

**ROMÂNIA**  
**JUDEȚUL BOTOȘANI**  
**MUNICIPIUL BOTOȘANI**  
**CONSILIUL LOCAL**

**PROCES – VERBAL**

**încheiat în cadrul ședinței extraordinare a Consiliului Local al  
Municipiului Botoșani din data de 10 iunie 2013**

Prin dispoziția nr. 1.701 din 06.06.2013, Primarul Municipiului Botoșani a convocat Consiliul Local în ședință extraordinară pentru data de 10 iunie 2013, orele 11<sup>00</sup>, în sala de ședințe a Primăriei.

Dispoziția nr. 1.701 din 06 iunie 2013 este anexată la dosarul ședinței.

Ordinea de zi a ședinței a fost adusă la cunoștință publică prin anunț în cotidianul „Monitorul de Botoșani” precum și la avizierul Primăriei.

Invitațiile la ședință s-au făcut atât în scris, cât și prin contactarea telefonică a consilierilor.

Este ascultat Imnul de Stat și Imnul Uniunii Europene, după care se trece la derularea lucrărilor ședinței.

Ordinea de zi a ședinței este următoarea:

1. Proiect de hotărâre privind aprobarea asocierii între Municipiul Botoșani cu sediul în Piața Revoluției nr.1 și Federația Română de Ciclism în vederea organizării „Turului Ciclist al României” - 2013 - Ediția a -50 - a .

2. Proiect de hotărâre privind aprobarea asocierii între Municipiul Botoșani cu sediul în Piața Revoluției nr.1 și Fundația Culturală „Hyperion – Caiete Botoșănene”, cu sediul în Botoșani str. Pietonalul Transilvaniei nr. 3, bl. A8, ap. 8, în vederea finanțării și realizării în comun a activității „Atelier de poezie”.

3. Proiect de hotărâre privind aprobarea cumpărării unor imobile proprietatea Fundației “Caritatea”, amplasate în str.Trandafirilor nr.24 - incinta Spitalului de Pneumoftiziologie Botosani.

4. Proiect de hotărâre privind aprobarea contractării unei finanțări rambursabile externe în valoare de 42.000,00 mii lei pentru finanțarea unor obiective de investiții de interes local.

La lucrările ședinței participă un număr de 19 consilieri, lipsind domnii consilieri Radu Malancea, Ghiorghiu Florin și d-na consilier Lupașcu Cătălina, având depuse cereri de învoire la mapa președintelui de ședință.

**Notă:** La primele 3 puncte de pe ordinea de zi, d-nul consilier Cristescu Marius nu era prezentă în sală.

Ședința este legal constituită.

D-nul consilier Alexa – președintele ședinței, supune la vot cererile de învoire și sunt aprobate cu unanimitate de voturi (19).

Prezintă ordinea de zi din proiectul ordinii de zi cu specificația că a mai fost inclus un proiect de hotărâre pe ordinea de zi, o supune la vot și este aprobată cu 18 voturi pentru și un vot împotriva (Bucșinescu).

Fiind ședință extraordinară se trece la primul punct de pe ordinea de zi:

**Proiect de hotărâre privind aprobarea asocierii între Municipiul Botoșani cu sediul în Piața Revoluției nr.1 și Federația Română de Ciclism în vederea organizării „Turului Ciclist al României 2013 - Ediția a -50 – a”.**

Se dă cuvântul comisiilor de specialitate pentru prezentarea rapoartelor de avizare.

Comisiile de specialitate nr. 1 și 5 avizează favorabil proiectul de hotărâre.

Se dă citire proiectului de hotărâre și se supune la vot.

Hotărârea în ansamblul ei este supusă la vot și este aprobată cu unanimitate de voturi (19).

Punctul 2:

**Proiect de hotărâre privind aprobarea asocierii între Municipiul Botoșani cu sediul în Piața Revoluției nr.1 și Fundația Culturală „Hyperion – Caiete Botoșănene”, cu sediul în Botoșani str. Pietonalul Transilvaniei nr. 3, bl. A8, ap. 8, în vederea finanțării și realizării în comun a activității „Atelier de poezie”.**

Se dă cuvântul comisiilor de specialitate pentru prezentarea rapoartelor de avizare.

Comisiile de specialitate nr. 1, 3, 4 și 5 avizează favorabil proiectul de hotărâre.

D-na consilier Bucșinescu – întreabă dacă s-a întâlnit comisia nr.1 pentru aviz.

D-nul președinte de ședință Alexa – avizul comisiei este consultativ.

Se dă citire proiectului de hotărâre și se supune la vot.

Hotărârea în ansamblul ei este supusă la vot și este aprobată cu unanimitate de voturi (19).

Punctul 3:

**Proiect de hotărâre privind aprobarea cumpărării unor imobile proprietatea Fundației “Caritatea”, amplasate în str.Trandafirilor nr.24 - incinta Spitalului de Pneumoftiziologie Botosani.**

Se dă cuvântul comisiei de specialitate pentru prezentarea raportului de avizare.

Comisia de specialitate nr. 5 avizează favorabil proiectul de hotărâre.

D-nul consilier lavorenciuc – roagă pe cei care au întocmit raportul de specialitate să explice diferența dintre ce a fost anterior și ce este nou acum.

D-nul președinte de ședință Alexa – pentru că a făcut parte din acea comisie dorește să explice că acea diferență este contravaloarea a 12 chirii restante pe care trebuia să le achităm noului proprietar ceea ce înseamnă aproximativ 48.000 euro.

Se dă citire proiectului de hotărâre și se supune la vot.

Hotărârea în ansamblul ei este supusă la vot și este aprobată cu unanimitate de voturi (19).

**Notă:** revine în sală d-nul consilier Cristescu.

Punctul 4:

**Proiect de hotărâre privind aprobarea contractării unei finanțări rambursabile externe în valoare de 42.000,00 mii lei pentru finanțarea unor obiective de investiții de interes local.**

Se dă cuvântul comisiei de specialitate pentru prezentarea raportului de avizare.

Comisia de specialitate nr. 5 avizează favorabil proiectul de hotărâre.

D-nul președinte de ședință Alexa – adresează o întrebare, dacă există cadru legislativ pentru a permite excederea de la prevederile O.G. nr.34 pentru finanțare externă.

D-nul consilier lavorenciuc – împrumuturile mai ales pentru societățile private duc la faliment. Referitor la dobânda de 7,5 % nu înțelege de ce este împovărătoare, ca firmă ia un împrumut de 3 – 5 mild.lei cu dobândă mult mai mică. Se negociază comision de acordare 1 %, comisionul de neutilizare 0,75 %, comision de gestiune 5.000 euro pe an, este o sumă colosală. De aceea roagă ca cineva să se dea câteva explicații ce s-a dorit în raportul de specialitate.

D-nul consilier Furtună – după cifrele arătate în raportul de specialitate, acestea sunt total împovărătoare. După cum se știe, fiecare are câte un împrumut la bănci și dobânda de 7,5 % este mult prea mult, nu înțelege de ce, este cineva care nu are încredere în Consiliul Local Botoșani, deoarece așa rezultă din raportul de specialitate. După părerea și experiența sa în împrumuturi condițiile din acest contract sunt mult prea dure.

D-nul Primar Portariuc – înainte de a ruga reprezentantul firmei de consultanță de a da explicațiile tehnice legate de acest împrumut, ar dori să înțeleagă logica d-nului consilier lavorenciuc respectiv că împrumuturile duc la faliment, dar în ultimii 7-8 ani Primăria municipiului Botoșani s-a împrumutat cu peste 1.000 miliarde. După cum se știe nu este posibilă dezvoltarea fără împrumuturi, sunt proiecte în derulare, proiectul de termie care nu ar fi posibil să se finalizeze la timp fără acest împrumut, deci nu este vorba de a deschide

investiții noi acum ci de a le continua pe cele existente și de a le putea finaliza. Este o condiție pentru a putea primi rambursările. S-a încercat să se obțină cea mai bună finanțare care se putea obține acum pe piața internă românească, s-a invitat la negocieri toate băncile din Botoșani, au fost discuții cu reprezentanții tuturor băncilor și nici una dintre ele nu au putut să ofere aceste condiții financiare.

D-nul Bostan – reprezentantul firmei de consultanță dorește să facă câteva considerațiuni asupra filosofiei de a lua un credit sau de a nu lua. Decizia de a lua un credit se ia când ai nevoie de bani. În principiu dacă ai nevoie de bani trebuie să plătești și costurile acelor bani. E bine ca banii pe care îi ei să-i investești în lucruri care să merite pentru viitor. Cu referire directă la un împrumut municipal este important pentru o investiție mare în general, în toată lumea se preferă creditul pentru a reuși să edifice un anumit obiectiv de investiții într-un timp rezonabil. În cazul nostru banii sunt destinați cofinanțării unor proiecte de anvergură europene, sunt bani necesari care trebuie luați de undeva pentru a putea finaliza aceste proiecte. Nu putem aștepta ca din veniturile lunare ale municipalității să plătim cofinanțarea pentru că nu ne ajung banii. În momentul de față varianta pentru a realiza aceste proiecte este de a lua un credit. Acum, dacă avem nevoie de bani și s-a ajuns la concluzia asta, că a fost dorința Consiliului Local, a existat o hotărâre în acest sens, trebuie căutată o soluție cât mai bună pentru municipalitate. Ce înseamnă o soluție cât mai bună, banii să fie cât mai ieftin adică costul lor să fie cât mai mic, aceasta este o condiție importantă. O altă condiție este să aibă o structură creditul, astfel încât să nu mă împovăreze, adică să nu fie pe 3 ani, pe 5 ani sau pe o perioadă scurtă unde nu s-ar putea respecta rambursarea costurilor, adică dobânzii și altor comisioane. În acest sens, noi am devenit consilierul financiar al municipalității în urma unui proces transparent, public, avem o experiență în spate de peste 10 ani, suntem printre primii consultanți de credite, împrumuturi și obligațiuni din România după 2001, adică de când municipalitățile au reușit și au putut să ia credit. Printre clienți noștri se numără marile municipalități din România. Suntem cunoscuți ca fiind arbitri între bănci, am organizat licitații, am lucrat cu aproape toate băncile din România, am lucrat și cu bănci internaționale, deci se poate spune că avem o experiență destul de vastă în acest domeniu care în momentul de față nu este egalată de altă companie din România. Noi nu avem contracte cu băncile, avem contracte doar cu municipalitățile, adică rolul nostru este să servim municipalitatea să-și reducă costurile. În acest sens organizăm aceste procese și aceste structuri astfel încât să apărăm interesele municipalităților. Și anul acesta am organizat câteva licitații pentru alte municipalități, unele similare, știm foarte bine situația creditului în România și recomandarea noastră a fost să alegem o soluție cât mai bună pentru situația actuală a municipiului Botoșani. Revin la problemele esențiale, costuri și structură, în afară de asta mai sunt și alte lucruri care consider că sunt importante pentru municipiul Botoșani. În primul rând, o problemă există la maturitate, adică la lungimea perioadei. Din testele noastre cu băncile care operează și dau credite pentru municipalități în acest moment, nu am găsit decât o singură bancă care ar putea să dea această maturitate, adică peste 10 ani. Noi avem nevoie de acest peste 10 ani pentru a menține gradul de îndatorare al municipalității în limite rezonabile. Ce înseamnă asta? Pentru a nu împovăra și nu a optura, nu a închide posibilitatea obținerii unor noi finanțări peste 3 – 4 ani. Poate peste 3 ani pentru cofinanțarea altor proiecte europene iar o avem nevoie de credit, deci este foarte important să nu închidem această posibilitate, să menținem un grad de îndatorare suportabil, în limite comparabile cu ale altor municipalități și cu situația financiară existentă în piața noastră. Acesta este primul impediment. Al doilea impediment a fost prețul. Competiția în momentul de față nu este reală, la ultimele licitații, de exemplu la Consiliul Județean nu a venit nici o

bancă la licitație. A fost anunț public și nici o bancă nu s-a prezentat la licitația de credit a Consiliului Județean Botoșani. Acesta este un exemplu, mai sunt și alte exemple în țară. În momentul de față dobânzile sunt, pentru o municipalitate solidă, undeva la BUBOR + 3,5 dobânda sau puțin mai jos dar cu comisioane de gestiune mari. Comisioanele de gestiune înseamnă un cost la fel ca toate costurile care sunt în această ofertă care a fost detaliată. Dacă BUBOR variază între 4 și 5 %, a fost și 6 %, au fost perioade când BUBOR a fost și 10 %, deci au fost perioade de instabilitate, a fost perioadă în care a fost 20 % rata dobânzilor interbancare. Deci nu știm dinainte ce va fi în următorii 10 – 12 ani. Din discuțiile cu băncile, interesul lor este destul de scăzut. În acest sens am solicitat Diviziei Băncii Mondiale IFC pentru a oferi o finanțare municipiului Botoșani. Am obținut această scrisoare de intenție care noi o considerăm că este foarte bună, pentru că ne-a oferit-o, de obicei ei își aleg clienții, nu oferă oricărei municipalități bani. Am obținut această ofertă, poate și datorită situației existente a orașului și datorită imaginii Botoșaniului în ansamblu, poate a contat intervenția și prezentarea făcută de d-nul Primar în fața delegației Băncii Mondiale. Această ofertă pe care am primit-o este preliminară, noi am întrebat de maturitate maximă, am întrebat de dobândă, dacă ne pot da o dobândă fixă. De ce o dobândă fixă de exemplu, am întrebat și de această posibilitate pentru că în momentul în care dobânzile și ratele interbancare scad, care este un trend previzibil, după cum s-a văzut și politica Băncii Naționale, este de a încerca să scadă aceste dobânzi, de obicei dobânzile fixe merită a fi fixate, în momentul în care pe o monedă, ratele interbancare scad foarte mult. Un exemplu comparativ, dacă inflația, anul trecut a fost peste 5 %, de obicei costul banilor trebuie să fie peste inflație plus un bonus, pentru că e firesc ca să plătești costul banilor peste inflație. Deci dacă vorbim de 7,5 % o dobândă fixă, să presupunem că o putem fixa la 7,5 % poate mai jos, negocierea va urma după semnarea acestui agrimen care se numește mandat leter, așa cum este scris în nota de fundamentare. Ar însemna cumva peste inflația din anul trecut, cam 2 puncte procentuale în plus care ce înseamnă aceste 2 puncte? Acoperă un risc. Noi nu știm acum cum va evolua inflația în anii viitori, poate va fi mai mare, va fi mai mică, fiecare parte își asumă un risc. Având de a face cu o instituție financiară a Băncii Mondiale, ei nu pot da credite în pierdere, este evident, ei își calculează costurile. Este extrem de important după părerea noastră, să avem un partener financiar puternic de această talie. Botoșaniul are în momentul față parteneri 4 – 5 bănci comerciale deja, deci este important să nu depindem să mixăm, să nu depindem doar de piața internă a creditului, să avem și un partener internațional, poate vom mai avea nevoie de bani. Acesta este un element. De aceea spune că acest cost este foarte bun comparativ cu costurile obținute prin licitație. Comparând cu Botoșani 2012, în 2012 la sfârșitul anului când situația economică era tot sumbră, tot prevestiri sumbre, C.E.C.-ul care este bancă de stat și dă cele mai mici costuri, a câștigat licitația deschisă, public a obținut BUBOR 2,75 % plus comisioane de gestiune care nu sunt mici. Comisioanele acestea sunt lunare, sunt trimestriale sau anuale. Costul total al creditului este destul de ridicat. Ce pot să vă spun este că vom obține un cost total mai mic decât al unei oferte comerciale de acest gen. În final, în comisionul de gestiune de 5.000 euro anual este un comision firesc la o sumă de 10 mil.euro, este vorba de comisionul de acordare care este de 1 % care probabil va mai suporta negocieri, dar acesta este o singură dată, deci nu este un comision care grevează pe gestiunea anuală a creditului. Orice bancă percepe un comision de acordare, că este mai mare, că este mai mic, depinde de politica fiecărei instituții. Mai avem un comision de neutilizare, acest comision se aplică doar în cazul în care nu respect angajamentele de tragere, care este firesc, banca cumva îți pune la dispoziție niște bani pe care dacă nu-i utilizezi, ea ia pus la dispoziție deci le-a dat o destinație, nu ia folosit în altă parte și e firesc să-l plătesc, dar speră că noi nu vom plăti acest comision, vom avea un management suficient de bun și

necesarul de bani este foarte mare și este pe termen foarte scurt. Băncile care nu introduc acest tip de comision de obicei îl introduce în dobândă, deci oricum acest tip de cost trebuie să apară cumva, banii au un cost. Important este să pot să-l calculez în mod corect și în mod precis. Ceea ce este important, dacă luăm niște bani trebuie să-i plătim costurile, este important creditul ca și filosofie, este important ca și cetățenii să înțeleagă. Tot ce s-a construit în lume, absolut toate marile investiții din lume poduri, șosele, zgârie nori, infrastructură s-au făcut pe credit în general. Cele mari dezvoltări urbane din lume sunt făcute pe credit sau pe obligațiuni. Noi, de exemplu am structurat primele obligațiuni din România, la Botoșani n-am fost consilieri la emisiunea de obligațiuni care a fost încercată de municipiul Botoșani. A fost o perioadă atunci nu s-au putut atrage bani prin obligațiuni, ne-am fi dorit acum ca Botoșaniul să emită obligațiuni dar situația generală este extrem de nepotrivită pentru așa ceva în momentul de față. Revin la filosofia creditului, de exemplu dacă facem un pod n-am putea și este nevoie de o sumă mare, nu avem un buget acum, n-am putea să stăm cu podul să-l construim în 10 ani că nu avem banii, este evident că iau banii, îi împrumut, construiesc podul, folosesc podul și plătesc costurile. În plus este foarte important ca cei care folosesc aceste obiective să plătească și costurile, adică costurile să nu fie neapărat ca o generație de sacrificiu deci balanța este foarte importantă. Principiul echității spune că, investițiile majore ar trebui să fie suportate pe generații mai lungi, deci investițiile care durează. Noi acum discutăm de cofinanțarea unor investiții care durează și este absolut logic să fie finanțate prin împrumut, dacă am fi avut bani nu era cazul să luăm împrumut. Costurile sunt oferite de Banca Mondială, mai pot suporta în următoarea perioadă, după ce semnăm această scrisoare de mandat, o să suporte o negociere, dar din punctual nostru de vedere, ca și consilier financiar, considerăm că acest cost este un cost rezonabil și un cost firesc. Nu este un cost mare pentru situația actuală și pentru condiția în care primim acest credit. În același timp mai există un câștig care nu este neapărat de natură financiară și vizibil imediat. Faptul că devenim parteneri ai IFC, dacă IFC ne finanțează, dacă Banca Mondială ne finanțează, credibilitatea noastră ca entitate, ca oraș, ca municipiu crește, pentru că, dacă această instituție are încredere să-ți dea banii este o imagine suplimentară, asta pentru cine este important, pentru investitori poate fi foarte important. Este extrem de importantă pentru un proces viitor de rating al municipalității, în viitor banii o să fie mult mai greu dați fără a avea un rating. Am putea emite obligațiuni dacă am fi avut un rating foarte bun și am fi putut emite obligațiuni, poate. În momentul când avem un astfel de partener, lucrurile se rezolvă mai ușor, adică este un contract pentru viitorul financiar al municipalității. Este și o investiție în viitorul financiar al municipalității și mă bucur ca și consultant că am reușit să obținem această ofertă. N-am știut că o vom obține de la început. În același timp noi am pregătit absolute toate procedurile pentru a face o competiție și între bănci, considerăm că este etic și firesc, când am început să mergem cu Banca Mondială să nu mergem în paralel și cu un proces competitiv, pentru că știm rezultatul procesului pentru că avem procese în curs cu alte municipalități și știm exact și rezultate și costuri, municipalități mai puternice și mai mari decât Botoșani. Asta a fost recomandarea noastră, considerăm că totul este extrem de transparent, instituțiile financiare au modalitatea lor de a negocia și este scris în O.U.G. nr.34, un paragraf special pentru instituțiile financiare internaționale că, ne supunem regulilor lor. Regula lor este, ne trimit acest mandat, noi îl asumăm și abia apoi pornim o negociere, semnăm un contract, putem veni cu ratificarea contractului iarăși în Consiliul Local. Sper că am fost cât de cât clar și sunt la dispoziție pentru întrebări.

D-nul consilier Onișa – a ascultat punctul de vedere al actorului principal în obținerea acestui credit, firma care a asigurat consultanță. Din colajul său de informații, la fel de

frumos în alte municipii și în alți ordonatori de credite din altă parte a țării, a fost selectată Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare pe baza unor criterii la fel sau mai favorabile decât cele acordate de International Finance Corporation afiliată sau membră a Băncii Mondiale. Sunt foarte multe alte organizații member sau afiliate la Banca Mondială, fiecare cu politica lui. Dorește să întrebe: dacă această firmă de consultanță își asumă și riscurile pe care și le asumă Primăria atunci când face precizări sau când selectează o anumită bancă, întreabă dacă previziunea lor financiară pentru următorii 10 ani arată susținabilitatea alegerii acestei bănci, nu contestă proiectul și nici faptul că toți poate ne dorim să avem acest parc de agrement dar condițiile sunt foarte critice, întreabă dacă rata multiplicării banilor în acest context ne dă certitudini că facem cea mai bună alegere, adică dacă investim un leu câștigăm un leu și un ban cu toate costurile aferente, nu dorește să ne trezim că suntem consiliați de o firmă, la fel ca și un avocat care atunci când îl angajezi și îl plătești înainte de proces, nu-ți garantează succesul în instanță. Sigur este o problemă abordată de Primărie și de noi consilierii la care suntem martori, noi trebuie să votăm acest credit, sigur actorii principali care semnează acest contract de creditare și firma de consultanță ar trebui în primul rând să-și asume riscurile pentru alegerile făcute. Nu contestă oportunitatea sau nevoia de a continua un proiect european la care suntem parte în condiții cu totul și cu totul vitrege vizavi de situația economică, națională, europeană și mondială. Sunt niște întrebări, pentru că a asistat la o încercare de lecție cu privire la consultanță financiară, n-ar vrea să rămână doar un simplu elev în bancă, ci pentru că tot este trimis aici să arbitreze cetățenii care au votat a dori să sublinieze aceste aspecte.

D-nul Bostan – nu am avut gândul de a da o lecție, am făcut facultatea de matematică și am fost profesor la Universitatea Politehnică o perioadă și poate am acest ton ușor didactic dar activez în această piață din 2001. Garanția noastră este trecutul, oricine poate povesti despre viitor orice, deci noi putem vorbi despre trecut, ce am făcut noi până acum. Dau câteva exemple: pentru municipiul Timișoara am reușit să finanțăm orașul, de exemplu într-o operațiune de mare anvergură, pe o perioadă de 20 - 21 ani cu o dobândă sub ROBOR, de exemplu pe primii 3 ani Timișoara a plătit ROBOR minus 0,25 adică sub dobânda interbancară. Am obținut la fel pe următoarea perioadă, deci o structură mixtă, ROBOR plus 0,25, mai puțin decât s-a finanțat în aceeași perioadă statul roman, deci statul roman în aceeași perioadă a emis titluri care au fost mai scumpe ca și cost și cu o perioadă mai scurtă. Am reușit pentru Alba Iulia prima finanțare din România pe 20 ani în condițiile în care finanțarea maximă pentru stat era 10 ani, la o dobândă extrem, extrem de bună comparabilă cu titlurile de stat. Am obținut pentru Suceava, pentru Iași, pentru Bacău și pentru multe alte municipalități condiții care sunt publice și sunt vizibile. La obligațiunile de exemplu listate putem verifica în 30 de secunde prețurile. Toate aceste împrumuturi de aproape 500 milioane de euro au fost făcute pe recomandarea și pe procesul, noi procesul l-am structurat pentru că a fost un proces întreg, și pe procedura recomandată de noi. În momentul de față aceste costuri comparativ cu altele, obținute fără noi, sunt foarte bune. Nu pot să fac promisiuni, pot să vă spun realități întâmplare și existente în acești ani. În același timp produsele ca și structură au fost inovative, adică n-am câștigat numai din preț, am câștigat și din structură. Orașele pentru care lucrăm nu au avut întâzieri la plată, nu au avut nici o problemă cu plățile, adică sunt orașe cu care lucrăm de 7 – 8 ani, din contră și-au maximizat veniturile. În ceea ce privește municipiul Botoșani, consilierea noastră este extrem de limitată, contractual nostru este limitat pentru că așa a fost structurat la o asistență pentru acest lucru. Despre Proiectul Cornișa, ne-am uitat și noi în studiul de fezabilitate, el normal nu arată foarte fezabil, pentru că dacă ai fi depus un proiect extrem de fezabil la finanțarea europeană, probabil ar fi fost respins pentru că sunt și niște indicatori,

proiectele foarte fezabile se fac privat. Pentru a emite o opinie despre acest proiect nu-mi permit să o fac în fața dumneavoastră. Eu cred că acest proiect poate deveni extrem de profitabil pentru oraș, depinde de management, depinde de idei, de inovare și depinde și de partenerii financiari pe care îi aveți, este foarte important. De exemplu IFC ca și divizie mai face și altceva în afară de faptul că oferă creditul. Divizia are, cred că din lume anumite proiecte de infrastructură, de asistență foarte foarte bună și are proiecte similare în mai multe țări. Deci putem importa inteligență pe care nu va trebui să o plătim la preț, prețul pentru consultanța de tipul acesta este extrem de scump. Foarte bune întrebările d-nului consilier și dacă eram și eu consilier probabil aș fi pus același gen de întrebări, sunt absolute firești și este important pentru că se votează totuși despre o sumă care este împrumutată și care va fi plătită într-o perioadă de 12 ani. Despre efectul de multiplicare, de exemplu: un primar important ne-a invitat să-l ajutăm să emită obligațiuni să finanțeze un ascensor plan înclinat. Ne-am gândit să nu acceptăm contractul, era cam riscant, în perioada respectivă erau dobânzi foarte mari, de 15 %, 20 % dar acel obiectiv de investiție și-a scos banii în 3 ani, în 3 ani s-a amortizat. Avea un studiu de fezabilitate care arăta destul de prost, dar el și-a scos banii în 3 ani, de ce, talentul administrativ, managerial și de marketing al Primăriei. Cred că acest proiect a fost judecat de consultanții care l-au făcut, a fost judecat ca și pol de atracție, îi înțeleg cumva filosofia, nu există ceva de această dimensiune în zonă. La Brașov nu-i chiar ceva similar dar care a depășit estimările de încasări, Predeal are un proiect de SPA care dorește să-l finanțeze. Cred că, cu un bun management și cu idei, cu inovare și cu parteneri acest proiect poate să devină de referință și un proiect fezabil, își va rambursa costurile. Din studiul de fezabilitate care îl avem acum nu arată extraordinar, dar după părerea mea poate arăta mult mai bine. Referitor la previziuni, întotdeauna previziunile au un grad de risc. De observat între leu și euro, 5 % diferență, brusc 5 %, deci dacă stăm pe euro puteam să avem un cost, pentru că noi avem venituri în lei, cu 5 % mai mare, noi discutăm de o dobândă de 7,5 %. Deci noi recomandăm lei și asta este foarte important, pentru că poate fi discuția, dobânda la euro EURIBOR plus 3 sau 3,5, asta ar însemna o dobândă la euro de 4 %, 4,5 %, probabil am putea să obținem 4-5 %. E mai bun 4 %, 5 % în euro decât 7,5 % în lei, e o decizie foarte grea. Având în vedere că Primăria nu este o instituție financiară nu merită să-și asume riscul unei monede care nu știm cât de puternică va fi. Veniturile sunt în lei, mizăm pe leu, acestea sunt și recomandările care le primim de la Bnaca Națională, recomandare pe care noi o dăm mai departe către municipalități. Referitor la riscuri și asumarea riscurilor, ne asumăm absolut toate lucrurile conform contractului. Există un contract între noi și primărie, care a fost un contract public, l-am câștigat la licitație, noi am oferit un preț mult mai mic decât consultantul care s-a clasat după noi. Ne-am dori să rămânem lângă municipiul Botoșani o perioadă mai lungă, este o garanție pentru că suntem direct interesați. În general cu toate orașele cu care lucrăm suntem aproape de ei, câteodată suntem aproape de ei și cu bani mai puțin sau cu contracte mai mici, în același timp ne ancorăm și în piața locală, dacă reușim să avem clienți dintre companii, ne interesează să oferim sfaturile pe care le credem noi cele mai bune, cu experiența care o avem.

D-nul consilier Onișa – spunea de BERD pentru că BERD-ul ar fi asigurat, așa cum pe finalul discursului, reprezentantul firmei de consultanță spunea că va fi aproape de municipiu atunci când va fi nevoie, ceea ce știe dintr-un colaj de informații și din reviste de specialitate, BERD-ul ar fi asigurat consultanță în interiorul dobânzii, a comisioanelor și toate celelalte pe toată perioada desfășurării proiectului și a execuției. De aceea face aceste interpelări, pentru că îi pare rău că toate exemplele date de reprezentantul firmei de consultanță sunt legate de trecut într-o perioadă de bun economic, de creșterea economică



a PIB-ului în România, de aceea l-ar fi întrebat pe reprezentantul firmei de consultanță dacă în 2005 ar fi avut capacitatea să previzioneze criza financiară și apoi colapsul economic în care s-a aflat economiile multor țări. Nu putem să ne bazăm pe trecut, că lucrăm cu date eronate care nu au nici o legătură cu ce ne așteaptă. De exemplu Grecia care a fost susținută cu sume colosale pentru a păstra moneda euro de către țările membre și care își doresc această politică a acestei monede, România nu a aderat la moneda euro, se află în ultima etapă a prăbușirii, de aceea o astfel de investiție ar trebui să fie făcută, pledează pentru ea, dar cu costuri foarte mici. Crede că o analiză atentă asupra creditului, acesta este momentul cheie în care noi trebuie să previzionăm dacă populația mai suportă taxele și impozitele de astăzi peste 5 ani sau 10 ani, dacă noi putem să asigurăm finanțarea și rambursarea acestui credit în condiții cât mai sigure. Așa cum spunea și reprezentantul firmei de consultanță, nimeni nu ne dă siguranța zilei de mâine cu atât mai mult siguranța a următorilor 10 – 12 ani de acum înainte. Sigur, toți veți analiza, veți trece în balanța proprie a fiecăruia oportunitatea alegerii acestei bănci și a acestui credit cu tot programul riguros de desfășurare a investiției. Primii care se vor bucura de acești bani vor fi constructorii și toți cei care vor încasa banii în firmele lor, și mai puțini beneficiari vom avea peste 1 an, 2, 3 sau 4 din partea populației a acestei investiții. Dar lucrurile dacă le lăsăm așa aleator, fără previziune financiară și economică, fără analize de randament atunci când împrumutăm bani și când trebuie să rambursăm, fără să ne gândim la posibilitățile noastre viitoare. Sigur vor exista și riscuri pe parcurs, de aceea cuvântul său de astăzi este de a trage un semnal de alarmă asupra necesității întocmirii unui proiect riguros de finanțare și de cheltuire a banilor. După ce vom termina această investiție peste 2 ani vom avea nevoie de un management performant, îndreptat către client în așa fel încât acel client să fie atras în investiția respectivă și să-și aducă aportul la rambursarea sumei creditate. Se îndoiește că populația peste 2 ani de zile va fi mai bogată decât PIB-ul național, decât Primăria și fondurile alocate, că vom avea mai mulți locuitori care să plătească taxe și impozite la stat și care să-și dezvolte afaceri personale sau întreprinderi private peste 2 ani de zile, se îndoiește că ne îndreptăm spre o perioadă de bun economic, și că am ales cea mai bună cale de rezolvare a acestei probleme. În același timp susține punctele de vedere și cineva trebuie să-și assume riscurile.

D-nul președinte de ședință Alexa – roagă d-nii consilieri dacă se poate face referire strict la proiectul de hotărâre și ceea ce conține proiectul de hotărâre și mai puțin la situația internațională sau la previziuni.

D-nul Primar Portariuc – face o scurtă mențiune, cred s-a observat că împrumutul în proporție de 75 % este alocat pentru proiectul de termoficare, în secundar vorbim de Parcul de agrement Cornișa. Noi vorbim de un proiect de termoficare, cea mai mare investiție de după Revoluție făcută în Botoșani, un proiect de aproape 1.500 miliarde în derulare, într-o fază extrem de avansată și care riscă să se blocheze din cauza unei lipse de finanțare. În subsidiar discutăm și de finanțarea Parcului Cornișa, dar cel mai important proiect este cel de termoficare, și ca obiectiv principal scăderea facturii la energie termică.

D-nul consilier lavorenciuc - roagă să nu se mai bată câmpii, aveți o oră de când tot se spune nu știu ce, vă rog d-nule președinte în doar câteva cuvinte d-nul consultant să ne explice cât ne costă acest credit, dar în lei.

D-nul președinte de ședință Alexa - noi aici nu aprobăm finanțarea finală prin acest proiect de hotărâre și cred că nu poate să ne spună că asta va fi suma finală pe care trebuie

să o plătim, sunt niște pași ulteriori care trebuie făcuți și dacă îmi permiteți o să fac eu o intervenție și o să întreb de ce trebuie neapărat ca numai d-nul Primar să participe la aceste negocieri, de ce numai dumnealui semnează și nu vine cu rezultatul negocierilor, cu aprobare în Consiliul Local așa cum ar fi fost normal să fie într-un proiect de hotărâre, de aceea împreună cu d-nul Secretar am să propun niște amendamente la acest proiect de hotărâre.

D-na consilier Bucșinescu – în referatul de necesitate se solicită aprobarea indicatorilor negociați pentru împrumutul aprobat, după care în raportul de specialitate avem indicatori într-o ofertă indicativă care vor mai suporta modificări după cum spune d-nul consultant, adică și evaluarea creditului, și perioada de creditare, și dobânda ar mai putea să scadă, și comisionul de acordare, de neutilizare și de gestiune. În proiectul de hotărâre la art.1 se spune: se aprobă contractarea unei finanțări externe în valoare de maxim 42 mii lei cu o maturitate cuprinsă între 12 ani și maxim 15 ani. Nu se mai face discuție despre acei indicatori negociați din oferta indicativă. Deci revenim și aprobăm iar un credit de maxim 12 ani se modifică doar perioada, de la 12 ani la maxim 15 ani. La art.2 se spune: va fi rambursat din surse proprii, nu se spune nimic aici de costurile privind rambursarea anticipată. Art.7, la fel – se împuternicește Primarul să semneze contractul de finanțare, acord de garantare. Un cost total al creditului, ceea ce solicita d-nul consilier lavorenciuc este normal să fie deja undeva pe masa d-lui Primar sau a d-lui consultant, sigur au făcut niște calcule excel deci nu este nici o problemă în a fi comunicat costul total al creditului. Comisionul de gestiune 5.000 euro va fi plătit în euro, la curs. Vizavi de aceste dobânzi ROBOR +3,5, băncile comerciale acordă standard credite de investiții pe maxim 15 ani cu aceste costuri. Deci mi se pare absolut normal să scadă acea marjă de 3,5 % care va fi stabilită probabil în momentul semnării contractului de finanțare. Dobânda fixă de aproximativ, la fel, ROBOR la momentul respectiv plus marja negociată, deci cum va fi dobânda fixă de aproximativ?

D-nul Bostan – metoda de fixare a dobânzii face parte din procedural lor. Ei au o procedură de fixare a dobânzii, de exemplu: la data la care ne-au făcut această ofertă era 7,5.

D-na consilier Bucșinescu – nu aveau o componentă variabilă și o componentă fixă.

D-nul Bostan – aveau o componentă variabilă și o marjă fixă. Procedura prin care ei fixează dobânda este o marjă variabilă plus o marjă fixă.

D-na consilier Bucșinescu – ați făcut dumneavoastră analogii cu ceea ce avem noi pe piața românească.

D-nul Bostan – exact, ei își fac un calcul în care se asigură leul, pentru că ei sunt o bancă internațională și marja vine și din asigurarea pe leu. S-ar putea ca în momentul semnării să fie mai mic. De exemplu, dacă dobânzile în general scad în piața internațională, ceea ce este un trend, acum e scăzător și la noi, această dobândă va fi fixată un pic mai jos.

D-na consilier Bucșinescu – dacă nu va rămâne 7,5.

D-nul Bostan – aceasta este o ofertă indicativă la 12 ani, noi am încercat chiar și 14 ani să obținem, încă n-am obținut. Nu ne-au dat un răspuns cert, ne-au dat 12 și ne-au dat

aceste valori indicative. În momentul în care noi suntem de acord să plecăm de la premiza asta, începe o negociere care poate să ne ducă într-un punct mai bun pentru noi, de aceea și în hotărâre este lăsată această marjă între 12, asta a fost dorința Primăriei, între 12 și 15 ani să scădem gradul de îndatorare. Noi avem un grad de îndatorare este pus apropo de cost este integrat cu celelalte costuri, un grad de îndatorare este calculate în acest sens. Noi ne-am bazat în simulare pe acest 7,5 și pe aceste comisioane. În același timp în previziunea de venituri viitoare ale Primăriei nu au luat în calcul vre-o creștere, deci au fost pesimiști, calculul Ministerului de Finanțe care înseamnă media pe ultimii 3 ani și se merge constant cu ea. În același timp noi am mai făcut o analiză și e mai aprofundată pe partea de rigiditate a cheltuielilor, pe toți indicatorii economici ai municipalității și noi considerăm că este sustenabilă la acest cost. În momentul în care, să presupunem peste 1 an, 2, 3 sau 4 noi am putea să rambursăm, pentru că cu acești bani ne vom duce să cofinanțăm proiectele și am putea să rambursăm, dacă avem capacitate putem să rambursăm.

D-na consilier Bucșinescu – la ce costuri?

D-nul Bostan – în momentul rambursării anticipate va exista un cost de rambursare anticipat, problema este de negociere a lui.

D-na consilier Bucșinescu – când, atunci sau acum?

D-nul Bostan – trebuie să negociem, ca să putem negocia trebuie să plecăm cu această scrisoare, aceasta este procedura.

D-na consilier Bucșinescu – să înțeleg că așa a fost făcut caietul de sarcini, fără comisionul de plată anticipată.

D-nul Bostan – nu este de caiet de sarcini. La fel și întrebarea cu BERD-ul, a fost foarte bună, noi nu putem să facem o licitație între BERD și IFC. Prețurile lor sunt similare, între BERD, IFC și Banca Europeană de Investiții există un preț similar, adică costurile sunt similare și tipul de servicii care-l oferă sunt similare, deci nu putem să facem competiție între acest gen de bănci. Referitor la 5.000 de euro, de obicei în contracte se specifică exact, adică 5.000 euro la cursul plății din ziua respectivă, este un detaliu contractual care în mod cert trebuie fixat ca să știi cât plătești.

D-na consilier Bucșinescu – dacă contractul ar fi în lei, ar fi logic și normal să fie toate costurile în lei.

D-nul Bostan – în momentul în care se transformă în lei va avea și partea lui de preț valutar, o să-l negociem și o să fie parte contractual și o să fie în lei.

D-na consilier Bucșinescu – comisionul de plată anticipată când se mai negociază?

D-nul Bostan – în cadrul contractului va fi și un comision de plată anticipată. Noi o să-l negociem să fie cât mai mic. În momentul când ai o rambursare anticipată e și firesc să plătești ceva, depinde din ce sursă îl plătești. Se poate negocia dacă îl plătești din surse proprii.

D-nul președinte de ședință Alexa – a făcut o propunere de a amenda acest proiect de hotărâre a Consiliului Local, în locul art.7 în întregime se va scrie propunerea sa astfel: Proiectul de contract va fi supus aprobării Consiliului Local. Deci atunci se va afla toți termenii de negociere. Rugămintea sa este de a se face propuneri d-nului reprezentant al firmei de consultanță, termeni care trebuie negociați și eventual niște limite. Îi propunem să negocieze comisionul de rambursare.

D-nul Bostan – modelul de hotărâre noi l-am propus, respectă, este un format cadru al Ministerului de Finanțe, noi putem adăuga anumite lucruri fără nici o problemă.

D-nul președinte de ședință Alexa – nu știe dacă Ministerul de Finanțe poate să se substituie Consiliului Local.

D-nul consilier Furtună – dorește să știe limitele minime și maxime ale acestui împrumut, insistă pentru aceasta pentru a ști cum să voteze, adică costul efectiv, luăm 42 milioane cât trebuie să dăm înapoi în 12 ani? Efectiv, promiteți că veți obține măcar un 1 % mai puțin la acest împrumut?

D-nul Bostan – nu, nu pot să promit nimic.

D-nul consilier Furtună – dar măcar că veți încerca să o faceți?

D-nul Bostan – și șeful IFC-ului dacă îl întrebați nu poate să vă spună. Noi încercăm să obținem costuri cât mai mici, deci este interesul nostrum să obținem costurile cât mai mici.

D-nul consilier Furtună – ați spus că ați obținut pentru alte Primării niște costuri mai bune ca acestea, apropo era neapărat în lei pentru că pe o perioadă lungă întotdeauna este mai bun euro.

D-nul Bostan – datele financiare sunt: la 12 ani, deci creditul este pe 12 ani dobânda este de 7,5 %, deci în fiecare an se aplică 7,5 % la suma care mai am de tras, este un calcul de credit obișnuit. În afară de asta, avem în primii 2 ani grație deci în primii 2 ani teoretic pe măsură ce tragem o să plătim 7,5 % la sumă, 12 ani rambursările la fel sunt în rate egale după primii 2 ani, mai era comisionul de 1 % și comisionul de gestiune.

D-nul consilier Furtună – asta știe dar a rugat clar, am luat 42 milioane și dăm înapoi 55 sau 56.

D-nul Bostan – după părerea mea este irelevant acest calcul, adică poate fi un subiect ușor speculat în general pentru oamenii care au o cultură financiară redusă. Dacă am întinde acest credit pe 20 de ani, probabil ar fi o sumă foarte mare, noi evităm să facem acest lucru, este calculul făcut.

D-nul consilier Furtună – nu mă refer la noi, mă refer la cei care vor restitui print axe și impozite lor această sumă.

D-nul Bostan – cred că cetățenii Botoșaniului dacă li se spune despre o dobândă de 7,5 % și un comision, ei pot înțelege acest lucru, noi putem să calculăm, vă dau calculul

exact, este calculat, facem suma în table și vă spun suma. Deci noi evităm profesional deci profesional nu pot să fac ceva declarații de acest gen, mi se par că pot fi interpretate ușor și având în vedere că este o ședință publică evit acest gen de declarații, asta face parte din fișa postului. Referitor la ceea ce ați spus dumneavoastră, lei – euro și poate că ar fi mai bine în euro, o dată acele dobânzi obținute erau mai bune datorită situației economice și situația economică existentă era mai bună, puteți să aveți dreptate, se poate întâmpla ca un împrumut în euro să fie mai bun. Recomandarea noastră de ce am făcut-o în acest moment pe lei, având în vedere situația din Europa de acum, având în vedere că veniturile noastre sunt în lei, deci Primăria este greu să-și asume acest risc, nefiind o instituție de heging. Dacă decizia dumneavoastră este spre euro putem negocia un contract pe euro și asta se poate. Referitor la ce a spus d-nul președinte de ședință, complet de acord, se poate foarte ușor dacă amendamentul se referă doar la ratificarea contractului, adică trecerea prin Consiliul Local, fără nici o problemă, doar anumite lucruri sunt standard și trebuie menținute. Referitor la fixări de limite și mandate este dificil să spunem cât va scade sau cât va crește, este destul de dificil ce se va întâmpla adică să fixăm, chiar acuratețea asta, circa 7,5 % este suficient. Se poate face o comisie, oricum Executivul Primăriei este implicat și va fi implicat în toată discuția contractului deci partea de executiv este implicată, deci noi suntem consultanți dar cel puțin 3 – 4 persoane vor fi implicate, dacă sunt și consilieri care doresc se poate face o comisie.

D-nul președinte de ședință Alexa – ar face o propunere în acest sens, în persoana d-nului consilier Tincu.

D-nul consilier Cristescu – are o întrebare pentru d-nul Bostan. Când ați spus că BERD-ul și Banca Europeană de Investiții oferă identic aceleași condiții, de ce ați optat pentru a doua? Dorește să atragă atenția colegilor că un credit întins pe 12 ani s-ar putea să se întâmple ca și la o mașină de spălat luată în rate, cu o garanție de 5 ani, iar creditul să fie achitat în 15 ani. Tehnologia avansează foarte repede, deja pe piață intră tehnologie nouă referitor la încălzirea public și s-ar putea ca noi să rămânem să plătim mult prea mult pentru o investiție care va fi uzată moral. Condițiile de creditare, o spune în cunoștință de cauză, ceea ce dumneavoastră ne dați la un 7,5 % de bază, Hamburg a luat credit de la Banca Europeană cu 3,8 % pe 8 ani pentru modernizarea la o dană în plus la port, în euro. Referitor la acest lucru, Marea Britanie, Franța și Germania au semnat în martie un acord prin care fac un aport puternic de capital ca să sprijine euro, în care România este parte urmând ca din anul 2017 să adere la euro. Este luat în calcul pentru următorii 10 ani, acord semnat în martie. Întreb, de ce nu ați încercat sau de ce nu ați pomenit de acest lucru, de ce ne întindem 12 ani cu un credit negociat în lei când se știe că România deja a semnat pentru aderare la euro în 2017? Propunerea era pentru 2015 dar în martie s-a semnat pentru 2017. De ce nu ați luat în calcul aceste informații pentru că marile state europene tocmai asta fac, de aceea au infuzia de capital puternic în Grecia, cel târziu ca ultimă dată este data de 2019, ca toată Comunitatea Europeană să aibă monedă unică ori noi ne întindem cu creditul până în 2025.

D-nul președinte de ședință Alexa – e un lucru pe care l-a explicat, sunt niște recomandări ale d-nului Bostan, dar ceea ce a reținut și ceea ce roagă, la semnarea sau prezentarea draft-ului de contract, ar să luați în calcul să ne prezentați care ar fi oferta în euro, care ar fi oferta în lei pentru a vedea care este mai avantajoasă. Să luați în considerare și acest comision de neutilizare pentru că în general constructorii sau cei care

sunt responsabili, beneficiarul final al sumei în primă fază de tragere, dau niște grafice de rambursare care sunt total ficționale.

D-nul consilier Iavorenciuc – poate că eu reprezint în Consiliul Local pe cei care chiar nu pricep așa ceva și sunt mai puțin pregătiți în cele financiare. Vreau să știu la final cât o să plătim pentru cele 42 milioane lei, 93, 95 milioane. Împrumutăm lei, cum spunea d-nul consilier Tincu, din Hamburg, ei au lei? Trebuie să vină să schimbe euro la noi, să cumpere lei, să aibă probleme, sunt costuri de schimb și atunci nu este mai bun euro dacă vrem să schimbăm? Așa pricep cei care nu pricep și atunci de ce să nu ne punem în situația tuturor care au luat credite și știm ce înseamnă și 0,5 %. Vă rog d-nule consilier Marius Bostan, capacitatea dumneavoastră să o alocați mai ales interesului nostru și nu a băncilor și a celor pe care îi reprezentați într-o mică măsură sau într-o mare măsură. Vremurile viitoare sunt împovărătoare pentru noi, fiindcă ele sunt sub semnătură. Eu militez acum, poate că euro este mai ieftin să luăm în considerare această chestiune și să dăm flexibilitate punctelor respective.

D-nu Primar Portariuc – s-a adus în discuție comision de neutilizare. Noi suntem în situația în care avem un proiect pe termoficare aproape blocat pentru că a fost angajat la momentul respectiv fără a lua în calcul sursele de finanțare și posibilitatea unui blocaj financiar. Împrumutul va fi tras imediat nici nu discutăm de comision de neutilizare, tranșele vor fi imediat trase pentru că trebuie făcute plăți către constructori, altfel riscăm să rămânem cu rețele de termoficare suspendate. Noi trebuie să continuăm lucrările pe rețele. Dacă tergiversăm foarte mult procesul de negociere s-ar putea să intrăm în altă zonă, aceea în care constructorul se îndreaptă împotriva noastră pentru că nu putem face plăți la timp. Problema dacă luăm în euro, în lei, a participat la întâlnirea cu cei de la IFC la București, într-o discuție de aproximativ 5 ore, am discutat absolut toate aspectele. În primul rând cei de la Banca Mondială vor să se asigure că este un proiect de succes prin care să putem returna împrumutul, nimeni nu-și asumă un risc. A trebuit să le demonstrez că proiectul de termoficare va aduce scăderi în factura populației, va aduce economii în ce privește Modern Calor, noi vom diminua subvenția locală și ne vom elibera surse pentru a plăti acest împrumut. Sursele pot fi doar prin eficientizarea sistemului de termoficare. A fost destul de dificil să-i conving, deoarece nu au multe finanțări de acest gen în România și a trebuit să le demonstrăm capacitatea proiectului nostru de termoficare, iar în ceea ce privește tehnologia, nu sunt de acord, aici este o investiție pe termen lung, vorbim de o investiție pe 50 de ani în Botoșani care își va demonstra utilitatea și în final vom avea unul din cele mai moderne sisteme de termoficare din România și cu impact direct asupra cetățenilor, cu o factură mai mică la energie termică iar noi vom plăti mai puțin ca subvenție ca și Consiliul Local. Bani economisiți, sigur va trebui să rambursăm acest credit, dar ne permite să finalizăm o investiție aflată de altfel în impas. Mi-aș dori și este foarte bine dacă se poate chiar toți consilierii să face parte din comisia care va semna acel contract și salută inițiativa d-nului consilier.

D-nul Bostan – pe o supoziție, întrebările puse de d-nul consilier care a spus că nu se pricepe, una dintre ele este exprem de adâncă unde spune la un moment dat că, noi nu știm cu viitorul cum e. Trecutul este singurul lucru cert, istoria o știm, referitor la viitor, de aceea și noi am mers pe recomandarea unei dobânzi fixe pentru că, în momentul în care am fixat o dobândă, știu viitorul, știu că nu plătesc decât 7,5 % pe an și acesta îl fixez, s-ar putea ca o dobândă variabilă poate să fie mai avantajoasă sau poate mai proastă. De aceea dobânzile fixe de obicei se preferă, din istoria financiară, în momentul în care marjele interbancare

sunt în scădere ceea ce observăm în România. Nu întotdeauna, chiar și EURIBOR a avut perioade când a fost 17 %, acum e 1 %, deci a fost o perioadă în care a fost foarte mare pentru că exista o lipsă de bani. Pentru o siguranță a viitorului vă propunem lei pentru că noi nu avem venituri în euro, și repet încă o dată pentru e foarte important, riscul valutar este foarte mare din cauza întâmplărilor din ultimii 2 – 3 ani și nu putem să recomandăm altceva. Se poate lua și euro, eventual să fac un mixt dacă, așa întrebarea poate să o pună altcineva, de ce să nu luăm franci elvețieni, dar să ne uităm la concetățenii noștri care au luat franci elvețieni ce au pățit, este o discuție amplă. Referitor la discuția de cost, costul unui credit se calculează prin rata internă de rentabilitate, leul de astăzi, 100 lei de astăzi nu au aceeași valoare cu 100 de lei mâine sau peste 10 ani, pentru că între timp e inflație. Dacă noi calculat în 1993 niște bani, 100 milioane, ce sunt acum, deci nu este leu pe leu. Când faci astfel de calcule, când aduni sume, o sumă de peste 10 ani cu o sumă de acum este doar pentru contabilitate, nu este pentru valoarea reală a banilor. Am făcut un calcul estimativ și este vorba de plată de 21,5 milioane, adică dobânzi, comisioane atât se adună în 12 ani, circa, este cu aproximație în funcție de perioada de tragere. Dar important este când dau lei înapoi, dacă îi dau peste 10 ani această sumă pe care am spus-o la sfârșit, ar avea o valoare, dacă îi dau mâine au o altă valoare, dacă îi dau peste 3 ani au o altă valoare, deci de asta am insistat. În legătură cu Banca Europeană de Investiții, deci vorbim de BEI, BER, IFC, marile instituții financiare, IFC este globală, adică are toată lumea, despre BEI și BER vorbim doar în Europa, deci proiectele lor și tipul de proiecte sunt mult mai diferite în toată lumea și ei sunt orientați, partea municipală sau partea de stat nu este bussinesul lor cel mai important. Bussinesul lor cel mai important este în zona de corporații, de bănci, de exemplu ei sunt cei care au avut 25 % din BCR și la vânzare, statul român a vândut alături de ei, IFC a fost investitorul din BCR, este acționarul Băncii Transilvania, deci Banca Transilvania are unul din acționari care este IFC. Faptul că am obținut de la ei o ofertă, noi nu putem să facem negocieri acum sau licitații între aceste instituții. Costurile sunt cam la fel, chiar eu sper că fiind prima lor operațiune de acest gen în România, mai este una încă în discuție într-un oraș foarte mare din România, cred că vom avea costuri, comparativ cu costurile din piață, foarte foarte bune, adică mult mai bune ca la Băncile Comerciale în mod cert. Scopul lor nu este să facă competiție Băncilor Comerciale, ei de obicei intervin, de aceea până acum în România nu au intervenit, ei intervin doar în momente și pentru proiecte în care finanțarea comercială e dificilă sau nu e competiție. În momentul de față în finanțarea municipală nu avem competiție. La toate ultimele licitații, ori n-a venit nimeni ori am avut o singură bancă sau cel mult două. Părerea mea, în final când vom ști toate condițiile dumneavoastră veți aprecia și veți vota.

D-nul președinte de ședință Alexa – cred că ceea ce s-a ridicat ca și problematică s-a lămurit, nu știu dacă de la d-na consilier Bucșinescu ați notat ce solicitări mai avea dumneai pentru a ne prezenta sau puncte de negociere, pentru că sunt lucruri foarte importante, dacă le neglijați dintr-un contract nu este bine.

D-nul Bostan – poate participa dacă dorește în comisie, orice consilier poate participa.

D-nul președinte de ședință Alexa – e și o propunere dacă putem să facem și o comisie a Consiliului Local care pe parcursul negocierilor să analizeze, probabil vor fi mai multe runde de negocieri, și recomand pe d-na consilier Bucșinescu, pe d-nul consilier Tincu.

D-na consilier Bucşinescu – negocierea costurilor mai mici și la comisionul de neutilizare mult, mult mai mic foarte clar stabilit. Băncile comerciale dau cu comision neutilizare zero la creditele de investiții.

D-nul Bostan – să știți că noi de-a lungul timpului am negociat toate tipurile de contracte bancare cu băncile din România printre care chiar și cu Intensa. Am negociat peste 60 – 70 de contracte și cu actori diferiți, deci știm punctele sensibile care sunt, de exemplu știm o bancă importantă acum care are o condiție suspensivă de contract care e greu de acceptat pentru Botoșani. Dacă se blochează finanțarea pe postu de mediu 6 luni, banca oprește finanțarea, este în contractele la alte municipalități, au fost forțați să rămână în contractul acesta, banca n-a semnat contractul decât cu această clauză, care este o clauză suspensivă, adică eu dacă am început lucrarea, mâine se întâmplă ceva în cadrul programului post mediu. Vă dau un exemplu se blochează 6 luni decontarea la Bruxelles, banca în momentul acela stopează unilateral, eu nu am nici o problemă, poate să reiau plățile peste 6 luni cum s-a mai întâmplat cu toate programele operaționale dar banca nu acceptă să modifice această clauză.

D-nul consilier Onișa – l-am ascultat pe reprezentantul firmei de consultanță că a negociat și cu alți actori din piața bancară. Să facem o speculație, pe baza proiectului de creditare cu care a venit dumnealui ca firmă de consultanță cu Banca Mondială, Primăria prin compartimentele sale să solicite această finanțare și BERD-ului, deoarece e mai aproape de noi decât Banca Mondială și să avem o comparabilă la viitorul proiect de finanțare și din partea BERD-ului, să putem face noi o analiză directă nu prin firma de consultanță ci direct către BERD. Arătăm acest proiect de finanțare și dacă BERD-ul poate să ne facă o ofertă mult mai favorabilă decât cea pe care o avem în față, pentru că am constatat din interpelarea d-nei consilier Bucşinescu că sunt și foarte multe poziții discutabile vizavi de contractul de finanțare și atunci este bine să analizăm și o altă ofertă. Nu împrumutăm câțiva lei ci este o sumă considerabilă și cred că foarte multe bănci sau și o altă entitate bancară ar putea să ne ofere o altă soluție, aceasta este o părere personală.

D-nul Primar Portariuc – pe măsură ce discutăm ne lămurim, dar în final doresc să fac o sinteză pentru a vedea unde ne aflăm.

D-nul consilier Cristescu – nu doresc să se înțeleagă că nu aș fi de acord sau că nu știu că Primăria nu are nevoie de bani, Primăria are nevoie de bani, sunt de acord cu ambele investiții, condițiile, nu sunt de acord și au fost prezentate prost din punctul meu de vedere, de ce? Un consultant financiar trimite aceeași adresă la mai multe instituții. Banca Europeană de Investiții are condiții aproape similare, ba chiar procente mai jos. Dumneavoastră ca un consultant trebuia să trimiteți aceleași scrisori către toate instituțiile, după cum a spus și d-nul consilier Onișa, și BERD-ul negociază mai jos, veneați aici și în raportul dumneavoastră spuneți: BEI oferă procentul de la care putem porni într-o negociere, BERD-ul oferă celălalt procent de la care se poate porni într-o negociere și atunci noi, în Consiliul Local luăm o decizie în cunoștință de cauză, să optăm cu instituția cu care putem intra într-o negociere. Atâta timp cât dumneavoastră ați venit și ne-ați recomandat, fără să ne spuneți niște puncte de reper. Sunt de acord cu luarea creditului pentru că știu că este necesar, n-ași fi de acord cu procentul cu care se pleacă în negociere și cu perioada de 12 ani.



D-nul Bostan – timpul de 12 ani l-am făcut ca să rămână gradul de îndatorare redus, mai revin o dată. Referitor la a face o licitație între BEI, nici un consultant nu face așa ceva, nu poți să faci licitație între BEI, BERD și IFC. De obicei dacă ai luat o ofertă de la BERD nu te duci la BEI să o negociezi în același timp. Ei vorbesc între ei oricum, noi putem să cerem oferte indicative, nu-i nici o problemă, și avem da nu-i o chestiune publică. O să vedeți condițiile la final, s-a marcat tot ce ați spus dumneavoastră, s-a înregistrat într-o ședință publică, poate era mai bine să fi avut o comisie economică cu care să fi discutat mai în amănunt, e o ședință publică totuși.

D-nul președinte de ședință Alexa – asta înainte de această ședință publică, poate așa ar fi fost bine și înainte de a începe niște negocieri, așa ar fi fost normal, dar acum suntem în fața faptului împlinit și trebuie să ieșim din acest impas.

D-nul Primar Portariuc – fac o mențiune, exact cum am discutat și la proiectul cu Grădina de vară, aveam o abordare de acest gen în care noi puneam niște condiții, toată lumea își dorea să concesioneze, și acum suntem într-o situație similară. Noi ne punem o problemă, am chemat toate băncile comerciale, nu ne-a finanțat nimeni, d-nul Bostan explică că piața din România e blocată, nu se acordă finanțări nicăieri că situația economică e precară. Avem șansa ca IFC să se îndrepte spre noi să fim prima municipalitate din România finanțată în condiții de criză economică, ne acordă condiții mai mult decât favorabile, pentru că în primul rând au un caracter dincolo de partea economică, financiară, au și un caracter social, ei au proiecte în Brazilia, în India, în Bulgaria, Rusia și vin pe Europa de Est spre România, deci avem șansa aceasta să începă cu noi un proiect, noi să fim partenerii Băncii Mondiale, să ne crească rating-ul să atragem niște bani la un cost foarte scăzut, și noi acum mai încercăm să facem 2 – 3 comisii, să mai negociem de 3 ori. Trebuie să fim atenți ce facem pentru că nu aș vrea să pierdem un partener de acest rang și apoi să umblăm după asta după o bancă în piața internă să ne dea credite pentru un proiect blocat în valoare de 50 milioane de euro, cu costuri care se pot îndrepta împotriva noastră din partea constructorilor pentru că nu am plătit la timp. Să evaluăm cu maturitate acest moment extrem de important pentru dezvoltarea ulterioară a municipalității. Mulțumesc d-nului Bostan pentru răbdarea de care a dat dovadă în a explica pas cu pas acest proces pe care cu profesionalism l-au gestionat.

D-nul președinte de ședință Alexa – am înțeles foarte bine și știu foarte bine și de necesitatea municipiului pentru a avea acest împrumut și de a dispune de acești bani. Înțeleg că oricum vor urma 2 – 3 pași de negocieri, deci dacă ar fi o comisie a Consiliului Local ar fi bine pentru că ei spun e bine, vin și fac o propunere la proiectul de hotărâre final. De aceea vă rog, dacă sunteți de acord, că a fost o propunere de a face o comisie. Sunteți de acord să facem o comisie de analiză a termenilor contractuali? De negociere a termenilor contractuali.

D-nul Primar Portariuc – astfel de negocieri au avut loc, deci corespondențe au fost schimbate, întâlniri la București cu reprezentanții, de 2 – 3 luni de zile tot discutăm acest împrumut. Dacă intrăm iar pe o corespondență de acest gen, noi spunem nu 7,5 %, 7 %, trimiți două săptămâni scrisoare, IFC până se întrunește BORD-ul lor spune nu-i 7 % e 7,2, comisia nu-i de acord, nu vreau să ajungem în toamnă. De aceea spun, dacă ne asumăm și avem o comisie care să-și spună un punct de vedere final asupra condițiilor, dacă nu, ne întindem cu negocierea pe jumătate de an. Cred că este clar, transparent totul, dacă vreți să semnați toată lumea poate veni să semneze contractul și să discutăm condițiile.

D-nul președinte de ședință Alexa – s-a înțeles greșit, deci sunt anumite clauze contractuale care nu au fost prinse în acest proiect și care pot fi împovărătoare la un moment dat, despre asta era vorba.

D-nul Primar Portariuc – aceste clauze pot fi sugerate de către consilieri și vor fi introduse în contract. Pot veni ca amendamente la contract.

D-nul președinte de ședință Alexa – nu e mai bine să o facem înainte decât când ați venit cu proiectul de contract și să facem atunci amendamente, să trimitem spre aprobare.

D-nul primar Portariuc – atunci dacă fixăm comisia și un termen limită până la sfârșitul săptămânii. Asumându-ne acest lucru, ne asumăm toți aici inclusiv posibilitatea întârzierii acestui împrumut, întârzierii proiectului, calculării de penalități din partea constructorilor care ne-au amenințat deja cu darea în judecată și cu lucrări blocate în tot orașul. Să punem un termen, 3 – 4 zile, toți cei care au de adus amendamente la acest contract sau propuneri, le aduc la Primărie, le discutăm aici, le trimitem în formă finală către consultant, dacă începem un proces de corespondență și peste o săptămână cineva se gândește că ar mai trebui o condiție nu ajungem la nici o concluzie.

D-nul președinte de ședință Alexa – propunerea mea este ca din partea consultantului să ni se pună tuturor la dispoziție proiectul de contract și până la sfârșitul săptămânii să venim cu propuneri, și rămâne aceeași prevedere că proiectul de contract va fi aprobat în Consiliul Local fără să mai facem altă comisie.

D-nul Bostan – în sensul acesta, scrisoarea de mandat este începutul discuției și ea o să aibă absolut toate condițiile. Când s-a ajuns în fața comisiei Primăriei la final, se merge în comisia economică, se discută cu consilierii, dacă nu este de aprobat se respinge. Aceasta este procedura.

D-nul președinte de ședință Alexa – respectăm regulamentul și propunem spre aprobare proiectul de hotărâre așa cum a fost inițiat sau cu amendamentul propus de mine, conținutul art.7 să fie astfel: Proiectul de contract negociat va fi supus spre aprobare Consiliului Local.

Se supune la vot proiectul de hotărâre cu amendamentul d-nului președinte de ședință și este adoptat cu 19 voturi pentru și o abținere (lavorenciuc).

În continuare se trece la punctul 5 care a fost introdus pe ordinea de zi:

**Proiect de hotărâre privind aprobarea asocierii între Municipiul Botoșani și Asociația Județeană a Organizatorilor de Evenimente Botoșani, cu sediul în Botoșani, str. Mihail Kogălniceanu, în vederea organizării proiectului „Seri melancolice eminesciene – Ediția a-IV-a”.**

Se dă cuvântul comisiei de specialitate pentru prezentarea raportului de avizare.

Comisia de specialitate nr. 5 avizează favorabil proiectul de hotărâre.

Se dă citire proiectului de hotărâre și se supune la vot.

Hotărârea în ansamblul ei este supusă la vot și este aprobată cu unanimitate de voturi (20).

Epuizându-se materialele din ordinea de zi și timpul alocat ședinței de astăzi, d-nul președinte de ședință – consilier Alexa Cătălin declară lucrările ședinței extraordinare închise.

**PREȘEDINTE DE ȘEDINȚĂ,  
Consilier, Alexa Cătălin-Virgil**

**CONTRASEMNEAZĂ,  
SECRETAR, Ioan Apostu**