotizat. Această discuție e mult politizată de adversarii noștri politici, care se fac că nu știu cum se derulează aceste programe. Unii știu foarte bine, dar speculează necunoașterea majorității pentru publicitate ieftină. Tehnic vorbind, am primit mai mult decât am cotizat, iar tendința se va menține în următorii ani. MDLPL este cel mai avansat cu implementarea Programului Operațional Regional. Am lansat deja câteva dintre axele sale, s-au semnat contracte de finanțare și urmează organizarea licitațiilor și toate celelalte proceduri.

## R – Vor putea participa firmele românești la aceste licitații?

HI – La unele da, la altele nu. Firmele românești vor participa probabil, mai ales, la investițiile mici,

pentru care au dotarea și personalul necesar. La lucrările mari, se vor prezenta marile companii internaționale, datorită condițiilor impuse de caietele de licitații, dar sigur o parte dintre lucrări vor fi subcontractate firmelor românești. Pentru a le face față, firmele noastre de construcții vor trebuie să se asocieze. Trebuie să precizez că în perioada următoare vor fi licitate pachete de servicii, adică proiectare și executare, pentru scurtarea timpului de realizare a investiției și diminuarea valorii contractului. Nu știu câte firme de construcții au și arhitect, de exemplu, deci asocierile vor fi necesare.

## R – Ce ne puteți spune despre proiectul de introducere a certificării firmelor de construcții?

HI – Nu există o Directivă Europeană referitoare la certificarea firmelor de construcții. Unele țări au asemenea reglementări, altele nu. Am decis să introducem această certificare pentru a evita pe viitor situațiile în care o firmă "cu doi angajați și o roabă" să câștige contracte foarte importante pe care le realizează de mântuială sau le subcontractează. Acum elaborăm documentația necesară certificării. Firmele vor fi certificate funcție de domeniul lor: drumuri, infrastructură, locuințe etc. Acest certificat va acredita că firma e competentă să facă lucrarea la care se angajează, iar firmele care vor fi certificate vor fi scutite de o parte din documentația cerută în caietele de sarcini, le va diferenția practic. Sperăm ca procedurile de certificare

să fie gata cât mai curând, și această măsură să devină operațională încă din 2008.

**R – Firmele de construcții se plâng de deficitul forței de muncă.**

HI – Asta e o problemă în mai multe sectoare. Guvernul a început deja un program de atragere a românilor din străinătate acasă. În curând vom cuantifica rezultatele bursei locurilor de muncă de la Roma. Important e ca firmele să înțeleagă că trebuie să își plătească oamenii. Dar pe lângă forța de muncă, au nevoie și de utilaje și de dotare tehnică pentru anumite lucrări din construcții. Unele societăți au înțeles deja acest lucru și investesc în tehnologie.

**R – Vor frâna alegerile de anul acesta ritmul construcțiilor?**

HI – Nu au de ce. Economia merge înainte, bugetul se derulează. Nu cred. Economia are ritmul ei propriu deja. Și pentru că am vorbit de construcție, dezvoltarea acestui sector duce la dezvoltarea industriilor conexe, de la materiale de construcții, la mobilier, instalații etc. Și se vor dezvolta alte câteva sectoare odată cu construcțiile. E o reacție în lanț.



## FEDR ADUCE 580 MILIOANE EURO PENTRU IMM-URI

■ Daniel Pop

Consultant ROMCOM

**INTREPRINDERILE MICI ȘI** Mijlocii vor beneficia de fonduri structurale și de coeziune în valoare de 580 de milioane de euro, în perioada 2007-2013. Finanțarea va fi asigurată de Uniunea Europeană, prin Fondul European pentru Dezvoltare Regională (FEDR), în baza documentelor de programare care se află în curs de negociere cu Uniunea Europeană. Proiectele vor fi selectate, avizate și înaintate spre finanțare prin intermediul Agenției Naționale pentru Intreprinderi Mici și Mijlocii și Cooperăție, cu sprijinul oficiilor sale teritoriale, iar finanțarea se va face, parțial sau total, post-finalizare. Gestionarea fondurilor de finanțare a proiectelor de interes național va fi realizată și coordonată de Autoritatea de Management din cadrul Ministerului Economiei și Comerțului.

Studiile realizate au arătat că, în prezent, nu toate IMM-urile și microintreprinderile din România sunt suficient de pregătite pentru a fi competitive pe piață. Lipsa competitivității este cauzată, de cele mai multe ori, de incapacitatea lor de a accesa sursele de finanțare destinate investițiilor în tehnologii noi și în implementarea sistemelor de calitate, sau de a beneficia de servicii de consultanță care să le ofere orientarea adecvată pe piață.

Finanțarea va fi îndreptată cu precădere către realizarea acelor condiții obligatorii pentru a face față exigențelor și presiunilor concurențiale de pe piața unică. În primul rând, se va acorda sprijin pentru consolidarea și modernizarea sectorului productiv prin investiții în instalații, echipamente, mașini,

aparatură, achiziționarea de tehnologii, brevete, mărci, licențe și know-how, achiziția de servicii calificate și accesul la certificările standardelor internaționale, implementarea și certificarea sistemelor de management al calității și mediului.

De asemenea, întreprinderile românești vor avea acces pe noi piețe, prin facilitarea participării la târguri și expoziții care să le dea posibilitatea să își promoveze produsele. Accesul la credit și introducerea și dezvoltarea de instrumente financiare adecvate micilor întreprinderi. Pe lângă Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru IMM-uri, vor fi înființate fonduri locale de garantare.

Vor fi create, de asemenea, instrumente financiare inovative care să vină în ajutorul întreprinzătorilor implicați în proiecte de cercetare din domeniile de vârf. Dezvoltarea antreprenoriatului este un factor important pentru consolidarea întreprinderilor existente și pentru susținerea firmelor nou înființate, de aceea, va fi încurajată extinderea infrastructurii de afaceri specifice, precum incubatoarele și centrele de afaceri. Nu în ultimul rând, IMM-urile vor fi sprijinite să apeleze la consultanță de calitate pentru elaborarea planurilor de afaceri, pentru dezvoltarea de produse și strategii de firmă. Se va susține cooperarea între firme pentru integrarea lor în cadrul clusterelor de furnizori în diverse domenii de activitate economică. Eventualilor beneficiari ai finanțărilor europene li se va oferi drept instrument de sprijin „Ghidul aplicantului”, ce urmează să fie finalizat în perioada următoare.

**FEDR** - Fondul European pentru Dezvoltarea Regională

# DOCUMENTE NECESARE PENTRU ÎNTOCMIREA UNUI PROIECT DE FINANȚARE NERAMBURSABILĂ



■ **István Mihály**  
Consultant ROMCOM

## ÎNCEPÂND CU LUNA MARTIE

Agenția de Plăți pentru Dezvoltare Rurală și Pescuit (APDRP) primește cereri de finanțare pentru programul FEADR, care continuă programul SAPARD. În prima fază, cererile de finanțare vizează următoarele măsuri:

- Măsura 1.2.1 – Modernizarea exploatațiilor agricole
- Măsura 1.2.3 – Creșterea valorii produselor agricole și forestiere
- Măsura 3.2.2 – Renovarea și dezvoltarea satelor

Împreună cu cererea de finanțare, solicitații de finanțare nerambursabilă trebuie să depună o serie de documente justificative, care să susțină informațiile prezentate în planul de afaceri, studiu de fezabilitate și proiecțiile financiare. În continuare vă prezentăm succint aceste documente justificative.

### ■ Documente justificative pentru persoane fizice autorizate (PFA) / Asociații familiale (AF):

- Autorizație de la primărie;
- Cod unic de înregistrare;
- Certificat fiscal;
- Adeverință de la bancă cu datele băncii (adresă, telefon, fax, SWIFT), număr cont și nume titular pentru client.
- Decizie de impunere pentru plăți anticipate cu titlu de impozit privind venitul din activități independente pe anul în curs;
- Declarație anuală de venit pentru asociațiile fără personalitate juridică, constituite între persoane fizice (formularul 204 al Ministerului Economiei și Finanțelor) înregistrată la Administrația Fiscală;

### ■ Documente justificative pentru societăți comerciale (SRL, SA, SCS):

- Cod unic de înregistrare;
- Statutul societății (forma actualizată);
- Adeverință de la bancă cu datele băncii (adresă, telefon, fax, SWIFT), număr cont și nume titular pentru client
- Bilanțul din anul precedent depunerii proiectului însoțit de contul de profit și pierdere, înregistrate la administrația financiară; societatea trebuie să înregistreze profit operațional în anul precedent.

■ **Acte de proprietate/folosință pentru terenuri și clădiri:** documente justificative care să ateste dreptul de proprietate pentru clădiri și terenuri (contracte de vânzare-cumpărare, moștenire, donație, etc.) și/sau drept de folosință (contracte de închiriere sau de arendă). În cazul terenurilor pe care se realizează construcții prin proiect, dreptul de folosință trebuie să fie de cel puțin 10 ani de la finalizarea implementării investiției. În cazul terenurilor agricole luate în arendă,

dreptul de folosință trebuie să fie de cel puțin 5 ani de la finalizarea implementării investiției.

■ **Formare profesională:** copie după diploma de studii pentru responsabilul legal sau responsabilul tehnic de proiect, care să dovedească pregătirea profesională în domeniul pentru care se solicită finanțarea, emisă de instituțiile acreditate de MEC. Diploma de studii se poate înlocui cu o declarație pe propria răspundere prin care responsabilul legal sau responsabilul tehnic de proiect se angajează să urmeze un curs de pregătire profesională în domeniul proiectului și să obțină o diplomă înainte de depunerea ultimei cereri de plată.

■ **Cazier judiciar,** atât pentru responsabilul legal cât și pentru responsabilul tehnic de proiect.

■ **Obligații la bănci:** declarația pe propria răspundere prin care se confirmă că solicitantul nu are obligații către bănci sau copie după contractele de credit în derulare, împreună cu graficele de rambursare și o notificare de la bancă privind respectarea graficului de rambursare de către solicitant.

■ **Certificat fiscal** emis de Direcția Generală a Finanțelor Publice.

■ **Certificat privind plata la zi a taxelor și impozitelor locale** emis de primăria locală.

■ **Cazierul fiscal** eliberat de Direcția Generală a Finanțelor Publice în conformitate cu legislația națională în vigoare.

■ **Cofinanțare:** declarație pe proprie răspundere a solicitantului, dată de responsabilul legal de proiect, că va asigura cofinanțarea proiectului și cu



precizarea sursei de cofinanțare (surse proprii și/sau împrumuturi);

- **Copia actului de identitate** pentru persoanele responsabile de proiect;

- **Certificat constatator** emis de Oficiul Registrului Comerțului;

- **Precontracte** pentru achiziționarea a cel puțin 50% din efectivul de animale necesar în primul ciclu de îngrășare pentru proiectele care vizează ferme de îngrășare (tăurași, berbecuți).

- **Raport asupra utilizării altor programe de finanțare nerambursabilă** (rezumat) întocmit de solicitant, inclusiv un document eliberat de gestionarul fondurilor de care acesta a beneficiat;

- **Certificat de urbanism/autorizație de construcție** pentru proiecte care prevăd construcții noi/extinderi, modernizări.

- **Aviz de mediu:** Pentru proiectele care necesită certificat de urbanism, se va anexa fișa tehnică pe care s-a aplicat ștampila de tip A sau B. Pentru proiectele care nu necesită certificat de urbanism, Agențiile de Protecția a Mediului vor analiza fiecare propunere în parte și vor decide asupra tipului actului de reglementare care urmează a se emite.

- **Aviz/aviz de principiu sanitar și sanitar-veterinar**, eliberat în conformitate cu legislația națională în vigoare, pentru unitățile deja existente, respectiv pentru unitățile noi.

- **Copie după autorizațiile de funcționare**, pentru unitățile în funcțiune, în acord cu legislația în vigoare. Se vor anexa copii după autorizațiile de mediu, sanitară, sanitar-veterinară și fitosanitară (dacă este cazul).

- **Expertiza tehnică de specialitate** asupra construcției existente și raportul privind stadiul fizic al lucrărilor, pentru proiectele care prevăd modernizarea/finalizarea construcțiilor existente.

- **Raport de evaluare a terenului** întocmit de către un expert evaluator (în situația în care se achiziționează teren).

- Copia precontractului pentru **efectuarea analizelor de laborator**, în situația în care nu există laborator;

- **Copia deciziei cu privire la alocarea cotei de lapte**, emisă de MADR.

- **Dovada din partea DADR județeană ca suprafața de viță de vie** ce urmează să fie reabilitată este evidențiată în Registrul plantațiilor viticole.

- **Drept de plantare** pentru proiectele care vizează înființarea/reabilitarea plantațiilor – în original.

- **Extras din Registrul Exploatațiilor Fermelor**, eliberat de Agenția de Plăți și Intervenții pentru Agricultură.

- **Aviz de principiu** emis de Agenția Națională de Reglementare în Domeniul Energiei, pentru proiectele care prevăd producerea și utilizarea de energie regenerabilă.

**POȚI ALEGE SĂ ELABOREZI SINGUR** documentația pentru obținerea finanțării, sau poți lucra cu un consultant ROMCOM specializat în obținerea de finanțare nerambursabilă. ROMCOM a elaborat peste 50 de proiecte care au fost obținut finanțare prin programul SAPARD, cu o rată de succes de 100%.

## CE SERVICII ÎȚI OFERIM?

- Îți întocmim cererea de finanțare în conformitate cu cerințele finanțatorului.
- Te îndrumăm pentru obținerea rapidă a documentelor, actelor și avizelor de care ai nevoie.
- Te ajutăm să obții cofinanțare pentru proiect.
- Îți întocmim dosarele de achiziții și te asistăm la implementarea proiectului.
- Îți pregătim cererea de plată, astfel încât să obții finanțarea nerambursabilă în cel mai scurt timp.

## CARE SUNT BENEFICIILE TALE?

- Obții finanțarea nerambursabilă în cel mai scurt timp.
- Lucrezi cu un consultant care are experiență în obținerea de finanțare nerambursabilă.
- Beneficiezi de contactele pe care noi deja le-am stabilit cu instituțiile de finanțare.
- Reduci la maxim timpul, banii și nervii investiți în pregătirea și implementarea proiectului.

**DACĂ VREI SĂ OBȚII O FINANȚARE NERAMBURSABILĂ, sună la 0259 479 793 sau scrie-ne la [office@romcom.ro](mailto:office@romcom.ro) pentru a stabili o întâlnire cu un consultant ROMCOM.**

# RESPONSABILITATE ÎN CONTRACTAREA CREDITELOR

*Interviu cu Lucia Pojoca, Director Executiv Banca Transilvania*

■ **Interviu de Daniela Stoica**  
ROMCOM

**Anul 2008 a început cu majorarea dobânzii de referință de către Banca Națională, și a continuat cu majorarea dobânzilor la majoritatea băncilor care operează în România. Acestor măsuri li se adaugă intrarea în vigoare a Acordului Basel II. În aceste condiții IMM-urile trebuie să fie atente când decid să contracteze un credit, spune Lucia Pojoca, director executiv la Banca Transilvania.**

## **R - Încotro se îndreaptă piața bancară pentru IMM-uri?**

LP - Caracteristica principală care va defini creditarea în sistemul bancar românesc pentru 2008 este prudența, pe de o parte, iar pe de altă parte exprimarea în moneda națională a creditelor. Sistemul bancar devine tot mai interesat în susținerea obiectului principal de activitate al întreprinzătorilor, recomandând clienților concentrarea pe activități bine coordonate de ei, în care excelează și sunt buni manageri. De asemenea, consider că tot mai mulți întreprinzători înțeleg că riscul în creditare nu aparține numai băncilor, ci în primul rând le aparține lor, motiv pentru care dimensionarea creditelor solicitate trebuie să fie rațională și corespunzător ajustată cifrei de afaceri.

## **R - A intrat deja în vigoare acordul Basel II. Cum va afecta acesta IMM-urile românești?**

LP - Acordul Basel II a intrat în vigoare de la 1 ian 2008, aducând o serie de modificări pe piața bancară

locală, băncile comerciale trebuind să se conformeze noilor cerințe, respectiv cerințe de capital, adecvarea profilului de risc și crearea premiselor pentru stabilitatea sistemului financiar. Prin extrapolare, clienții creditați ai băncilor transferă starea lor de sănătate economică sistemului de creditori, deci comportamentul lor în termeni de risc ai creditării, dar și operațional (fraude) constituie o preocupare maximă în selecția creditării. Despre migrarea la Basel II se face afirmația că este cea mai mare provocare din istoria bancară, dar trebuie înțelese la fel de bine consecințele unor atitudini mai pretențioase de către firmele și companiile IMM care solicită credite.

## **R - Cât să se întindă întreprinderile la credite?**

LP - Recent, am citit în ziarul Adevarul un articol care m-a pus serios pe gânduri, și anume că din statisticile oficiale reiese că peste 200.000 de lucrători pe cont propriu nu-și pot întreține familiile (este vorba de persoane fizice, asociații familiale și membri cooperatori). Iată un alt context în care companiilor IMM le revine sarcina de a acționa responsabil, în termeni de eficiență, creditare a activității curente sau stabilire a unor proiecte investiționale. Volumul cifrei de afaceri și



periodicitatea încasărilor (cash flow-ul) sunt elemente de pornire în analiza creditării, coroborate cu nivelul cheltuielilor și a profitabilității. Constatăm cu multă satisfacție că patronii IMM-urilor devin tot mai conștienți în abordarea cuantumului creditării și preocupați de starea lor în Centrala Riscurilor Bancare.

## **R - Ce produse bancare sunt acum la dispoziția IMM-urilor?**

LP - Banca Transilvania are ca prioritate și linie de bussines aparte creditarea IMM-urilor. Am lansat 12 produse într-un interval de 3 ani destinate special acoperirii nevoilor de finanțare ale companiilor IMM. Susținem necesitățile de acoperire de capital de lucru, nenominalizate, investiții, scrisori de garanție, cu perioade cuprinse între 12 luni și 20 ani. De ultimă oră de exemplu, am lansat produsul "Scrisoare de garanție pentru participare la licitații", cu operativitate maximă în deservire - în aceeași zi - până la suma maximă de 50.000 lei, pe o perioadă de 12 luni. Desigur, am început campania de lansare a acestor produse cu Creditul de o ora, și cu titlu de ușor amuzament reprezentarea mass-media a produselor BT a fost făcută de celebrul ZÂN.

### **LUCIA POJOCA**

- activitate bancară din 1983 în Oradea,
- din anul 1994 la Banca Transilvania
- activitate managerială bancară 16 ani,
- în prezent Director Executiv Banca Transilvania

# ROMCOM FINANȚEAZĂ COMPANIILE DIN SECTORUL CONSTRUCȚIILOR



■ **Dorin Pantea**

Consultant ROMCOM

## SOCIETATEA DE MICROFINANȚARE

IFN ROMCOM SA continuă să dea curs unui număr tot mai mare de solicitări de finanțare venite din partea companiilor care desfășoară activități în domeniul construcțiilor sau în domenii conexe acestuia.

România a înregistrat anul trecut cel mai rapid ritm de creștere al sectorului construcțiilor din UE, de 30,9%, în timp ce la nivelul celor 27 de state membre acest domeniu a raportat un declin anual de 4%, potrivit biroului european de statistică, Eurostat. Această știre a fost publicată în luna februarie de Ziarul Financiar, aceeași publicație citând date transmise de Institutul Național de Statistică, conform cărora valoarea pieței construcțiilor a depășit anul trecut cifra de 10,5 miliarde de euro, așteptările fiind ca această creștere să fie și mai accentuată în 2008 cu condiția absorbirii tuturor fondurilor structurale puse la dispoziție de Uniunea Europeană.

În practică, aceste cifre s-au tradus la nivel național într-un număr tot mai mare de societăți nou înființate în

domeniul construcțiilor, parțial apărute prin ieșirea din economia „neagră” a multor prestatori de servicii de construcții, precum și într-un număr ridicat de autorizații de construire acordate. Pentru ROMCOM, ele au însemnat un număr tot mai mare de solicitări de finanțare venite dinspre acest domeniu de activitate. Numai din luna iulie a anului trecut, ROMCOM a finanțat 15 afaceri în domeniul construcțiilor și domenii adiacente.

Având în vedere această tendință de creștere a numărului de solicitări și bazându-se pe așteptarea generală ca sectorul construcțiilor să rămână unul dintre motoarele principale de creștere ale economiei naționale în următorii 5 ani, ROMCOM intenționează să se focalizeze în viitorul apropiat pe finanțarea companiilor care activează în acest domeniu.

Finanțarea activităților în construcții se desfășoară în cadrul programelor de creditare IMM, adresându-se deopotrivă nevoilor de finanțare pe termen scurt (3-12 luni) și nevoilor de investiții pe termen mai lung, de până la 5 ani. Suma maximă acordată pentru aceste activități este de 90.000 RON (echivalentul în RON al 25.000 EURO), fondurile obținute putând fi utilizate pentru achiziționarea de echipamente și utilaje sau pentru finanțarea activităților curente și a altor activități conexe.

Dorind să vină cât mai mult în sprijinul întreprinzătorilor din domeniul construcțiilor, ROMCOM oferă flexibilitate în alcătuirea programelor de rambursare a creditelor, cu perioade de grație de până la 6 luni, iar finanțarea se realizează efectiv în cel mult 7 zile de la depunerea dosarului complet la sediul ROMCOM. Lista completă a

documentelor necesare poate fi descărcată de pe pagina de Internet [www.romcom.ro](http://www.romcom.ro) sau poate fi obținută direct de la sediul instituției.

Pentru toate finanțările acordate, ROMCOM solicită garanții reale imobiliare sau mobiliare, în funcție de valoarea creditului acordat și de perioada de rambursare preferată, garanții care trebuie asigurate pe toată durata de desfășurare a contractului de împrumut. Pentru a asigura transparență și a simplifica procedurile de calcul, ROMCOM percepe doar comisionul de acordare a creditului (achitat în momentul semnării contractului) și, atunci când este cazul, comisionul de rambursare anticipată integrală și cel de modificare a contractului.

Alături de acest produs de creditare adaptat nevoilor de finanțare ale companiilor din construcții, în portofoliul ROMCOM se regăsesc și creditele pentru IMM și pentru fermieri, în variantele de credite de investiții sau credite pe termen scurt, creditul START-UP FINANCE, adresat exclusiv companiilor nou înființate sau cu activitate de maxim 6 luni, precum și creditul MED FINANCE, destinat profesioniștilor din domeniul medical. Aceste produse sunt adaptate la profilul fiecărui împrumutat, ROMCOM oferind flexibilitate în ceea ce privește termenele și graficele de rambursare, proiectele finanțate și perioada de grație.

O afacere, oricare ar fi natura ei și în orice stadiu de dezvoltare s-ar afla ea, necesită resurse de finanțare care uneori nu sunt disponibile sau ușor accesibile. Dacă afacerea ta se află într-o astfel de situație și cauți soluția optimă, vino la ROMCOM ca să trecem hopul împreună.

# SE-NTORC ROMÂNII ACASĂ...

*O parte dintre românii plecați din țară au hotărât să se reîntoarcă acasă. Cu experiența și banii acumulați în străinătate, înființează firme, oferă locuri de muncă, și realizează produse de calitate și plus valoare.*

*Florin Pop, Teodor Bănoi și Eugen Ghiurău, stabiliți în Austria sau USA, au făcut deja pasul.*

*Interviu cu Florin Pop, manager al SC TOPFLOR*

■ **Interviu de Daniela Stoica**

ROMCOM

**R – Ați stat foarte mult în străinătate.**

FP – 17 ani. Am lucrat 2 ani în SUA ca electrician, iar apoi în domeniul automatizării, specializarea mea profesională, și 15 ani în Austria în domeniul construcțiilor și în automatizări.

**R – Practic v-ați naturalizat acolo.**

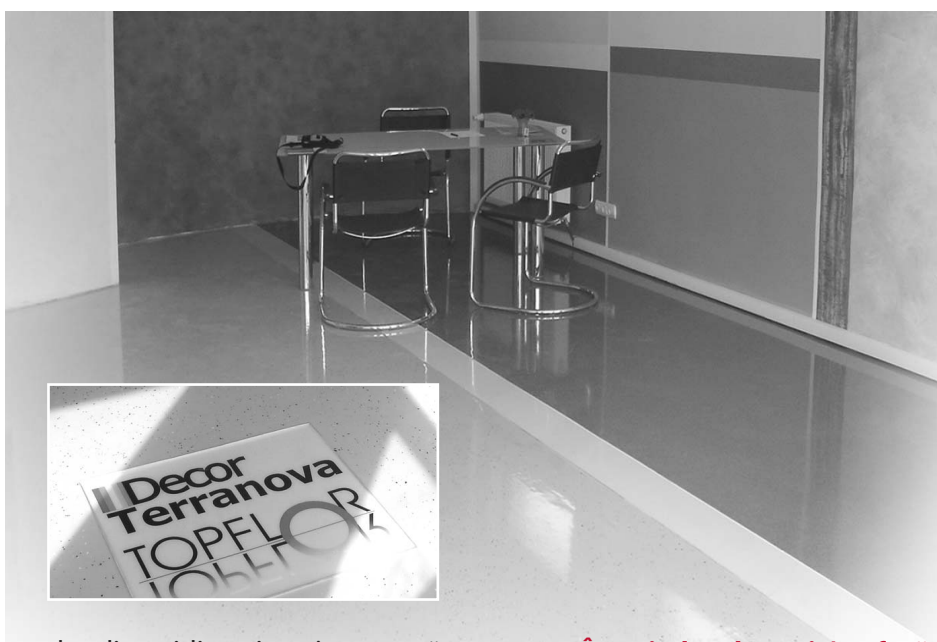
FP – Sunt rezident austriac. Nu am solicitat cetățenia pentru că ar trebui să renunț la cetățenia română, și nu vrem asta nici eu, nici soția mea.

**R – Ce v-a determinat să vă întoarceți în țară?**

FP – Am văzut că România se dezvoltă, iar o firmă poate demara și se poate dezvolta mai ușor și mai rapid decât în Austria. Cetățenii străini demarează mai greu afaceri acolo. Doream să facem afaceri aici. A fost mai greu decât am crezut, dar după ce am început, nu am vrut să mai dăm înapoi. Piața e foarte mare, dar încă multe lucruri se fac și se petrec haotic, lipsește ordinea. Suntem trei prieteni care ne-am asociat în firmă, toți stabiliți în străinătate, dar hotărâți să facem ceva în România.

**R – Ce face de fapt firma dumneavoastră?**

FP – Lucrăm într-un domeniu conexe construcțiilor: facem șape și



pardoseli poxidice, și am început să vindem materiale pentru fațade.

**R – Cum ați câștigat primii clienți?**

FP – Am început la fel ca în Austria, investind peste 10.000 Euro în promovare. De asemenea, am participat la Târgul de Construcții CAMEX 2006, în București. Pentru materialele de fațadă a fost bine, am găsit clienți. Dar pentru obiectul principal de activitate, nu am găsit nici măcar unul. Prima lucrare am primit-o printr-o minune, pot spune. Asiguram traducerea pentru o firmă austriacă ce lucra în România. Aceasta a hotărât să renunțe și ne-a recomandat pe noi. Majoritatea lucrărilor le-am obținut în urma recomandărilor de la clienți pentru care am executat lucrări. De asemenea, după ce am implementat pagina de Internet a TOPFLOR, mai mulți clienți au vizitat site-ul și ne-au contactat.

**R – În ce județe lucrați, în afară de Bihor?**

FP – În Bihor lucrăm cel mai puțin. Datorită specificului nostru - șape și pardoseli poxidice - lucrăm mai mult în industria alimentară, facem șapele și pardoselile pentru firmele noi, care vor lucra în acest domeniu. De fapt șapele și pardoselile noastre sunt cerute de normele UE pentru firmele ce procesează produse alimentare. De exemplu, firmele care fac investiții cu fonduri europene sunt obligați să pună acest tip de pardosele. Cele mai multe lucrări le-am avut în Bistrița Năsăud, Timiș, Arad și Sibiu. Colaborăm cu firma germană Rinol, producătorul acestui tip de pardoseli, iar la materiale de construcții pentru fațade cu firma austriacă Weber Teranova. Materiale de construcții vindem doar în județul Bihor, bihoreni cunoscându-le sau fiindu-le recomandate de cei

stabiliți în Ungaria și Austria. Românii nu sunt prea deschiși la nou în domeniul materialelor de construcții.

**R – Asta înseamnă că deja vă dezvoltați.**

FP – Da, deja pot spune că ne dăm drumul. În 2006, am avut o singura lucrare, dar 2007 a fost un an bun. Ne-am format echipa, iar din TOPFLOR am făcut trei firme, una se ocupă de șapă, una de pardoseli din rășini, iar una de materialele de construcții. Toți trei suntem asociați în fiecare din firme, dar fiecare răspunde în special de una. Avem echipe specializate pentru șape și pentru pardoseli, și lucrăm cu doi reprezentanți de vânzări. Trebuie să mai înființăm echipe, pentru că avem deja multe lucrări contractate. Pentru calitatea lucrării, Rinol trimite un specialist din Austria, la fiecare lucrare. Acesta stabilește rețeta rășinii, parametri de



**FLORIN POP**

- s-a născut în 16 mai 1969, în Oradea, Bihor
- lucrează ca electrician la CET Oradea
- 1989 emigrează în USA, apoi în Austria
- căsătorit, doi copii
- 2006 se întoarce în țară și înființează SC TOPFLOR

lucru, temperatura, stratul de suport. Sunt cel puțin 100 de tipuri de rășini poxidice pentru pardoseli. O alegem pe cea potrivită fiecărui domeniu de activitate, mediu cu uleiuri, cu apă, aburi, trafic greu sau doar pentru decor. Toți angajații noștri sunt români. La șapă, avem doi români care au lucrat în Austria în acest domeniu 14-15 ani. Aici e cel mai dificil să găsim personal, fiind un domeniu greu, la care adăugăm faptul că suntem mult în deplasare. Echipa ce lucrează la pardoseli a fost instruită câteva luni în Austria. Aici e ceva mai ușor după ce se stabilesc rețeta și parametrii.

**R – Cum a intrat ROMCOM în afacerea dvs?**

FP – Am apelat la ROMCOM pentru a ne ține contabilitatea. Sunt profesioniști. Lucrând cu ei, am aflat și despre creditele pe care le oferă. Am luat deja un credit pentru dezvoltarea firmei. După lansarea fondurilor europene, vrem să profităm de această oportunitate pentru a achiziționa utilaje. Nu ne putem dezvolta fără utilaje performante. O pompă pentru șapă costă în jur de 50.000 Euro de exemplu. Avem două, dar ar mai trebui măcar una. Și mai sunt și altele. Ar fi păcat să nu profităm de experiența ROMCOM în accesarea fondurilor europene, bani extrem de bineveniți pentru întreprinzători, cu toată bătaia de cap pe care o implică accesarea și cheltuirea lor după norme.

**R – Ce urmează?**

FP – Dacă va crește numărul de comenzi, obligatoriu trebuie să mai formăm cel puțin o echipă de șapă. Probabil vom apela tot la românii din străinătate. Se învață mai greu, e nevoie de câteva luni pentru a învăța asta, astfel încât clientul să fie mulțumit. Și desigur va mai trebui o echipă la pardoselile poxidice. În martie deschidem magazinul de materiale pentru fațade Weber Teranova și pentru pavaje Fruewald.



**R – Cum se împacă familia cu atâta muncă?**

FP – Pentru că suntem trei asociați, deocamdată facem față. Noi ne ocupăm de negocieri, aprovizionare. Echipele sunt bine pregătite și de încredere, așa că nu trebuie să îi verificăm non stop. Pot lucra o săptămâna la Sibiu, fără să fie nevoie ca noi să stăm acolo. După ce vor fi lansate fondurile europene, va fi mai dificil, pentru că va crește numărul comenzilor, ceea ce până la urmă este bine și pentru afacerea noastră, și pentru angajați, și pentru clienți și pentru România până la urmă.

**R – Mai rămâne timp și pentru altceva? Sunteți implicați și în alte activități?**

FP – Dacă vă referiți la implicarea socială, noi am ales să ne implicăm dăruind Bisericii pentru proiectele sociale pe care le are. Știe mai bine unde și cine are nevoie. Și de fapt așa se și poate implica Biserica în rezolvarea problemelor sociale, prin dărnicia enoriașilor.

# GARANȚIILE ȘI ROLUL LOR ÎN ACTIVITATEA DE CREDITARE



■ Av. Florin Oltean

**FIECARE ORGANIZAȚIE** economică funcționează pe baza unui statut propriu, care îi definește personalitatea și specificul afacerilor de care se ocupă. În același timp, organizațiile economice au și ceva comun, respectiv obiectivul de a-și finaliza acțiunile proprii cu profit.

În această categorie intră și instituțiile financiare autorizate (bănci universale, bănci de credit ipotecar, instituții financiare nebancale, Agenția Națională pentru Locuințe, societățile de credit ipotecar) care, în calitatea lor de intermediari financiari, atrag disponibilitățile bănești de pe piață pe care, împreună cu propriul capital, urmăresc să le plăseze în afaceri cât mai profitabile.

Orice activitate economică presupune un risc, dar în cazul acestor instituții financiare dictonul „riscul este meseria mea” se potrivește foarte bine. Ce poate fi mai riscant decât să mobilizezi bani disponibili de pe piață și să-i împrumuți diverșilor clienți - persoane fizice și juridice pe perioade diferite de timp, bazându-te, de cele mai multe ori,

pe prognoze și promisiuni?

Și totuși, chiar în aceste condiții, instituțiile financiare sunt permise printre cele mai prospere instituții. De ce? În primul rând, datorită unei gestionări eficiente a riscurilor.

Riscul de credit presupune asumarea de către instituția financiară a riscului că, la scadență, clientul nu va putea să-și stingă obligațiile față de ea. În acest scop aceasta, prin specialiștii săi, trebuie să-și formeze o opinie prudentă privind posibilitatea reală de rambursare a creditului, trebuie să ia în considerare nu numai o primă sursă de rambursare pentru plata obligației, ci și o posibilă sursă secundară de recuperare a creanțelor (ceea ce privește în principal garanțiile materiale și financiare aduse de client).

**Garanțiile reprezintă, așadar, ultima sursă de rambursare a creditelor și se utilizează numai în cazul în care nu mai există alte posibilități de rambursare a acestora și a plății dobânzilor aferente.**

În conformitate cu prevederile legii „*la acordarea creditelor, băncile urmăresc ca solicitanții să prezinte credibilitate pentru rambursarea acestora la scadență. În acest scop, băncile cer solicitanților garantarea creditelor în condițiile stabilite prin normele lor de creditare*” (art. 44 din Legea Bancară nr. 58/1998).

Garantarea creditelor este considerat unul dintre principiile de bază ale creditării în condițiile economiei de piață, iar garanțiile solicitate cel mai des sunt:

- garanții reale;
- garanții personale.

**Garanțiile reale** sunt mijloacele juridice de garantare a obligațiilor

prin afectarea unui bun al debitorului în scopul asigurării executării obligației asumate. Bunul constituit drept garanție este protejat de la urmărirea celorlalți creditori chirografari (a căror creanță nu este însoțită de nici o formă de garanție, sau garanția are un grad de prioritate inferior celui al băncii), fiind destinat urmării și satisfacerii cu prioritate a creanței garantate.

În practică, se utilizează două categorii de garanții reale, respectiv:

- **garanții reale mobiliare** (gajul propriu-zis, care poate fi la rândul său cu deposedarea debitorului de bunul afectat drept garanție sau fără deposedarea acestuia de bunul adus în garanție);
- **garanții reale imobiliare** (ipoteca).

**Garanțiile personale** sunt mijloace juridice de garantare a obligațiilor prin care o terță persoană, fizică sau juridică, se angajează, printr-un contract accesoriu încheiat cu banca creditoare, să-i plătească datorita debitorului în cazul în care acesta nu o va plăti el însuși.

Garanțiile personale îmbracă două forme principale:

- fidejusiunea;
- cauțiunea bancară.

În situația întârzierii la plată, creditorul ipotecar va trimite beneficiarului împrumutului o notificare prin scrisoare recomandată, prevenindu-l asupra consecințelor nerespectării dispozițiilor contractuale. Dacă, în termen de 30 de zile de la primirea notificării, beneficiarul creditului nu efectuează plata, contractul de credit ipotecar se consideră reziliat deplin drept și întreaga sumă a ratelor de credit cu dobânzile aferente devine exigibilă. Contractul de credit ipotecar, precum și garanțiile reale și personale subsecvente constituie

titluri executorii. Executarea debitorilor se va face fără condiționarea ei de atribuirea unui alt spațiu de locuit. Doar în situații deosebite, instanța de la locul executării va putea acorda termen de maxim 90 de zile, în care debitorul (doar persoana fizică) își va găsi altă locuință.

În ceea ce privește plata integrală a sumei restante de către girant, există totuși posibilitatea încheierii unei înțelegeri cu banca, prin care garantul continuă plata ratelor împrumutatului, la termenele stabilite în momentul încheierii contractului de credit. Această soluție nu poate fi însă impusă de către garant, alegerea soluției finale rămânând la latitudinea instituției de credit.

Rambursarea unui credit poate fi garantată de mai mulți garanți, caz în care aceștia răspund solidar pentru plata sumelor datorate însă banca poate solicita oricărui dintre aceștia să plătească întreaga datorie a împrumutatului.

Garantul are doar obligații. El trebuie să execute obligația pe care debitorul principal din contractul de credit o are față de bancă (rambursare împrumut, plata dobânzii, comisioane, speze etc.)

După expirarea perioadei de grație, banca formulează către executorul bancar o cerere de executare silită a debitorului și a garanțiilor acestuia, prin constituirea unui dosar de executare pentru fiecare bun în parte. Executorul va trimite o somație de plată debitorului sau garantului, urmând ca, la expirarea termenului de plată prevăzut în somație, în cazul în care debitorul nu a plătit, executorul să emită anunțul de vânzare pentru bunul respectiv, data licitației fiind stabilită într-un interval de minimum 30 de zile și maximum 60 zile.

Aceste date sunt aduse la cunoștința datornicului, a garantului, a judecătoriei și primăriei pe raza cărora se află bunul, anunțul fiind afișat la ușa instituțiilor respective.

De asemenea, publicația de vânzare va fi făcută și într-un ziar de

largă circulație, iar prețul de vânzare este stabilit în baza unei evaluări de către un expert autorizat. „Asigurarea de deces nu este considerată garanție, în schimb în cazul creditelor garantate cu polițe de risc financiar, banca cere despăgubirea direct de la asigurator, în baza contractului de asigurare încheiat. Societatea de asigurări continuă acțiunea de executare a debitorului, acesta nefiind absolvit de la plata datoriilor către bancă.

Pentru primul termen, prețul de pornire al licitației este cel precizat în raportul de evaluare. Cumpărătorii interesați vor depune la CEC o cauțiune reprezentând 10% din prețul de evaluare a bunului. Dacă nu există nici o ofertă egală cu prețul de pornire, licitația va fi oprită, urmând să fie fixat un nou termen, la care însă prețul de pornire al licitației va fi diminuat cu 25%. Dacă în continuare nu se obține prețul de începere a licitației, câștigătorul licitației va fi cel care oferă cel mai mare preț, chiar dacă acesta nu acoperă decât jumătate din valoarea reală.

De obicei, durata medie a unei executări silite este de șase-nouă luni (pentru bunurile imobile), pentru bunurile mobile termenul fiind mai mic, la aceste licitații putând participa orice persoană fizică sau juridică. „Trebuie avut în vedere și faptul că, datorită lacunelor legislative, debitorii profită de acestea, folosind fel și fel de proceduri (de altfel perfect legale) pentru a tergiversa executarea silită (conestații la executare, plângeri penale, ordonanțe prezidențiale de suspendare a executării, declararea societății în faliment sau reorganizare)“.

Înființat la sfârșitul anului 2003 și înregistrat la

Registrul Comerțului în data de 16 februarie 2004, Biroul de Credit este o societate pe acțiuni creată de băncile comerciale cu scopul de a monitoriza comportamentul financiar al potențialilor clienți. Cu alte cuvinte, baza de date a Biroului de Credit este un adevărat carnet de note pentru clienții persoane fizice care au contractat deja un împrumut. Băncile pot afla astfel dacă solicitantul mai are și alte credite contractate, dacă are întârzieri la plată sau dacă declarațiile acestuia sunt incorecte. De asemenea, dacă înainte erau raportate și înregistrate doar informații referitoare la persoanele fizice care au întârzieri mai mari de 30 de zile la plata ratelor, de curând Biroul de Credit furnizează și informații „pozitive“ despre clienții băncilor. Numărul băncilor acționare la Biroul de Credit este acum de 27.

După înființarea Biroului de Credit, băncile au acum la dispoziție informații despre „trecutul“ financiar al solicitantului și pot decide dacă acesta este solvabil sau nu. Acest lucru nu le scutește însă de surprize, numărul rău-platnicilor fiind în creștere. Dar cum băncile nu pierd niciodată, acestea își pot recupera datoria prin valorificarea garanțiilor depuse de către client, în cadrul licitațiilor după cum am arătat prin punerea în executare silită.



# DEȘEURILE POT FI O AFACERE PROFITABILĂ

Interviu cu Lucia Varga, secretarul de stat în Ministerul Mediului și Dezvoltării Durabile

■ **Interviu de Daniela Stoica**  
ROMCOM

## **R – Se pot face bani din deșeuri?**

LV – Cu siguranță da. Avem deja un așa-numit „rege al gunoaielor”. Lăsând anecdotică la o parte, managementul deșeurilor poate deveni o afacere profitabilă, mai ales acum, când foarte multe organisme internaționale sunt preocupate de protecția mediului. Abordată problema din acest sens, se pot face afaceri din colectarea, sortarea, reciclarea, re folosirea, eliminarea și depozitarea finală a deșeurilor.

Cea mai mare parte a deșeurilor nu e de aruncat, ci poate fi reciclată. Sunt clasice exemplele hârtiei, sticlei și materialelor textile, cu care o parte dintre noi am crescut. Dar să nu ignorăm anvelopele, pet-urile, resturile vegetale, molozul din construcții. De exemplu, lângă București, s-a realizat o instalație pentru reciclarea molozului din construcții. Molozul concasat și prelucrat minim este transformat în materie primă pentru construcția de drumuri. Pet-urile și materialele plastice se pot toca și întrebuița la fabricarea de ghivece pentru flori sau alte produse din material plastic. Resturile vegetale se transformă în compost pentru grădinarit. Anvelopele uzate pot fi pirolizate, iar în Bihor există deja o firmă care se ocupă de așa ceva, sau pot fi folosite pentru producerea de energie, având o valoare energetică foarte mare. Anumite deșeuri pot fi folosite, prin incinerare, pentru obținerea biogazului și producere de energie. Și să nu uităm deșeurile de



echipamente electrice și electronice din care se pot obține material plastic, metale...

## **R – Există legislația necesară pentru asemenea investiții?**

LV – Există și legislația și diverse fonduri pentru finanțarea unor asemenea proiecte. Legislația de mediu românească este adaptată la cea europeană. Ministerul nostru, dar și programele europene de finanțare au resurse pentru acest tip de investiții.

## **R – Atunci de ce nu apar afaceri în aceste domenii?**

LV – Apar, dar sunt foarte puține. În parte pentru că investitorii nu au observat încă oportunitatea, deși există de exemplu o Directivă europeană ce prevede diminuarea cantității de deșeuri. Dar cred că un rol important îl au administrațiile locale care nu au impus colectarea selectivă, cu câteva excepții. De cel puțin doi ani trebuiau înființate depozitele pentru deșeuri de echipamente electrice și electronice. Primăriile nu au oferit teren pentru realizarea unor asemenea investiții.

Am început anul trecut campania națională de colectare a deșeurilor de acest tip. Administrațiile locale s-au conformat doar pentru că era ordin, dar odată cu încheierea

campaniei, s-a încheiat și preocuparea pentru acest tip de deșeuri pe care le vedem în continuare în deponiile locale sau aruncate pe te miri unde. Un alt motiv îl constituie faptul că întreprinzătorii nu au cunoștințe în domeniu. Pentru o asemenea afacere îți trebuie cunoștințe despre deșeuri și modalități de reciclare, tehnologie pentru sortare, tocare, ardere etc. Dacă ar exista parteneriate cu firme de profil din străinătate, cred că s-ar putea face afaceri profitabile cu deșeuri și în România.

## **R – Spuneți adineori despre fonduri pentru asemenea proiecte.**

LV – Da. De exemplu, ministerul nostru a încheiat în 7 martie prima sesiune de depunere de proiecte, parțial finanțate prin Administrația Fondului de Mediu, ce aveau ca domeniu gestionarea deșeurilor, protejarea biodiversității și a arilor protejate și promovarea și conștientizarea nevoii de protecție a mediului. Sunt principalele domenii eligibile ale sesiunii. Surpriza a fost să constat că din Bihor s-au trimis 12 proiecte, dar numai două aparțineau unor firme, celelalte fiind ale unei primării, unități de învățământ și organizații nonguvernamentale. Este bine că sectorul ONG și învățământ sunt deschise la acestea, dar sectorul economic... Unul din cele două proiecte ale societăților comerciale prevede extinderea unei deponii, iar al doilea realizarea unei instalații de obținere a biogazului din deșeuri. Sper că la următoarele sesiuni, dar mai ales la Programele Operaționale Regionale care au fonduri mai mari situația va fi mai bună din acest punct de vedere. Dar asta depinde de colaborarea sectorului economic cu administrațiile locale.

## DE ÎNCHIRIAT SPAȚII DE BIROURI ȘI SPAȚII DE DEPOZITARE



**SC ANDAGRA SRL** închiriază spații de birouri sau spații de depozitare în clădirea din Oradea, strada Cuza Vodă nr 85. Suprafața totală disponibilă aprox. 500 mp, compartimentată în 16 - 22 – 24 etc mp. Clădirea dispune de rețea proprie de termoficare, de un spațiu propriu de parcare. Alte utilități: geamuri termopan, posibilitate de conectare la telefonie și internet, servicii conexe (curățenie, pază).

**Contact: Lucian Hord, Mobil: 0788.511799, Email: [Ichord@zappmobile.ro](mailto:Ichord@zappmobile.ro)**



## VREI SĂ-ȚI DEZVOLȚI AFACEREA?

### APELEAZĂ LA ROMCOM ȘI VEI OBȚINE:

- Acces la credite bancare în cele mai bune condiții
- Fonduri nerambursabile
- Planuri de afaceri
- Consultanță de marketing
- Studii de piață
- Identificarea unor potențiali parteneri de afaceri

[www.romcom.ro](http://www.romcom.ro)

# O AFACERE PENTRU O NAȘTERE DE NOTA 10

*Anumite experiențe de viață se pot transforma în oportunități de afaceri. Centrul de pregătire pre- și postnatală Pronatal este un asemenea exemplu de afacere, demarată de două tinere.*

*Interviu cu Anda Maier și Teodora Mada, asociate și fondatori ai Centrului Pronatal*

■ **Interviu de Daniela Stoica**  
ROMCOM

## **R – Cum s-a născut acest Centru, unic în Oradea?**

AM - Centrul Pronatal s-a născut din nevoia unui business pentru susținerea familiei și din experiența de mamă „nepregătită”. După ce am născut mi-am dat seama că nu știu ce să fac și cum să mă port cu copilul pe care îl purtasem atâtea luni. Am constatat că nu sunt singura mamă în această situație, și ne-am gândit că le putem ajuta pe cele care vin după noi.

TM – Am căutat un spațiu bine poziționat și l-am amenajat, din banii familiilor noastre, am luat legătura cu conducerea Spitalului de Obstetrică Ginecologie Oradea și cu câțiva

ginecologi, am angajat două kinetoterapeute și am pornit la drum, anul trecut în aprilie. Unul dintre cursuri este predat de un medic ginecolog, alte cursuri de medici specializați în neonatologie etc. O parte dintre medici ne permit să asistăm la naștere.

## **R – Sunt deschise românele la acest tip de servicii? Cum ați atras primele cliențe?**

AM – Înainte de deschiderea centrului am distribuit fluturași, pliante și afișe prin oraș, iar la inaugurare am organizat o conferință de presă. Așa au apărut primele cliențe.

TM – Românele încă nu sunt deschise la acest tip de servicii, nu le consideră utile. Multe spun că mamele lor au născut fără gimnastică și fără instruire, se vor descurca la fel. Majoritatea clientelor noastre sunt educate și au alte orizonturi și așteptări. Cele care au venit o dată au rămas.

AM – Foarte important pentru cliențele noastre este atmosfera creată aici. De când vin, le facem să simtă că sarcina lor e cel mai important lucru pentru noi. Exercițiile de gimnastică, programul de întreținere corporală pre și post natală, cursurile de pregătire pentru naștere și îngrijirea bebelușului, gimnastica și masajul pentru bebeluș, cursul pentru tăți sunt importante și relevante pentru cliențele noastre.

## **R – Cum se dezvoltă afacerea?**

AM- Primele luni au fost destul de dificile. Am fost în bătaia vântului. În august, am decis să schimbăm managementul și să am extins grupul țintă. Acum ne adresăm tuturor femeilor care vor să aibă grijă de ele,



### **TEODORA MADA**

- 1999, absolvă Facultatea de Științe Socio-Umane, Universitatea Oradea, specializarea Kinetoterapie
- 2006, absolvă cursul de educator Lamaze
- până în 2007, lucrează la un Centru de educare și recuperare pentru copii cu nevoi speciale
- căsătorită, 2 copii

care vor să facă gimnastică de întreținere sau masaj. (Săptămâna aceasta și-a făcut abonament la noi o doamnă ce se apropie de 60 de ani. Dânsa e decanul de vârstă.) De asemenea am hotărât să ne schimbăm sediul

pentru a reduce cheltuielile cu utilitățile.

TM – Suntem singurul centru din Oradea care are o gamă atât de largă de servicii pentru viitoarele și proaspetele mame, precum și pentru tăți, așa că așteptăm să ne vină noi cliențe.

AM – Încă suntem la început, dar cred că vom fi în curând un Centru important pentru viitorii părinți. Rezultatele de până acum sunt mai modeste, dar trebuie să trecem de etapa afacere-bebeluș.



### **ANDA MAIER**

- 2004, absolvă Facultatea de Științe Juridice, Cluj Napoca
- 2005, absolvă Facultatea de Comunicare și Relații Publice Cluj Napoca
- 2008, master în Comunicare și Publicitate, Cluj Napoca
- căsătorită, un copil

# INVESTIȚII ÎN INSTITUȚIA FAMILIEI



■ **Anca Suci**  
PRO FAMILIA

## LICEENII VOR SĂ AFLE MAI MULTE

despre ei și despre principiile morale. În lunile ianuarie și februarie, am participat la ore de dirigenție în mai multe licee orădene, în cadrul proiectului Pro Licee, demarat de fundația noastră și am constatat deschiderea și interesul adolescenților pentru prevenirea afectivității negative și creșterea stimei de sine, stress și combaterea lui, depresie, suicid, dezvoltarea unei psihosexualități sănătoase, dar și orientare profesională, resursele și instituțiile care le pot veni în ajutor. Sperăm că principiile semănate de noi vor rodi cât mai repede, pentru ca elevii să fie feriți de multe probleme. Scopul proiectului Pro Licee este educare psihomorală a elevilor și dezvoltarea sănătoasă pe toate planurile. În cele două luni de iarnă am întâlnit elevi din 22 de clase de la diferite licee.

## O INVESTIȚIE BENEFICĂ PENTRU FAMILIILE DE AZI ȘI CELE DE MÂINE

Un cuvânt potrivit, o inimă caldă, un exemplu necesită foarte puțin efort, dar pot să însemne foarte mult pentru ceilalți... Viața poate fi văzută ca rezultatul câtorva zeci de decizii importante pe care le-am luat, în cunoștință sau necunoștință de cauză.

Proiectul Pro Familii vine cu o inimă

caldă, cuvinte încurajatoare, informații pertinente în probleme cum ar fi o sarcină nedorită, necunoașterea planificării familiale, educația familială deficitară.

Ce înseamnă avortul? Motivele recurgerii la avort, Care sunt riscurile, Ce soluții există? Cum poți planifica menirea de a fi mamă? Cum te poți bucura în orice domeniu al vieții de familie? Toate acestea sunt întrebări la care beneficiarii proiectului pot primi răspuns corect, dar mai ales moral.

Fundația Pro Familia prin proiectul **Pro Familii**, a organizat în data de 16.02.2008, la Biserica Rromilor vorbitori de limbă maghiară din Oradea, conferința specială pentru femeile din această etnie, având ca temă principală, **„Planificarea familială din perspectivă biblică.”**

Iată câteva impresii din partea pastorului **Szucs Attila**,

„Atât organizarea, cât și prelegerile pe această temă au fost la un standard ridicat intelectual și spiritual. Prezentarea acestei teme a fost făcută de persoane cu o mare pregătire profesională în domeniu, precum dr. Raț Anca și Popovici Anca, cu o vastă experiență în consilierea familială.

A fost abordată tema avortului, care din păcate face multe victime atât în rândul familiilor, cât și în rândul tinerelor necăsătorite.

Impactul asupra persoanelor prezente a fost enorm de mare, lucru observat și la sfârșitul conferinței, când am avut un timp de cercetare spirituală și timp de rugăciune. Multe femei, cu lacrimi în ochi, au strigat la Dumnezeu pentru iertarea

păcatelor săvârșite în neștiință de cauză, atunci când, prin avort provocat, au stins viața a numeroase ființe umane, ce se dezvoltă în pântecul lor, ca viitoare mame.

Conferința a avut și un subiect cu tema „Creșterea și educarea copiilor din perspectiva Cuvântului lui Dumnezeu”, prezentat de Szűcs Tünde. Mesajul acestui subiect a fost o provocare pentru părinți, de a avea un impact major asupra copiilor, prin limbajul folosit, prin comportament, prin dragostea necondiționată a părintelui față de copil.

Pentru multe femei, temele abordate au fost cu totul noi, având un interes foarte mare din partea tuturor participantelor la conferință, fapt ieșit în evidență și din multele întrebări puse.

Concluzia finală reieșită din tema conferinței este următoarea:

**„Trebuie să urmărim împlinirea voinței lui Dumnezeu în nașterea și educarea copiilor.”**

Pentru mine, ca participant la conferință (translator), a fost un timp binecuvântat de Dumnezeu, am fost motivat în a răspândi învățătura biblică referitoare la familie, la venirea pe lume a unui copil, la creșterea lui pentru Dumnezeu.

Încurajez toți liderii de biserici, membrii din bisericile locale, să organizeze astfel de conferințe, în colaborare cu fundația „Pro Familia” Oradea. Astfel de evenimente sunt o investiție benefică, pentru familia de azi, și cea de mâine...”





**IMPORTANT!**

**ÎNCEPÂND CU LUNA **MARTIE**  
SE POT DEPUNE CERERI DE FINANȚARE  
PENTRU FONDURI NERAMBURSABILE.**

**GRĂBEȘTE-TE SĂ NE CONTACTEZI!!!  
NOI AVEM O RATĂ DE SUCCES DE  
**100%****

Sună la **0259 479 793** (Oradea) / **0751 218 182**  
(Suceava) / **0749 158 586** (Galați) sau scrie la  
**office@romcom.ro** pentru a discuta cu un consultant  
ROMCOM despre cum poți obține finanțare  
nerambursabilă pentru proiectul tău.

**ROMCOM** este un proiect al Christliche Ostmission (COM) din Elveția. ■ **Consiliul director:** Georges Dubi - președinte, Mario Brühlmann, Ernő Veres - vicepreședinți ■ **Directori:** Imre Kulcsár, Vlad Mihuț ■ **Redacția:** Tehnoredactor: Gönczi Géza, Redactor șef: Daniela Stoica  
■ **Prepress:** Photographics [www.photographics.ro](http://www.photographics.ro) ■ **Adresa:** ROMCOM, str. Sf. Ladislau 7, 410174 Oradea, Bihor  
**Tel:** 0259-479793 **Fax:** 0259-441911 **E-mail:** [office@romcom.ro](mailto:office@romcom.ro) **Internet:** [www.romcom.ro](http://www.romcom.ro)  
■ **Organizații partenere:** Misiunea Creștină de Est, Elveția (COM), Agenția Elvețiană pentru Cooperare și Dezvoltare, Servus Business Development Elveția, Swiss Consulting Group Elveția, Soluții Avansate, Smart Training, Brandstorm