

# ANUARUL 30 ANI DE CAPITALISM

**WALL-STREET**  
INSPIRAȚIE ÎN BUSINESS





## *În căutarea capitalistului perfect*

### **Răzvan Enache**

Project Manager

*Future Banking*

Silviu Brucan spunea în 1990 că „pentru a deprinde democrația, românii vor avea nevoie de 20 de ani“. Vedem acum că a avut parțial dreptate având în vedere atacurile asupra statului de drept din ultimii ani. Însă, când vine vorba de capitalism, dorința de a face bani, individualismul și orientarea spre a câștiga cu orice chip par să fi apărut mai devreme de ‘89, de la Dallas încoace. Da, o întreagă generație de viitori patroni au învățat de la J.R. Ewing cum funcționează o economie de piață și cum se tranzacționează mărfurile și petrolul.

Dar capitalismul învățat din filme nu te civilizează, iar bruma de bani pe care unii români au avut-o în anii ‘90 și minimele cunoștințe antreprenoriale nu te duceau mai departe de comerțul cu blugi și televizoare, vândute de multe ori direct din camion.

Au existat și afaceriști care au gândit la o scară mai mare și au profitat de mania românilor pentru electronice și pentru orice le-a lipsit decenii întregi în comunism.

Au existat și afaceriști care au gândit la o scară mai mare și au profitat de mania românilor pentru electronice și pentru orice le-a lipsit decenii întregi în comunism. Așa că, imediat după Revoluție, piața a fost invadată de multe branduri occidentale și oameni de afaceri care monetizau dorința românilor de a le fi „un pic mai bine“. Să nu uităm de celebra Gepa Electro Center, firma deschisă încă din 1987 în Belgia de către George Pădure, dar și de faptul că primul deceniu de după comunism a purtat stigmatul miliardarilor de carton, propulsați pe scena capitalismului tot de bișnița cu produse aduse din Turcia și afaceri dubioase.

Au fost anii de opulență meschină ai unei generații care voia să își demonstreze sieși că poate să facă business, avere și influență.

A fost nevoie de 15-20 de ani pentru a scăpa de dorința obsesivă de căpătuială și să treacă de la un capitalism primitiv, al cărui arhetip a fost vânzătorul de blugi, la un capitalism mai sofisticat, inspirat de modele precum Zuckerberg sau Jeff Bezos.

Vă prezentăm în „Anuarul 30 de ani de Capitalism” mai multe generații de capitaliști, care au în comun capacitatea de a se transforma și a inova, precum și deschiderea față de nou, care le-a permis să se reinventeze și să se adapteze capitalismului de secol 21.

*Anuarul*  
*“30 de ani de capitalism”*  
*a fost realizat cu sprijinul*



**ROMANIA**



# ING BANK ROMÂNIA, ÎN PRIMII 25 DE ANI

# ÎNTRE TIMP, ÎN ROMÂNIA...

Istoria ING a început acum 25 ani, când am fost **prima bancă internațională** care a deschis o sucursală în România după '89.

Denominarea leului - tăierea a patru zerouri de pe bancnote și monede. Leul s-a apreciat puternic, iar cursul euro a coborât: la un minim de 3,1 lei.

Am lansat platforma de Internet banking **ING Home'Bank**. Azi, este principalul canal bancar: clienții ING îl accesează în medie o dată la două zile.

Orașul Sibiu a fost promovat prin programul „Capitală Culturală Europeană 2007” la Berlin și a reușit să atragă în anul următor, peste un milion de turiști.

Am lansat **creditul ING pe repede'nainte 100% online** - primul credit de nevoi personale disponibil online în doar 15 minute.

România a înregistrat cea mai mare creștere la plățile electronice din UE, de 26%.

Am lansat platforma omni-channel de Internet Banking dedicată IMM-urilor, **ING Business**.



1994



România a fost primul stat din Europa Centrală și de Est care s-a alăturat programului Parteneriatului pentru Pace.



1998 - 2000

Am dezvoltat **rețeaua de sucursale ING**, doar pentru segmentul **Corporate**, în principalele orașe ale țării.



În 1999 România era la un pas de a intra în incapacitate de plată, însă anul 2000 a marcat începutul unui nou ciclu economic și ieșirea din criză.

Lansarea diviziei de **Retail**, a francizelor ING și a conceptului de **Self'Bank**. Așa cum adera România la NATO, așa aderau și primii francizori la conceptul de **ING Office**.

ING a lansat și linia de business **Mid-Corporate Banking**, punând umărul la dezvoltarea IMM-urilor din România.



2004

România, alături de alte 6 țări din Europa de Est, devine membră NATO.



2005

România a intrat în Uniunea Europeană, cu 65% dintre români având mare încredere în UE.



2006

2007

ING ocupă primul loc pe piața **titlurilor de stat**.

Începe era produselor instant, la ING: **cardul contactless** emis pe loc într-un office, **cardul complet** și **creditul de nevoi personale** în 2015.



ING a lansat **primele credite pentru IMM-uri**.

2013



Mugur Isărescu este validat pentru un nou mandat în funcția de Guvernator al BNR. În 2019 împlinște 30 de ani de la preluarea rolului.

2017



Sărbătorim **25 de ani în România**. La un an de la lansarea ING Pay, ING aduce clienților Apple Pay și întregeste gama de opțiuni pentru plățile mobile.



DE ANI ÎN ROMÂNIA

2018



Prima președinție a Consiliului Uniunii Europene asigurată de România. La ceremonia oficială de lansare, Președintele Comisiei Europene, Donald Tusk, a susținut un discurs în limba română.

2019



Mare motiv de sărbătorare: Centenarul Marii Uniri.





# *Dragoș Anastasiu: Discursul naționalist împotriva capitalismului, un pericol pentru România*

*Roxana Grosu*

**Atunci când a venit Revoluția, Dragoș Anastasiu avea 18 ani și era în Germania, student la medicină. Chiar și așa, a trăit acest eveniment cu sufletul la gură, cu Europa Liberă și televiziunea germană.**



”Am reușit să plec pe timpul regimului comunist, deoarece mama mea se afla în Germania și am putut motiva plecarea prin ceea ce se numea «reîntregirea familiei»”, își amintește fondatorul Eurolines.

Iar primul contact cu Germania a fost unul destul de șocant.

„Ieșisem din țară doar la Ruse, dacă o putem considera ieșire. După ce am aterizat pe aeroportul din Frankfurt, am ajuns la mama și am mers la cumpărături. Am intrat într-un hipermarket, asemenea celor de astăzi din România. Având experiența din România, cu cozi de 3 ore pentru un pachet de unt - m-a lovit un sentiment de nedreptate. M-a șocat atunci raionul de cafea, varietatea felurilor de cafea, faptul că nu era nimeni la coadă, era aproape gol. Îmi amintesc și că unchiul meu îmi dăduse 50 de mărci la vremea respectivă, pe care vreo săptămână nu am reușit să îi cheltuiesc. De ce? Eram atât de consternat de diversitatea lucrurilor, de accesul facil la ele și de imposibilitatea de a le obține și în România, încât mi-a fost greu să diger nedreptatea. Eram totuși destul de tânăr și m-am adaptat repede. La bine întotdeauna te adaptezi”, mai spune antreprenorul.



## Comunismul cu față umană

După câțiva ani în care a profesat medicina în Germania, în '95 Anastasiu a decis să revină definitiv în România. Atunci a realizat că aici capitalismul a fost înțeles cu greu.



“

*După ani de paradigmă comunistă te trezești într-o altă societate. Cred cu tărie că dacă alegerile nu ar fi fost câștigate de Iliescu, țara asta ar fi atins un apogeu pe care acum nu îl are. Am avut ghinion de oameni fără viziune care au crezut că maximul atins este un comunism cu o față mai umană*

”



## *Multinaționalele și expații, un plus pentru capitalismul românesc*

Anastasiu consideră că străinii au reprezentat unul din elementele esențiale ale dezvoltării capitalismului în țară.

„Multinaționalele, expații, în prezent criticați aspru, pe nedrept, nu au adus cu ele numai capital, din punct de vedere al banilor. Au adus capital în ceea ce privește resursele umane și de dezvoltare. Asta a ajutat la educarea multor români care lucrează în multinaționale.

Dar și aici întâlnim două categorii de persoane: pe de o parte, sunt oameni cărora le place să lucreze conform procedurilor și să li se spună ce au de făcut, au salarii bune și stabilitatea locului de muncă; pe de altă parte, sunt oameni care au deprins sistemul procedural, s-au plictisit de el, s-au distanțat de el și au pornit către deschiderea propriilor afaceri. Așa s-a dezvoltat clar capitalismul în România, deci pălăria jos în fața expaților”, explică antreprenorul.

## *Discursul naționalist împotriva capitalismului, un pericol pentru România*

În ultimul timp, Anastasiu a observat ca tinerii antreprenori încep să creadă că multinaționalele nu sunt bune pentru România, ceea ce reprezintă un pericol pentru dezvoltarea țării.

„Auzind mereu un neadevăr, el devine adevăr, e natură umană. În plus, multinaționalele s-ar putea sesiza și să zică «a, da, suntem răi, la revedere». Aceasta ar fi cea mai gravă consecință. Dar așa ceva nu cred să se întâmple deoarece aceste

companii sunt foarte pragmatice, dacă le ies calculele economice nu ascultă cum latră câinii. Dar formarea unor tabere de genul «noi, românii, capital românesc, voi, străinii, capital străin» este aberantă. În plus, dacă ne uităm la televizor, nu există dezbateri bazată pe argumente, totul începe pe antiteză noi - voi. Și ne dăm în cap cât putem ca să demonstrăm că noi suntem mai buni”.





Anastasiu a fondat grupul Eurolines în 1995, iar astăzi este alcătuit din 20 de societăți. Are peste 650 de angajați și deține cea mai mare rețea de distribuție a produselor turistice din țară, 4 agenții francizate în Germania, o flotă de 15 autocare și aproximativ 800 de autoturisme.

Din 2011, rețeaua de agenții a grupului a funcționat în regim de franciză sub brandul TUI TravelCenter, iar din 2017 grupul Eurolines a început dezvoltarea unui al doilea brand de agenții de turism, TravelBrands.

În 2015, Grupul Eurolines a preluat complexul Green Village din Sfântu Gheorghe, Delta Dunării, marcând astfel debutul într-o nouă arie a turismului, cea a hotelăriei.

În această toamnă, Anastasiu a cedat către DER Touristik Group parte a Grupului german REWE, toate activitățile de turism: turoperare, retail, business travel și incoming care se derulează pe trei companii distincte (Touring Europabus, Danubius Travel și Nova Travel).



## România, țara marilor oportunități

Anastasiu consideră că mulți dintre noii lideri nu au rupt legăturile trecutului, nu s-a făcut privatizare la momentul potrivit, a fost o amânare a deciziilor importante până prin anii 2000.

“

*Cred că am avut 10 ani imediat după Revoluție pe care i-am irosit și în care lucrurile puteau fi setate cu totul și cu totul altfel. Și sunt de părere că nici astăzi democrația nu a fost înțeleasă la adevăratul său nivel*

”

”

De exemplu, faptul că democrația nu îți dă doar drepturi, ci și responsabilități, faptul că democrația te și obligă să faci, nu doar să aștepti să ți se dea sau să se întâmple. Dar, având în vedere faptul că am trăit 40 de ani în care inițiativa era o chestiune pedepsită, nicidecum susținută, din păcate, astăzi se văd rezultatele, printr-o societate pasivă, care așteaptă să i se dea, să i se facă etc.

„Asta reprezintă pentru mine o mare oportunitate, pe care o pot exploata, însă pentru țară nu e bine. Țara are nevoie de mai mulți oameni care să aibă inițiativă.

Sunt mulți care au plecat și și-au înfruntat destinul, însă sunt și alții care au plecat să fie angajați în străinătate. Aceștia din urmă sunt cei de natură pasivă, lipsiți de spiritul antreprenorial”, crede fondatorul Eurolines.

Prin urmare, ca simplu angajat, e mult mai bine în Germania decât în România (salarii, educație, libertate, condiții mai bune). Cât despre cei care au reușit să facă business în străinătate, aceștia și-au extins afacerile și în România, deoarece au conștientizat existența unei piețe cu mari oportunități.



# UNIQUE TOGETHER

➔ [getinthegame.ro](https://getinthegame.ro)



ROMANIA



## *Povestea unui tren pierdut: România a ratat startul capitalismului cu 10 ani*

*Ionuț Șișu*

După peste 1.000 de întâlniri cu investitori și o carieră de 23 de ani în piața financiară românească, Lucian Anghel își aduce aminte de anii pierduți ai capitalismului românesc, dominați de mineriade și de ideea că “noi nu ne vindem țara”, precum și de momentele în care România a ajuns să fie comparată, în mod incorect, cu o falimentară “Argentina de pe Dunăre”.

*Lucian Anghel este președintele Bursei de Valori București și CEO BCR Banca pentru Locuințe*



Întors de la un road-show desfășurat în SUA, la care reprezentanții pieței de capital au încercat să promoveze România și companiile locale, președintele Bursei trece direct la subiect și ține să atragă atenția de ce chiar și pe românii obișnuiți trebuie să îi intereseze imaginea pe care țara o are în fața investitorilor străini. “Așa-zisa ‘percepție a investitorilor’ este greu de definit... e greu să ‘pui mana’ pe ea.

Imaginea internațională a României este însă extrem de importantă pentru costurile pe care noi toți românii le suportăm în această țară. Am ajuns la o datorie externă de peste 100 mld. euro, iar costurile acestei datorii, dobânda, este suportată de noi toți. Din acest motiv m-am luptat și ne luptăm să prezentăm și părțile pozitive ale României în fața investitorilor străini”.



Avem ce să le arătăm: creștere economică, companii ieftine, subevaluate față de cele din vestul Europei, și firme listate care își răsplătesc acționarii cu unele dintre cele mai mari dividende din lume.

---

**“România a avut un start pierdut în capitalism, au fost 10 ani în care investitorii străini veneau cu bani în estul Europei iar noi ‘nu ne vindeam țara’. Acum totul se reflectă în bunăstarea românului obișnuit ”**

---

Ce mai vor străinii să vadă în România? Nimic foarte nou, “doar” stabilitate, o stabilitate serios zguduită la finalul anului trecut de o Ordonanță de Urgență al cărei număr, 114, nu va fi uitat prea curând de mediul de afaceri românesc.

“Au fost investitori care ne-au spus că le place România, au remarcat că avem perspective bune, dar ne-au zis că vor stabilitate. Doar în condiții de stabilitate și predictibilitate vom recupera ce am pierdut în anii '90”, spune Lucian Anghel. Îi cer să îmi detalieze acest “timp pierdut” din anii '90, iar șeful bursei se aprinde.

“Romania a plecat în 1990 de la aproape același nivel de bunăstare cu Polonia. Totuși, în această perioadă Polonia începuse să își dezvolte piața de capital, cu sprijinul Guvernului, în vreme ce noi eram în perioada ‘nu ne vindem țara’ și în cea a mineriadelor. România a avut un start pierdut în capitalism, au fost 10 ani în care investitorii străini veneau cu bani în estul Europei iar noi ‘nu ne vindeam țara’”, își aduce aminte Lucian Anghel.



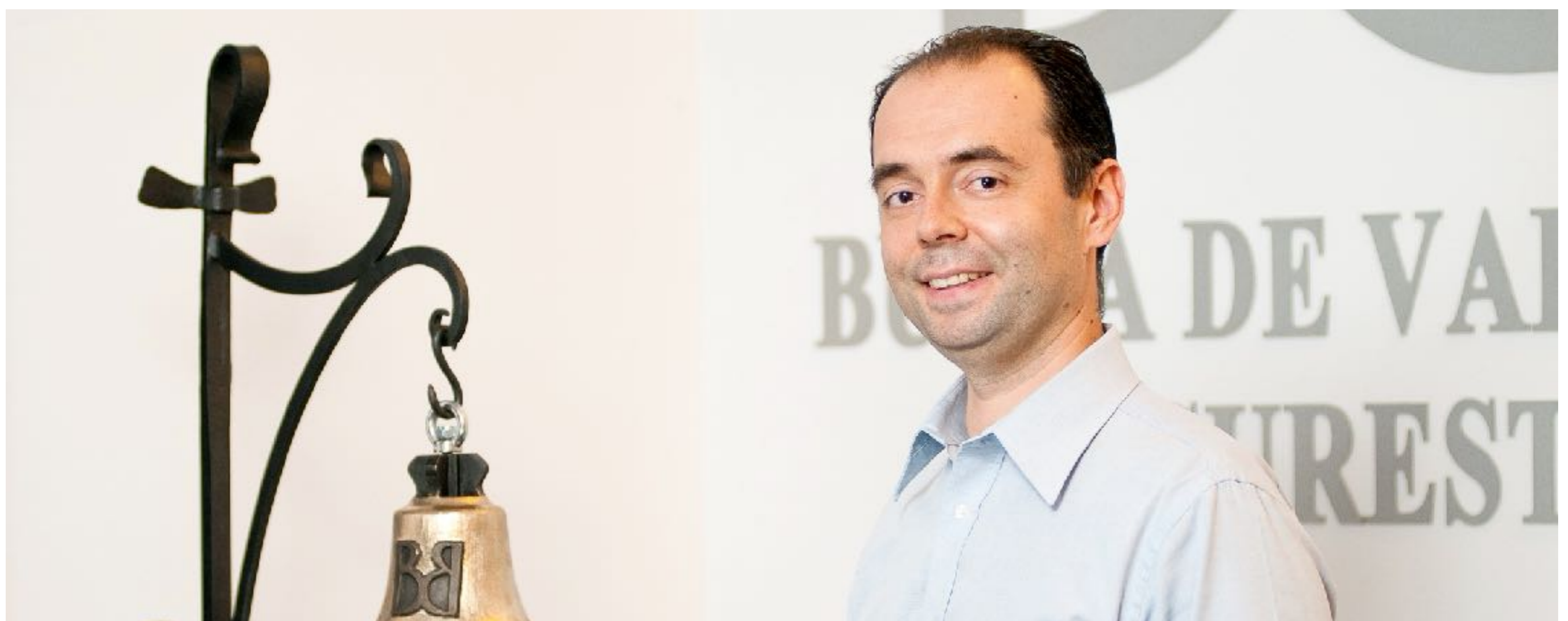
“ *Nouă, românilor, ne-au lipsit campionii regionali. Ne-a lipsit un exemplu precum CEZ în Cehia* ”

Din 1990 și până în 2018, România a avut un PIB per capita (ajustat la paritatea puterii de cumpărare – PPP) în medie de 14.784 dolari, cu 16% sub cel al Poloniei (17.598 dolari). În 2018, România a avut un PIB per capita de 24.543 dolari, cu aproximativ 14% sub cel al polonezilor (28.751 dolari).

“După 30 de ani de capitalism, bunăstarea polonezilor este peste cea a românilor. De ce?”, se întreabă președintele Bursei, după care tot el explică.

“După ce s-a spart cortina de fier între vest și est, investitorii occidentali au căutat centre de investiții în Europa Centrală și de Est unde să construiască puncte de producție care să furnizeze servicii și produse pentru toată regiunea.

“Noi nu am reușit să îi atragem pentru că, așa cum am menționat mai devreme, nu ne-am concentrat pe asta. Acest lucru ne-a costat la capitolul atragerii investițiilor străine directe, iar acum totul se reflectă în bunăstarea românului obișnuit, totul este corelat, nu este nicio întâmplare că acum suntem sub Polonia, deși am plecat practic din același punct”.





Acum, mai simți că persistă ideea potrivit căreia “noi nu ne vindem țara”? îl întreb pe Anghel, încercând să pun în balanță multinaționalele intrate în țară în ultimele două decenii, dar și curentul ușor anti-privat care s-a simțit venind din aparatul guvernamental în ultimii ani.

“Cred că ideea este mult estompată acum. Evident că nu spun că trebuie să ne vindem țara pe nimic și în orice condiții, dar faptul că acești străini au creat capacități de producție în țările din apropierea noastră, în Ungaria, Slovacia, Polonia, iar acum noi suntem în bună parte o piață de desfacere, este o problemă și este și o parte a explicației deficitului comercial pe care îl avem acum – una dintre cele mai grave probleme ale României în prezent. Noi când Renault cumpăra Dacia (n.red. în 1999), în Cehia și Slovacia erau producători auto străini care deja produceau. Ne mai întrebăm de ce suntem în urma acestor țări?”



În Cehia, Volkswagen a cumpărat Skoda în 1991, însă acordul final între Guvernul ceh și nemți a fost semnat în 1994. De asemenea, în 1993 a avut loc a doua cea mai mare privatizare din istoria țării, Procter & Gamble achiziționând producătorul de detergent Rakona, controlat de stat.

“Nouă, românilor, ne-au lipsit campionii regionali. Avem o țară mare, cu aproape 20 de milioane de locuitori, de la care te-ai aștepta să aibă companii puternice care se extind în regiune.

Ne-a lipsit un exemplu precum CEZ în Cehia, o companie 70% deținută de stat, într-o țară mai mică decât România, dar care se extinde regional. CEZ s-a dezvoltat pentru că a avut acces la finanțare pe bursă. Dacă ai acces la finanțare și management profesionist, de ce să nu aduci avuție în țara ta? De ce să nu cumperi cotă de piață în alte țări?”, spune Lucian Anghel.



## *Drumul României de la “Tigrul Europei” la “Argentina de pe Dunăre” și înapoi*

Anghel se declară un capitalist convins, însă remarcă și părțile mai puțin bune ale acestui sistem economic.

“Prefer capitalismul în locul comunismului, este opțiunea mea clară, dar capitalismul are și forme mai puțin eficiente, precum capitalismul ‘de cumetrie’, adică un capitalism alterat, care nu generează acea valoare adăugată normală. Este clar că și în această Românie capitalistă încă avem multe lucruri de învățat”.

Elementele esențiale capitalismului în viziunea președintelui BVB? Proprietatea privată și prezența cât mai redusă a statului în economie.

“Problema capitalismului este stabilitatea, în special pentru populație. Capitalismul nu își propune această stabilitate. În comunism aveai un loc de muncă stabil, totul era relativ stabil. În capitalism lucrurile stau invers: ai libertate, dar nu mai ai garantată o stabilitate”.

“

*Am recuperat și ne-am deschis către investitorii străini după ce a devenit clar că vom adera la Uniunea Europeană. Din păcate însă, față de celelalte țări din regiune, noi am avut doar 2000-2008, nu 18 ani la dispoziție*

”

Cele mai importante evenimente și perioade pentru capitalismul românesc? Aderearea la UE și anii de creștere economică 2000-2008.

“România a evoluat puternic abia după anii 2000, asta după ce pierduseram trenul capitalismul în anii '90. Am recuperat și ne-am deschis către investitorii străini după ce a devenit clar că vom adera la Uniunea Europeană. Din păcate însă, față de celelalte țări din regiune, noi am avut doar 2000-2008, nu 18 ani la dispoziție. Ne va lua mult să recuperăm timpul pierdut din anii '90 pentru că nici celelalte țări nu stau pe loc. În ziua de astăzi este o lupta aprigă pentru atragerea fiecărui dolar de investiție străină directă”.



Criza a modificat planurile investitorilor la nivel global, în prezent Europa nefiind pe un loc fruntaș în preferințele acestora, consideră Lucian Anghel.

**“Criza din 2008 a provocat momente pe care nu le voi uita niciodată în viață.** Îmi aduc aminte că România ajunsese să fie denumită ‘Argentina de pe Dunăre’, nu de către oricine, ci în rapoarte oficiale de analiză ale unor mari bănci de investiții străine care prezentau doar jumătatea goală a paharului. Când titlul unui astfel de raport de analiză, citit de investitori străini din toată lumea, este ‘România – Argentina de pe Dunăre’, ai o mare problemă. A fost o reacție în lanț, cu mulți analiști care au preluat ideea și pentru care România se îndrepta spre incapacitate de plată și chiar devenea un așa-zis nucleu al unei posibile destrămări a zonei euro”, povestește Lucian Anghel.

“

*În timpul ultimei crize, România ajunsese în doar 4 ani de la ‘Tigrul Europei’ la ‘Argentina de pe Dunăre’ în viziunea unor analiști străini*

”

Acesta subliniază că în următoarele luni a urmat o luptă dură, în care s-a încercat calmarea spiritelor și evidențierea perspectivelor bune pe care România le avea. “Am încercat să le arătăm investitorilor străini și partea plină a paharului, iar în final am reușit să arătăm că în bună parte era vorba de comentarii exagerate, care nu au făcut decât să strice imaginea României. România ajunsese practic în doar 4 ani de la ‘Tigrul Europei’ la ‘Argentina de pe Dunăre’”, spune Anghel.





## *O carieră dominată de capitalism, bănci și bursă*

Lucian Anghel și-a început cariera în cadrul BCR în 1996, într-o perioadă în care banca era încă deținută de statul român și în care creditele pentru persoanele fizice erau o raritate. “Eram la registratură, transportam scrisori și documente în bancă, era job-ul acela pe care îl vedem că îl fac începătorii în filmele americane”, își amintește Anghel.

Așa cum este ușor de înțeles, capitalismul și orientarea către profit a băncilor a mers mână în mână, însă un alt efect a fost creșterea puternică a competiției și, implicit, îmbunătățirea serviciilor pentru atragerea clienților.

“De exemplu, când am început să lucrez pentru BCR, abia se introduceau creditele ipotecare și cele pentru persoanele fizice. Băncile sunt cu totul diferite acum față de anii '90, poate cea mai evidentă diferență fiind orientarea către client.

În '95 – '96 eram una dintre puținele bănci din România, însă capitalismul a generat competiția care o vedem acum în piața bancară. Competiția este unul dintre avantajele capitalismului, cu mențiunea că aceasta trebuie să fie supravegheată de autorități într-un mod corect”.

În 2012, Lucian Anghel a devenit președintele Bursei de Valori București, într-o perioadă în care piața locală se zbătea între problema conflictelor interne ce păreau interminabile și cea a necesității redobândirii încrederii investitorilor după criza financiară din anul 2008.

“În 2012 eram economist-șef BCR, era o perioadă în care comentam, criticam și îmi dădeam cu părerea când eram întrebat. Mai mulți investitori instituționali, acționari ai Bursei, m-au propus pentru funcția de președinte pentru că își doreau o persoană independentă, fără ‘legături’. Am acceptat după ce am ajuns la concluzia că avem aceeași agendă, de dezvoltare a pieței, dar și pentru că mi-am spus că este momentul să îmi suflec mânecile și să fac ceva pentru țara mea, astfel încât cei doi copii pe care îi am să nu se simtă nevoiți să plece din România”, spune Lucian Anghel.

În prezent, Anghel este pe punctul de a-și încheia cel de-al doilea mandat la conducerea Bursei de Valori București, el afirmând că nu va mai candida pentru cel de-al treilea.



## *Bursa românească, în sfârșit piață emergentă. Ce urmează?*

“Voi rămâne oricum aproape de piața de capital ca urmare a solicitărilor venite de la mai multe companii private. Voi încerca să le ajut pentru că am văzut antreprenori străluciți în România, care au creat de la zero companii de zeci de milioane de euro, dar care le conduc ca și cum nu ar fi listate pe bursă”, menționează Anghel.



Recent promovată la statutul de piață emergentă secundară de către britanicii de la agenția FTSE Russell, Bursa de Valori București se concentrează în prezent pe obținerea unei promovări similare din partea agenției americane MSCI.

Miza este cu mult mai mare având în vedere că indici MSCI sunt urmăriți de un număr mai ridicat de fonduri de investiții decât în cazul indicilor FTSE Russell.

Promovarea deschide teoretic calea bursei locale către atragerea unor investitori cu portofolii de peste 1 miliard de euro, reprezentând averea marilor fonduri de investiții internaționale care vizează plasamente în piețe emergente.

Lucian Anghel este încrezător că Bursa de Valori București va atinge acest nou obiectiv într-un orizont de timp de 2-4 ani, în special dacă Hidroelectrică va fi listată de către statul român.

“Recent ne-am întâlnit cu investitori străini în SUA și au vrut să afle mai multe detalii despre promovare. Drumul BVB nu se oprește aici, vrem promovarea MSCI și este important de notat că nu mai există nicio țară din lume promovată de FTSE în categoria ‘emerging market’, care să nu fie promovată și de MSCI”, a declarat Anghel.

Cu excepția României, în prezent nu există nicio altă țară considerată piață emergentă de către FTSE, dar care să nu fie considerată piață emergentă de către MSCI. Lucian Anghel susține că decalajele de promovare între cele două agenții au fost în trecut cuprinse între 1 și 3,6 ani, media fiind în jurul a 2 ani de zile.



“Listarea Hidroelectrică aproape ar garanta promovarea României de către MSCI. Rezultatele promovării nu se văd de astăzi sau de pe 20 septembrie anul viitor. Se vor vedea peste 5-7 ani, când evaluarea companiilor românești de pe bursă se va îmbunătăți, iar prețul acțiunilor ar trebui să crească datorită cererii mai mari. Nu câștigă doar câțiva investitori de pe urma acestei promovări, câștigă peste 7 milioane de români care au banii în fondurile de pensii private obligatorii și care indirect au investiții pe bursă”, menționează Lucian Anghel.

Obținerea promovării Bursei de Valori București, precum și cele mai mari trei listări din istoria pieței de capital locale (Electrică – 444 mil. euro, Romgaz – 382 mil. euro, Digi Communications – 207 mil. euro) sunt cele mai importante realizări din mandatul lui Lucian Anghel.







Plătește cu cardul  
și vei fi mereu  
în siguranță!

Începe ceva *de neprețuit*<sup>™</sup>



Atât timp cât ești pe un site de încredere,  
banii tăi sunt în siguranță cu Garanția Zero  
Griji de la Mastercard, ce te protejează  
mereu de tranzacții frauduloase.

\*Garanția Zero Griji este supusă unor termene și condiții stabilite de banca emitentă a cardului dumneavoastră.

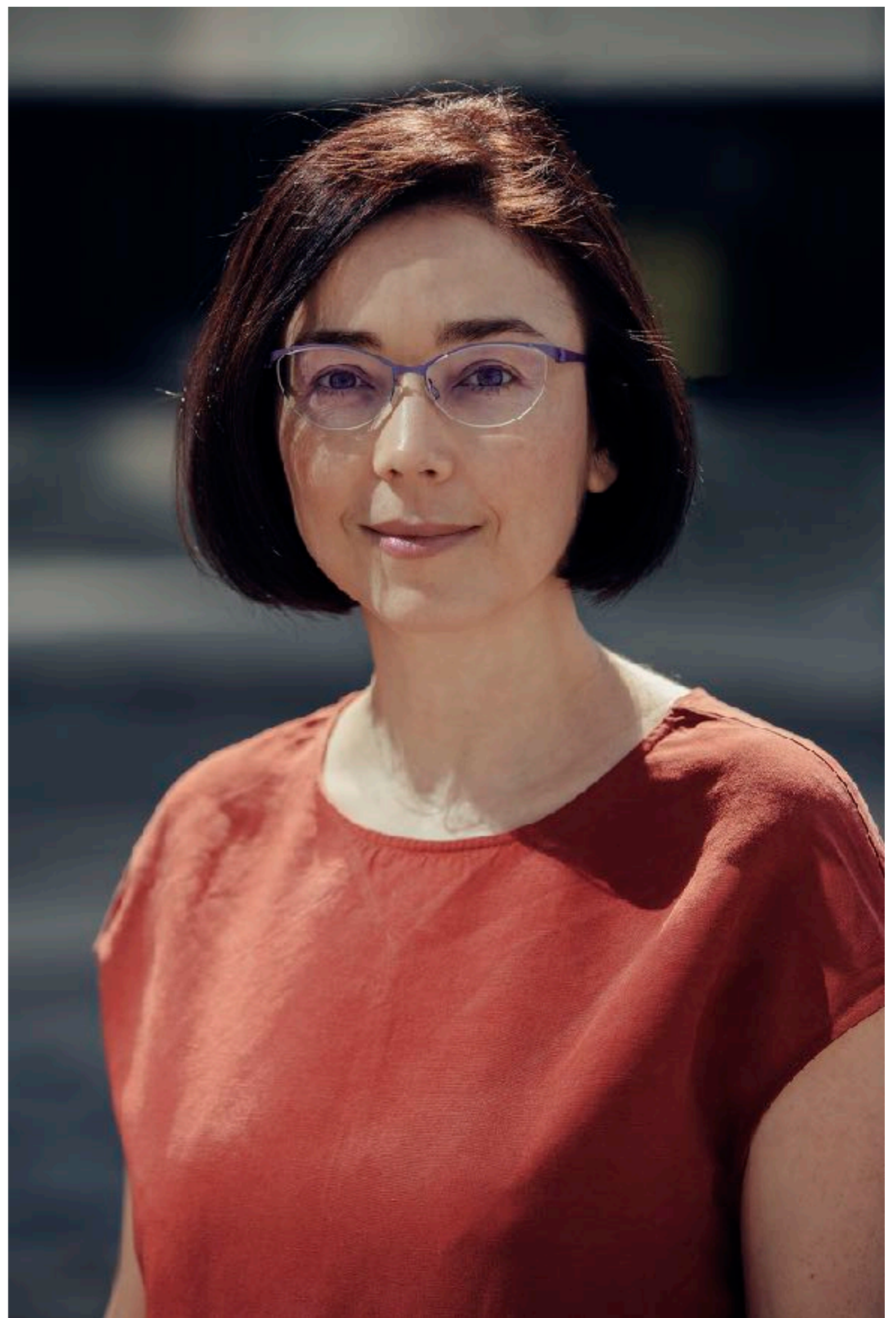


# *Cristina Filip: Avem nevoie să construim convingerea oamenilor că opțiunea de a trăi în România nu este un sacrificiu*

*Marius Alexandru Stanciu*

Contraste, răzgândiri, pasivitate, instabilitate, netransparență, birocrație, blocaje, dezechilibre, crize economice - fiecare pas înainte costă și durează mult în România. Cea mai importantă problemă a țării noastre este că își epuizează resursele în lupta cu inerțiile specifice unor reforme nefinalizate sau blocate și, sub presiunea acumulată a crizelor de sistem economic, se află încă departe de viziunea unei construcții durabile și echitabile în beneficiul societății românești, apreciază Cristina Filip, managing partner, Filip & Company.

„După 1990, România a îmbrățișat unele elemente ale definiției clasice a capitalismului, cele care țin de recunoașterea și expansiunea proprietății private, de retragerea statului din poziția de a influența direct și masiv sau a controla anumite sectoare economice și, respectiv, de permișiunea manifestării liberei inițiative și a investițiilor private într-un număr important de sectoare economice”, spune Cristina Filip.



Dar, „acest parcurs a fost îndeajuns de haotic și disruptiv încât să genereze sau să adâncească fracturi importante în societatea românească, ale căror consecințe vom continua să le simțim pe termen lung, având în vedere lipsa



strategiilor orientate către (re)integrare, convergență și construirea de oportunități și alternative reale”.

În același timp, „țara noastră experimentează, în diferite măsuri, unele dintre crizele economiilor capitaliste avansate, printre care cele legate de instabilitatea piețelor financiare și dezechilibrele și deficitele manifeste în desfășurarea schimburilor în comerțul internațional, de efectele adverse ale schimbărilor climatice rezultând din exploatarea nesustenabilă a resurselor și, nu în ultimul rând, de creșterea inegalităților și disparităților sociale și economice, agravate de scăderea drastică a calității și accesibilității unor servicii publice esențiale”, adaugă Cristina Filip.

---

“

*Este o teorie demult depășită aceea care așteaptă că întreaga bunăstare a societății să fie creată de o „mână invizibilă”.*

”

---

„Principala provocare este aceea de a construi un sistem economic viabil și echitabil. Avem nevoie să stimulăm și să creștem nivelul investițiilor în România, atât a celor private, cât și, în ceea ce privește infrastructura, a celor publice, în direcții care generează valoare adăugată, susține exporturile și interconectarea cu alte piețe și creează locuri de muncă bine plătite și oportunități profesionale atractive în țară”, afirmă managing partnerul Filip & Company.

În opinia sa, „avem nevoie de servicii publice de bună calitate, funcționale și accesibile în fiecare zonă a țării, în special în educație, sănătate, creșterea și îngrijirea copiilor și seniorilor, și de politici care sporesc integrarea și coeziunea socială și atenuază disparitățile sociale și economice”.

Ca urmare, „avem nevoie să construim convingerea « capitalului uman » că opțiunea de a rămâne și de a trăi în România nu este un sacrificiu, ci o alegere motivată atât spiritual, cât și rațional, de oportunitățile reale de dezvoltare umană și societară și de garanțiile efective privind respectarea și exercitarea drepturilor și libertăților fundamentale”.



## *Este necesară prevenirea derapajelor anti-business*

“Sunt necesare investiții semnificative în domenii precum educația și formarea profesională, infrastructură și digitalizarea serviciilor, precum și adoptarea unor politici coerente și stabile pentru încurajarea inițiativelor și investițiilor în economie pentru a influența pozitiv ratele de creștere și dezvoltare economică”, mai arată Cristina Filip.

Ea adaugă că “date precum suprafață și populația (celebra noastră poziție de a șaptea piață din Uniune), dar și faptul că avem semnificativ de recuperat la toți indicii de bunăstare sunt elemente cu două tăișuri în definirea atractivității țării și nu constituie „avantaje competitive” per se pentru România”.

Nu în ultimul rând, „este necesară și întărirea și manifestarea statului de drept, precum și prevenirea derapajelor anti-business manifestate la noi destul de recent (atât la nivelul discursului politic anti-corporații, cât și prin intervenții fiscale agresive și nefundamentate)”, conchide Cristina Filip.



# FUTURE BANKING FINTECH EDITION

# 2020

## The financial technology in the 5G new era

[futurebanking.ro](http://futurebanking.ro)



## *Capitalismul, percepție preponderent negativă în România*

*Roxana Grosu*

O discuție cu Ion Sturza, proprietar al fondului de investiții Fribourg Capital, ex-premier al Republicii Moldova și fost partener de afaceri al lui Dinu Patriciu, nu este deloc ceva dificil sau pretențios. Și asta pentru că este o persoană deschisă, autentică, optimistă, charismatică și posedă cel mai „original” accent moldovenesc. În timpul discuției noastre, omul de afaceri nu s-a ferit să vorbească „pe bune” despre capitalism, „hipsterii” din industria IT, antreprenorii pe care îi admiră sau modul în care își monitorizează angajați.



## Capitalism în fosta URSS

Potrivit propriilor relatări, Ion Sturza se consideră capitalist încă din anul 1987 când, în fosta URSS, au apărut primele cooperative.

„Se încerca o remodelare a socialismului dur într-unul mai maleabil. De fapt, era o «bișnițarie» generalizată și mai puțin partea de producție sau servicii. Pe vremea aceea, orice ai fi făcut, altceva decât în regimul de stat, aducea profit foarte mare”, rememorează Sturza.

Atunci a contribuit la înființarea Asociației de Comerț Exterior „Moldex” (OCEM), de pe lângă Guvernul RSS Moldovenești de la Chișinău, fiind numit în funcția de vicedirector general. În cadrul OCEM au fost elaborate primele proiecte de investiții străine privind reutilizarea tehnică a întreprinderilor din industria economiei naționale, proiecte care preconizau atragerea de capital străin.



“*Am început cu comerțul exterior, creând prima companie de comerț exterior în afara Moscovei. Era în continuare de stat, însă modul de funcționare era unul antreprenorial. Asta ne-a permis să căpătăm experiență pe comerț neplanificat, în special experiența interacțiunii cu partenerii externi – Germania, Austria sau Elveția - și să ne creăm un capital care ne-a ajutat ulterior să ne extindem afacerile când a venit capitalismul «sălbatic»*”

”

Însă, pe măsură ce piața s-a maturizat, s-au maturizat și afacerile, iar oportunitățile s-au diminuat. În noul context au supraviețuit doar cei care au început să se profesionalizeze.

„Si în România s-a întâmplat același lucru: cei care au avut înțelepciunea să înțeleagă că afacerile trebuie să fie profesionale au rezistat”, mai spune omul de afaceri.

## Colaborarea cu Germania, Austria și Elveția, jackpot-ul lui Sturza

În perioada când făcea parte din comitetul de cooperare a URSS cu Austria la Dunăre, Sturza l-a cunoscut pe Roman Rauch din cunoscuta familia Rauch, business austriac de familie în industria sucurilor și băuturilor din fructe.

„Scoala mea de business a fost familia Rauch, cu care am colaborat în modernizarea și re tehnologizarea fabricilor din Republica

Moldova”, consideră fostul premier moldovean.

„Jackpot-ul vieții mele este că am întâlnit companii foarte bine structurate și cu moralitate în business. Primii 10 ani din business i-am petrecut în zona Germania, Austria, Elveția. Atunci mi-am educat viziunea, stilul și etica”.

A venit „serios” în România la invitația lui Dinu Patriciu.



Încă din anii '90 Sturza a cochetat cu România, însă abia la începutul anilor 2000 a intrat „serios” aici, la invitația lui Dinu Patriciu de a-l ajuta în construcția Rompetrol. În 2002, împreună cu grupul Rompetrol, înființează compania Rompetrol Moldova și devine președinte-director general al acesteia, iar în 2005 este numit în funcția de vicepreședinte pentru Dezvoltare al Grupului Rompetrol. În aprilie 2006, Ion Sturza este ales ca membru în Consiliul de Administrație al Grupului Rompetrol, având o contribuție importantă în tranzacția de cumpărare a Rompetrol de către KazMunaiGaz.

„În 2007-2009 am asigurat perioada de tranziție de la un acționariat la altul și am condus compania”, spune Sturza. În septembrie 2009 părăsește Rompetrol, însă decide să rămână în România.

“

*„Rămân un oportunist”*

”

„Am rămas aici pentru că este o piață mult mai matură și interesantă decât Republica Moldova, este și parte din piața unică”, mai spune Sturza care tot în 2009 înființează fondul de investiții Fribourg.

Capital care pe parcursul anilor a făcut mai multe investiții în Republica Moldova și România, cele mai cunoscute fiind magazinul online Elefant.ro și Liberty Technology Park Cluj.



„Mi-am diversificat foarte mult activitățile, fiind în continuare un investitor care nu se îndrăgostește de afacerile pe care le are. Rămân un oportunist, în sensul bun”.

Sturza crede că România rămâne o economie extrem de emergentă, unde randamentele investițiilor sunt încă foarte mari în comparație cu piețele mult mai mature. În aproape orice domeniu.

„In ce să investim? Cel mai ușor răspuns este să zicem că în consum, însă este o percepție eronată. În curând, consumatorul se va deștepta, va fi mai selectiv și mai prudent. Cred însă că există oportunități în mai toate domeniile: industrie, energie, infrastructură, telekom, banking”.

Sturza consideră că în România capitalismul are în continuare o percepție preponderent negativă pentru că majoritatea românilor neagă importanța dreptului la proprietate. Și e firesc pentru că avem o istorie în care toți eram egali săraci.



„Dacă capra vecinului dă un pic mai mult lapte, stârnește invidie și nu te stimulează cât să te duci să muncești, să ai grijă mai bine de capra ta. Mai bine arunci o piatră în capra vecinului”.

În opinia omului de afaceri, ne aflăm într-o fază foarte periculoasă a dezvoltării capitaliste.

„Capitalismul este bazat pe o ideologie liberală, care în ultimul timp s-a epuizat și care trebuie să se reinventeze. A stârnit multe revolte și mișcări populiste. Noi suntem într-o fază foarte periculoasă a dezvoltării capitaliste, afectat și de hipsterismul din industria digitală. Marile companii din IT nu vor să fie reglementate, nu vor să plătească impozite, nu înțeleg rolul statului”, explică Sturza.

## *Un antreprenor old fashion*

Deși a avut și are proiecte în tehnologie, Sturza rămâne, în esență, un antreprenor „old fashion”, care crede că valoarea adăugată se creează prin acea formulă clasică de interacțiune între capitalul uman și capitalul financiar, nu pe profit din speculații. Îi admiră pe Warren Buffett, Steve Jobs sau Bill Gates. Dar și pe Țiriac, frații Paval sau Horia Ciorcilă.

“*Surpriza când am venit în România a fost că toți cei pe care îi vedeam la TV sau în presă erau niște oameni de paie sau miliardari de carton. Acum lucrurile s-au mai cernut. Cei care au beneficiat de conjunctură, de noroc, de „plesneală” sau de relațiile cu un stat slab și corupt au dispărut*”

Dar Sturza consideră că nu antreprenorii „vedetă” contează pentru economie, ci zecile de mii de oameni anonimi, cu business-uri mici și mijlocii.

„Ei sunt coloana vertebrală a economiei și angajatorul numărul unu. De ei depinde viitorul”.  
„Matriță” de milionari

Întrebat cum lucrează cu angajații săi din top management, Sturza îmi spune că în toate proiectele sale are parteneri-angajați.

„Am făcut până acum peste 20 de milionari în euro în proiectele mele. Am foarte multă încredere în angajații de top care sunt și partenerii mei. Astfel, aceștia nu vor acționa în detrimentul intereselor mele”.



Deși, în aparență, nu se implică foarte mult în business-urile pe care le deține, Sturza a dezvoltat un sistem de analiză și supraveghere, non-intruziv, dar eficient.

„, Nici eu nu prea știu câte companii sunt în grupul nostru, dar, în fiecare, top managerii au un sistem de raportare pe indicatori macro. Am învățat să nu fiu focusat pe moment, ci să mă uit strategic”’, conchide Sturza.





# ecomTEAM

## 2020

**Welcome to the  
future of eCommerce**



# *Steven van Groningen, Raiffeisen Bank: Cel mai frustrant lucru este că România nu ocupă locul pe care îl merită în Europa*

*Armand Iliescu*

Steven van Groningen este cel mai longeviv șef de bancă din România și unul dintre expații care au cunoscut țara noastră înainte de trecerea acesteia la capitalism. Am discutat cu el despre cum arată România de astăzi, după aproape 30 de ani de când și-a schimbat destinul, care sunt provocările viitoare, dar și care a fost cel mai greu “examen” al sistemului bancar. Steven van Groningen este cel mai longeviv șef de bancă din România și unul dintre expații care au cunoscut țara noastră înainte de trecerea acesteia la capitalism. Am discutat cu el despre cum arată România de astăzi, după aproape 30 de ani de când și-a schimbat destinul, care sunt provocările viitoare, dar și care a fost cel mai greu “examen” al sistemului bancar.



CEO-ul Raiffeisen Bank a venit prima dată în România în 1984, fiind îndrăgostit de Valeria, femeia cu care s-a căsătorit și a plecat imediat după aceea în Olanda. S-au întors în 1993, Steven van Groningen obținând un post de consultant la Banca Națională a României, și au decis să rămână definitiv, acesta punctând că Bucureștiul este “singurul loc din lume unde are o casă”.



“

*Ce m-a marcat atunci (în anul 1984 n.r.) a fost lipsa de lumină. Se oprea des energia electrică și oamenii stăteau în casă cu lămpi cu gaz sau lumânări. Nu mai văzusem așa ceva. Dar și atunci când lumina era aprinsă, era întuneric și frig în România aceluși timp. Nu putea să îți placă asta, oamenii însă mi-au plăcut mult*

”

Definește România ca fiind locul unde a înregistrat cele mai mari succese profesionale și locul în care și-a petrecut cea mai mare parte din viața de adult. Vorbește limba română și declară că se simte parte a societății românești, pentru că poate face și lucrurile care depășesc funcția sa de bancher, respectiv participarea la diverse acțiuni caritabile, plimbări cu bicicleta, concerte sau simple alergări în parc.

## *Cel mai frustrant lucru legat de România capitalistă? Nu ocupă locul pe care îl merită în Europa*

“Dincolo de toate acestea, avem o economie care funcționează, avem antreprenori care se dezvoltă și în 30 de ani s-a creat o generație de oameni de afaceri și de companii private românești puternice. Cel mai frustrant lucru este că România nu ocupă locul pe care îl merită în Europa, nu este acolo unde ar trebui să fie, dacă ținem cont de poziția geografică, resursele și mărimea țării.

Lucrurile evoluează în direcția bună, România este membră NATO și țară UE, dar viteza nu e cea pe care ne-o dorim”, este de părere Steven van Groningen.



## *“Nu putem să stăm și să dăm vina mereu pe stat”*

Printre cele mai mari provocări identificate de către Steven van Groningen sunt reprezentate de rezolvarea unor lucruri esențiale ,pentru o societate capitalistă matură, la care am rămas în urmă, respectiv dezvoltarea infrastructurii și a pieței de capital, încurajarea micilor antreprenori și reformarea sistemului de învățământ și de sănătate.

“Acestea sunt doar câteva domenii în care mi-ar fi plăcut să fim mai avansați după 30 de ani. Întotdeauna am spus că nivelul de ambiție în România ar trebui să fie mai mare. România ar trebui să se transforme într-un centru regional puternic și dezvoltat. Are toate atuurile să fie acolo. Cred că este foarte important ca, cei care pot să își asume răspunderea, să schimbe ceva. Nu putem să stăm și să dăm vina mereu pe stat, să rezolve statul. Trebuie să creăm o societate civilă care rezolvă problemele din societate, aici este vorba despre responsabilitate”, precizează Steven van Groningen.

Sunt multe lecții pe care le-a învățat în toți acești ani din poziția de bancher și consideră că și

sectorul bancar a înțeles că e important felul în care îți câștigi cota de piață. Principalul “examen” dat de sistemul bancar îl consideră ca fiind criza începută în 2008-2009, examen trecut cu brio, după părerea lui.

“Cred că cea mai importantă decizie pe care am luat-o este legată de perioada 2006-2008, când am hotărât să încetăm creditarea sau, mai bine spus, să nu compromitem standardele de creditare. În perioada respectivă un om care voia un credit se ducea la trei - patru bănci, iar analiza lui viza identificarea instituției care îi poate acorda cea mai mare sumă. Când mergeam în vizită în agențiile băncii, în perioada respectivă, absolut toți angajații Raiffeisen Bank se plâneau la mine că alte bănci acordă sume mai mari pentru același venit, au o documentație mult mai simplă decât avem noi, nu solicită colateral etc. Ca președinte de banca nu a fost foarte simplu să iau acea decizie. Era o mare presiune din exterior, din piață, de la clienți, dar și din interior”, își amintește van Groningen.





CEO-ul Raiffeisen se întreabă cât poate de des “tu ce ai făcut, cum contribui?”, pentru a-și face o retrospectivă a deciziilor luate, dar și pentru a-și plănuși următoarele mutări.

“Am încercat în banca să transmit oamenilor încrederea că putem schimba lucrurile în bine. Am încercat să le ofer angajaților Raiffeisen Bank un mediu în care există bunăstare. Atunci oamenii se pot mobiliza să se uite mai departe. E logic că cei cu posibilități financiare să se uite în jurul lor și să se întreabe ce pot face ca lucrurile să se îmbunătățească. E un proces firesc. Nu e întotdeauna ușor să rezolvi, dar măcar trebuie să îți pese”, concluzionează van Groningen.



# *Povestea 'entertainment-ului capitalist' în România: De la Cerbul de Aur la concertele Metallica și Depeche Mode*

*Andra Imbrea*

Se împlinesc 30 de ani de capitalism în România, însă industria de entertainment este mai tânără cu vreo zece ani. Nici nu se putea altfel, dat fiind saltul brutal dintr-un regim în altul, schimbarea destul de înceată de mentalitate și lipsa unei culturi de consum de evenimente în anii post Revoluție. Și ce altă persoană mai potrivită să vorbească despre capitalismul în entertainment decât unul dintre pionierii industriei, o antreprenoare care s-a întors după zece ani din Olanda, îndrăgostită iremediabil de țara noastră și care a fost martoră tuturor mișcărilor importante din evoluția României: **Laura Coroianu.**

*Laura Coroianu este co-fondatoarea Emagic, unul dintre primii și cei mai mari organizatori de concerte și evenimente din România. Printre artiștii aduși în România se numără: Depeche Mode, Shakira, Kyle Minogue, Metallica, Lenny Kravitz, Madonna, Lady Gaga, Sting, Roxette.*





## *Capitalismul românesc, un capitalism neînțeles*

“La noi a fost o situație complicată: să sari direct dintr-un comunism dictatorial în capitalism este teribil, în primul rând în mentalitatea oamenilor”, începe să-mi povestească Laura. Conceptul de capitalism a început să fie înțeles odată cu următoarea generație, deși în prezent încă mai sunt români care nu s-au adaptat acestui regim.

De cealaltă parte, au fost persoane care s-au acomodat extrem de ușor și au dezvoltat niște abilități folosite în timpul comunismului, de unde a rezultat o “junglă capitalistă”, după cum consideră Laura. “Au fost mulți oportuniști care au prins momentul și și-au dat seama că au devenit peste noapte capitaliști”.

---

“

*Capitalismul în România a fost implementat așa cum s-a putut. Nu a fost o trecere organică, ci una brutală, o săritură cu prăjină dintr-un sistem într-altul*

”

---

De această mentalitate fragmentată și insuficient dezvoltată într-ale simțului civic se leagă de altfel dezvoltarea capitalistă a României, iar Laura are multe doleanțe și supărări în acest sens. Toate acestea se sting însă când începe să vorbească despre România, despre oportunitățile pe care încă le vede posibile și care de altfel au determinat-o să se întoarcă după ce a locuit 10 ani în Olanda.

“Și vremea. Nu m-am putut obișnui niciodată cu vremea morocănoasă din Olanda și cu lipsa soarelui. Vremea din România este perfectă. Încă mă bucur de soarele din noiembrie, dar știu că vom ajunge să decontăm această factură în curând”, glumește Laura.



Povestea Emagic este strâns legată de evoluția capitalismului în România; producător la Cerbul de Aur, singurul eveniment muzical din țară la momentul respectiv, Laura și-a cunoscut soțul și partenerul de afaceri în anii '95, iar un an mai târziu a lăsat România pentru Olanda.

“Am avut atunci o discuție despre lipsa oricărei piețe de live entertainment în România. În afară de Cerbul de Aur, cred că mai fusese concertul lui Michael Jackson în 1992, dar dacă era un eveniment pe an, era mare lucru”, își amintește Laura de anii post Revoluție.

“

*Concertul Depeche Mode în București a fost evenimentul care a demonstrat că se pot face evenimente de o asemenea anvergură în România. Și de atunci au început toate*

”

În 1996 a înființat Emagic împreună cu Guido Janssens și au urmărit cum piața din România continuă să nu se dezvolte, lucru înțeles de altfel: oamenii nu aveau posibilități financiare, nici relaxarea mentală care să îi determine să înceapă să consume cultură și entertainment.

“Abia în 2003 am făcut un booking pentru Cerbul de Aur și l-am adus pe Ricky Martin și Joe Cocker. Atunci am văzut că s-au vândut bilete pentru întreaga Piața Sfatului, pentru prima oară în istoria festivalului. Am zis că este un semn bun și românii devin disponibili de a participa la concerte”.

În 2006 au luat decizia “nebunească” - cum li s-a tot spus - de a organiza concertul Depeche Mode în București pe stadionul Lia Manoliu. Concertul a fost sold-out, cu 45.000 de bilete vândute.

“A fost evenimentul care a demonstrat că se pot face evenimente de o asemenea anvergură în România. Și de atunci au început toate...Noi cumva am făcut un pionierat în România și am deschis niște uși pe care acum se circulă chiar foarte frumos. E o tevatură, o nebunie în industria de evenimente astăzi”.



Industria de live entertainment a luat naștere în anii 2000 - atunci a debutat cu adevărat și chiar destul de performant, cu nume mari precum Depeche Mode, Michael Jackson, Shakira, Madonna, Pink, Santana și The Killers.

## *Naștere, criză și renaștere*

“Din păcate a venit criza și ne-a faultat serios”, spune Laura căreia i se mai taie din înflăcărarea cu care povestea despre evenimentele care au dus la nașterea industriei de concerte în România.

Are și de ce: Emagic a fost și primul organizator de festivaluri, care de altfel a adus în România mulți dintre artiștii menționați mai sus, precum Alice Cooper, Marilyn Manson, Nelly Furtado, Moby, Judas Priest și alții. După 7 ediții de

B'estfest, Emagic a fost nevoit să renunțe la festival din cauza dificultăților economice.

Criza din 2009 a dus la prăbușirea bugetelor de sponsorizare, lucru resimțit începând cu 2010, această fiind o particularitate a industriei. România, spre deosebire de alte piețe din Vestul Europei, a avut și continuă să aibă festivaluri care nu se autosuțin, dependente de sponsorizările brandurilor.

---

“

*Capitalismul românesc ar trebui să pună mai multă presiune pe administrație. De ce nu avem săli de concerte? De ce nu avem autostrăzi? Mi se pare ciudat să zic din nepăsare. Capitalismul românesc ar trebui să pună mai multă presiune pe administrație*

”

---



“Asta am pățit noi cu B’estfest. A fost o situație dureroasă pentru că era copilul nostru, am mai dus câteva ediții până în 2013, dar era foarte dificil să-l susținem, era o gaură neagră. Poate ar mai fi trebuit să așteptăm un an, dar nu mai puteam”, își amintește Laura.

Dar mediul economic s-a redresat, România a ieșit din criză, iar industria de concerte și festivaluri a cunoscut un adevărat boom în ultimii ani. Astăzi putem vorbi de o eferverscență, cu peste 70 de festivaluri de muzică în anul trecut.

“Evenimente din România, cu puține excepții, nu se pot susține fără sponsorizări. Le compar cu festivalurile din afară, unde sponsorizările brandurilor sunt doar bonusuri și care se susțin integral din bilete, food&drinks și taxe de camping. Noi nu am ajuns acolo. În continuare brandurile ne susțin și e bine că au înțeles fenomenul, asocierea cu muzica și emoția, pentru că pun astfel umărul la construirea unei industrii de entertainment foarte frumoasă în România”.

## *Sălile de concerte, “autostrăzile” industriei de entertainment*

Revenind la marile slăbiciuni ale capitalismului, marea lipsă a industriei de entertainment sunt sălile de concerte. Dacă în anii ‘90 - 2000 nu exista o cultură a consumului de concerte, în prezent românii sunt petrecăreți și dornici de distracție, dar n-au unde să o facă. De ce? Pentru că în România nu există săli de concerte, iar cele disponibile sunt insuficiente pentru cererea mare.

Pe lângă Arena Națională, Cluj Arena, Sala Palatului și sălile polivalente, România are nevoie de săli cu 20.000 de locuri, cu 2.000 de locuri, cu 1.000 de locuri. “PMB promite de câțiva ani o sală de 20.000 de locuri. Ultimele vești sunt că va intra în construcție de vara viitoare. Vreau doar să o văd începută”, susține Laura.



“De ce nu sunt săli? De ce nu sunt autostrăzi? Mi se pare ciudat să zic din nepăsare, pentru că, dimpotrivă, dacă îți dorești să fii reales de români, trebuie să lași ceva în urma ta. Este o problemă a administrației. Capitalismul românesc ar trebui să pună mai multă presiune pe administrație. Dacă s-ar uni mai multe forțe și ar pistonă autoritățile pentru rezolvarea problemelor, am avea de câștigat”.

“Ce îmi doresc să văd în momentul de față: spirit gospodăresc. Mi se pare că lipsește cu desăvârșire în România. S-au făcut averi, privatizări și multe chestii care probabil erau inevitabile în acești 30 de ani, dar acum, mai mult decât niciodată, este momentul să ne gospodărim, să ne pese unora de alții, să ne unim forțele, să funcționăm ca o comunitate, să înțelegem că avem același interes: de a ne administra această țară minunată cum trebuie, unde sunt multe de construit”.

## *România, un adevărat paradis*

“Mai avem până ajunge la nivelul celor din Vest, dar încetul cu încetul lucrurile se schimbă. Sunt o fire optimistă. Cu toate problemele care sunt, nu pot spune că lucrurile nu s-au schimbat în bine în România. Sunt niște lucruri care stagnând ne dau impresia de înrautățire, dar lucrurile s-au îmbunătățit”, spune Laura.

Fondatoarea Emagic consideră că România este un loc pentru oportunități în investiții, însă românii au nevoie să puțină inițiativa și imaginația, iar piața locală are încă multe domenii insuficient dezvoltate.

“Eu știu că uneori e mai complicat - cozi, birocrație, sistem - dar viața poate fi dulce în România. România poate fi un adevărat paradis. Nu mi-aș permite să-mi dau cu părerea dacă nu aș fi locuit 10 ani în Olanda, vorbesc din perspectiva omului care a văzut din afară ce înseamnă asta”, spune Laura.

Tinerilor care pleacă din țară le spune să se gândească de două ori înainte de a face pasul acesta, să compare calitatea vieții departe de casă cu salariul mare pe care îl câștigă în străinătate dar din care mare parte se duc către costuri și utilități.



“Probabil am fost crescută într-o atmosferă idealist patriotică, cred că de la tatăl meu am aceste idei. A lucrat la ONU și s-a întors în România, cred că de aceea m-am întors și eu. Dar mai cred că țara asta ar putea fi un rai. Sunt mulți care vor binele țării, cred că trebuie să ne întâlnim toți și să punem umărul mai mult”, concluzionează Laura Coroianu.







# retail arena

## 2020

**Welcome to a new era:  
XR retail**

**retailarena.ro**



# *Dr. Wargha Enayati, fondatorul Regina Maria: România a ajuns o "junglă necontrolată"*

*Ivona Stog*

**După 30 de ani de capitalism, România a ajuns o "junglă necontrolată", este de părere Dr. Wargha Enayati, fondatorul rețelei private de sănătate Regina Maria și cel care a introdus în piață conceptul de abonamente medicale. "Cumva trebuie să ne întoarcem la valorile care au construit omenirea, pentru a răspunde nevoilor semenilor".**

Născut în Germania, din părinți iranieni, Wargha Enayati a venit în România în anul 1983, în plin regim comunist, pentru a afla povestea Reginei Maria a României, primul cap încoronat din lume devenit adept al religiei Baha'i. Medicul își amintește că a regăsit atunci o Românie similară cu Germania de după Al Doilea Război Mondial.

"Mulți ani am simțit acea povară a nevoii de reconstrucție ca în anii 1945-1975. Entuziasmul a venit însă după Revoluție și lucrurile s-au dezghețat puțin", povestește Dr. Wargha Enayati.

Recunoaște că anii petrecuți în Republica Democrată Germană l-au ajutat să vadă diferențele față de Republica Socialistă Germană, ceea ce l-a ajutat să aprecieze valorile capitalismului german. Cel mai important, a învățat de la propria familie cum să construiască un business, tatăl sau fiind cel care l-a inspirat și i-a dăruit spiritul antreprenorial.

"Tatăl meu a fost, pe langa medic cu practica proprie, și un antreprenor de succes. Știu etapele pe care le traversa în perioada în care creșteam alături de el și m-a inspirat sau am moștenit spiritul antreprenorial", mărturisește medicul.





## *Dr. Wargha Enayati, omul premierelor*

Dr. Enayati a înființat Centrul Medical Unirea – rețeaua de sănătate Regina Maria de azi –, în 1995, cu un an înainte de apariția MedLife și cu șase ani înainte de inaugurarea Sanador, doi dintre principalii concurenți. De asemenea, tot medicul de origine germană a vândut primele abonamente medicale din România.

Anii 1995 -1997 au fost cei mai dificili, spune Enayati. Intrată pe o piață cu concurenți puternici, compania a încercat să aducă un concept nou, cel de abonamente medicale. Cu toate că acum, după 22 de ani, piața abonamentelor a ajuns la 1,5 milioane de abonați, începutul a fost unul anevoios. "Era un concept nou pe care trebuia să îl explicăm, să îl facem înțeles ca să poată fi vândut".



De-a lungul celor peste 20 de ani de evoluție, Dr. Wargha Enayati este de părere că cea mai bună perioadă a fost cea cuprinsă între 2005 - 2010 pentru că a fost perioada de expansiune a rețelei private Regina Maria, caracterizată de o echipă puternică. "Am inițiat în 2007 pentru prima oară în România vânzarea unor acțiuni către un fond de investiții. A fost multă efervescență", își amintește antreprenorul.

Astfel, în 2007, medicul vindea un pachet minoritar către fondul de investiții 3i, pentru ca în 2010 să vândă către un alt investitor financiar, Advent Internațional, într-o tranzacție estimată la 40 de milioane de euro. În urma tranzacției Enayati a rămas acționar minoritar în rețeaua Regina Maria, cu 20%. Cinci ani mai târziu, Enayati și Advent vindeau operatorul de servicii medicale într-o tranzacție-record, de 145 de milioane de euro, către un alt fond de private equity, Mid Europa Partners.



După vânzarea rețelei de sănătate Regina Maria, Dr. Enayati a început construcția celui mai mare centru de îngrijire a bătrânilor din România, Enayati Medical City. Noul proiect este de departe cea mai mare provocare pentru antreprenorul îndrăgostit de România.

Ideea a apărut în urmă cu 8-9 ani, după ce a realizat că vârstnicii reprezintă cea mai defavorizată zonă din sistemul medical și social.



“*Îmi doresc cu sinceritate să încerc să ofer un pic de demnitate vârstnicilor din România. Proiectul în sine este plin de provocări, cele mai grele au venit din zona de autorizare, din relația cu autoritățile. A durat 3 ani să putem băga escavatorul și să săpăm prima groapă. Acum, ne provoacă construcția în sine prin multifuncționalitatea ei: spital de recuperare și oncologie, ambulatoriu, centru vârstnici asistați medical, centru rezidențial vârstnici. Primul complex medical construit după Revoluție, 35.000 m<sup>2</sup>, un adevărat ecosistem medical în care vom reuni elita medicală. Este ca număr de paturi cel mai mare centru medico-social pentru vârstnici din zona urbană*

”



Enayati Medical City, proiect greenfield de circa 60 de milioane de euro, va avea aproximativ 400 de angajați, urmând să fie deschis în 2021. Dezvoltarea proiectului se află sub coordonarea lui Dan Doroftei și a lui Răzvan Brasla, proiect manager și unul dintre cei mai apropiați colaboratori ai doctorului Enayati (foto jos). Pentru a răspunde lipsei personalului medical din țară, Enayati vrea să pună pe picioare și o școală de asistente medicale, un domeniu puternic afectat de emigrarea forței de muncă din ultimii ani.





## În România nimic nu mai trebuie câștigat, ci doar "miscuvenit"

După 30 de ani, Wargha Enayati vede capitalismul românesc drept o "junglă necontrolată", fără valori umane, cu bune și rele. Se copiază prea mult din vest și se folosește prea puțin inventivitatea autentică românească, spune Enayati. Ce s-a făcut bine? "Nu mai avem gropi și Dacii, ceea ce era de neimaginat că se poate întâmpla vreodată în România", răspunde antreprenorul, zâmbind.

Întrebat despre slăbiciunile capitalismului românesc, fondatorul rețelei de sănătate Regina Maria spune că românii sunt expuși la un mecanism fără viziune de ansamblu, în care rolul primordial este de a produce, fără să se știe pentru ce. Consecința este că producând în neștire se creează niște dezechilibre ireversibile în piață.

Enayati consideră că evoluția capitalismului în România este dezamăgitoare pentru că, în loc să fie mai inventivi și mai entuziaști decât "vesticii cu ochelarii lor de cal", românii îi copiază prea mult. Totodată, iau "for granted" tot și au senzația că li se cuvine.





“

*Nu mai poate nimeni concepe viața, indiferent de cât de tânăr sau la început de drum ar fi, fără sindromul ”mi se cuvine”. Mi se cuvine să am mașină, să am lift, căldură, birou, cafea la discreție, poziție de management. Nimic nu mai trebuie câștigat, luptat, construit, consolidat, depășindu-ți limitele. Ci doar ”miscuvenit”. Asta nu mi se pare ok. Deloc. Cumva trebuie să ne întoarcem la valorile care au construit omenirea, la progres etapizat, la construcție bazată pe obiectivul general, la a răspunde nevoilor semenilor*

”

Cum crede că va arăta România peste 30 de ani? Enayati spune că nu va fi o țară suverană, ci va fi parte dintr-o federație mondială unde avantajele micului sunt supuse avantajelor întregului.





*Fashion*  
ROUTE  
**2020**

**Fashion goes  
digital.  
Fashion goes  
sustainable.**



# *Ecuția capitalismului în trei cuvinte: Multinaționale, bunăstare și... inegalitate*

*Ionuț Șișu*

**De ce capitalismul nu are tocmai o imagine strălucită în România? De ce multinaționalele sunt uneori ‘calul de bătaie’? Și de ce românii încă nu au învățat să vorbească despre ei înșiși la 30 de ani după căderea regimului comunist?**

*Cristian Agalopol ocupă funcția de Capital Markets Head pentru țările din regiunea Europei Centrale și de Est în cadrul Citi.*

“

*Iubesc poporul român, dar trebuie să recunoaștem că nu știm să vorbim despre noi pentru că avem impresia că ne laudăm*

”

Pe Cristian Agalopol l-am întâlnit într-un restaurant cu pretenții din Piața Victoriei, un pol important de corporatiști al Bucureștiului. Recunoaște rapid că îl folosește mai mult pentru apropierea de sediul băncii și că în realitate, când vrea să se relaxeze la o ieșire cu prietenii, preferă mesele La Cocoșatu’ – acolo unde “iese românul adevărat la iveală, unde îți poți aduce aminte de carnea la garnitură pe care o mâncai în copilărie la bunici”.





“Îmi place carnea... poate și pentru că se găsea mai greu pe vremea comunismului. Mentalitățile se schimbă, însă felul în care am fost crescuți, educația primită și mediul în care am trăit își pun amprenta pe noi”, spune Cristian Agalopol.

Îmi povestește de timpul petrecut la bunici și felul în care românii în general erau educați înainte de anii '90:

*Te rog să fii respectuos, să nu deranjezi oamenii din jurul tău și să nu te lauzi!*



Agalopol susține cu tărie că educația românească trebuie schimbată, poate chiar mai mult decât s-a schimbat în ultimii ani. De ce? Pentru că educația românească se bazează prea mult pe critică, părinții ne spun mult prea des ce NU facem bine și sunt zgârciți cu laudele pentru fapte bune. “Avem tendința să criticăm în loc să scoatem în față partea pozitivă, iar acest lucru afectează societatea românească. Partea bună este că văd tot mai mulți oameni care în mod activ vor să își îmbunătățească modul de gândire, și modul în care se exprimă”.



## *O ‘boală’ greu de vindecat a capitalismului: inegalitatea veniturilor*

Capitalismul se bazează pe economia de piață, pe competitivitate, proprietate privată, promovează profitul și acumularea de capital. “Din aceste puncte de vedere România a făcut pași importanți și cred ca se poate considera o țară capitalistă”, spune Agalopol.

Totuși, capitalismul vine ‘la pachet’ cu o problemă aproape la fel de cunoscută: bogății devin tot mai bogăți, iar săracii devin tot mai săraci.

“Alocarea și distribuția veniturilor este o mare problemă a capitalismului. Dacă ne uităm pe datele Eurostat vom vedea că ‘vârful’ forței de muncă din România, cei mai bine plătiți 20% dintre angajați, câștigă și de șapte ori mai mult decât cei mai prost plătiți 20% dintre angajații români. Este o chestiune care a devenit vizibilă în societate și generează emoții negative față de ideea de capitalism”, menționează Cristian Agalopol, adăugând totodată că problema este una tot mai dezbătută la nivel global, nu doar în România.

---

“

*Vârful forței de muncă din România câștigă și de șapte ori mai mult decât cei mai prost plătiți 20% dintre angajații români. Este o problemă*

”

---

Abhijit Banerjee, Esther Duflo și Michael Kremer sunt câștigătorii de anul acesta ai premiului Nobel pentru economie. Cei trei au creat o nouă metodă pentru a combate problema sărăciei globale și a inegalității de venituri. Lucrările celor trei profesori din SUA au arătat cum problema sărăciei poate fi abordată prin împărțirea ei în segmente mai mici și mai țintite în domenii precum educația și sănătatea.



“Abordarea mea față de capitalism și economie în general pornește de la teoriile promovate de Adam Smith, care vizează economia de piață cu o intervenție minimă a guvernului, care promovează antreprenoriatul și care a studiat reacția de cauzalitate dintre risc și return”, menționează Agalopol.

## *Despre demonizarea multinaționalelor prin mesaje populiste*

Cristian Agalopol a lucrat aproape întreaga carieră într-o multinațională americană – Citibank, un lucru care recunoaște că nu și l-ar fi imaginat niciodată în anii de facultate.

“Mă uitam ciudat la părinții care lucrau o viață întreagă în același loc și nu aș fi crezut că voi putea să rămân 22 de ani într-o singură companie. În prima zi de muncă eram atât de copleșit de istoria Citi încât am mers efectiv doar pe lângă un perete. De multe ori m-am întrebat ce fel de om aș fi devenit dacă nu aș fi avut ocazia să lucrez într-o astfel de multinațională”.

Îi cer totuși să uite pentru un minut de ‘laptele și mierea’ din multinaționale și să îmi vorbească și despre lucrurile mai puțin bune.

“Multinaționalele au și un mod prin care induc aversiune față de risc. Este un lucru care estompează antreprenoriatul din simplul motiv că acesta se bazează pe asumarea unor riscuri.

Multinaționalele vor să știe care sunt riscurile și nu pleacă niciodată la drum dacă sunt prea mari pentru brandul lor”.

### **Cel mare inamic al multinaționalelor în ziua de astăzi?**

“Nu guvernele, ci tehnologia disruptivă... companiile disruptive”. Și totuși, au multinaționale o imagine șifonată în rândul românilor obișnuiți?

“Uneori da, din păcate. Este o tendință ce are la bază două motive: în primul este această inegalitate a veniturilor despre care am discutat mai devreme, iar în al doilea rând au existat și mesaje populiste care au generat frustrare față de marile companii din economia românească.

Din acest motiv cred că guvernele ar trebui să fie mai cumpătate și echilibrate în mesajele transmise. Demonizarea multinaționalelor prin mesaje populiste nu este soluția”.



Agalopol subliniază că deși capitalul autohton nu trebuie uitat, în ultimii 30 de ani România a beneficiat “imens” de know-how-ul și soluțiile tehnologice aduse în țară de companiile străine. În plus, o bună parte din clasa românilor cu venituri medii se bazează în prezent pe activitatea multinaționalelor.

“

*“Nu știu unde s-ar fi aflat astăzi România dacă politica monetară a țării ar fi fost la fel de instabilă precum cea fiscală”*

”

## *Privati, BNR și americanii au susținut capitalismul în România. Guvernele? Au încercat să țină pasul*

Indiferent de critici și nemulțumiri, România a progresat semnificativ în perioada capitalistă, iar sume precum cele 15 miliarde de dolari investiți în piața de capital românească (inclusiv titluri de stat), față de mai puțin de 3 mld. de dolari cu 10 ani în urmă, dovedesc încrederea acordată de investitorii străini de portofoliu, consideră Cristian Agalopol.

“

*Guvernele... au încercat să țină pasul cu ideea capitalismului în România. Nu de fiecare dată au și reușit*

”

“Comunitatea de afaceri românească a contribuit decisiv la progresul țării și a devenit din ce în ce mai unită în acești ani. Un exemplu care m-a convins definitiv a fost la finalul anului 2018, când toți reprezentanții mediului de business din România s-au unit pentru a corecta un dezechilibru imens numit OUG 114 (n.red. “Ordonanța Taxelor”). A fost ceva unic, ce nu am văzut timp de 30 de ani, și care totodată mi-a dat un confort când am ajuns la concluzia că putem să fim uniți în asemenea situații”, declară Cristian Agalopol.



Acesta adaugă și parteneriatul dintre România și SUA ca factor decisiv care a contribuit la dezvoltarea capitalismului în România.

“Au existat numeroase inițiative ale Ambasadei SUA care au contribuit la dezvoltarea stabilității, a transparenței și a prosperității în România ultimilor 10-15 ani în mod special. Parteneriatul strategic România-SUA rămâne un pilon major al capitalismului”.

Nu în ultimul rând, reprezentantul Citibank subliniază importanța pe care Banca Națională a României a avut-o în special ca factor de echilibru pentru economia românească, nu rar lovită de decizii politice greu de justificat.

“Am avut noroc să avem o Banca Centrală echilibrată, care prin deciziile luate, cu impact în special asupra mediului bancar, a reușit să susțină creșterea economică și mediul de afaceri românesc. Nu știu unde s-ar fi aflat astăzi România dacă politica monetară a țării ar fi fost la fel de instabilă precum cea fiscală”.

Și totuși, au contribuit guvernele din ultimii 30 de ani la dezvoltarea capitalismului în România, sau mai degrabă au încetinit procesul?

“Guvernele... au încercat să țină pasul cu capitalismul în România. Nu de fiecare dată au și reușit”, concluzionează Cristian Agalopol.



# *România antreprenorială, văzută prin ochii unui fost ministru al cărui carnetel cu idei contribuie la dezvoltarea ei*

*Armand Iliescu*

**Florin Jianu, președintele Consiliului Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România, consideră că cea mai mare reușită a țării noastre în acești 30 de ani de capitalism este schimbarea mentalității, lucru ce a făcut ca antreprenoriatul să devină un fenomen. Am aflat de la reprezentantul CNIPMMR cum s-a văzut evoluția României în era capitalistă prin ochii lui, ce îi trebuie țării noastre pentru a deveni un jucător important în peisajul global, dar și că atunci când vine vorba de antreprenoriat în România, o sintagmă care se potrivește este “If you can make it here, you can make it anywhere”.**

Florin Jianu a ocupat în două rânduri poziția de ministru al Mediului de Afaceri. Prima dată între lunile martie și decembrie ale anului 2014, iar cea de-a doua oară, doar pentru o lună, între ianuarie și februarie 2017, când și-a dat demisia din guvernul condus la acel moment de Sorin Grindeanu, în semn de protest față de dezincriminarea abuzului și grațiere.

A fost singurul care a demisionat din rândul miniștrilor de la acea vreme, o demisie



pe care nu o privește cu regret, o demisie în urma căreia a rămas cu un carnetel plin cu proiecte. Încă adaugă liniuțe cu inițiative care ajung să fie lansate prin intermediul CNIPMMR sau pe care le propune administrației publice.

Interacțiunea lui cu lumea antreprenoriatului nu a avut loc în momentul în care a urcat pe fotoliul de ministru, lucru care nu ar fi fost deloc ieșit din comun dacă ne uităm la peisajul politic din ultimii ani, când structuri strategice ale statului au fost conduse de oameni fără nicio pregătire în domeniul respectiv.



“

*În momentul în care eram președintele Uniunii Europene a Tinerilor Întreprinzători am observat că diferența culturală este în favoarea noastră, a tinerilor români, a tinerilor din Estul Europei în raport cu cei din Vest. Spun acest lucru pentru că cei din Vestul Europei veneau după generații întregi de antreprenori și nu mai doreau să dovedească nimic, nu mai aveau acea motivație de a schimba lumea, de a lăsa o urmă pe acolo pe unde trec. Noi suntem încă la început de drum, o să vedeți în următorii 10-20 de ani cum se va schimba în favoarea noastră balanța*

”



Este încrezător în vorbele sale și își argumentează ideile cu faptul că țara noastră are un potențial inovator uriaș, o țară în care se află o mulțime de oameni cu o imaginație bogată, capabili să acumuleze cunoștințe în științele exacte, esențiale pentru schimbările prin care lumea va trece în următorii ani.



## *Antreprenoriatul ca stare de spirit*

Jianu preferă să înlocuiască cuvântul capitalism cu antreprenoriat, pe care îl consideră o stare de spirit, un mod prin care oamenii cu inițiativă își asumă un rol în societate. Consideră că în momentul în care spui capitalism/capitaliști, “sună că o luptă de clasă”.

Este de părere că cea mai mare reușită a țării în acești 30 de ani este schimbarea mentalității, care a făcut ca antreprenoriatul să devină un fenomen și pentru generațiile noi. Faptul că sunt tineri, că se gândesc încă de pe băncile școlii să devină antreprenori este un lucru îmbucurător pentru el.

Consideră că a contribuit la dezvoltarea României antreprenoriale prin implicarea avută în

organizațiile menționate mai sus, dar și din postura de ministru, susținând inițiative precum prima lege a întreprinzătorilor debutanți (OUG 6) sau propunerea unor inițiative precum legea incubatoarelor de afaceri, a finanțărilor participative sau Start-up Nation.

“Acum luptăm pentru constituirea unui program, România Tech Nation, pe care mă bucur că l-am văzut preluat și de noul Guvern (Orban n.r.). Această inițiativa va aduce firme noi în domeniul digital, transformarea digitală a celor existente și educație pentru antreprenori, studenți și elevi în ceea ce înseamnă domeniul tehnic și digital”, povestește Jianu.

“

*Nu ne comparăm cu Statele Unite ale Americii, dar avem din ce în ce mai mulți antreprenori, iar antreprenor înseamnă mentor, om liber, vector în comunitate și lucrul acesta este îmbucurător*

”



## *“If you can make it here, you can make it anywhere” și legenda de la Google*

Jianu este de acord cu ideea că “dacă reușești în România, cu un mediu nu tocmai prietenos, poți reuși oriunde”. Consideră că acest lucru e demonstrat de o mare parte din milioanele de oameni plecați în străinătate, care într-o formă sau alta au reușit să se integreze cultural și să își demonstreze capacitățile.

“Avem foarte mulți antreprenori, în SUA, Spania, Italia sau Regatul Unit al Marii Britanii, și români care s-au integrat în diverse companii mari.

Există acea legendă, care nu știm dacă este adevărată sau nu, a faptului că a doua limbă vorbită în Google este limba română. Toate aceste lucruri arată de fapt un grad de inovare și adaptabilitate foarte ridicat”, spune Jianu. Acesta consideră că Guvernul ar trebui să vadă toate aceste lucruri și să își construiască politicile publice în așa fel încât inovarea să fie folosită în interiorul granițelor, “oprind această hemoragie” pe care o provoacă plecarea creierelor peste graniță.

## *“Fiecare om trebuie să fie profet în țara lui” și unicornul născut în țara care nu îl vrea*

Unul dintre motto-urile lui Florin Jianu este construit prin schimbarea proverbului “nimeni nu este profet în țara lui” în “fiecare om trebuie să fie profet în țara lui”, acesta considerând că în țara ta te poți dezvolta la capacitate maximă.

“Pentru mulți dintre cei care reușesc în străinătate, rămâne ca un fel de durere și de neîmplinire faptul că nu reușesc acasă (n.r. România). Foarte mulți sunt recunoscuți în străinătate și fac performanță pentru alte țări. Vicepreședintele UiPath îmi spunea că lucrează cu peste 120 de agenții guvernamentale de pe întreg mapamondul și cu niciuna din România. Asta e o durere. O problemă a noastră a tuturor”, explică Jianu.

UiPath este o companie de tehnologie fondată în anul 2005 în România de către Daniel Dines și Marius Țîrcă, care în luna martie a anului 2018 a devenit primul unicorn românesc (start-up a cărui evaluare depășește 1 miliard de dolari) după o rundă de finanțare de 153 de milioane de dolari. În acest moment este evaluat la 7 miliarde de dolari, după o rundă de finanțare de 568 de milioane de dolari primită în luna aprilie.



## Ce și-ar dori Florin Jianu de la noul Guvern

De la Guvernul Orban, care are un mandat limitat, Jianu își dorește să facă o debirocratizare masivă, simplificând astfel viața tuturor cetățenilor, fie că vorbim despre angajați sau antreprenori. Stabilitatea și predictibilitatea ar trebui de asemenea să se afle printre priorități, în așa fel încât legile să nu mai fie modificate de la o zi la alta, plus rezolvarea eternei probleme a României, infrastructura.

Printre planurile sale de viitor cu care își propune să schimbe România se numără promovarea educației antreprenoriale și tehnologice, astfel încât să fie inclusă în programa școlară începând cu clasa 0.



“

*O singură autostradă dacă am reuși să terminăm ar fi o realizare care cu siguranță pentru factorul politic ar însemna succesul următoarelor alegeri. De asemenea, eu aș duce bugetul de stat spre zona investițiilor cu cap, care să producă valoare adăugată în România și nu a investițiilor lipsite de sens. Trebuie creată o direcție a acestei țări în care educația să fie pusă pe primul loc, antreprenoriatul să fie și el pe podium și să promovăm valoarea elitelor, a muncii pentru că așa ar trebui să arate o țară. În acest moment, lucrurile arată haotic*

”



“Am o fetiță de 8 ani care este în clasa a doua și implicându-mă în educația ei văd cum gândesc copiii din noile generații. Gândesc digitalizat, în termen de proiecte, sunt pragmatici și vor să ducă lucrurile până la capăt. Noi nu trebuie decât să le creăm instrumentarul necesar pentru a face aceste lucruri”, explică Jianu.

Dincolo de debirocratizare, Jianu a mai propus noului Guvern, prin intermediul unei conferințe susținute la sediul CNIMPPR în ziua realizării acestui interviu, următoarele măsuri:

### 1. Operaționalizarea Programului Romania Tech Nation:

- a) Transformarea digitală a întreprinderilor, cu focus pe educația antreprenorilor și a angajaților din IMM-uri.
- b) Tranziția de la școală la viața activă a elevilor și studenților prin pregătirea acestora pentru Industria 4.0 prin oferirea unor programe integrate de consiliere profesională și de pregătire în domeniul competențelor digitale de baza.
- c) Competențe digitale și antreprenoriale, parte componentă a programelor școlare încă din ciclul primar.
- d) “Digital packs” pentru IMM-uri (vouchere pentru digitalizare) care să le permită acestora crearea de site-uri de prezentare (conform datelor din Carta Alba a IMM-urilor, doar 3 din 10 IMM-uri au în prezent un site propriu), participarea de cursuri de formare în domeniul IT, achiziționarea de echipamente IT etc.
- e) Dezvoltarea unui mecanism tripartit de stabilire a salariului minim pe economie pe baza indicatorilor macroeconomici, a prognozelor de dezvoltare și a strategiilor naționale de competitivitate.

**2. Programul “Hai Acasă!”:** stimulente pentru întoarcerea în România a specialiștilor din diverse domenii care se confruntă cu un exod al forței de muncă specializată (medicină, construcții, IT etc).

**3. Start Up Nation Student:** granturi de 10.000 de euro pentru studenții care au dezvoltat întreprinderi simulate și care doresc să le transpună în realitate.



## *Alin Burcea, Paralela 45: Turismul ar trebui să devină prioritate națională*

*Roxana Grosu*

O întâlnire cu Alin Burcea, fondatorul agenției de turism Paralela 45 poate fi oricum, doar plictisitoare și monotonă nu. Și asta pentru că Alin este un om spumos, efervescent, uneori ”slobod la gură”, spunând mai tot timpul ceea ce gândește. Chiar dacă stilul lui nu este tocmai cel mai ortodox, lucru care i-a adus mulți „prieteni” atât în mediul de business, cât și în sfera politică, Burcea – unul dintre primii „patroni” post decembriști – a izbutit să reziste aproape 30 de ani într-o piață, a turismului, unde foarte puțini au reușit să supraviețuiască.

M-am văzut cu Alin chiar când acesta se întorsese dintr-un „turneu” în țară. Fusesse, de fapt, să se întâlnească cu agenții de turism din țară. Deși a călătorit zile bune și a ținut câte două prezentări zilnice în orașe diferite, șeful Paralela 45 are mult chef de vorbă.

„Am înregistrat firma pe 4 aprilie 1990, fiind a 384 firmă din România de după Revoluție, și între primele 3-4 agenții de turism”, își amintește Burcea. Era clar că are spirit antreprenorial încă de atunci când a mers să își înregistreze firma: văzând că celebrul decret 50 era tipărit pe o hârtie de calitate proastă și în cantități mici, Burcea a făcut niște „bani frumoși” chiar înainte de a începe activitatea agenției de turism.





„Împreună cu partenerul meu de atunci, Adrian, am printat 100 de exemplare, am luat o masă pliantă și un scaun și am început să vindem. Am dat aproape instant cele 100 de exemplare. Atunci am zis să facem 1000 și să mai mărim și prețul. Le-am vândut și pe alea. Așa am făcut câteva mii de lei”, explică antreprenorul.

Burcea recunoaște, însă, că a fost și un om norocos pentru că a făcut rost imediat de un sediu, o fosta florărie, unde a început oficial activitatea turistică la data de 6 iunie 1990.

„Anul 1990 a fost singurul în care era coadă la agenție. Chiar dacă programul începea la 9, când ajungem mai devreme, deschideam imediat pentru că cererea era foarte mare. În jumătate, vindem și 30 de vacanțe”.

## *Am pus șpaga pe chitanță*

Burcea explică în stilul-i caracteristic ce au făcut agențiile de turism în perioada de după Revoluție: au pus șpagă pe chitanță.

---

“

*Ca să obții locurile astea se dădea șpagă la stat. Noi am pus șpaga (ciubucul) pe chitanță. Că să nu mai zic că în loc să îi ținem pe oameni în picioare, la ghișeu, așa cum erau obișnuiți, îi invitam să stea jos, le dădeam și un pahar de apă sau o cafea*

”

---

Chiar dacă a început inițial cu vacanțe interne, Paralela 45 a început să vândă destul de repede și pachete pentru destinații din străinătate, cu autocarul, inițial în Turcia și Grecia. A venit apoi și anul 1996, când Paralela 45 a introdus și primul charter în ofertele sale, către Antalya. Încet-încet, agenția a ajuns să opereze azi chartere spre Antalya din 10 orașe din România: București, Cluj-Napoca, Iași, Timișoara, Târgu Mureș, Bacău, Baia Mare, Oradea, Suceava și Arad. Pe lângă Antalya, anul acesta au crescut foarte mult și Egiptul și Tunisia. „Of-ul” omului de afaceri este că doar 10% din curse sunt operate cu



compania națională Tarom, din cauza instabilității la nivelul conducerii, dar și a faptului că „la Tarom niciodată nimeni nu știe nimic, nimeni nu ia decizii”.

## *Taromul ar putea intra în faliment în maximum un an de zile*

Șeful Paralela 45 mai spune că un touroperator vrea să știe din timp dacă își poate opera cursele cu Tarom, dar compania națională nu da răspunsuri la timp, ci pe ultima sută de metri.



---

“

*Îl aștept pe noul Ministru al Transporturilor să înțeleagă ce se întâmplă la Tarom. Dar dacă nu va lua măsuri tranșante, anul viitor pe vremea asta Taromul va fi în faliment*

”

---



## *Turismul ar trebui să devină prioritate națională*

Deși a făcut parte dintr-un guvern PSD, Burcea fiind secretar de stat în cabinetul Năstase, acesta susține că dacă mai rămânea PSD-ul încă un an guvernare, România „cobora semnificativ pe tobogan”.

„După părerea mea este o capcană pentru PNL, însă este șansa noastră. Dacă mai rămânea PSD-ul încă un an, eram datori vânduți”, susține omul de afaceri.

Acesta mai așteaptă că noul guvern să își întoarcă față și spre turism. Ce își dorește, mai exact?

- **Primul Ministru să înțeleagă beneficiile pe care le poate avea turismul în dezvoltarea României;**
- **Agențiile de turism să fie sprijinite la partea de promovare în afară țării.** Potrivit lui Burcea, doar circa 50 de agenții aduc turiști străini în România, în timp ce mai mult de 2000 trimit turiști români în afara țării;
- **Încurajarea construcției de noi hoteluri în România** pentru că locurile disponibile momentan nu acoperă nici pe departe cererea din piață;
- **Reducerea TVA la 5% pentru agențiile de turism;**
- **Transformarea turismului în prioritate națională.**



“

*După ce s-au oferit facilități în domeniul IT, acesta a ajuns la 3% din PIB. Cred că și turismul ar putea crește foarte mult dacă ar deveni prioritate națională*

”

Iar unul dintre oamenii care ar putea transforma în bine acest domeniu este, în opinia lui Burcea, chiar unul dintre competitorii săi de-a lungul timpului, Dragoș Anastasiu, fondatorul Eurolines.

„Îl admir foarte tare pe Dragoș, deși ne-am contras pe o mulțime de subiecte de-a lungul timpului. Cred că este una dintre cele mai bune opțiuni pentru a fi Ministru al Turismului. Nu știu însă dacă își dorește asta”, spune șeful Paralela 45, care adaugă că îi mai apreciază și pe Mohammad Murad (unul dintre cei mai mari investitori din industria turismului, care deține circa 20 de hoteluri) sau pe Dragoș Petrescu și Daniel Mischie de la City Grill.



Paralela 45 are în prezent o rețea națională de 50 de agenții proprii și francize, fiind cea mai mare rețea cu proprietar român din domeniul turismului. Turoperatorul estimează că va încheia anul cu vânzări de **70 de milioane de euro**, în creștere cu 20% față de anul trecut.



## *30 de ani de capitalism într-o sticlă de băutură răcoritoare: sistemul Coca-Cola în România*

*Andra Imbrea*

Istoria Coca-Cola în România merge mână în mână cu istoria capitalismului românesc: în 1991, când Coca-Cola imbutelia prima sticlă de băutură răcoritoare, România avea doar doi ani de când era o piață liberă, o perioada insuficientă pentru o transformare semnificativă. 27 de ani mai târziu, piața FMCG este una dintre cele mai competitive, iar Coca-Cola numără investiții de 230 milioane de euro în economia românească. Cum a fost pentru o multinațională precum Coca-Cola să se extindă într-o piață care făcea pași timizi către capitalism? Cum se vede evoluția capitalismului în industria FMCG?



*Jovan Radosavljevic este Director General Coca-Cola HBC România, iar Paris Nikolopoulos este Franchise Country Manager Coca-Cola România. Împreună, cele două companii formează Sistemul Coca-Cola în România, un sistem propriu care include toate verigile necesare producerii și distribuției produselor, prezent de altfel în toate țările în care Coca-Cola activează.*

În 1991 trei companii de imbuteliere se ocupau de producția băuturii răcoritoare în România și abia începând cu 2000, în urmă unei fuziuni, s-a format Coca-Cola HBC, imbuteliator unic.



“Când Coca-Cola a intrat pe piața locală, prezența celebrei sticle de Coca-Cola pe mesele românilor era un simbol al schimbării și al libertății. Pentru compania noastră și pentru oamenii noștri, acel moment a reprezentat începutul unui angajament pe termen lung, al unui parteneriat pe termen lung. Suntem parte din trecutul, prezentul și viitorul României, parte din povestea acestei țări”, povestește Jovan Radosavljevic.

“

*Începutul poveștii noastre în România nu a fost ușor. Mediul economic era impredictibil în acea perioadă, iar crearea unui plan de afaceri depindea de foarte multe variabile. Totuși, suntem un sistem multinațional, cu o vastă experiență și know-how la nivel global. Acest lucru ne-a ajutat să ne stabilim o strategie corectă și să reușim să creștem în România, odată cu dezvoltarea economică a țării.*

”

“Cred că cel mai important moment din istoria recentă a României, care a influențat decisiv evoluția capitalismului, a fost aderarea României la Uniunea Europeană. Deschiderea piețelor și accesul mai facil al investitorilor străini în România, dar și al investitorilor români pe piețele europene reprezintă unul dintre momentele-cheie ale capitalismului românesc. Practic, aderarea la UE a validat potențialul economic al României și a convins mai mulți investitori străini să ia în calcul și această piață în strategiile lor de extindere, ceea ce a adus beneficii de necontestat”, adaugă Paris Nikolopoulos.

Pentru sistemul Coca-Cola în România, intrarea în UE a însemnat facilitarea exporturilor către piețele din regiune, contribuind astfel la creșterea capacității de producție a fabricilor Coca-Cola din România și la creșterea numărului de locuri de muncă oferite.



“

*Schimbările din România se văd de la un an la altul, datorită know-how-ului pe care îl aduc aici companiile multinaționale și datorită investițiilor realizate în dezvoltarea profesională și personală a oamenilor care lucrează în companiile respective. Noi, la Coca-Cola, spunem întotdeauna că oamenii sunt ingredientul nostru secret și acest lucru este perfect adevărat, deoarece performanța angajaților noștri se reflectă în succesul companiei. Investim constant în training-ul oamenilor noștri și în crearea unui mediu de lucru prietenos, divers și echilibrat. Eforturile noastre au fost recunoscute: de cinci ani încoace Coca-Cola HBC România este cel mai dorit angajator din FMCG*

”

Jovan Radosavljevice a fost numit la conducerea Coca-Cola HBC în mai anul trecut, însă se grăbește să adauge că este destul de familiarizat cu piața românească. Înainte de a prelua actuală funcție, a petrecut 3 ani ca director comercial al companiei, în perioada 2013-2016.

Au fost momente - în cei 27 de activitate în România - când mediul economic li s-a părut prea dificil pentru a performa pe plan local?

“Fără îndoială, cea mai dificilă perioadă pentru mediul economic a fost 2009-2013, când criză mondială a lovit și România. Și vânzările noastre au scăzut în anii respectivi și am fost nevoiți să ne adaptăm rapid și să ne redesenăm strategia. A fost o perioadă cu adevărat dificilă, o provocare pentru noi toți, dar și o lecție bună. Am dovedit rezistență în acea perioadă grea și am putut să privim afacerea din diverse perspective, pregătind-o pentru anii de creștere, odată ce criză s-a terminat”, consideră Jovan Radosavljevice.



“

*Cele trei decenii de capitalism ne-au oferit câteva lecții importante cu privire la ce am putea îmbunătăți în viitor. România are un potențial uriaș de dezvoltare, care poate fi atins printr-o colaborare eficientă între companii și societatea în ansamblu, fiind nevoie de un mediu de business adecvat. Nicio companie nu se poate dezvolta de una singură, nicio companie nu poate fi singurul contributor la dezvoltarea țării. Un alt aspect care influențează deciziile de afaceri și, implicit, evoluția capitalismului, este infrastructura, un factor decisiv în planurile investitorilor.*

”

Șeful Coca-Cola România vede schimbări în mai multe industrii: IT, retail & FMCG, auto, inclusiv agricol, “care a înregistrat o revenire vizibilă în ultimii ani”.

“Au existat măsuri economice care au stimulat consumul, generând creștere economică, dar este nevoie în continuare de măsuri care să stimuleze investițiile, în special de o infrastructură dezvoltată. Această ar stimula și dezvoltarea turismului, pentru că România este o țară cu peisaje absolut minunate, dar deseori lipsa infrastructurii îi împiedică pe turiști să o descopere”, spune Nikolopoulos.

“Lucrând aici în trecut și revenind în România după numai doi ani, am fost plăcut surprins să văd cum progresa clar România, dezvoltarea este aproape tangibilă în multe domenii. De exemplu, am auzit că, în anii 90, nu a fost ușor să avem atât de mulți furnizori locali, deoarece pur și simplu nu puteau îndeplini cerințele noastre. În prezent, 86% dintre furnizorii noștri sunt companii locale, ceea ce demonstrează cât de bine se îmbunătățește calitatea produselor și a serviciilor disponibile la nivel local”, adaugă Radosavljevic.



**Cum văd șefii Sistemului Coca-Cola “slăbiciunile” capitalismului românesc?**

România are mulți antreprenori de excepție și un potențial uriaș. Românii sunt foarte creativi și inovatori, consideră Jovan Radosavljevic.

“Prin urmare, capitalismul local trebuie, în primul rând, să fie capabil să exploreze acest spirit creativ, combinându-l cu know-how, noi tehnologii și gândire strategică pe termen lung. Cred că multe afaceri locale trec acum la nivelul următor, au o expertiză clară și sunt mai conectate la economia internațională. Prin urmare, cred că este nevoie de mai multe investiții în dezvoltarea capitalului uman și în reținerea talentelor și a creativității în România. Nu există dezvoltare fără a avea oamenii potriviți”.

Tot la capitalul uman consideră și Paris Nikolopoulos că România mai are de lucrat, atât la nivel de susținere a antreprenorilor și a micilor afaceri, dar și la nivelul retenției angajaților.

"Un alt punct slab, în opinia mea, este gradul de ușurință în a face afaceri: România ocupă locul 55 într-un clasament format din 109 țări, realizat de Banca Mondială. De asemenea, există problema exodului forței de muncă: 4 milioane de oameni au părăsit România în ultimii câțiva ani. Este o problemă cu atât mai mare cu cât vorbim despre profesioniști în diferite domenii. Trebuie să găsim o cale de a-i păstra în România și de a dezvoltă acest potențial al țării. Tinerii din România au un potențial extraordinar, au inițiativă și interes pentru antreprenoriat, lucru pe care îl încurajăm și îl sprijinim. Așa a început, de fapt, proiectul nostru Future Makers. Am vrut să îi sprijinim la început de drum oferindu-le acces la o rețea internațională de resurse și sprijin financiar pentru a-și dezvoltă proiectul și a face primul pas în business”.

Ce ar putea fi schimbat din acest punct de vedere? Unde și cum ar putea România să implementeze anumite măsuri, luând exemplul altor piețe capitaliste unde Coca-Cola activează?

Paris consideră că țara noastră are nevoie de crearea unor politici pe termen lung pentru a face exporturile mai puțin dependente de produse – care pot fi ușor influențate de circumstanțe externe, care nu pot fi controlate local, la nivel de țară – și mai mult bazate pe servicii, concentrându-se pe investiții în zona digitală, programare și inteligență artificială cum ar fi inteligența artificială autonomă sau automatizarea proceselor.



“

*Țara ar putea deveni mai eficientă – îmbunătățind astfel și gradul de ușurință în afaceri – și, în același timp, ar putea furniza platforme și ecosisteme care să rețină tinerii și să îi ajute să se dezvolte*

”

Infrastructura și turismul sunt alte elemente importante care ar contribui la dezvoltarea viitoare a României, consideră și Radosavljevic. “Promovarea frumuseții naturale și a atracțiilor turistice, există un potențial uriaș în acest domeniu. Pe lângă acest lucru, multe oportunități de dezvoltare ar putea apărea din îmbunătățirea semnificativă a infrastructurii, lucru care ar permite dezvoltarea accelerată, pe termen lung, a economiei”.

#### **Ce urmează pentru Sistemul Coca-Cola în România în continuare?**

La nivel regional, România este recunoscută ca un hub de inovație și producție în cadrul Coca-Cola, cu lansări de produse inovatoare și campanii de marketing exportate pe alte piețe și repere pentru grup. Mai mult, Coca-Cola România este cea mai mare companie de băuturi de pe piața locală, cu exporturi în alte 20 de piețe.

Întregul lanț de valoare al Coca-Cola România generează 253 milioane de euro la bugetul de stat, din care 36 milioane de euro sunt impozitele plătite în mod direct, date disponibile pentru 2019. Sistemul Coca-Cola are în jur de 1.500 de angajați, dar fiecare loc de muncă sprijină încă 18 joburi în lanțul de valoare al brandului, ajungând la o cifră de 27.000 de locuri.

“În 2018, contribuția noastră directă în economie a fost de 74 de milioane de euro. Ca sistem, obiectivul nostru este să lăsăm o lume mai bună după noi, continuând să construim o afacere responsabilă, să investim în practici durabile, în comunități și oameni mai puternici”, încheie Paris Nikolopoulos.



## *Andrei Pitiș, Fitbit: Dacă tu nu ai grijă de tine, nici statul nu va avea*

Alex Goagă

**Primii bani i-a făcut în 1990, la câteva luni de la căderea comunismului. A creat un soft pentru o fabrică de țesături din Ploiești. Era un rebel încă din liceu și, pentru că a criticat dictatura, a primit o nota de patru și a fost amenințat. Am stat de vorbă cu Andrei Pitiș, șeful operațiunilor Fitbit din România și unul dintre cei mai (re)cunoscuți antreprenori și investitori din țară.**



Andrei Pitiș este șeful Fitbit România dar, mai departe de acest lucru, este antreprenor și investitor în serie. În prezent este investitor în 12 firme și a reușit de-a lungul anilor multiple exit-uri de succes, printre care Vector Watch, cel mai complex proiect în care a fost angrenat după cum spune el, dar și Clever Taxi. “Vreau să pun România pe harta cu 100 de exit-uri tech”, spune el.

Fitbit este un job full time pentru Andrei și acesta îi consumă cea mai mare parte a timpului – într-un mod plăcut, ține să sublinieze el. În rest, în timpul liber, se ocupă de investițiile sale, face mentorship și sprijină antreprenorii.

La 30 de ani de la căderea comunismului, nu mă pot abține și îl întreb pe Andrei ce știa despre capitalism înainte de 1989 și în prima parte a anilor '90, când s-a schimbat regimul.



“

*Prosperitatea trebuie să vină de la noi înșine.  
Responsabilitatea vieții tale stă doar la tine; dacă tu nu ai  
grijă de tine și de cariera ta, statul nu va avea.*

”

În 1989, Andrei avea 18 ani și era încă elev la liceul Mihai Viteazul din București. “Înainte de Revoluție îmi amintesc că am avut chiar o discuție în contradictoriu cu profesoară de filozofie și pe mine mă apucase antimarxismul. Am avut o intervenție anti sistem. Profesoara s-a simțit obligată să o pedepsească cu o nota 4, amenințându-mă că nu trec clasa!”, își amintește, zâmbind amar, investitorul și omul de afaceri. Ulterior, după Revoluție, respectiva profesoară și-a cerut scuze, spunând că deși nu credea nici ea în comunism, era obligată, altfel își pierdea funcția.

Apoi, la Revoluție, Andrei Pitiș alături de colegii lui “apărau liceul”.

“Directoarea liceului ne-a spus că o să vină securiștii să îl ocupe și noi eram gata să îl apărăm!”. Evident, nu a venit nimeni acolo.

Andrei a intrat la Facultatea de Automatică din Politehnică, secția de calculatoare, și încă din primul an a scris un software pentru o fabrică de țesături – Dorobanțul SA din Ploiești. Era anul 1990.

“Am făcut soft-ul și făceam naveta la Ploiești cu trenul să le învățăm pe doamnele de acolo cum să folosească soft-ul C++. Așa am făcut deci primii mei bani – mi-am luat o veioză din ei, cap de girafă. A costat 5.000 de lei”, râde Andrei.



## Cum au înțeles românii ideea de capitalism?



Andrei Pitiș consideră că românii s-au uitat la țările capitaliste, mai prospere, și au crezut că automat, schimbând sistemul de guvernare, prosperitatea va veni de la sine.

“Românii nu au înțeles că ideea capitalismului înseamnă inițiativă privată – accentul pus pe individ, pe pregătirea și pe munca lui, pe proprietate garantată de stat și pe relațiile comerciale bazate pe încredere între membrii societății”.

“Și acum avem probleme cu înțelegerea mai bună a statului! Mulți nu înțeleg că statul este proprietarul unei avuții comune aduse de agenți privați, având servicii comune subvenționate de popor - armată, poliție, învățământ, sănătate. Lumea începe să înțeleagă, încet-încet, însă tot așteaptă să li se întâmple ceva, să li se dea gratis. Prosperitatea trebuie să vină de la noi înșine. Responsabilitatea vieții tale stă doar la tine; dacă tu nu ai grijă de ține și de cariera ta, statul nu va avea”.

## Innovation Labs și...Platon

Alături de Răzvan Rughiniș, profesor la Politehnică, Andrei Pitiș a lansat Innovation Labs, un program de educație dedicat studenților. Programul s-a extins de-a lungul timpului în 5 orașe și 8 facultăți.

“Încercăm să le arătăm studenților o alternativă antreprenorială. Cred în faptul că educația trebuie să fie una liberală, să îți deschidă creierul. Învățământul trebuie să educe elevii să fie cetățeni ai cetății, să înțeleagă domeniul lor, dar într-un mod larg. Succesul trebuie să fie măsurat în cât de rapid pot fi angrenați oamenii într-o companie anume”, consideră antreprenorul.



“

*Românii trebuie să înțeleagă rolul instituțiilor statului, unde se duc banii pe care îi plătesc ei prin taxe și impozite. Invers, trebuie să înțeleagă și cei de la stat că unii de la privat muncesc zi lumină pentru a plăti taxe din care ei își primesc salariile*

”

Dacă tot vorbim despre educație, îl întreb pe Andrei Pitiș ce autor ar citi dacă ar avea voie să parcurgă toată viața DOAR cărțile scrise de el/ea. Fără să ezite, Andrei răspunde: “Platon. Cam tot ce a scris el atunci s-a rescris, în diferite forme, în cărțile de după”.

Dacă ar putea lua prânzul cu oricine, el s-ar invita...pe sine însuși – când avea 18 ani sau, din contră, peste 20 de ani de acum încolo. De ce? “Mi-aș spune să am încredere în mine mai devreme decât am început să am. Puteam să am și mai mare succes. Uneori îmi doresc să mă fi făcut, de exemplu, star rock”, rade Andrei, care, în timpul liber, cântă la chitară.

## *Ce ar da poporului român?*

În România (încă) există un sentiment “de provincialism”, de țară mărginașă. “Aș da mai multă încredere în sine, pentru că fiecare român să înțeleagă că poate clădi orice. Da, mulți vor eșua, dar vor încerca și asta este mai mult decât a te complăce, a nu încerca să faci ceva toată viața!”.

Totodată, Andrei Pitiș consideră că ar trebui înființat un institut de transparență și de explicare a felului în care funcționează o țară.

“Prea puțini știu asta. Ce funcționează și ce nu, și cum faci să generezi prosperitate. Cum facem să ajungem măcar la mijlocul statisticilor economice și sociale. Românii trebuie să înțeleagă rolul instituțiilor statului, unde se duc banii pe care îi plătesc ei prin taxe și impozite.





Invers, trebuie să înțeleagă și cei de la stat că unii de la privat muncesc zi lumină pentru a plăti taxe, pentru ca ceilalți să ofere servicii comune, trebuind să fie în serviciul populației. La noi se înțelege invers - că statul CONDUCE țara”, spune, ușor revoltat, Andrei Pitiș.

Per total, antreprenorul dorește ca statul să mențină un dialog onest și transparent cu mediul privat, cu antreprenorii – atât români cât și străini. Statul ar trebui de asemenea să încurajeze și să ajute mediul privat românesc, să creeze un brand de țară puternic bazat pe un set clar de valori și principii.

“Statul e la fel de mare și de bogat cât de bogați suntem noi, cetățenii. Poți să creezi valoare prin proprietate intelectuală în zona de tech și s-o capturezi aici, în țară. Dacă îți bazezi creșterea economică pe consum sau pe resurse naturale este greșit – acestea din urmă sunt finite. Ce este infinită însă este inteligența oamenilor – atâta timp cât SUNT oameni în țară”, subliniază, apăsător, Andrei. Iar unul dintre atuurile României sunt specialiștii din tech. “Avem ceva de spus în domeniul acesta”.

“Statul ar trebui să se dea cât mai mult la o parte, sau să facă un set de politici care să permită companiilor inovative să existe și să aibă prezență în România, să facă business în România. Legile din prezent în zona de business fac foarte dificilă prezența companiilor care inovează în România. Mă interesează ca statul să mă LASE să fac o firmă care să inoveze”.



“

*Statul e la fel de mare și de bogat pe cât de bogați suntem noi, cetățenii*

”

“Parcă s-a ajuns la noi să pornești o companie și să fii prezumat ca fiind VINO VAT de ceva. Ar trebui că statul să ne sprijine, nu să ne hăituiască, sau să modifice peste noapte legi fiscale!”.

Antreprenorul recunoaște că a primit o mare porție de încredere când a văzut că electoratul s-a mobilizat și a arătat că nu e atât de polarizat cum părea.

“La fel, am încredere în oameni. Atunci când investesc, mă uit mult la ei și pariez pe aceia care au forță și voință de a avea succes. Aleg domenii în care să pot să îi ajut nu doar cu bani”, mai spune Andrei Pitiș.



# *Radu Savopol, 5 To Go: În anii '90, „democrația” era un cuvânt mai puternic decât „capitalismul”*

Anca Olteanu

Radu Savopol, cofondatorul lanțului de cafenele 5 To Go, a investit în mai multe afaceri până să ajungă la formula de succes și a experimentat capitalismul din anii tulburi de început până în perioada reglementată din prezent. Împreună cu Lucian Bădilă, manager al rețelei de francize, a fondat un business la pahar care a crescut rapid, iar în patru ani a ajuns la 136 de locații și o cifră de afaceri de aproape 9 milioane de euro.

La începutul capitalismului în România, în anii '90, Radu Savopol, cofondatorul și managerul general al lanțului de cafenele 5 To Go, avea 16 ani, iar Lucian Bădilă, cofondator și manager al rețelei de francize, nici nu se născuse încă.



“*Învățasem la istorie despre capitalism, dar cred că un cuvânt mai puternic decât „capitalismul” era „democrația” în anii '90. Capitalismul poate nu suna atât de bine. Cred că democrația a fost cea care ne-a impulsionat în perioada respectivă și ne-a făcut să credem că lucrurile vor merge bine*

”



Cofondatorul celui mai mare lanț de cafenele din România a simțit pentru prima dată impactul capitalismului la primele „tentative de afaceri”, după cum le numește Savopol. În perioada ‘94-’96, Savopol a făcut primii pași în zona de publicitate, când și-a deschis o firmă împreună cu un prieten din liceu. Până la sfârșitul anilor ‘90, tulburi din punct de vedere politic și economic, actualul manager al 5 To Go trecuse deja prin mai multe businessuri, unele în zona de design, iar altele în domeniul distribuției.

“

*La începutul anilor ‘90 ne-am dus și am făcut business după cum am simțit, fără niște reguli clare*

”





## *Capitalismul după anul 2000*

În anul 2000, Savopol, absolvent al secției de Design din cadrul Universității Româno-Americană, a plecat din București și s-a întors în Sinaia, unde a deschis, în 2001, primul pub. Apoi a inaugurat un club, două cafenele, a revenit în București și a deschis un pub similar cu cel de la munte. Între timp și-a tranzacționat toate afacerile și se concentrează pe 5 To Go, businessul deschis împreună cu Lucian Bădilă, cu care lucrează din 2007. Absolvent al Facultății de Afaceri Internaționale din cadrul Universității Româno-Americane, Lucian a fost picol, barman, ospătar, șef de bar, șef de sală și manager în locațiile deținute de Savopol în București și Sinaia până au deschis 5 To Go.

Situația din țară s-a schimbat după anul 2000, dar viziunea dezvoltării României nu a fost una coerentă, iar acest lucru a afectat mediul de afaceri. În ultimii cinci ani, însă, lucrurile s-au mai așezat, cel puțin pentru afacerea în creștere a celor doi antreprenori din Sinaia.



„Lucrurile s-au așezat în ultimii cinci ani, mai ales că și noi facem un business mult mai mare, cu alte standarde și alte viziuni. Pot spune că ceea ce am gândit cu Lucian la începutul anului 2015 s-a respectat, chiar s-a îmbunătățit, mai ales din punct de vedere legislativ-fiscal în industria noastră - au crescut randamentele, a fost mai mare stabilitate, iar taxele fiscale au fost mai mici. Singura problemă care a apărut și pe care nu am anticipat-o este forța de muncă. Acum cinci ani de zile nu era atât de mare presiune pe angajator să găsească forța de muncă și cred că asta ne-a dat puțin peste cap planul de afacere și ne-a făcut să ne schimbăm modelul de business și să fim mai dedicați către businessul de familie decât către oameni care să cumpere zece francize și să facă management cu 20-30 de angajați”, declară Savopol.



În România, în ultimii 30 de ani, lipsa infrastructurii a generat ratarea mai multor investiții, iar cei care și-ar fi dorit să vină în țară au ezitat.



„Cred că ar fi putut să vină mai multe companii în România, dar, din cauza instabilității financiare și politice, au ezitat sau s-au mutat în alte țări. Multe dintre lucrurile astea se puteau rezolva cu infrastructura pusă la punct. Au trecut 30 de ani și nu suntem în stare să avem un aeroport sau șosele. Sunt lucruri care fac investitorii să nu vină în România. De asemenea, sperăm ca birocrăția să se diminueze, lucrurile să funcționeze mult mai rapid și mult mai flexibil, să fie o aliniere în administrația locală. Administrația locală are multe hibe și diferă de la oraș la oraș, de la județ la județ sau chiar de la sector la sector în București. Într-un județ îți trebuie niște autorizații, în alt județ ai nevoie de alte autorizații. Dar ne-am obișnuit și mergem mai departe. Sperăm să se îndrepte lucrurile”, spune Savopol.



## *Viitorul citit în paharul de cafea*

Pentru că mediul în care ei fac business a devenit mai stabil, iar timpul scurs de la deschiderea primei cafenele 5 To Go de lângă Piața Lahovari din centrul Capitalei a trecut rapid, cei doi antreprenori își gândesc de acum afacerea pe o perioadă mai lungă de cinci ani.

În mai 2017 și în aprilie 2019, Savopol și Bădilă au investit în două locații pentru co-working, after-work și socializare, numite Dialog Social Bar, separate de businessul 5 To Go. Una dintre ele este la parterul unei clădiri de birouri din Piața Rosetti din Capitală, iar cealaltă este în clădirea Muzeului Național de Artă Contemporană din Palatul Parlamentului.



“*Cred că va trebui să nu mai gândim businessurile pe cinci ani, ci pe 15, 20, 30 de ani. Au trecut cinci ani de când l-am făcut noi și parcă lucrurile s-au întâmplat ieri*”

”



În continuare, ei vor să mai deschidă două-trei locații similare în următorii doi ani. Planurile de viitor mai includ achiziția unor branduri din zona de patiserie, pe care să le dezvolte ulterior, să aducă produsele private label 5 To Go, precum cafea sau siropuri, pe rafturile retailerilor și în comerțul online. În următorii cinci ani, cei doi fondatori vor să ajungă la o rețea de 500 de locații în România și să intre pe piața din Polonia - inițiativă mai veche, pentru care în prezent se poartă discuții.





## *Competiția din industrie și planurile de viitor*

În sediul de pe strada Hristo Botev, echipa 5 To Go are o hartă a Bucureștiului unde sunt monitorizate cu un ac de perete colorat cele cinci lanțuri pe care le consideră competitori: cine face lucrurile bine, cine nu, cine apare pe piață și unde, cine dispare și când.

În 2015, planul optimist al antreprenorilor era să ajungă la 20 de cafenele în toată existența afacerii. Dacă la finalul primului an de funcționare aveau zece locații deschise, toată rețeaua de francize avea maximum 17 angajați, iar Savopol și Bădilă erau pe cont propriu, în prezent, 5 To Go a ajuns la 136 de cafenele în 16 orașe (10% proprii, iar restul în sistem franciză), echipa numără 21 de oameni, iar universul angajaților și al francizaților a ajuns la 300 de oameni.

Cel mai bun an pentru afacere a fost cel în care au deschis 33 de locații. Până acum au deschis 35 de locații și vor ca până la finalul anului 2019 să ajungă la 50 de noi puncte. Compania a încheiat anul anterior cu o cifră de afaceri de 5,5 miliarde de euro. La începutul acestui an prognoza afaceri de 8 milioane de euro, dar acum se așteaptă să ajungă la 9 milioane de euro.

Când îi întrebi pe cei doi fondatori ce cred că a mers atât de bine, Lucian sare cu răspunsul: „Franciza”. „Franciza și perioada de stabilitate în țară din punct de vedere fiscal. Salariile și consumul cresc, apare dorința de a ieși din corporație și a-ți face businessul tău, în momentul în care lucrurile merg bine în țară. Mai avem și atuul de a fi un business românesc. În plus, oamenii s-au simțit confortabil, s-au simțit protejați, au văzut că suntem vizibili și au încredere în noi”, explică Savopol.

“

*Nu e atât de importantă cifra de afaceri, e importantă media de magazin care crește de la an la an. Peste 80% din locații cresc de la un an la altul, cu o rată de 20%*

”



# *Despre capitalism, crize financiare și calculatoare cu unul dintre cei mai importanți oameni de afaceri din Brașov*

*Ionuț Sișu*

De la o firmă de asamblare și vânzări de calculatoare în 1990, la construcții pentru mall-uri și investitori străini care vor fabrici în România, grupul brașovean ICCO are o istorie strâns legată de evoluția capitalismului românesc. Povestea lui Călin Costan începe în orașul de sub Tâmpa, acolo unde, la câteva luni după Revoluția din '89, a început să assembleze componente de calculatoare în sufrageria părinților, pe care să le vândă firmelor românești ce începuseră să facă cunoștință cu tehnologia.

Călin Costan este în prezent unul dintre cei mai importanți oameni de afaceri din Brașov, acesta fiind proprietarul grupului de firme reunite sub brandul ICCO – cu activități în real-estate industrial, construcții, energie și servicii medicale.

Anul trecut, Grupul ICCO avea aproximativ 1.200 de angajați, venituri de 140 milioane euro și un profit operațional (EBITDA) de 17 milioane euro.

Prima afacere a lui Costan a fost însă înființată în 1990, atunci când inginerul în vârstă de 24 de ani a vândut și primul calculator. ***“Făceam autostopul și niște englezi m-au luat în mașină. I-am întrebat ‘ce caută în Romania’ și mi-au spus că vor covoare ‘precum în această poza’.***



‘Nicio problemă, vă fac eu rost’.

Am găsit un producător și le-am dus covoarele, cu avionul, până în Anglia. Ce am câștigat din această afacere? Un fax pe care l-am păstrat pentru firma pe care o înființasem de câteva săptămâni și un calculator”, își aduce aminte Călin Costan.

Cu un background de inginer, brașoveanul spune că fusese mereu interesat de calculatoare, chiar și în perioada comunistă, atunci când



acestea erau însă văzute ca un potențial risc pentru regim.

“În 1990, mergeam în Budapesta, cumpăram componente PC, mă întorceam cu ele în Brașov și le asamblam în sufrageria părinților, iar apoi le vindeam pentru câteva sute de dolari firmelor românești care începuseră să își dea seama că au nevoie de așa ceva. Luxul suprem în acele zile era burgerul McDonalds pe care îl mâncam în Budapesta și Cola ‘adevărată’ pe care tot acolo o găseam

”

Primul test al capitalismului a avut loc tot la începutul anilor '90, când fluctuațiile amețitoare ale cursului de schimb l-au învățat pe Costan cât de importantă este o valută stabilă.

“Inflația era galopantă, iar într-un an, din toamnă până în iarnă, un dolar ajunsese de la aproximativ 50 de lei, la peste 100 de lei. Am luat credit de la bancă cu 110% dobândă ca să pot suporta diferența de curs și pentru a continua achizițiile de componente. A fost prima criză pe care am simțit-o în capitalismul românesc”, spune Călin Costan.

A doua și cea mai importantă criză a fost cea din 2008-2009, atunci când afacerile firmelor ICCO s-au înjumătățit într-un singur an.

“A fost de departe cea mai grea perioadă pentru mine; ajunsesem ‘peste noapte’ de la afaceri de 120 mil. euro la 68 mil. euro. A fost o tragedie”, își aduce aminte omul de afaceri.

Acesta subliniază că în perioadele de criză economică relația cu băncile devine extrem de importantă, în condițiile în care calculul rece al bilanțului cu greu ar putea să mai convingă un bancher.

“În 2008, doar două bănci au avut încredere să ne finanțeze, una dintre ele fiind OTP Bank. Când afacerile ți se înjumătățesc, bineînțeles că datele financiare arată prost și nu am avut ce să arătăm băncilor în afară de un istoric de peste 10 ani și planul nostru privind abordarea crizei. În astfel de perioade se depășește zona de banking ‘automat’, în care te uiți doar la hârtii, pentru că, să fim realiști, dacă în criză te uiți doar la hârtii, nu meriți ajutorul băncii. Când colaborăm cu o bancă vrem o relație simplă, cu rezultate rapide și care totodată să fie una realistă, acesta fiind și motivul pentru care am continuat relația bună cu OTP după criza din 2008”, menționează Călin Costan.



**“Adevărata criză vine când nimeni nu vorbește despre ea. Pentru mine, faptul că toată lumea vorbește acum de apropierea unei noi crize este semn că... nu vine criza. Punctual, în anii următori pot apărea scăderi în sectorul rezidențial imobiliar, dar nu mă aștept la ceva precum în 2008**

”

Fondatorul ICCO spune că având în vedere condițiile de finanțare primite de la bănci, precum și propriul cash flow, în momentul de față nu este interesat de o listare a grupului pe Bursa de Valori București, chiar dacă “brokerii mă sună”.



“Îmi place ceea ce fac și nu vreau să vând... nu mă atrage ideea de a renunța la afaceri. Nu îmi place nici ideea de a începe o afacere cu gândul de a o vinde după un anumit număr de ani. Poate greșesc, dar nu cred că pentru un antreprenor este sănătos să construiești o afacere doar pentru a o vinde”

**“Când auzi aceleași idei de afaceri la cafenele și restaurante, e clar că nu trebuie să faci acea afacere”**

ICCO nu activează în prezent pe segmentul imobiliar rezidențial, posibilitatea intrării în acest sector fiind practic inexistentă, menționează Călin Costan.

“Sigur, acum sectorul este pe val, dar construcțiile rezidențiale sunt dificile deoarece există pericolul ca până la obținerea autorizațiilor, a finanțărilor, a realizării construcției și a vânzării apartamentelor, să vină o nouă recesiune. Chiar îmi aduc aminte că în 2007, când era efervescență pe creditare, m-a sunat o bancă și m-a întrebat direct: ‘nu vrei 5 milioane ca să faci un bloc?’ Erau la modă construcțiile de blocuri atunci”.



“*Fiecare perioadă economică are un cuvânt cheie pe care îl auzi la discuții în restaurante și cafenele. În 2007 auzai “metru patrat”, imediat după criza din 2008 auzai “megawatt”, “solar”, “eolian”, într-o perioadă din anii '90 auzeam “zahăr, zahăr”, iar acum încep din nou să aud discuții despre construcții de apartamente*”

Deși s-a dezvoltat puternic timp de 29 de ani, Grupul ICCO nu a făcut niciodată achiziții de companii, fiecare firmă fiind una nou-înființată, începută de la zero de către antreprenorul brașovean. Strategia ICCO a mizat, în tot acest timp, pe o creștere pe termen lung, fără să vizeze extinderea pe plan extern, în condițiile în care există suficient potențial de dezvoltare în România.

Focusul pe dezvoltarea locală a condus firesc și la apariția proiectelor de responsabilitate socială. În cele aproape trei decenii de afaceri, ICCO a sprijinit și inițiat numeroase proiecte pentru comunitatea locală.

„De câte ori a venit cineva să ne solicite ajutorul pentru un proiect cu impact pozitiv asupra comunității noastre ne-am implicat cu cea mai mare bucurie. Am ajutat copiii din zonele defavorizate din jurul Brașovului, am sprijinit financiar performanța micilor sportivi, am susținut evenimente culturale de calitate, am plantat copaci și, în general, am încercat să avem un rol pozitiv în comunitate.”

Grupul ICCO este împărțit în cinci segmente de activitate:

- 1.Segmentul de construcții** – format din mai multe firme din grup care construiesc clădiri industriale (lucrări de infrastructură și structură de rezistență, structuri metalice, instalații electrice, termice și sanitare și curenți slabi pentru hale industriale, logistice și spații de birouri)
- 2.Segmentul de real-estate industrial** – reunește serviciile de închiriere pe termen lung către firme de producție industrială
- 3.Segmentul energetic** – servicii de trading și producție energetică
- 4.Segmentul medical-furnizare** de echipamente medicale și speciale și un spital privat ce oferă servicii de cardiologie și ortopedie
- 5.Segmentul electronică-producție** de subansamble electronice și integrator de proiecte în telecomunicații și IT



## *Sîrbu, Flanco: Comunismul a înăbușit spiritul antreprenorial, a creat frici de autoritate, de eșec*

Alex Goagă

**Românii au înțeles ideea de capitalism “din mers”; era și greu să fie altfel, după cei 50 de ani de comunism în care am trăit, consideră Dragoș Sîrbu, CEO al Flanco, retailer electro-IT care are în prezent peste 150 de magazine fizice în România.**



Compania țintește o evoluție a cifrei de afaceri de circa 12% anul acesta, după ce în 2018 anunța afaceri de 1,07 miliarde de lei, depășind pentru prima oară miliardul. Am stat de vorbă cu Dragoș despre ideea de capitalism în România, ce făcea el la Revoluția din '89, dar și ce își dorește de la următorul Guvern al țării.

**Wall-Street.ro:** Cum crezi că au înțeles românii ideea de capitalism și care sunt 2-3

lucruri capitaliste care au fost adoptate cel mai eficient/bine de România, per total? Dar cel mai prost/puțin?

**Dragoș Sîrbu:** Românii au învățat din mers. Era și greu să fie altfel, după ce în ultimii 50 de ani au trăit ce au trăit. Au fost 50 de ani de comunism, o generație întreagă.



“

*În 1989 eram un tânăr pionier, după ce fusesem un vajnic șoim al patriei*

”

Comunismul a înăbușit spiritul antreprenorial, a creat niste frici de autoritate, de colegi, de responsabilitate, de eșec - de care abia începem să ne vindecăm (mă uit cu speranță la generația de copii născuți după 2003-2006).

Sigur sunt lucruri multe și bune care s-au întâmplat după 1989, însă unul le depășește pe toate: aderarea la Uniunea Europeană. Lucrurile rele le vedem zi de zi, e plină presa și Facebook-ul de ele, nu mai insist și eu.

**W-S.ro:** Ce știai despre capitalism înainte de '89 și în prima parte a anilor '90, când s-a schimbat regimul?

**DS:** În 1989 eram un tânăr pionier, după ce fusesem un vajnic șoim al patriei. Utecist de frunte n-am mai apucat să fiu, iar despre capitalism am început să aflu doar în ultimii ani de liceu și în primul an de facultate.

**Ce autor ar citi, dacă ar avea voie unul singur?**

**W-S.ro:** Când ai realizat că dorești să lucrezi în retail și care au fost factorii care te-au determinat să îți dorești acest lucru?

**DS:** Nu a fost ca și cum am știut de mic că voi face retail. M-am întors din armată, m-am angajat într-un magazin de electrocasnice ca să-mi plătesc chiria unei garsoniere în Rahova și mi-a plăcut. Apoi, pas cu pas, am ajuns la 20 de ani de experiență în acest domeniu.

“

*Nu cred în formă fără fond. Sunt exasperat de diletantism!*

”

**W-S.ro:** Ai voie să citești doar un autor pentru tot restul vieții – ce autor alegi și de ce?

**DS:** Mi-e greu să aleg, sunt mult prea mulți care îmi plac. Îți spun ultimii autori/cărți pe care i-am/le-am citit: Made in America – Sam Walton, fondatorul Walmart; Ion Ioanid, Închisoarea noastră cea de toate zilele sau The Undoing Project al lui Michael Lewis.



**W-S.ro:** În ce anume NU crezi? În ce ai vrea să creadă oamenii mai mult?

**DS:** Nu cred în forma fără fond. Sunt exasperat de diletantism și de tenacitatea cu care reușim să promovăm incompetența la rang de artă - vezi clasa politică actuală; în educație mi-aș dori să credem cu tărie.

Educația ar putea să ne conducă spre independența individuală și libera alegere a fiecăruia dintre noi; ne-ar da posibilitatea și deschiderea să ne construim viețile așa cum ne dorim. Dacă ne-am și tine de ea.

“

*Bancherii îmi păreau o specie rară,  
un job de neatins*

”

”

**W-S.ro:** Cu cine ți-ar placea să iei prânzul, fie viu, fie decedat? De ce?

**DS:** Din nefericire, toți cei cu care mi-ar plăcea să iau prânzul sunt morți. Așa, într-un plan mai larg, cu Neagu Djuvara. În plan mai mic, familial, cu tata, care s-a prăpădit acum câțiva ani. Ajuns și eu matur, peste 42 de ani, aș vrea să-i spun că în mai toate lucrurile importante pe care le-am discutat împreună cândva a avut dreptate.

**W-S.ro:** Ce ți-ai fi dorit să devii, profesional vorbind, când erai copil/adolescent?

**DS:** Copil fiind, mi-ar fi plăcut să fiu profesor, ca tata. Ca adolescent sau licean – bancher, întrucât bancherii îmi păreau o specie rară, un job de neatins.

**W-S.ro:** Ce măsuri economice și/sau fiscale consideri că ar trebui implementate rapid de următorul Guvern?

**DS:** Toate de mai jos, în același timp, cu planuri coerente pe măcar 15 ani:

- Educația, sănătatea și apărarea;
- Infrastructura rutieră și aeriană;
- Digitalizarea administrației centrale și locale;
- Agricultura, turismul și toate acele ramuri ale industriei unde stăm bine (automobile, IT, dar și producția de electrocasnice);
- Aderarea la zona euro.

**W-S.ro:** Ce 2-3 lucruri mai neobișnuite ai învățat în perioada în care ai condus Flanco, până acum?

**DS:** Nu știu dacă neobișnuite. Să am curaj. Practic, cea mai grea decizie pe care am luat-o (închiderea unor magazine mari, neprofitabile, în plină perioadă de boom a comerțului) a fost și cea care în ultimii ani ne-a adus pe o poziție de stabilitate incredibilă, pe care în mod sincer nu o visam cu ceva timp în urmă.



Să mă concentrez pe obiectivele și pe rezultatele mari și să trec repede peste cele ne semnificative și consumatoare de energie. Să dau mai multă încredere oamenilor care merită, oamenilor pasionați, ca și mine, de ceea ce fac.

## Digitalizarea companiei spre omnichannel autentic

**W-S.ro:** Care sunt principalele tale reușite în cadrul Flanco, dar și ce ți-ai fi dorit să reușești mai bine, mai mult?

**DS:** Dincolo de stabilitatea companiei și de rezultatele financiare pe care le-am obținut împreună cu colegii mei de câțiva ani, am început un proces profund de digitalizare a companiei, care să ne conducă spre un omnichannel autentic.

Ar fi trebuit început de mult, mult mai devreme. În plus, mă bucur mult de rezultatele pe care le avem cu **Nouă ne Pasă**, programul de suflet al meu și al colegilor mei, cu care ne străduim să ținem în școală copiii din mai multe localități defavorizate din țară.





# *Tehnologia, nu capitalismul, generează schimbările*

*Anca Olteanu*

**Ram Addanki, directorul regional al British American Tobacco (BAT) în Europa Centrală și de Sud Est, care conduce de la București operațiunile producătorului de tutun, mizează că în viitor tehnologia, nu capitalismul, va genera schimbările în lume.**

Începând cu luna aprilie 2018, Ram Addanki conduce din București operațiunile producătorului de țigări British American Tobacco (BAT) în Europa Centrală și de Sud Est. Indianul, în vârstă de 50 de ani, a preluat poziția după 25 de ani în cadrul companiei și mai multe funcții de conducere în sediul central din Londra, în Rusia, Turcia, Republica Cehă sau Croația.

Economia „vibrantă” și oamenii muncitori nu l-au surprins pe Ram Addanki când a ajuns în România în urmă cu aproape doi ani. Venise și înainte în interes de afaceri și aflase despre forța de muncă și creșterea economică pentru care țara a căpătat eticheta de „tigrul Europei”. Ceea ce l-a surprins, în schimb, a fost potențialul neexploatat din multe domenii, amintind de turism și știință.

„Ce m-a surprins este că țara aceasta ar putea face mai mult. Am călătorit în mai multe regiuni din România și cred că este foarte mult potențial. Acesta trebuie susținut de infrastructură. România are acces la o pepinieră de talente, la oameni



inteligenti, însă există o problemă de emigrație în acest moment. Pentru a combate acest lucru trebuie să existe infrastructură și oportunități de angajare pentru toată lumea”, spune directorul regional pentru Europa Centrală și de Sud al BAT.

IT-ul, medicina și turismul sunt unele dintre sectoarele de pe urma cărora România a pierdut în ultimii 30 de ani, pentru că nu le-a acordat nici atenția necesară, nici interesul adecvat, dar pe care s-ar putea baza pentru a câștiga în viitor, a căpăta reputație la nivel european și internațional și, la final, a încasa bani la bugetul statului.



„Sistemul vostru de educație este centrat foarte mult pe matematică și știință, similar Indiei. Astfel, serviciile tehnologice și IT pot fi foarte importante. A doua industrie, care este foarte subdezvoltată din punctul meu de vedere, este turismul. Cred că România poate fi mult mai competitivă în diferite tipuri de turism. Aveți foarte multă cultură și istorie în multe regiuni ale țării, precum Transilvania sau Moldova. De asemenea, doctorii de aici sunt foarte buni. Poți avea turism medical. Văd foarte multe cabinete stomatologice. Spre exemplu, în Turcia, Istanbul a devenit un mare centru turistic medical. India devine, de asemenea, un mare hub medical, ceea ce înseamnă că ai acces la un sistem medical bun, la un preț acceptabil. Cred că România poate face același lucru. Din nou, este nevoie de infrastructură și investiții”, explică Addanki.

Cu un sistem de educație centrat pe știință și tehnologie, un mediu înconjurător cu un potențial turistic și un sistem medical care ar putea atrage clienți de peste hotare, România are cale liberă și sigură pentru dezvoltare, dacă își propune să investească în domeniile cheie, precum infrastructura de transport.

“

*„Știință, tehnologie, turism (medical și convențional) – acestea sunt cele trei domenii în care văd foarte mult potențial. Dacă eram un investitor și dacă cineva venea la mine cu un plan de investiții, aș fi ales aceste trei domenii*

”



## Reglementări și echilibru în industrie

Capitalismul are o istorie de 30 de ani în România, iar BAT este prezent în țară din 1996. În această perioadă, BAT și-a făcut simțită prezența prin trei entități: fabrica de produse din tutun de la Ploiești, a doua ca mărime din Europa, după Polonia, o companie de distribuție la nivel național și un centru global de servicii. Compania a început cu mai puțin de 200 de angajați și a ajuns, în prezent, la 2.500, generând mai mult de 25.000 de locuri de muncă. „Capitalismul este un cuvânt care este adesea greșit interpretat.

Capitalismul este despre piața liberă, este despre cerere, ofertă și cum o gestionezi. Dacă nu există reglementări și echilibru, atunci apare problema în orice sistem. O economie de piața liberă nu înseamnă că nu există reglementări și echilibru. Trebuie să fie reglementări și echilibru. Capitalismul nu s-a schimbat. Este vorba despre modul în care interpretăm noi capitalismul, cum reglementăm lucrurile. Cred că reglementatorii din domeniu trebuie să fie mai clari și preciși, să aibă un dialog cu afacerile pentru a stabili cum să reglementeze și să aducă echilibru în domenii. Pentru mine, dialogul este necesar în orice domeniu de afacere”, spune Addanki.

Industria tutunului este al doilea contribuabil la bugetul de stat. În 2018, BAT a contribuit la buget, sub formă de taxe și accize, cu 1,7 miliarde de euro, echivalentul a aproximativ 6% din veniturile fiscale ale României și circa 1% din PIB. În cei 20 de ani de activitate, producătorul de tutun, care deține mai mult de jumătate din piața tutunului din România și exportă 70% din produse în 45 de țări, a avut o contribuție de 90 de miliarde de euro la bugetul statului român.

„Sunt foarte multe reglementări aici, ceea ce este bine și rău, în același timp. Bine, în sensul în care te izolează de orice criză ar putea apărea. Rău, în sensul în care ar putea uneori să sufocă creșterea economică sau industrială. Oamenii ar trebui să permită industriei sau afacerilor să prospere, fiind asigurați de faptul că acestea fac totul conform legii. Este important să respecti legea. Dacă cineva nu este mulțumit de lege, încearcă să ai un dialog cu ei”, spune directorul regional BAT.



“

*Acum este nevoie de mai mult dialog și predictibilitate – sunt foarte importante pentru orice afacere, nu doar pentru industria tutunului. Predictibilitatea este parte din natura umană. Nu sunt de acord când cineva spune că predictibilitatea a devenit un clișeu.*

”



## Capitalismul sau tehnologia?

Ram Addanki a crescut într-o lume fără telefoane mobile și își amintește că primul său telefon mobil era foarte mare, iar costul unui apel era ridicat. Tot el era cel care planifica călătorii prin agenții de turism, care îi spuneau ce și cum să facă, iar totul era o experiență. Acum zâmbește când se gândește că copiii lui au avut mereu un telefon la îndemână și nu au stat niciodată la coadă pentru un bilet de tren sau autobuz, că trăiesc în lumea Airbnb și Booking.



Din biroul său din Business Park, în apropiere de Casa Presei din București, Addanki spune că oricine și orice trebuie să țină pasul cu digitalizarea. Planul BAT este de a investi în tehnologie, urmând să implementeze roboți pentru a eficientiza operațiunile. În ceea ce privește angajații care ar putea fi înlocuiți, directorul regional BAT menționează că aceștia vor putea fi relocați acolo unde este mai mare nevoie.

„*Tehnologia va schimba lumea. Doar pentru că sunt director regional pentru Europa Centrală, nu înseamnă că nu învăț nimic nou. Învăț. Citesc. De asemenea, mă uit la videoclipuri pe YouTube. Învățarea nu vine într-o singură formă. Învățarea înseamnă cum îți păstrezi mintea deschisă la lucruri noi. Toată lumea trebuie să facă asta. Nu este capitalismul, este tehnologia care generează toate schimbările. Lumea se schimbă. Nu e ușor și nu o să fie ușor. În 15-20 de ani, lumea va fi diferită. Trebuie să ne redescoperim*

**Legea care reglementează produsele din tutun ar putea încuraja traficul ilegal.**

În prezent, în Parlament se află o propunere legislativă asumată de grupul USR care schimbă regimul produselor din tutun. Printre altele, proiectul prevede extinderea definiției fumatului la țigările tip Glo sau Iqos și la țigările electronice, interzicerea vapatului în spațiile publice închise,

interzicerea fumatului în mașinile personale, interzicerea sponsorizării și reintroducerea taxei pe viciu. Însă, cea mai drastică măsură din proiect este interzicerea afișării la vânzare a țigărilor în magazinele normale, care n-au specific vânzarea de produse din tutun.



„Este important să nu faci o lege fără să te consulți cu industria. Suntem de acord cu reglementarea industriei. Este foarte important de înțeles că România este foarte bine reglementată în comparație cu alte piețe dezvoltate din Europa, precum Germania, Austria sau Elveția. Problema fundamentală este că libertatea alegerii nu poate fi compromisă pentru consumatori. Oamenii trebuie să facă alegeri educate. În al doilea rând, România are granițe cu țări care nu sunt membre ale Uniunii Europene: Ucraina, Serbia. Cea mai mare amenințare pe care o văd este traficul ilegal. Dacă pui astfel de restricții de marketing, precum interzicerea reclamelor, forțezi retailerii să ofere produse ilicite consumatorilor, ceea ce nu va fi bine pentru sănătatea consumatorilor, pentru că nu au aceleași standarde de calitate ca ale noastre. Apoi, dacă nu mai comunic cu consumatorii mei despre produsele cu risc redus nu fac niciun serviciu societății”, susține Ram Addanki.

“

*La finalul zilei, este vorba despre o afacere*

”

Întrebat dacă există posibilitatea de a concedia angajați în cazul în care intră în vigoare legea aflată în dezbateri în Parlament, pe fondul unui consum redus al țigărilor, reprezentantul BAT a susținut că este încă prea devreme pentru o astfel de hotărâre.

„Este prematur să spun asta, va trebui să analizăm consecințele și implicațiile acestei legi. Dacă volumele (n.r. de țigări fabricate) vor scădea, fabrica va trebui să își reducă dimensiunea, fiind vizate forța de muncă, departamentele de vânzări și de marketing. La finalul zilei, este vorba despre o afacere. Este, însă, prea devreme pentru a vorbi despre asta. Mai întâi, trebuie să văd dacă legea va intra în vigoare. Odată ce va intra în vigoare, va fi necesară o perioadă în care vom face tranziția”, a precizat Ram Addanki.

Anul acesta, BAT se așteaptă la o creștere a volumelor, în contextul scăderii traficului ilicit de țigări. În septembrie 2019, comerțul ilegal cu țigărete s-a redus la 11%, cu 3 puncte procentuale mai puțin față de luna iulie.

„Volumele noastre vor crește comparativ cu anul trecut, pentru că traficul ilicit va scădea. Vom continua să investim în România, cred în potențialul acestei țări, trebuie doar să îi păstrăm pe oameni în țară. Nu vreau ca oamenii să părăsească România”, subliniază Ram Addanki.





## Trăim în mai multe Români și prevalează aroma balcanică

Alice Gheorghe

Cei 30 de ani de capitalism au împărțit România în două. Pe de-o parte sunt românii care s-au adaptat din mers și au adoptat ideea de capital și de valoare adăugată și mai sunt cei care sunt încă departe de o gândire economică corectă, susține Mihai Stănescu, unul dintre pionierii în domeniul coachingului, fondator al companiei RoCoach.

Despre capitalism recunoaște că știa multe lucruri înainte de anii '90, făcând parte dintr-o familie cu o poziție socială bună.

„Știam destul de multe, încă de dinainte de Revoluție. Bunicii materni, cu care am crescut, proveneau amândoi din familii ”burghezo-moșierești”. Părinții lor erau proprietari de mici afaceri, aveau guvernantă și șofer”.

Bunicul său era absolvent de ASE, cu doctoratul început în 1947, studii abandonate la instalarea comunismului. A învățat din relatările familiei atât principiile de bază, cât și câteva seturi de practici de conducere adaptate situațional”, a explicat Mihai Stănescu.



Mihai Stănescu a declarat că, în prezent, la 30 de ani de la instaurarea capitalismului, poate spune, citându-l pe profesorul Vintilă Mihăilescu, că există „mai multe Români”.

„Cea în care trăiesc, cotidian, a înțeles capitalismul și a adoptat destul de rapid ideea de capital, de investiții și de valoare adăugată. Cunosc mii de manageri și proprietari de companii care au beneficiat și beneficiază în continuare de enormul potențial al pieței economice din România. Sigur, nu trebuie să ignorăm aroma locală, balcanică, care prevalează

“ Trăim în „mai multe  
Români”

”



în mai toate acțiunile și proiectele românilor”, a detaliat fondatorul RoCoach.

Pe de altă parte, cealaltă Românie s-a mișcat mult mai greu în direcția unei gândiri economice corecte.

„Din păcate, numeric, aceasta prevalează. Însă în ultimele decade, o bună parte din acești oameni a înțeles că se poate evolua și se poate duce o viață decentă, chiar și în condițiile concurențiale ridicate impuse de capitalism. Paradoxal, migrarea forței de muncă – în special a celei necalificate sau slab calificate – către alte piețe din UE sau din alte spații economice îmi arată acest lucru”, a adăugat Stănescu.

“

### *Educația continuă, o necunoscută în România*

”

El este de părere că ceea ce încă nu a pătruns suficient de bine în mentalitatea românească este educația continuă, ca necesitate de a crește valoarea adăugată.

„Faptul că România are o economie bazată eminamente pe consum are cel puțin două efecte sociale teribile. 1 - Nu ne dezvoltăm abilitățile, astfel încât să producem valoare adăugată mare și să generăm surplus de capital.

2 - Nu prea știm să economisim inteligent, ca să generăm surplus de capital”, a explicat Mihai Stănescu.

#### **20 de ani de coaching**

Despre coaching Mihai Stănescu a auzit prima dată în 1998, iar după doi ani de formare și-a luat diploma de coach și mentor și a început să practice ceea ce, acum, consideră a fi „profesiunea sa de credință”.

“

*Fiind sportiv de performanță în adolescență, am avut dintotdeauna abilitatea de a intui performanța umană, chiar și în absența indicatorilor prestabiliți*

”

Iar faptul că a studiat și practicat științele umane (psihologie, sociologie, antropologie, filosofie) l-a ajutat să înțeleagă rapid melanjul propus de această meta-profesie. În rest, curiozitatea nativă și-a găsit locul pe termen lung, într-un proces aproape continuu de descoperire, învățare și aplicare creativă a întregii suite de formări și cursuri pe care le face de mai bine de 20 de ani.

Pe de altă parte, motivația în business a venit pentru Stănescu din absența acestui domeniu pe piața de servicii din România.



„La fel ca orice tânăr, îmi doream recunoaștere profesională, împlinire și succes. Numai că subiectul pe care îl propuneam managerilor și oameilor de afaceri era (și este încă) destul de greu de înghițit’. După ani și ani de muncă am căpătat o imagine clară a reușitei, chiar și în condiții extrem de dure precum lipsa fondurilor de investiție inițială, lipsa rețelei sociale relevante sau rezistența firească a pieței locale de business la o abordare transformativă. Însă cred că cel mai puternic factor motivațional a fost și rămâne, definitiv, de sorginte capitalistă: bazat pe expertiză și experiență acumulate în acești 20 de ani, valoarea adăugată a ceea ce fac este mult peste majoritatea serviciilor de business. Unele dintre proiectele de coaching organizațional în care suntem implicați depășesc un ROI de 3.000%”, a explicat specialistul în coaching.

El enumeră patru dintre cele mai importante reușite în carieră că fiind:

- 1. Pionieratul coaching-ului executiv în România.** El spune că a început această activitate înainte de a exista nevoia, o piață cât de cât definită și o minimă cunoaștere a acestei profesii.
- 2. Ieșirea din perimetrul românesc către alte piețe.** A reușit să implementeze programe de coaching în CEE și în centrele mari de business din Europa (Paris, Londra, Frankfurt etc.). “Pot spune că RoCoach este deja un furnizor zonal de servicii premium de coaching și mentoring”, a declarat Mihai Stanescu.
- 3. Lucrează exclusiv cu ”campioni” în management și leadership.** “Beneficiez de luxul relativ de a avea clienți (și foști clienți) în poziții foarte înalte ierarhic din organizații multinaționale, la nivel global. Iar local sunt realmente înconjurat de oameni pozitivi, abili, inteligenți și dornici de dezvoltare continuă. Profesional și personal, sunt extrem de departe de monștrii care se nasc din ...somnia rațiunii”, a explicat expertul în coaching.
- 4. În ultimii ani, în RoCoach a reușit să construiască o echipă bună și dedicată clienților.**



RoCoach a înregistrat anul trecut o cifră de afaceri de 200.000 de euro și estimează pentru acest an un avans la 300.000 de euro.

## Se visa scriitor

„După ce am trecut de faza de «vreau să fiu cosmonaut», mi-am dorit destul de mult timp să fiu educator/profesor. Și să scriu cărți. În paralel, eram absolut fascinat de Cousteau și de explorarea adâncimilor oceanice”, își amintește Mihai Stănescu.

Acum iubește operele lui Peter Senge și Constantin Noica.

„Pe plan profesional, categoric, cărțile lui Peter Senge. Luminatul profesor de la MIT a decriptat legătura dintre comportamentul uman și matematicile schimbării de sistem. Exact ce mă interesează. Pe plan personal, la fel de categoric, Constantin Noica. Și prin el, l-aș citi pe Platon”, a adăugat Stănescu.



# Așteaptă de la noul Guvern măsuri anti-abuz și anti-corupție

Mihai Stănescu susține că nu crede în ciclul abuz-corupție și precizează că prin orice abuz pe care îl facem generăm fenomenul compensatoriu al corupției.

„Acest ciclu este pentru mine un adevărat ‘dusman personal’ al mentalității general acceptate (chiar și de cei care sunt extrem de vocali în aceste timpuri, văzându-se campioni ai unor valori morale). Mi-aș dori ca oamenii să se creadă mai mult capabili de a construi comunități. Putem să îi ajutăm pe ceilalți și prin acest gest sublim să ne ajutăm și pe noi în creșterea noastră ca ființe umane”, a mai spus Stănescu.

**Și așteaptă de la noul Guvern măsuri anti-abuz și anti-corupție.**

„Este binecunoscut faptul că o cantitate enormă din bugetul nostru se redirecționează în scopuri ilicite. Așadar, întărirea controlului pe buget ar fi cea mai importantă măsură, urmată de una care susține educația, la orice nivel. Și nu în ultimul rând, încurajarea apariției și dezvoltării de afaceri locale, pentru a genera valoare adăugată la baza sistemului economic”, a detaliat Mihai Stănescu.





# *GTS Telecom: Anii '90 au fost cei ai antreprenoriatului mic*

*Cristian Gubandru*

**Răzvan Stoica, director general al GTS Telecom, companie care a oferit primele servicii de conexiuni internet din România în anii '90, spune că la începuturile capitalismului antreprenorii din industrie făceau investiții mici în rețele de cablu de cartier. Calitatea nu conta foarte mult.**

"În industria telecomunicațiilor au existat diverse perioade. Anii '90 au fost cei ai antreprenoriatului mic, în care mici companii acopereau nevoi locale, cu investiții reduse, în general în rețele de cablu ici și colo, apoi s-au extins în din ce în ce mai multe localități. Calitatea și eficiența nu contau foarte mult. Important pentru acești antreprenori era să vadă niște programe, să dea drumul unor servicii de acest tip, iar apoi să colecteze un abonament, adică fiscalizarea acestor activități după consolidarea business-urilor", povestește managerul GTS Telecom.

Telecomunicațiile terestre erau confiscate la acea vreme de Romtelecom și au rămas greu de accesat, chiar și după privatizarea companiei.



"Accesul la Internet, în creștere globală, a fost un pariu greu, din cauza lipsei infrastructurii de acces de la acea vreme. Însă pionierii anilor '90 nu s-au lăsat, ajutați și de colaborările și interesul colegilor din industrie din țările occidentale. Bunăoară, rețeaua europeană EUnet a avut susținători privați și în România, astfel că Liviu Ionescu, fondatorul EUnet România (actualul GTS Telecom), a pus bazele primului ISP comercial în 1993. La început a fost e-mailul, utilizat în special pentru schimbul de fișiere la distanță. Evoluția tehnologică a facilitat ca producătorii de echipamente să creeze o spirală



ascendentă benefică pentru dezvoltarea capacităților de comunicații la distanță, deși era nevoie de bani pentru astfel de investiții. Tot mai mulți bani", a adăugat Răzvan Stoica.

Parteneriatele cu companii occidentale au devenit tot mai frecvente spre finalul anilor '90, iar apariția operatorilor mobili în 1997 a pus definitiv România pe hartă.

## *Telecomunicațiile au înregistrat creșteri semnificative după anul 2000*

Ca orice infrastructură a cărei prezență activează creșteri geometrice de business-uri în ariile în care se dezvoltă, și telecomunicațiile au înregistrat creșteri semnificative la capitolul servicii și capabilități, după anul 2000. Prima decadă a anilor 2000 a adus cu sine primele efecte ale concurenței.

"Deși cererea era imensă și toate companiile creșteau de la an la an, clienții au început să aibă de unde alege, astfel că maturizarea pieței prin apariția unei competiții reale a început să se facă simțită la peste zece ani de la revoluție. Diversitatea și calitatea serviciilor au început să devină importante pentru consumatori. Tot după 2000, capitalismul din ce în ce mai așezat din telecomunicații a creat primele generații de profesioniști get-beget. Investițiile tot mai mari nu mai puteau fi operate oricum. Profiturile erau imense, ca în orice piață nou deschisă.

Telecomunicațiile au fost una dintre puținele industrii care au evoluat constant, atingându-și maturitatea în fluxul normal, așa spune, și producând efecte și pe verticală și pe orizontală – economies of scope / of scale, așa cum ne învață consultanții. Acum telecomunicațiile au devenit un sector emblematic al economiei românești, cu toate poticnelile inerente începuturilor: întâi mai fără reguli, mai pompieristic, apoi tot mai așezat și eficient", a mai spus managerul.

---

“

*Anii '90 au fost cei ai antreprenorului mic, în care mici companii acopereau nevoi locale, cu investiții reduse*

”

---



## *Slăbiciunile capitalismului*

"Capitalismul a funcționat bine în sectorul de telecomunicații. Este una din industriile care a evoluat cel mai firesc și pe baze concurențiale dintre cele mai sănătoase, prin comparație cu alte industrii. Desigur, ne-am fi dorit mai mult sau ca unele lucruri să se întâmple mai devreme din partea diverșilor arbitri și creatori de politici, însă rezultatul evoluției este excelent, entuziasmant pe alocuri – să amintim doar de locul fruntaș ocupat de România la capitolul viteze de acces la Internet.

Marile slăbiciuni, observabile chiar și astăzi, în

anumite demersuri antreprenoriale, sunt legate de planificare, apoi de disciplina execuției. Posibil să fie o moștenire foarte grea a perioadei anterioare, care ne-a schimbat ADN-ul, însă disponibilitatea

de a "muri cu termenul de gât" este greu detectabilă. Cea mai potrivită sintagmă este "merge și așa!". Aș vrea totuși să nu transmitem această moștenire mai departe generațiilor următoare", a precizat șeful GTS Telecom.

## *Cum a fost perceput capitalismul în România?*

"Ca în vestul sălbatic. Mulți au luat ce-au putut din fostele întreprinderi de stat. Unii regretă etern că nu au avut "atunci", la începuturi, mintea de acum. A existat o pizmă proletară față de proaspăt îmbogățirii anilor '90, chiar și după aceea perioadă. A treia generație regretă și acum ordinea economiei planificate. Foștii colegi de întreprindere, azi mari patroni, sunt comentați la o bere "hai să-ți spun eu cum a făcut primul milion", parafrază la "nu mă întreba cum am făcut primul milion". În telecomunicații capitalismul a fost corect perceput de consumatori și de piață în ansamblu, pentru că au existat investiții majore, încercând să vin cu o privire obiectivă. Au existat investiții private devreme, s-au creat multe locuri de muncă și oportunități de dezvoltare profesională, iar industria a devenit un etalon de calitate a serviciilor, prin comparație cu alte domenii" a adăugat Răzvan Stoica.



## *Ce urmează după acești 30 de ani de capitalism*

"Alți mulți ani de capitalism. Sper că orânduirea să nu se mai schimbe vreodată spre totalitarism. Observăm o orientare spre comunitate a antreprenorilor ultimei decade, ceea ce ar trebui să ne dea speranțe. Conștientizarea impactului business-urilor actuale este mult mai prezentă și vreau să cred că se va dezvolta și mai mult. Know-how-ul acumulat în ultimele două decade tinde să vindece rănille trecutului, prin direcția dată prin fapte, în loc de vorbe. În telecomunicații limitele capitalismului sunt testate deja de ceva ani, printr-o piață condusă autoritar de consumator: prețuri scăzute și raport calitate/preț extraordinar. Creșterea veniturilor va conduce doar spre creșterea prețurilor, ceea ce, la drept vorbind, este normal. Fiind vorba de tehnologie, surprizele plăcute vor continua: vom vedea noi servicii, aplicații și terminale care vor rafina experiența clientului la niveluri pe care astăzi nu le intuim", consideră managerul GTS Telecom.

GTS deține un portofoliu de servicii naționale și internaționale ce constă în soluții de tip Cloud, servicii de colocare, backup și Disaster-Recovery în data centerele proprii din București și Cluj-Napoca, servicii de acces internet și anti DDoS, servicii de date și voce.

Compania și-a început activitatea sub denumirea de EUnet România, în 1993, intrând pe piață drept primul furnizor comercial de servicii de profil din România și oferind primele servicii de conexiuni internet, de tip dial-up, terestre și prin satelit. Din anul 2000, compania a operat sub brandul KPNQwest, ca parte integrată a rețelei pan-europene a KPNQwest NV, oferind astfel oportunități majore de acces la tehnologii de ultimă oră unui mare număr de companii naționale și internaționale prezente pe piața locală. Portofoliul de servicii s-a îmbogățit cu soluții de IPVPN și de găzduire dedicată.

În anul 2002 compania a început să funcționeze sub brandul GTS, ca membră a grupului regional GTS Central Europe și a continuat să dezvolte și să ofere servicii noi clienților săi, precum voce fixă, servicii de Data Center, Ethernet, anti DDoS și cloud (IaaS).



# *Javier Garcia del Valle, CEO al Happy Tour: România va fi oriunde vor vrea românii*

*Roxana Grosu*

Javier Garcia del Valle, CEO al agenției de turism Happy Tour, unul dintre cei mai mari jucători de pe piață, a venit în România acum peste un deceniu. Deși nu știa mare lucru despre această țară atunci când a venit, acum consideră România “acasă”. Ba chiar înțelege destul de bine limba română și o mai și vorbește, din când în când. “Bine ați venit! Mă bucur că ne vizitați”, mai spus Del Valle, într-o română aproape perfectă, atunci când am ajuns la biroul său pentru a discuta despre cei 30 de ani de capitalism ai României. Ce crede spaniolul despre capitalism? Că poate avea diferite înțelesuri. De asemenea, poate avea părți pozitive, dar și negative.



“Pentru mine capitalismul înseamnă a oferi oamenilor șansa de a decide dacă vor cumpăra sau nu, dar și felul în care aleg să respecte varietatea ofertelor. De cealaltă parte se află totalitarismul, acțiunea de a impune oamenilor ceea ce vrea guvernul”, explică del Valle.

Spaniolul consideră, însă, că, ca orice concept, și capitalismul se poate transforma într-un lucru rău, în funcție de cum îl folosești.



“

*Să luăm un exemplu simplu: este bine să avem o mașină, dar dacă vom conduce cu o viteză de 250km/h în oraș, devine un pericol. Capitalismul este un lucru bun, dar dacă nu pui limite pentru control, măsuri competitive sau reguli, riscă să devină un element negativ. Unii se vor îmbogăți, iar ceilalți vor fi săraci. În totalitarism primești puțin, dar primești. În capitalism depinde de cât de mult muncești, de cât de bine ești pregătit sau cât de multe riscuri vrei să îți asumi*

”

## *România se dezvoltă cu frâna de mâna trasă*

**În urmă cu 11 ani, când a venit în România, Del Valle a văzut o țară plină de posibilități și de oportunități. Care încă există.**

“Nu vreau să par pesimist, dar în 11 ani de când mă aflu în țară, m-aș fi așteptat la o schimbare mult mai rapidă. Dar aș minți dacă aș spune că lucrurile nu s-au schimbat de când am venit prima dată aici. Se întâmplă lucruri: trenul pe distanța București - Constanța este unul nou, sistemele de electricitate, de gaz, internetul, au fost îmbunătățite. Și asta e un mare plus al societății românești”





## Comunismul cu față umană

Spaniolul, aflat de 11 ani în România, consideră că pentru atragerea a cât mai multor investitori străini avem nevoie de un guvern stabil.

Del Valle atrage atenția că acum este perioada finalizării bugetului pentru majoritatea companiilor, iar acestea nu știu ce se va întâmpla pe viitor, dacă acest nou guvern va rămâne sau vom avea anticipate.



“

*Țara o duce bine, însă investițiile sunt stopate. De ce? Simplu, pentru că nu se știe ce se va întâmpla. Prin urmare, dacă am niște bani de investit și am de ales între o țară unde legea se schimbă de la zi la zi, inclusiv legea privind taxele și impozitele, și o țară stabilă, voi pune banii în țara stabilă. Pentru asta avem nevoie de un guvern statornic, care să înțeleagă că întreprinderile mici și mijlocii sunt cele care aduc starea de bine a statului*

”



“

*Când faci o investiție ai un plan pe 5-10 ani, pe când acum nu poți să îți permiți să investești, deoarece oricând poate veni altcineva care să schimbe regulile. Asta aș vrea de la noul guvern, să fie durabil, să ne lase să lucrăm, să ne sprijine, să aducă România acolo unde ar trebui să fie*

”

## *Țara va fi oriunde vor vrea românii în următorii 30 de ani*

Spaniolul, care consideră România casa lui, crede că această țară putea să fie mult mai departe față de locul pe care îl ocupă acum.

“

*Dacă te uiți la statele vecine, vei vedea că noi suntem mai mari, cu un necesar de materie primă mai mare, și cu toate astea, ei o duc mai bine decât noi. De ce? De ce Bulgaria e privită de Uniunea Europeană ca făcând totul corect și pe noi ne critică? De ce România are o imagine necinstită, opacă, de neîncredere? Trebuie să schimbăm această percepție, deoarece percepția este foarte importantă în afaceri*

”



Întrebat unde vede România în următorii 30 de ani, spaniolul consideră că țara va fi oriunde românii vor vrea să fie.

“

*România trebuie să își seteze obiectivele și să le atingă deoarece este înzestrată cu oameni responsabili și muncitori. Dar, pe lângă ei, sunt și cei care sustrag bunuri și profită de țară*

”

În opinia reprezentantului Happy Tour, dacă vrem ca România să crească, atunci trebuie să facem infrastructură și trebuie să o facem bine. Trebuie să avem planuri pe termen lung pentru că viziunea pe o perioadă scurtă nu ne ajută.

“

*România are toate mijloacele să devină mai bună, trebuie doar să lucrăm împreună. Suntem mai buni decât Bulgaria, Ungaria, Polonia. E clar că dacă vrei, se întâmplă. Întrebarea este dacă vrem. Pentru că atunci când vrei ceva, muncești din răspuțeri și acel ceva se întâmplă. Dar dacă noi așteptăm ca lucrurile să se întâmple peste noapte, nu se poate*

”

Happy Tour este deținută de fondul de investiții GED Capital și face parte din Happy Tour Group, cu o rețea de peste 80 de agenții proprii și asociate.



# *Radu Furnică: Capitalismul a adus toleranță față de investițiile străine și i-a ajutat pe profesioniști să crească în carieră. Fără acestea, România nu s-ar fi dezvoltat*

*Alice Gheorghe*

Capitalismul a venit ca venit ca o mană cerească în România și a fost mult dorit de către români, care considerau acest sistem drept salvarea din comunism, consideră Radu Furnică, specialist în recrutare de top. Deși schimbarea sistemului nu a adus doar lucruri bune în țara noastră, Furnică recunoaște că România s-a dezvoltat odată cu instaurarea capitalismului, și asta în principal datorită “toleranței” față de investițiile străine și posibilităților acordate românilor de a se dezvolta și de a-și adăuga abilități profesionale.

“Nu se poate pleca într-o analiză, oricât de sumară ar fi ea, a capitalismului și a impactului pe care el l-a avut asupra noastră, în România, de la un punct care să ignore unde eram noi atunci și ce soluție căutam, ce era important pentru noi. Capitalismul a venit ca o mană cerească, a fost salvarea, pentru că o viață care era destinată să fie petrecută toată doar în comunism era un coșmar”, a explicat Furnică.





## *A studiat informatică, când un computer ‘era cât o clădire’*

**Radu Furnică a urmat studiile liceului de informatică de la Iași pentru a deveni programator, însă și-a schimbat repede traiectoria profesională.**

“Am făcut Liceul de Informatică din Iași și o bună bucată din tinerețea mea am vrut să fac ceva legat de computere. La vârsta aceea era ceva cu adevărat deosebit, vorbim de anul 1972. Când studiam eu computere, erau trei computere în toată țara, la trei centre de calcul. Un computer era cât o clădire cu trei etaje și se chemă Iris 50, fiind fabricat în Franța. O verișoară de-a mea era profesoară de matematică la Iași și mi-a spus că se formează liceul de informatică, dotat cu computere, și dacă trec examenul voi fi programator. Eu am fost în a doua promoție a liceului, am terminat studiile liceale în ‘76”, își amintește Furnică.



“

*Mi-am dat seama până în clasa a 12-a că a fi programator în România, în acei ani, însemna să fii verificat de securiști de dimineață până seara*

”



“Am făcut Liceul de Informatică din Iași și o bună bucată din tinerețea mea am vrut să fac ceva legat de computere. La vârsta aceea era ceva cu adevărat deosebit, vorbim de anul 1972. Când studiam eu computere, erau trei computere în toată țara, la trei centre de calcul. Un computer era cât o clădire cu trei etaje și se chemă Iris 50, fiind fabricat în Franța. O verișoară de-a mea era profesoară de matematică la Iași și mi-a spus că se formează liceul de informatică, dotat cu computere, și dacă trec examenul voi fi programator. Eu am fost în a doua promoție a liceului, am terminat studiile liceale în `76”, își amintește Furnică.

## *După finalizarea liceului, a ales să între în Marină*

“Mi-am dat seama până în clasa a 12-a că a fi programator în România, în acei ani, înseamna să fii verificat de securiști de dimineață până seara, toată viața ta, pentru că puneai mâna pe datele reale ale unei economii, care dorea să țină totul secret. Când am realizat că programarea înseamnă să îți interzici o mulțime de lucruri în viață, m-am orientat către marinărie și bine am făcut. În acest domeniu am lucrat nouă ani, după patru ani de studiu în facultate. Deci 13 ani am fost ocupat cu marinăria, după care am emigrat în Olanda, am făcut școala de management la Rotterdam și de-acolo mi-am relansat existența într-un nou domeniu, al recrutării”, a precizat Radu Furnică.

A intrat în domeniul recrutării din dorința de a-și aduce aportul în piața muncii românească, mai exact la schimbarea modului în care angajații din România erau promovați la începutul anilor `90.

“Mi s-a propus să lucrez în domeniu, într-un moment în care nici nu știam de acest sector și mi s-a părut interesant pentru că știam că în România una dintre problemele majore pe care le aveam era promovarea oamenilor, care nu se făcea pe baza competențelor, ci pe baza părerilor unora”, a explicat Furnică.

Așa că în 1994, întors în țară, s-a angajat la cea mai mare firmă de executive search din lume, Korn Ferry International, care tocmai deschisese biroul din București. În 2000 Furnică a cumpărat firma și i-a schimbat numele în Leadership Development Solutions. În cei 25 de activitate, până în prezent, specialistul a recrutat peste 700 de manageri de top.



“

*Eu am devenit ofițer de marină comercială, că să văd lumea. Am văzut lumea, dar nu pot să spun că mi-am dorit să am o profesiune în domeniu*

”

## *Capitalismul, idealizat*

După perioada dificilă prin care au trecut românii în timpul regimului comunist, capitalismul se întrevedea ca un sistem ideal pentru țara noastră.

“Am idealizat capitalismul, la vremea respectivă. Dezastrul comunismului asupra societății a fost atât de mare încât ne doream altă soluție, iar cea mai evidentă pentru noi era capitalismul. Cele mai bune părți ale capitalismului țineau de faptul că acesta produce valoare, pe când în comunism acest lucru nu era posibil. Existența, sub imperiul fricii, era una foarte grea în timpul comunismului”, mai povestește Furnică.

Poate cel mai important câștig al României, odată cu instaurarea sistemului capitalist, au fost investițiile străine care au intrat în țara noastră. În același ritm, s-au dezvoltat și specialiștii în business.



”Apreciez cel mai mult faptul că a existat toleranță față de investițiile străine. Fără investițiile străine din România nu ar fi existat nicio îmbunătățire în mediul social. În al doilea rând, s-a liberalizat piața forței de muncă, în sensul că oamenii au putut să se reorienteze către noi direcții profesionale și asta i-a ajutat să crească extraordinar, în ultimii 25 de ani. Sunt foarte mulți oameni, de foarte bună calitate, care în urmă cu 25 de ani erau mult sub competențele de acum. Ei au crescut frumos, fiind la un nivel de competență profesională la nivel de vârf, la nivel global, comparativ cu restul lumii. Iar asta nu s-ar fi putut întâmpla în timpul regimului anterior”, a explicat specialistul în recrutare de manageri.

“*În 1992 un director de vânzări era foarte mulțumit cu un salariu de 300 de dolari, iar acum nici de zece ori mai mult nu este destul, mai ales dacă vorbim de o companie cu acoperire națională*”

Tot în perioada capitalistă salariile specialiștilor au urcat și sunt la niveluri comparabile cu cele ale angajaților din Europa de Vest, deși nu au ajuns încă acolo.

“În 1992 un director de vânzări era foarte mulțumit cu un salariu de 300 de dolari, iar acum nici de zece ori mai mult nu este destul, mai ales dacă vorbim de o companie cu acoperire națională”, a declarat Radu Furnică.

El consideră că oamenii de afaceri români sunt cei care și-au adus cel mai semnificativ aportul la instalarea capitalismului în România și la evoluția țării noastre, în perioada post-decembristă.

”Dacă ne referim la indivizi, am tot respectul

față de toți acei profesioniști, care au adus companiile pe care le-au condus la culmi de evoluție, de-a lungul celor 25 de ani. România nu ar fi aici, unde este, dacă nu ar fi existat ei”, a detaliat Radu Furnică.

Specialistul a arătat că oamenii de afaceri au pus urmărul la dezvoltarea României, în ciuda clasei politice.

”În primul rând, acești eroi necunoscuți ai ultimilor 25 de ani, care au dat tot ce au avut ei și au făcut companiile să aibă succes, nu cu ajutor al infrastructurii de stat, adică a politicii, ci în ciuda acesteia”, a adăugat Furnică. “Ma refer la românii și antreprenorii români care au condus companii private. Mediul privat, care a plătit taxe”.



## *Degradarea capitalismului în România*

Deși este văzut că șansa României la dezvoltare și evoluție, capitalismul a și dezamăgit mediul de afaceri, din mai multe puncte de vedere.

“La noi este o bătăleală, nu este un sistem capitalist adevărat, pentru că nu există respect pentru proprietatea privată și pentru competență. Noi suntem astăzi într-un sistem bazat pe impostură, pe un sistem de selecție inversă, în care non-valorile sunt atrase către centrul sistemului, iar valorile sunt împinse către afară sau se lasă la fund ele singure. Este un sistem dominat de lene și impostură. Văd o bună populație, care nu vrea să muncească și s-a trezit că este parte din comunitatea europeană fără să fi făcut nimic, deci nu merită să fi devenit membri ai comunității”, a explicat Furnică.

Tot el a scos în evidență și problema lipsei unei evaluări a activităților angajaților români de la

stat, plătiți din banii publici.

“Este un furt din valoarea publică. Pentru că năieri, în tot sistemul de stat, nu există nici cea mai mică măsurare a performanței. Nimeni nu verifică dacă angajații de la stat își fac munca, fie că este vorba despre angajații din ANAF, fie că este vorba de vreun minister sau vreo companie de stat.

Nimeni nu măsoară. Și nimeni nu le evaluează activitatea. Ar trebui evaluați, iar dacă se constată că nu își fac treabă, să fie dați afara”, a mai spus Radu Furnică.

Radu Furnică concluzionează spunând că în cei 25 de ani de carieră în domeniul recrutării executivilor de top, a învățat că oamenii nu sunt egali, mai ales când vine vorba despre rezolvarea unor probleme complexe.

---

“

*La noi este o bătăleală, nu este un sistem capitalist adevărat, pentru că nu există respect pentru proprietatea privată*

”

---



## *Marcel Vulpoi, fondator VTM: Două lucruri au distrus nația asta...Miorița și Dallas-ul*

*Răzvan Enache*



**Marcel Vulpoi are una dintre cele mai mari firme independente de contabilitate și consultanță din piața locală, ajungând după 15 ani să lupte de la egal la egal cu giganții din Big4 și să lucreze cu zeci de multinaționale și companii locale.**

Povestea VTM a început în 2004, la patru ani după ce a terminat Facultatea de Contabilitate, unde și predă în prezent un curs de ( .... ). Astfel, în cei 15 ani, Marcel Vulpoi a fost martorul unui ciclu economic complet, de la “boom” la “bust” după cum ar zice americanul.

Totuși, așa cum îi place să le spună studenților, “două lucruri au distrus nația asta...Miorița și Dallasul”, serialul american oferindu-ne niște repere nu tocmai bune pentru ceea ce înseamnă să faci business.



“Cei de la Ferrari sunt încă șocați că România este țară în care cele mai multe automobile Ferrari se iau în leasing. Și asta spune multe despre toate frustrările acumulate în comunism și despre dorința de a le arată altora că o ducem bine. Cum faci acest lucru? Îți iei o mașină, te îmbraci într-un anumit fel, cu branduri scumpe...casa nu este așa de importantă că nu o vede multă lume și de aceea sunt multe cazuri în care mașina este mai scumpă decât casa”, spune Vulpoi, după ce în 15 ani a interacționat cu sute de oameni de afaceri din mai multe generații.

Din păcate, crede el, această mentalitate tributară spiritului Dallas se perpetuează și în noua generație, pentru că acești antreprenori gândesc în felul următor: <Eu n-am avut, dar lasă să aibă copiii mei>.

Vedem și la a doua generație o expunere similară a averii și de aceea “la noi nu a

funcționat și nici nu cred că o să funcționeze încă 15-20 de ani sistemul de succesiune în business”.

Mai mult, suntem încă tributari mentalității “lasă că mă descurc eu”, o expresie care nu este tradusă în alte limbi cu același sens că în română, iar când vine vorba de disputele din business “oamenii se iau prea în serios și sunt pline sălile de tribunal de litigii”.

“Din punctul meu de vedere, suntem toți niște copii, numai că noi adulții am schimbat joaca și, spre deosebire de curtea școlii unde te certai și apoi te impacai, mulți nu mai știm să ne jucăm frumos. Cred că în business lumea se ia prea în serios și uităm să ne mai jucăm frumos. Ai făcut o investiție, n-a mers, asta e, mergi mai departe”, subliniază fondatorul VT.M.

---

“

*Oamenii se cred Duncan MacLeod și sunt business-uri foarte puternice care au picat din această cauză: Edy Spedition, imperiul lui Patriciu și așa mai departe.*

”

---



## *Semne bune are însă...nouă generație de antreprenori*

În ultimii ani fondatorul VTM observă schimbări în bine în rândul noii generații de oameni de afaceri, care este mai orientată spre a asculta, iar antreprenorii înțeleg acum ce înseamnă segmentarea competențelor.

---

“

*Tinerii antreprenori nu își mai dau cu părerea despre absolut tot. Nu mai există în vocabular <lasă că știu eu mai bine>. Dacă eu mă pricep la un lucru, cel mai bine este să nu mă apuc să îmi dau cu părerea pe domeniul altora. Dar așa sunt oamenii de afaceri de tip one man show!*

”

---

Mai mult, noua generație mai plusează și cu o componentă foarte importantă a capitalismului: inovația. “Și nu vorbesc doar de cei din industria IT, se inovează și în comerț, în management, în relația cu angajații. Inovația este foarte importantă în capitalism și este motivul pentru care și “giganții mor câteodată”, pentru că ajung într-o zonă de confort în care nu mai inovează și atunci vor fi depășiți de concurenți mai agili”, a explicat Marcel Vulpoi.

## *Know-how-ul adus de multinaționale, cu bune și rele*



Că în orice economie care a făcut tranziția la capitalism, multinaționalele au avut probabil cel mai important rol în ceea ce privește instaurarea practicilor economiei de piață, cu bune și rele. Importul de know-how capitalist, crede fondatorul VTM, a avut și o componentă negativă, unele corporații fiind extrem de creative în contabilitate și raportare pentru a duce în eroare investitorii sau Fiscul.

Aceste practici, în timp, s-au dovedit nesănătoase pentru mediul de business, dar au fost practicate și de oameni de afaceri români.

O drama a capitalismului românesc, crede Vulpoi, este povestea “prietenui” care a făcut unele lucruri ilegale și nu l-a prins nimeni și asta a fost o “garanție” că poți să ocolești și tu fără griji

legea. Dar vorba proverbului, “ulciorul nu merge de multe ori la apă”.

“Îmi aduc aminte că prin 2004 aveam multe solicitări de <optimizare fiscală> de la diverși oameni. Auziseră acest cuvânt și le sună tare bine, dar ce înțelegeau ei prin optimizare fiscală era să mai bage pe contabilitate niște facturi false cumpărate de pe Colentina. Am avut astfel de oameni pe care i-am dat afară din biroul asta, pentru că înțelegeau foarte greșit rolul contabilului sau al unui consultant”, povestește Vulpoi.

Pe de altă parte, foarte multe multinaționale au important și know-how bun, pe care antreprenorii locali l-au adoptat și care nu întotdeauna pune că prioritate rezultatul net, în detrimentul fericirii la locul de muncă.

## *Capitalismul înseamnă câte un ‘reset’ din când în când!*

Aproape fiecare deceniu de capitalism a fost marcat de câte o criză, un reset necesar după fiecare perioadă de “exuberanță irațională”, caracterizată prin investiții nesustenabile și credința că orice faci îți va aduce profit.

În România, în ‘97-’98 a fost o criză mult mai dureroasă decât în 2008-2009, cu hiperinflație, șomaj mare și în general o populație mult mai puțin pregătită să facă față unei recesiuni, din cauza lipsei de educație financiară, susține fondatorul VTM.



Prin comparație, criză din 2008-2009 a fost “mai mult o chestie sanitară”, care a mai frânat din elanul multor afaceriști și a eliminat din piață proiectele nesustenabile.

“

*Eu nu cred că în 2008 a fost o mare criză în România. Da, au fost tăieri de salarii la bugetari, dar există opțiunea să mergi la privat. Nici în real estate nu a fost o criză dură, prețurile nu au căzut așa de mult. Criză a fost în Statele Unite, unde îți cumpărai case cu 25.000 dolari*

”

“Înainte de 2007, lumea credea că orice este posibil, că de orice s-ar fi apucat în business mergea și ieșeau bani. Au apărut blocuri construite în mijlocul câmpului, pentru că mulți făceau imobiliare, deși nu se pricepeau deloc la domeniu. La fel și cu restaurantele sau fast-food-urile...oricine își deschidea câte o shawormerie și nu concepea că un business că acesta ar putea să nu meargă. A fost un trend și în industria de beauty, unde foarte multe doamne și-au deschis saloane de bronzat sau de înfrumusețare. Foarte puține s-au consolidat și s-au dezvoltat ca o rețea, pentru că în general au fost lansate pe principiul <Hai să am și eu jucăria mea>”, susține Vulpoi.

Fondatorul VTM nu vede nici în viitor o criză grea în România, având în vedere cererea din piața muncii, dar și-ar dori să atragem mai mulți investitori străini de calitate, cum este cazul corporațiilor din industria auto.

“Când vin investitori mari se schimbă tot peisajul dintr-un județ. Sebesul, de exemplu, nu era un mare fanion al industriei auto, dar când a intrat Daimler s-a schimbat totul în oraș și în județ. Au trimis angajații câte 6 luni în Germania, i-au specializat și se vede. Oamenii au job-uri, comunitatea prosperă, dar a venit și investitorul care trebuie”, concluzionează Vulpoi.



# *Creșterea economică nu garantează că înțelegem capitalismul la nivel național. Mai degrabă, o facem doar pe jumătate*

*Marius Alexandru Stanciu*

Întâlnim în țara noastră percepții diferite în privința capitalismului. Din punctul meu de vedere, acest sistem economic presupune o piață liberă, aflată într-o permanentă concurență, care răspunde nevoilor consumatorilor. Da, poate fi perceput ca o cursă constantă pentru profit, însă principalul avantaj este că vine în beneficiul societății, apreciază Mihai Tecău, Președinte al Directoratului Omniasig Vienna Insurance Group.

Economia României este la ora actuală pe o pantă ascendentă. O spune FMI, care anunță o prognoză stabilă, cu o creștere economică de 4% în acest an și o inflație de 4,2%. O spune Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD), care a îmbunătățit estimarea de creștere a economiei României în acest an cu 0,8 puncte procentuale, la 4%, menționând că avansul este susținut în mare parte de consum, în timp ce previziunea pentru 2020 a fost menținută la 3,2%, deoarece creșterea economică este de așteptat să se modereze pe termen mediu.



Cu toate acestea, „creșterea economică nu garantează însă că înțelegem capitalismul la nivel național. Mai degrabă, o facem doar pe jumătate, lucru care este susținut și de opinia pe care o au românii despre acest concept. Conform sondajului IRES[ix], realizat în 2018, 50% dintre români susțin că dacă ar avea posibilitatea de a alege, ar prefera socialismul (50%), în timp ce pentru capitalism ar opta 44% dintre români”, spune Mihai Tecău.

În opinia sa, motivația ar ține, probabil, de aspecte contextuale, legate de perioada de dinainte de '89 și de o educație financiară precară.



“

*Cred că ne bazăm pe generația viitoare, care este mult mai expusă la peisajul economic, politic și la probleme sociale, în general. Cu informația la un click distanță și cu implicarea companiilor în dezvoltarea lor, tinerii își crează o bază solidă și construiesc pornind de la ea. Dezvoltă un puternic comportament antreprenorial și cred că au o capacitate de gestionare a riscului mult mai ridicată decât targetul matur. Acest fenomen lansează o provocare atât pentru stat, cât și pentru companiile din mediul privat, și anume să le întărească tinerilor încrederea în stat și în instituții și să îi susțină*

”

Intrebat despre evenimente sau persoane care au contribuit decisiv la instaurarea capitalismului în România în ultimele trei decenii, el apreciază că „sunt extrem de mulți factori”, dar esențiale au fost: „liberalizarea pieței, consumatorul liber, de exemplu, alegi ce pâine îți cumperi, ce brand, de la cine o iei, în loc să cumperi un singur fel pe care ți-l vindea statul și respectarea proprietății private - antreprenorul de azi nu se teme că pune o afacere pe picioare doar ca să o confişte statul. **Aderarea la UE a reprezentat elementul cheie** care a impus reglementări și bune practici care au ajutat la reglarea mediului economic, în unele cazuri mergând până la detalii de execuție, vezi cazul GDPR”.



„Adică unul în care statul nu e implicat decât în calitate de arbitru interesat de bunul mers al piețelor reglementate. Când spun "bun mers", mă refer la mecanisme care să asigure funcționarea eficientă a pieței, protejând în același timp beneficiarii de abuzuri ale jucătorilor. ASF are acest rol de arbitru, iar piața de asigurări e aproape în totalitate privată, cu mulți jucători pe toate palierele (life și non-life), departe de a fi monopolizată de mari jucători”, subliniază Președintele Directoratului Omniasig.

Raportându-se la asigurări, o provocare ar fi educarea clienților existenți și celor a potențiali, deoarece piața românească nu suferă din punct de vedere al produselor de asigurare, ci din cauza deficitului de cumpărare al acestora. De aceea, „este important să analizăm permanent ce nevoi de asigurare are clientul și să ne adaptăm.

Totodată, există și provocări punctuale, de exemplu, alinierea la prevederile IDD, cu scopul de a oferi servicii din ce în ce mai calitative, transparente și, mai ales, adaptate nevoilor clienților noștri. Această conformare din partea tuturor jucătorilor din piață înseamnă, în final, și creșterea încrederii în întreaga industrie de asigurări din România”.

Intrebat despre ce provocări ar fi pentru România, Mihai Tecău revine la asigurarea unei predictibilități a cadrului juridic, care ar putea fi facilitată prin consultarea cu mediul de afaceri. „În plus, da, există creștere economică, însă ea se bazează pe consum. Așa că o provocare este păstrarea echilibrelor macroeconomice, punând accentul pe transferul treptat de la creșterea economică bazată pe consum la cea bazată pe investiții”.

## *Singurul executiv din asigurări care a supraviețuit crizei*

Mihai Tecău deține poziția de Președinte al Directoratului Omniasig Vienna Insurance Group încă de la momentul fuziunii cu BCR Asigurări, respectiv din 2012, iar înainte a

ocupat aceeași funcție în cadrul BCR Asigurări. În ceea ce privește contextul transformărilor din România, este singurul executiv din asigurări care a supraviețuit



crizei, iar cariera sa a evoluat odată cu piața de profil din România. El povestește că a mizat pe o strategie de creștere susținută, durabilă a companiei, o strategie pe termen lung, care a dat rezultate și atunci când asiguratorii s-au confruntat cu provocări.

“

*Mi se pare important să privim puțin la valoarea întregii piețe de asigurări din România - de aproximativ 10 ani, nu reușim să depășim aceeași valoare totală a primelor brute subscrise, respectiv circa două miliarde euro. Aceeași situație se întâmplă și pentru gradul de penetrare a asigurărilor în PIB, sau densitatea asigurărilor*

”

În opinia sa, acest aspecte ar trebui să reprezinte pentru toți jucătorii din această industrie un semnal de alarmă și să îi determine pe toți să dea startul multor demersuri pentru a atinge segmente de public ne-asigurate, printr-o adaptare a ofertei la cerințele pieței.

“

*La fel de important este ca fiecare dintre noi să contribuim la educarea pieței de asigurări din România, altfel riscăm să rămânem în continuare la aceeași valoare totală de două miliarde euro, ne-reușind să evoluăm deasupra acestui prag psihologic*

”



El adaugă faptul că Omniasig Vienna Insurance Group este implicată în mai multe campanii și proiecte de educație financiară, la nivel național. „Educația financiară mi se pare o componentă esențială, indiferent de forma în care o dobândești : o poți obține din presa de profil, de la workshop-uri organizate de companii, din cursuri și lecții la care, acum, există acces și pentru copii de grădiniță, și pentru elevi de liceu”.

Referitor la piața de asigurări, ar fi cu atât mai mult utilă componenta de educare și conștientizare a nevoii de produse de asigurare, chiar dacă, în comparație cu ani în urmă, consumatorul român este acum mult mai informat.

„Avem nevoie să investim în educație financiară, să subliniem necesitatea și importanța asigurărilor, pentru a-i face pe oameni să înțeleagă că rolul asigurărilor este vital – o poliță de asigurare te ajută să îți poți continua activitatea, viața, într-un mod normal, după apariția unui accident sau situație neprevăzută, indiferent de forma acesteia, dar care îți poate afecta serios calitatea vieții. Și din perspectiva de business, educația financiară este importantă, pentru că ea, profesionalizarea jucătorilor, IDD-ul pus în practică, toți aceștia sunt și factori care ar putea să ducă la creșterea volumului pieței de asigurări”, conchide Mihai Tecău.



# *Optimismul contagios al unui expat belgian: Cred că în prezent este mult mai bine să te naști în România! Noi nici nu realizăm cât am progresat*

*Răzvan Enache*

În 1997, belgianul Jan Glas ateriza într-un București prăfuit, ieșit de puțin timp de sub dictatură comunistă. Era frapat de puținele hoteluri ale Capitalei și business-urile care de abia luau drumul capitalismului. Uitându-se în urmă, managerul TPA România, spune că nici nu putem să ne imaginăm cum arata Bucureștiul în urmă cu două decenii.



“Păcat este că noi nu realizăm cât de mult am progresat în ultimii 22 de ani. Imaginați-vă că în ‘97 în București nu prea existau restaurante, baruri și nici multe hoteluri. Era cu totul alt oraș. Nu există nici fenomenul shopping mall, care acum este mai pregnant în România decât în Belgia”, subliniază Jan Glas.

Faimosul Mega Image a apărut mult mai târziu, își amintește Jan, shoppingul de proximitate fiind dominat în anii ‘90 de magazinele de bloc și câteva supermarketuri puțin mai răsărite, precum La Fourmi sau Nic.



Primul client al firmei de contabilitate fondate de Jan în '98, denumită Quintus, a venit tot pe filiera belgiană, fiind o companie ce activă în industria textilă și care producea în lohn într-un oraș din Moldova.

Nu a stat mult acel client, dar atașat de România poate mai mult decât un român, Jan Glas spune că nu regretă plecarea acestor investitori din țară, pentru că, dacă business-ul lor devenea neprofitabil la orice creștere de salariu, atunci nu aduceau prea multă valoare adăugată în România și nu ajutau prea mult economia locală.

“

*Sunt mulți exapți care ajung în România pentru un contract de 3 ani și decid să rămână aici. Sunt și persoane publice care au făcut acest lucru, foști ambasadori sau managerii unor companii importante.*

”

Pe finalul anilor '90 confecțiile erau un business înfloritor în România, dar apăruse și mania firmelor de import-export (IMPEX). Nu exista real estate și cine construia un bloc cu 5 apartamente la acea vreme era mare investitor.

## *România, un adevărat paradis*

În opinia lui Jan Glas, un punct de cotitură în capitalismul românesc a fost privatizarea Dacia și decizia statului român de a cere păstrarea brandului Dacia.

“Acesta cred că a fost momentul zero, pentru că după investiția Renault au intrat și alte companii străine în România, care produceau subansamble și echipament pentru industria auto, dar nu neapărat pentru Renault, ci pentru toți producătorii din Europa”, a explicat Glas.



Mai mult, România a fost trasă în sus din toate punctele de vedere de Europa, odată cu aderarea la UE, cât și de parteneriatul cu Statele Unite, țară noastră fiind de importantă strategică în geopolitică regiunii.

Glas crede că investitorii se gândesc de două ori înainte de a merge într-o țară din afară Uniunii Europene, întrucât sunt și mai puțin predictibile și, la rândul lor, au probleme similare cu exodul populației.

“

*Să uităm de 18-20 milioane de locuitori pentru că ne îndreptăm spre 15 milioane, dintre care patru probabil că vor locui în București. Totuși, România va deveni una dintre cele mai bune țări din Europa pentru a trăi. Sunt atât de optimist și chiar le spun tinerilor că astăzi este mult mai bine să te naști în România decât în Belgia*

”

Cât despre românii de peste hotare, expatul belgian nu crede că se vor întoarce mai devreme de pensie, dar pe de altă parte aceștia au salvat financiar economia țării de-a lungul anilor prin banii trimiși în țară, suplinind astfel investițiile străine și ajutând banca centrală să țină cursul sub control.

În plus, deși noi cei rămași în țară nu avem întotdeauna o impresie prea bună despre românii plecați să muncească în Vest, Jan Glas crede că aceștia au crescut în general reputația țării și “made în România” era o etichetă mult mai negativă în urmă cu 20 de ani.

“Cred că reclama românilor care muncesc serios în Vest este mult mai bună decât anti-reclama câtorva care nu nu fac ce trebuie acolo. Știu că în Bruxelles sunt oficial 45.000 de români, ceea ce înseamnă că, după francezi, este cea mai mare populație de expați și, așa cum eu am devenit jumătate român, și ei vor deveni jumătate belgieni”, este de părere expatul belgian.

Din păcate însă, România pierde populație tânără, iar în 2016, pentru prima dată în istorie, în diaspora s-au născut mai mulți copii de români decât în țară.



## *Cât de în urmă este totuși România la capitolul civilizație?*

Mulți vor spune însă că e imposibil să compari România cu Belgia sau cu altă țară din Vestul Europei. Managerul TPA, pentru care România este deja acasă, crede că românii nu sunt inerent mai puțin civilizați decât occidentalii, dar în Vest au fost aplicate acum mai mult timp legi stricte, iar oamenii au fost nevoiți să le respecte.

“Acum 35 de ani, ca adolescent în Belgia, nu știam ce înseamnă reciclare sau colectare selectivă. Acum însă, părinții mei au primit un calendar de la primărie cu zilele în care se colectează hârtia, plasticul și așa mai departe. Dar, dacă întrebai acum ceva ani în Belgia dacă reciclarea este posibilă, toți ar fi zis, inclusiv părinții mei, că <ăștia sunt nebuni de ne cer acest lucru>”, povestește amuzat Jan.

---

“

*Eu nu cred că românul este diferit. Suntem probabil în urmă cu 10 ani la unele capitole, cum parcăm sau cum circulăm în acest oraș este o mare problema, dar trebuie să luăm niște decizii și să avem și un bici.*

”

---

Jan preferă să folosească bicicleta pentru a se deplasa în București, dar atunci când merge cu mașina sesizează de fiecare dată că poate parca civilizată în centrul orașului, dar bineînțeles contra cost.

“Eu niciodată nu am intrat în parcare de la Universitate să nu găsesc loc. Da, este cu plata, dar dacă ai o mașină ar trebui să îți permiți”, subliniază Jan.

În plus, trebuie să începem să rezolvăm și problema poluării, în contextul în care în Vest deja în orașele mari nu mai poți să intri cu vehicule diesel sau trebuie să plătești o taxă foarte mare.



Totuși, Jan este optimist că noua generație va schimba multe, uitându-se la toți cei care au acum 30-40 de ani și ajung să conducă firme și chiar să între în politică.

“Aceștia au crescut în România liberă, unii dintre ei poate nu au trăit nici măcar o zi în comunism. Au călătorit mult în străinătate, au venit înapoi, intră pe social media și, chiar dacă nu ajung acolo, văd online cum este viața din America sau din Germania”, afirmă Jan.

## *Ce urmează pentru economia României?*

Managerul firmei de consultanță avertizează că, de circa 3 luni, investitorii au început să fie îngrijorați de o potențială criză, lipsa forței de muncă fiind devansată în topul îngrijorărilor.

“Dar aceștia nu se uită la faptul că avem un nou Guvern sau la politică fiscală, ci la economia Germaniei care nu mai merge bine. Și dacă Germania suferă, noi simțim imediat acest lucru, fiind cel mai mare partener comercial al României”, explică Jan Glas.

Dacă provocările pieței muncii pot fi rezolvate prin importul de angajați, iar politica fiscală poate fi îmbunătățită prin schimbarea clasei politice, “în cazul unei crize internaționale nu poți să faci nimic”.

---

“

*Trebuie să realizăm că suntem o țară relativ mare în Europa, dar pe plan global suntem mici. Stai în banca ta și te uiți la americani și la chinezi cum se ceartă și speri că nu vei avea daune prea mari.*

”

---



Ce s-ar întâmpla în cazul unei crize? Jan Glas crede că în mediul privat unele firme se vor închide, dar nu vor fi mulți oameni în șomaj, întrucât este o cerere mare de forță de muncă, iar “în România, dacă nu lucrezi, înseamnă că nu vrei să lucrezi”.

Probleme vor fi însă la bugetari, unde s-ar putea tăia salarii, și, suplimentar, dacă mediul privat va consuma mai puțin, statul va avea dificultăți să-i plătească pe cei 1,5 milioane de bugetari.



# *Apartenența la Uniunea Europeană a fost esențială pentru instaurarea capitalismului în România*

*Marius Alexandru Stanciu*

**Viorel Vasile, fondatorul Safety Broker Asigurare, și-a început cariera în 1998 într-un service auto pe poziția de operator calculator. A beneficiat astfel între 1999-2005 de experiența acumulată într-o multinațională și, odată cu anul 2005, a decis să ia calea antreprenoriatului. A reușit după 8 ani să devină cu Safety Broker liderul pieței românești de brokeraj în asigurări, dominată până atunci de mari jucători străini, precum Marsh, Porsche sau Unicredit.**

"Apartenența noastră la Uniunea Europeană a fost, după părerea, mea esențială pentru instaurarea capitalismului în România. Și din fericire, așa cum s-a văzut și în ultimii 3 ani, familia europeană din care facem parte a reușit să ne mențină pe traiectoria unui stat de drept, în care democrația este pilonul de baza al societății noastre", apreciază Viorel Vasile.

În opinia sa, România este o țară capitalistă, dar aflată la începuturile sale. „De exemplu Bursa din România este încă la un nivel incipient și nu poate asigura finanțarea start-upurilor pe model american.



Să nu uităm că UiPath este o companie plecată din România, care se putea dezvolta altfel, dacă și Bursa românească putea să ofere șansele pe care le primesc antreprenorii în SUA”.

Cu toate acestea, „dispune de un sistem bancar solid, care oferă finanțare companiilor românești în condiții care permit dezvoltarea businessurilor cu acționariat românesc - și aș remarca/ aprecia în special contribuția Băncii Transilvania la susținerea antreprenorilor români”.



## *Investitorii așteaptă în primul rând predictibilitate din partea statului român.*

“În absolut toate întâlnirile avute în ultimii 2 ani am constatat că România este privită cu mult interes, fiind considerată (după Polonia) o țintă atractivă de investiții. Investitorii așteaptă în primul rând predictibilitate din partea statului român, pentru a putea face un business plan realist pe 3-5 ani”, mai spune Viorel Vasile. Ca urmare, „lipsa de predictibilitate este după parerea mea principala cauza pentru care economia României nu a ajuns la potențialul așteptat de investitorii străini. Dacă însă ne uităm și comparăm prezentul cu România de acum 10 ani, realizăm progresul urias pe care l-am făcut într-un termen foarte scurt de timp, ce-i drept beneficiind și de apartenența noastră la UE”.

Și „progresul din piața financiară este evident, deși are legătură tot cu apartenența noastră la spațiul Uniunii Europene - în acest moment sunt implementate prevederile IDD, care pun în centru procesului de vânzare de asigurări consumatorul și nevoile acestuia. Dacă acum 20 de ani asigurările erau vândute de către angajații companiilor de asigurări, acum peste 80% din polițele non-viață sunt intermediare de brokerii de asigurare, care sunt reprezentanții clienților în relația cu asigurătorii”.



## *Educația financiară, din păcate pentru populația activă, nu a fost insuflată pe băncile școlii.*

El încheie prin a sublinia că „există, de asemenea, extrem de activ, Institutul de Studii Financiare, care în ultimii ani, sub coordonarea lui Călin Rangu, în calitate de președinte și reprezentant al Autorității de Supraveghere Financiară, contribuie la ceea ce înseamnă profesionalizarea forței de vânzări din domeniul piețelor financiare”.

---

“

*Atât timp cât generația noastră (inclusiv eu), nu a fost învățată în școală generală/ liceu conceptele de baza despre asigurări, despre pensii, despre importanță economisirii, este aproape imposibil să mai fie educată din mers. Focusul nostru și al Autorității de Supraveghere Financiară sunt câteva programe de educația financiară începute pe vremea fostului președinte al instituției, Mișu Negritoiu. Obiectivul acestor programe trebuie să fie insuflarea elementelor de baza elevilor încă de pe băncile școlii*

”

---



# *Brent Valmar, Porsche România: În cei 30 de ani de după comunism, economia României a crescut de cinci ori*

*Cristian Gubandru*



**Brent Valmar, unul dintre cei mai longevivi directori din industria auto, directorul general al importatorului de autoturisme Porsche România, spune că, în ultimii 30 de ani, economia României a crescut de cinci ori, iar piața auto a avut, de asemenea, o creștere puternică.**

În anii de după Revoluție, deși vânzările de mașini creșteau de la un an la altul, România era cu mult în urma țărilor vecine ca grad de motorizare.

"În cei 30 de ani de după comunism economia României a crescut de cinci ori. Piața auto a avut o evoluție accelerată, de asemenea. Primii ani au fost cei mai buni, dar eram ultima țară din Europa ca grad de motorizare, după Albania. În anii 2000 se vindeau în medie 85.000 de mașini anual, iar în anul record 2007 piața devenise de aproape 4 ori mai mare, depășind 310.000 de mașini", a declarat Brent Valmar.

Compania Porsche România a fost înființată în anul 1997, iar în cei 20 de ani a vândut peste 500.000 de mașini, care i-au adus o cifră de afaceri de 8 miliarde euro.



“

*Industria auto a acompaniat creșterea economică a României și sunt mândru că parcursul meu profesional a oglindit această evoluție, odată cu dezvoltarea Porsche România. De la prima mașină VW vândută în 1998 până la vânzarea unei flote auto de la mașini electrice, am rămas primul importator auto din țară și un martor al evoluției și fluctuațiilor pieței.*

”

În primii ani de la înființarea Porsche România, compania a avut parte de multe provocări și o doză mare de necunoscut, deoarece piața nu funcționa după mecanismele bine puse la punct pe care le cunoaștem astăzi. La început vorbeam despre costuri de finanțare mari și practic, activitatea de leasing nu există.

“Ca organizație, am știut să ne socotim riscurile și am căutat mereu cele mai bune soluții pentru a ne servi clienții. Când am pus prima cărămidă la fundația sediului nostru din Pipera nu mai era nimic în zona, era câmp. Țin minte că proprietarii Porsche România m-au încurajat atunci, spunându-mi: “sper că știi ce faci””, a adăugat Brent Valmar.

Directorul Porsche România consideră că reformarea unei societăți amprentate de decenii de comunism necesită timp, iar în România reglementările care să susțină economia de piață și capitalismul au întârziat pe alocuri. Intrarea în UE și adoptarea legislației și normelor europene au fost pași importanți pentru România.

Întrebat despre slăbiciunile capitalismului, Brent Valmar, spune că acesta ar trebui văzut ca pe "un proces de îmbunătățire și perfecționare continuă. Trebuie să urmărim indicatorii care arată avansurile făcute, de creșterea economică, a bunăstării personale, îmbunătățirea sănătății și în general o calitate mai bună a vieții. Poate e exagerat să fie criticat capitalismul, mai ales din perspectiva unui om care a văzut procesul de adoptare/construcție a lui din interiorul lumii de afaceri".



Întrebat despre slăbiciunile capitalismului, Brent Valmar, spune că acesta ar trebui văzut ca pe "un proces de îmbunătățire și perfecționare continuă. Trebuie să urmărim indicatorii care arată avansurile făcute, de creșterea economică, a bunăstării personale, îmbunătățirea sănătății și în general o calitate mai bună a vieții. Poate e exagerat să fie criticat capitalismul, mai ales din perspectiva unui om care a văzut procesul de adoptare/construcție a lui din interiorul lumii de afaceri".

Că și alte țări din fostul blocul comunist, România a pornit în acest exercițiu al capitalismului fără un istoric sau o bază de clase sociale care să conducă la o dezvoltare mai rapidă/ușoară.

"Acum se prefigurează o categorie de antreprenori români talentați, o clasă de mijloc mai puternică, un cadru legislativ și de reglementare mai stabil".

Potrivit reprezentantului Porsche Romania, capitalismul din Romania a fost privit cu subiectivismul specific istoriei naționale, pe de o parte, dar și dorința de a adopta acest sistem și de a schimba în bine nivelul de trăi/economia, pe de alta parte.

Porsche România este cel mai mare importator auto din România și importatorul general pentru mărcile Volkswagen, Audi, Seat, Skoda și Volkswagen Autovehicule Comerciale.



## *Synevo: Piața liberă a facilitat o competiție sănătoasă, în beneficiul pacienților*

*Ivona Stog*



**Laurențiu Luca, director general Synevo Romania, este de părere că alocarea bugetelor de la CNAS ar trebui să se facă în funcție de locul în care pacientul vrea să se ducă. „Plafonul de decontare pentru analize medicale este condiționat încă de criterii administrative, care nu țin de alegerea pacientului, ceea ce reprezintă un minus”. Cu o istorie de 25 de ani pe piața din România, Synevo este prima companie locală care a lansat un ghid al serviciilor de laborator și o platformă online de accesare a rezultatelor analizelor, destinată medicilor și pacienților.**

Pe data de 11 noiembrie 1994 a fost înregistrat oficial Rombel Medical, pe atunci un parteneriat româno-belgian născut din dorința de a dezvolta laboratoare medicale private în România. Primul laborator a fost



inaugurat într-o clădire a Facultății de Ecologie din București, din zona IOR. În scurt timp, în Cluj Napoca, în cadrul Institutului Oncologic Ion Chiricuță va fi inaugurat al doilea laborator al companiei, care oferea 250 de tipuri de analize medicale, cea mai largă ofertă din România la dată respectivă.

Trei ani mai târziu, în 1997 Medicover intră în România investind în cele mai dinamice companii din domeniul medical, preluând astfel și laboratoarele Rombel. Acesta a fost momentul în care compania a început să opereze sub denumirea Medicover-Rombel, povestește Laurențiu Luca, Director General Synevo România.

2003 este anul în care activitatea Medicover din România s-a împărțit în două divizii, cea de servicii de asistență medicală sub brandul Medicover România și cea de servicii de diagnostic, numită inițial Rețeaua de laboratoare Medicover Rombel, iar ulterior, din 2004, Synevo România.

Un moment cheie în evoluția companiei a fost reprezentat de lansarea Laboratorului Central de Referință în noiembrie 2010 , o investiție de peste 10 milioane euro la momentul respectiv. Laboratorul oferă astăzi servicii de diagnostic pacienților din cinci țări din Europa de Est.

Synevo România are în acest moment peste 1.400 de angajați, din care 100 sunt medici, iar circa 300 sunt specialiști de laborator.

„Am ajuns în timp să fim o echipă de 1.400 de oameni în toată rețeaua, formată din 17 laboratoare medicale și 117 centre de recoltare amplasate în 51 de orașe, respectiv 36 de județe. Pe parcursul acestui an am accelerat extinderea teritorială, inaugurând două noi laboratoare în Ploiești și Bacău și 18 centre de recoltare a probelor”, spune, Laurențiu Luca.





Laboratoarele private sunt cele care au deschis accesul populației către analize medicale efectuate într-un mediu diferit de un spital, cu servicii de calitate și personal atent la nevoile pacientului. Relația de încredere s-a consolidat în timp, iar astăzi o bună parte din populație preferă să acceseze centrele private, atât în sens preventiv, cât și curativ.

„Synevo a lansat primul ghid al serviciilor de laborator din România, care a rămas principala referință educațională a comunității medicale din țară”, susține Luca. Acesta menționează că, în prezent, domeniul serviciilor medicale de laborator este într-o dezvoltare accelerată, potențată de evoluția tehnologică.



“

*Dezvoltarea companiilor private pe acest segment va permite în continuare pacienților accesul la aparatură performantă și la teste de ultimă generație, în acord cu evoluția din domeniul științific*

”

## *Synevo România: 25 de ani și peste 2.000 de servicii*

Laurențiu Luca spune că fiecare etapă prin care a trecut Synevo de-a lungul timpului a avut provocări specifice, pe care compania a reușit să le depășească prin „ambitie”.

„Atunci când deschizi drumuri și creezi repere nu există manuale, dar am fost și rămânem motivați de dorința de a oferi pacienților mai mult decât un rezultat de analize: oferim posibilitatea unui dialog profesional specializat între medici clinicieni, pacienți și medicii noștri de laborator”, este de părere directorul general Synevo, Laurențiu Luca.

De-a lungul celor 25 de ani Synevo a construit un parteneriat de succes, cu profesioniști din domeniul sănătății, cu mediul academic și cu cel de afaceri. Portofoliul de teste Synevo s-a diversificat continuu în timp, cuprinzând acum peste 2.000 de servicii care acoperă toate ariile terapeutice.

## *De la teste genetice simple la teste complexe*

Synevo a căutat mereu să aducă aproape de pacienții din întreaga țară cele mai avansate teste și soluții pentru a stabili cel mai sigur diagnostic medical, explică Laurențiu Luca. În acest scop, compania investește constant în

dotarea laboratoarelor sale cu echipamente de ultimă generație pentru a ajuta medicii și pacienții din România să poată lua cele mai bune decizii în tratarea sau prevenția unor boli.



Datorită noilor tehnologii, datele se pot colecta și se pot grupa în timp record, eliberând personalul medical de sarcini manuale repetitive și permițând concentrarea lor pe faza de interpretare și analiză medicală.



„În departamentul de biologie moleculară am avut teste genetice de mai mult de zece ani, iar în ultimii ani am demarat o serie de colaborări cu parteneri importanți din Europa, specializați pe acest segment. Pentru a ne extinde activitatea pe această zonă, compania Medcover, din care face parte Synevo, a achiziționat recent Center for Human Genetics and Laboratory Diagnostics (AHC) Munchen, cel mai important jucător de pe acest segment din Germania”, Laurențiu Luca, Director Genral Synevo.

Identificarea unor predispoziții genetice permite modificarea din timp a unor factori de mediu și comportamentali, care ar duce la apariția sau dezvoltarea unor afecțiuni, explică Laurențiu Luca.



„Evident, incidența afecțiunilor oncologice a impulsionat cercetarea și dezvoltarea unor teste genetice specifice, fiind un segment care reprezintă acum 10% din portofoliul Synevo”. În ultimul an au fost realizate peste 45.000 de astfel de teste în întreaga rețea națională, spune Luca.

De asemenea, segmentul de testare genetică pre și post-natală a crescut foarte mult. Synevo dispune de o gamă variată de teste prenatale, teste pentru monitorizarea sarcinii sau teste postnatale, precum și consultanță genetică din partea unei echipe medicale specializate. Aceste teste sunt importante pentru părinți și medici pentru că pot depista cu precizie anumite boli și pot susține cu informații suplimentare managementul clinic al anumitor patologii.

## *Piața liberă a facilitat o competiție sănătoasă, în beneficiul pacienților*

În ceea ce privește instaurarea capitalismului în România, Laurențiu Luca este de părere că piața liberă a facilitat o competiție sănătoasă care a accelerat adoptarea noilor tehnologii, în beneficiul pacienților. În viziunea directorului general al Synevo, poate cel mai important aspect din ultimii 30 de ani este cel al libertății de alegere din partea clienților, faptul că aceștia au putut să aleagă unde își fac analizele, în funcție de încrederea în laborator, oferta financiară și medicală, locația acestuia și nu numai.

Synevo este lider pe piața laboratoarelor medicale, susține Luca, în ciuda faptului că reforma sănătății nu s-a adaptat întru totul în sensul de a da prioritate dorinței pacientului. Plafonul de decontare pentru analize medicale este condiționat încă de criterii administrative, care nu țin de alegerea pacientului, ceea ce reprezintă un minus. Astfel, pacienții sunt nevoiți să meargă pentru analize la operatorul care are alocat un buget mai mare de la Casă Națională de Asigurări, alegerea românilor fiind astfel limitată de alocarea unui buget pentru decontări gratuite pe criterii tehnice, care nu sunt legate de pacient.

În viziunea lui Laurențiu Luca, alocarea bugetelor de la CNAS ar trebui să se facă în funcție de locul în care pacientul vrea să se ducă.



„Există motive pentru care pacientul decide să meargă la un operator sau la altul, de cele mai multe ori legate de calitatea și încrederea în rezultatul analizelor și profesionalismul echipei medicale. Totodată cred că subfinanțarea sistemului medical este o problemă reală. Indiferent de cât de mult ne-am strădui noi să organizăm sistemul în cel mai bun mod posibil, nu vom putea avea calitate vestică atât timp cât avem cel mai mic buget alocat pentru sănătate în întreaga Uniune Europeană”, Laurențiu Luca.

Ultimul raport OECD (Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică) arată că România alocă anual pentru sănătate cea mai mică sumă medie pe cap de locuitor. Suntem, așadar, pe ultimul loc în Europa.

“

*Sigur, situația este mai complexă decât o arată cifrele statistice, însă, în realitate, știm că nu se poate face medicină performantă cu fonduri insuficiente, iar lipsa de finanțare nu trebuie transferată în sarcina pacienților*

”

În ceea ce privește planurile de viitor, Synevo Romania va continua să investească în extinderea rețelei și în dotarea laboratoarelor cu cele mai moderne tehnologii, dar și în dezvoltarea liniilor de diagnostic specializat.

„Vrem să fim prezenți în toate județele din țară în următorii doi ani. Vom continua dezvoltarea liniilor de diagnostic specializat – histopatologie, citologie și genetică. Credem că, prin investiții continue în tehnologie, în educația oamenilor noștri, asigurarea disponibilității serviciilor și oferirea unei experiențe cât mai plăcute pacienților, ne vom dezvoltă în continuare în România, pe termen lung”, explica Laurențiu Luca.



# Capitalismul „Made in Ro”, prin ochii diplomaților străini

Roxana Grosu







*E.S. Michèle Ramis, Ambasador Franța*

---

“

*Este un salt imens să devii în doar 30 de ani o țară industrială mare și un jucător important în Uniunea Europeană, în ciuda perioadei de tranziție. Cred că cea mai mare realizare din această perioadă a fost intrarea în UE. Salariile s-au dublat de la aderarea la UE și până în prezent, ceea ce a dus la îmbunătățirea condițiilor de viață și acces la multe produse străine de calitate. De asemenea, ați devenit o piață atractivă pentru investiții, dar și un mare hub de producție*

”

---





*E.S. Dl. Manuel Larrotcha, Ambasador Spania*

“

*Îmi place să zic că România sărbătorește 30 de ani de libertate. Este de preferat să fii sărac și liber, decât bogat într-un sistem autoritar, așa cum este cazul Chinei de azi: mulți au bani pe care îi cheltuie în Europa, dar nu au libertate politică. Cred că România a făcut o treabă excelentă în acești 30 de ani: ați intrat în cluburile democratice NATO și UE. În plus, a crescut nivelul de trai și se observă asta încă de pe stradă: aveți, probabil, cele mai scumpe mașini din Europa pentru că oamenii au bani. În concluzie, cred că România este în cea mai bună perioadă din istoria ei.*

”





*E.S. Dl. KIM Eun-joong, Ambasador Republica Coreea*

“

*Aș vrea să spun că transformarea României în democrație și economia de piață au fost cruciale pentru dezvoltarea sa socială și economică. În special, intrarea în Uniunea Europeană, în 2007, a fost un moment de cotitură pentru România. De atunci, România a fost una dintre țările cu cea mai rapidă creștere din Uniunea Europeană și a reușit să devină o societate mai transparentă și mai justă. Transformarea sa a însemnat, de asemenea, că România a devenit un membru al societății globale, în special în sfera multilaterală precum ONU, care împărtășește și promovează valorile universale. De asemenea, Coreea a colaborat cu România în diverse domenii, cum ar fi drepturile omului. Și în această privință, sper să vedem în curând admiterea României în OCDE ( Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică )*

”





*E.S. Botond Zakonyi, Ambasador Ungaria*

“

*România poate într-adevăr să sărbătorească transformarea sa dintr-o dictatură național-comunistă într-o țară membră NATO și UE. În special în ultimii 8 ani, România a înregistrat o creștere economică robustă, depășind alte țări din Europa Centrală și de Est, inclusiv Grupul de la Vișegrad. Aceasta reprezintă o oportunitate de dezvoltare mai calitativă, dar și pentru îmbunătățiri vizibile și sustenabile ale mediului instituțional, atât din punct de vedere al capacității administrative, cât și al predictibilității*

”





*E.S. Marcin Wilczek,  
Ambasador Polonia*

“

*Atât România cât și Polonia au trecut de la un sistem la altul, de la comunism la democrație, un regim în care ești responsabil pentru ceea ce faci. Am început într-un mod romantic, fără capital, fără experiență de a naviga în acest sistem nou, de aceea anii '90 au fost dificili. Polonia a fost într-un fel mai norocoasă decât alte țări comuniste pentru că a reușit să păstreze, pe perioada comunismului, proprietatea privată a terenurilor – nu am fost colectivizați, ceea ce înseamnă că erau mulți polonezi care știau ce înseamnă să ai soarta în propriile mâini. Astfel, erau responsabili pentru familii, pentru fermele proprii, știau să muncească și au transferat asta copiilor lor. Nu e un miracol că Polonia produce azi multe alimente. Cei care nu au trecut prin comunism sunt nerăbdători și nu înțeleg procesul pe care l-au făcut țările din fostul bloc comunist. Țările occidentale au avut sute de ani de dezvoltare neîntreruptă. Chiar și așa au făcut greșeli, dar pentru țările comuniste a fost o schimbare majoră*

”





*E.S. Dl. Thomas Baekelandt, Ambasadorul Regatului Belgiei*

---

“

*Ceea ce voi numiți capitalism, noi numim market economy. Este foarte important că sunteți de mai mult de 10 ani în Uniunea Europeană, fapt care a ajutat foarte mult dezvoltarea economică a țării. Cred că piața unică a făcut foarte mult pentru economia României. De asemenea, mai cred că trebuie încurajați tinerii care vor să facă ceva în România*

”

---