

# TESTUL DE BANCABILITATE



[Tweet](#)

Marti, 24/12/2013

Seria de esecuri in procedurile de privatizare, pe care statul roman le-a intreprins in ultimii 5 ani, care ce-i drept, au corespuns si cu perioada de criza economica si financiara, traversata de Romania, inasa fara legatura directa, de cauzalitate, cu aceasta, m-a condus spre o introspectie asupra acestui fenomen, atat de daunator sanatatii economiei nationale.

Seria de esecuri in procedurile de privatizare, pe care statul roman le-a intreprins in ultimii 5 ani, care ce-i drept, au corespuns si cu perioada de criza economica si financiara, traversata de Romania, inasa fara legatura directa, de cauzalitate, cu aceasta, m-a condus spre o introspectie asupra acestui fenomen, atat de daunator sanatatii economiei nationale.

Nu am sa enumar seria de stangacii, greseli sau inabilitati, cuprinse in caietele de sarcini sau general vorbind, in conceptia de privatizare adoptata. Au facut-o altii si cateodata foarte bine.

Am sa analizez un singur element, fundamental din punctul meu de vedere, care explica pe de-a intregul de ce respectivele procese de privatizare au esuat. Acest element trebuie privit, in primul rand, prin prisma investitorului, a celui care participa activ la procedura de privatizare, urmarind achizitionarea pachetului de actiuni scos la vanzare, contra unui pret al licitatiei, mai mult sau mai putin complex, cu mai multe sau mai putine componente in structura. Deci altfel spus, voi trata problema dinspre partea privata, reprezentata de participantul la procedura de privatizare, persoana fizica sau juridica, romana sau straina.

In lumea noastra, de afaceri, in cadrul dezvoltarii unui proiect, aceasta-i terminologia folosita, prin proiect intelegand preluarea unei companii in procesul de privatizare sau initierea unui start-up sau diverse fuziuni si achizitii sau chiar derularea unei afaceri, indiferent de domeniu, bancabilitatea acestuia reprezinta dimensiunea definitorie, referinta in ceea ce-l priveste.

Ce inseamna ca un proiect este bancabil? Inseamna ca intruneste toate calitatile, din toate punctele de vedere, pentru a fi finantat, este altfel spus finantabil.

Cu o probabilitate maxima, de 1, cand un proiect este bancabil, finantabil, el se si realizeaza.

Cum poate fi inasa atinsa aceasta stare, atat de dorita, de bancabilitate? Foarte simplu: prin conditii de bun simt si bun profesionalism, introduse in caietele de sarcini si celelalte documente de licitatie si prin derularea procesului in integralitatea lui, cu competenta si buna

credinta.

Sunt ingrediente usor de obtinut, daca exista vointa in acest sens.

Sa incercam sa realizam un studiu de caz pe 3 esecuri, foarte cunoscute in opinia colectiva, in materie de privatizare, Cuprumin, Olchim si CFR Marfa.

Toate aceste 3 proiecte , de cate doua ori fiecare, s-au dovedit nebankabile, nefinantabile, de catre orice tip de finantator, national sau international. Rezultatul final: esecul procedurii, costuri mari , uneori exorbitante, inregistrate in special de participantii la licitatie, insa si de catre stat.

Sa identificam elementul de baza la fiecare proces de privatizare, care a condus la nebankabilitatea acestuia si implicit la esuarea lui.

## I CUPRUMIN

La prima procedura de privatizare, termenele de vanzare au fost amanate, intentionat se pare, pentru a depasi data de 31 decembrie, nu conteaza anul, care reprezenta data limita, de expirare a autorizatiei de mediu. Ce-ar fi insemnat, ca proiectul sa fie bancabil: compania de stat sa fie cumparata cu acte in regula si nu fara cea mai importanta autorizatie, care ar fi alaturat investitorul suferintei de 14 ani a altui investitor, tot din domeniul minier. Niciun finantator nu a agreat un asemenea risc, rezultatul fiind esuarea procesului de privatizare.

A doua incercare, total diferita fata de prima, in care nu se mai vindea pachetul de actiuni, ci concentratul de cupru, peste 331.000 tone, se califica 2 giganti mondiali in domeniu, unul cu o cifra de afaceri de peste 120 miliarde USD, de vreo doua ori bugetul Romaniei, iar altul de peste 7 miliarde USD, ambii reclama ca procesul incalca filozofia comerciala, nefiind tradable, nimeni nu-i asculta, proiectul devine nebankabil, rezultatul previzibil, esuarea procesului.

Elementul nebankabil a constat in cerinta statului ca, cel care achizitioneaza dreptul de a exploata resursele de cupru, pentru un timp de 7 ani, sa achite un avans de 40 milioane euro, lucru de neacceptat in lumea contemporana de business. Iar orice investitor/participant la orice procedura de privatizare/vanzare tocmai din aceasta lume vine. Si ca un element suplimentar, Cuprumin se afla intr-o procedura litigioasa cu o alta companie romaneasca, Cuprom SA, care a investit niste zeci de milioane de euro in respectiva companie de stat si care a si castigat procesele de pana acum impotriva acesteia. Cum poate finanta un finantator preluarea unei companii in litigiu, cand peste o luna sau doua, o instanta superioara de judecata, in recurs, poate decide si tind sa cred ca o va face, mentinand hotararea primei instante, de aceasta data definitiv si irevocabil, ca de fapt respectiva firma este datoare vanduta unei alte companii, care va avea un drept de creanta suveran asupra ei si care in schimbul acestuia probabil ca va primi in compensare pachetul de control, in cazul in care desigur va dori acest lucru.

## II OLTCHIM

Daca prima procedura de privatizare nu poate fi analizata, nici macar pe hartie, batand toate recordurile de nebankabilitate si umor, din motive lesne de inteles, ne vom concentra mai mult pe a doua. Insa nu pana cand nu vom preciza elementul fundamental de nebankabilitate a respectivei proceduri si anume structura caietului de sarcini, total empirica, de fapt o bataie de

joc, care a înlăturat orice posibilitate de participare a cel puțin unui investitor real. Lipsa condițiilor de calificare, tehnice și financiare a transmis semnalul de proiect nabancabil, rezultatul fiind desigur eșecul procesului.

A doua procedură, de așa zisă privatizare, aflată în curs, se va încadra pe aceeași dimensiune. Proiectul este total nabancabil, el presupune vânzarea unei iluzii, a unei promisiuni, în cadrul procesului de insolvență/administrație judiciară, fiind vorba de vânzarea unui vehicul de formă SPV, care dacă se vor îndeplini condițiile de vânzare, inclusiv a unei plăți de 10 milioane euro, cu destinație total în ceață, probabil un gen de garanție, care însă nu va fi constituită sub forma unei garanții de participare clasice, ci va fi vărsată în conturile curente al Oltchim SA, companie falimentară, atunci se va constitui, peste 7-9 luni, poate mai mult respectivul SPV. Pe de o parte, investitorul este obligat să cumpere ceva ce nu există, o companie care de fapt nu este o companie, ci o promisiune, pe care mai plătește și 10 milioane de euro, iar pe de altă parte, viitorul SPV ce urmează a fi constituit undeva în viitor, conține în acționariat, 100% pe Oltchim SA, firma falimentară, ce va intra în lichidare judiciară, dezgolită de activele care vor fi transferate la Oltchim II, numele SPV. Ce finanțator ar risca să finanțeze cu o asemenea uriașă sumă preluarea unei companii noi, de fapt a unei promisiuni referitor la ea, care are însă acționar unic compania veche, falimentară, care va intra în lichidare judiciară și va atrage fel de fel de anchete și investigații? Cine și ce ne poate asigura astăzi, ca peste ani de zile, un alt judecător sindic nu va anula crearea SPV, iar investitorul va rămâne deposedat de investiția lui inițială, ca de atâtea ori, în România, cu multe întrebări despre momentul în care s-a hotărât să participe la procedura de așa zisă privatizare a Oltchim II? Fără răspuns logic, bineînțeles!

Un alt element de super nabancabilitate îl reprezintă opțiunea administratorului judiciar, organizator al procesului de vânzare, ca dacă între momentul vânzării promisiunii SPV până la crearea în fapt a acestuia se întâmplă ceva, de genul, investitorul nu a depus toate diligentele, nu știm exact la ce se referă, după cele 7-9 luni, contractul se poate considera deplin drept rezolvit, altfel spus nu mai preie niciun fel de SPV și mai și pierzi cele 10 milioane de euro (cazul GFR este elocvent, total nevinovat nu reușește de peste 2 luni de zile să recupereze culmea, aceeași sumă, de 10 milioane euro, scrisoarea de garanție de participare la privatizarea CFR Marfa SA, gurile rele din piață spunând, pe care eu sincer nu le cred sau îmi este imposibil să le cred, ca de fapt nici nu mai există acești bani, fiind folosiți pentru altceva, ceea ce va conduce la un veritabil proces în instanță, statul urmând să plătească peste ani și dobânzi și penalități la suma nerambursată la timp.)

Și ar mai exista un element, deja putem vorbi de un concurs de elemente de nabancabilitate, ca la concursul de infracțiuni și nu gratuit folosesc termenul de infracțiuni, veți constata imediat, foarte important, care înlătură orice dorință legitimă de a participa la licitație, un element care induce viciul și anume prețul de vânzare: se anunță un preț de pornire în licitație de 305 milioane euro, raportat la un nivel de datorii ale companiei de 800 milioane euro și de peste 1 miliard euro total povară și un altul indicativ, de 150 milioane euro, care ar reprezenta valoarea de lichidare, adică de scrap, nivel de preț derizoriu, sub care niciun investitor nu va putea să coboare. Ce se transmite de fapt: ca prețul de vânzare va coborî dinspre 305 milioane euro spre 150 milioane de euro, cu toate că orice licitație de acest tip este competitivă, participanții urmând să concureze în sus, de la nivelul de plecare, de 305 milioane euro, urmărindu-se obținerea unui preț cât mai mare și nu cât mai mic. Am gestionat active în valoare de 4 miliarde de USD, aferente a 4000 de companii, de stat și private și am organizat și supervizat sute de procese de vânzări, toate prin licitații publice, în condiții de

transparența totală. De fiecare dată, evaluatorul ne prezenta, printr-un raport de evaluare, valoarea evaluată a companiei, sub forma pretului de plecare, în cazul nostru 305 milioane de euro și valoarea sub care nu aveam permisiunea să vindem, reprezentând pretul derizoriu, de lichidare, de fier vechi, 105 milioane de euro, la fel, în cazul nostru. Acest nivel de 105 milioane de euro nu era public, îl consideram informație strict confidențială, raportul era ținut în seif, iar la momentul organizării vânzării, numai președintele comisiei de licitație intra în posesia cifrei, astfel încât, în cazul în care, puțin probabil, licitația nu conducea la creșterea pretului de vânzare peste nivelul de plecare, 305 milioane euro în cazul nostru, să urmărească închiderea ei dacă ar fi fost atins nivelul derizoriu, 105 milioane euro, de asemenea, în cazul nostru. În acest moment, cifra de pret derizoriu fiind furnizată public, a fost deconspirată direcția de urmat în licitație, adică de scădere a pretențiilor, până la nivelul de avarie de 105 milioane euro, nivel și trend indicativ.

Procedura fiind viciată, ea devine nebankabilă, adică legal aceasta se poate desfășura, însă să nu ne așteptăm ca un investitor serios să participe. Urmarea, eșecul procedurii.

### III CFR MARFA

O procedură de privatizare extrem de stufoasă și complicată, girată inclusiv de FMI și ceilalți finanțatori internaționali, atât de cunoscută opiniei publice, care ar fi putut fi finalizată cu succes, însă nu s-a întâmplat așa. Motivul nebankabilității acestei proceduri de privatizare se regăsește în Hotărârea de Guvern, care prevede principalele condiții de privatizare, obligatoriu de introdus în contract și constă într-un termen nerealist de 2 luni, de finalizare a întregii proceduri, în condițiile în care există cel puțin o restricție, de la care trebuia plecat și anume termenul de 5 luni plus 1 luna, adică 6 luni, solicitat prin lege de Consiliul Concurenței, pentru eliberarea avizului obligatoriu.

Eșecul a survenit după expirarea termenului de 2 luni numai și numai datorită puterii financiare și ambiției singurului calificat, grupul GFR, care a reușit mobilizarea a 30 milioane euro, din resurse proprii, fapt laudabil, însă insuficient pentru succesul operațiunii. Dacă nu ar fi fost așa, insuccesul devenea evident imediat după publicarea Hotărârii.

De ce? Pentru că elementul de nebankabilitate, adică termenul de 2 luni nu avea cum să permită succesul procedurii de privatizare. Niciun finanțator nu ar fi finanțat o asemenea procedură, după apariția respectivului termen, în alături al cărui trebuia finalizată o operațiune cu un termen de 7-9 luni.

Care este concluzia sau morala rezultată din succintă analiză a 3 procese importante de privatizare, esuate, din România?

Bankabilitatea unui proces de privatizare reprezintă condiția minimă de succes a acestuia și din acest motiv este necesară impunerea testului de bankabilitate pentru această tipologie de vânzări de stat, privatizări și alte forme asociate, similar testului de stress, aplicat cu atâta exigență și determinare sistemului bancar de oriunde.

**Text Prima Pagina:**

Seria de esecuri in procedurile de privatizare, pe care statul roman le-a intreprins in ultimii 5 ani, care ce-i drept, au corespuns si cu perioada de criza economica si financiara, traversata de Romania, insa fara legatura directa, de cauzalitate, cu aceasta, m-a condus spre o introspectie asupra acestui fenomen, atat de daunator sanatatii economiei nationale.

[Cautare](#) - [Harta Site](#) - [Contact](#)

© Blanculescu - site creat la 22 Aug 2011

---

**Source URL:** <http://www.blanculescu.ro/testul-de-bancabilitate>