

Daca voi deveni Președinte, împreuna cu Consiliul AITA și cu Administratorii AITA mă voi axa pe următoarele 3 direcții:

1. Obiectivul meu fundamental și Statutar este de menținere a asociației AITA ca reprezentat al IRU în Moldova și dezvoltarea relației cu IRU la cel mai înalt nivel.
2. Voi reprezenta și apăra Companiile de Transport din Moldova, membrii Asociației AITA, la întreprinderile de Rang Înalt cu AUTORITĂȚILE STATULUI – MIDR, ANTA ȘI SERVICIUL VAMAL cat și cu Autoritățile Internaționale.
3. Voi oferi o perspectivă reală de dezvoltare a ramurii transportului rutier de marfă și voi contribui la aceia ca operatorii de transport naționali să devină mai competitivi pe piața internațională, pentru asta este nevoie de o serie de măsuri concrete de sprijin din partea statului, dar și din partea Asociației și mea ca Președinte.

Consider că activitatea Asociației AITA în raport cu autoritățile statului, menite să asigure dezvoltarea eficientă a ramurii, trebuie să se axeze pe următoarele:

1. Competitivitate
  - a. Diminuarea costului autorizațiilor de transport rutier de marfă în trafic internațional, cel puțin la nivelul practicat în regiune;
  - b. Instituirea unui mecanism de stabilire a nivelului de acciză diferențiat s-au chiar întoarcerea ei în mărime de 100 %, cum avem și practica întoarcerii TVA-lui, pentru combustibilul utilizat de vehicule rutiere destinate exclusiv transportului rutier de mărfuri cu o greutate maximă autorizată de cel puțin 7,5 tone, conform practicilor țărilor din UE;
  - c. Anularea taxelor vamale de import pentru autotracțoare;
  - d. Fluidizarea traversării frontierei moldo-române pentru camioane, prin instituirea unor controale comune, majorarea punctelor de control fitosanitar, precum și amenajarea unor parcări speciale pentru camioane în preajma punctelor de trecere a frontierei;
  - e. Majorarea cotelor de autorizații de transport rutier de marfă în trafic internațional pe direcțiile neliberalizate;
  - f. Negocierea acordurilor privind restituirea TVA pentru motorina procurată peste hotare;
  - g. Liberalizarea transportului rutier de marfă în trafic internațional (UE, Ucraina, Rusia și Turcia).
2. Digitalizare și Debirocratizare
  - a. Eficientizarea sistemelor informaționale automatizate (e-autorizații);
  - b. Implementarea conceptului de autorizații de transport rutier electronice (fără suport de hârtie – Ex:e-BSEC, dar și autorizații bilaterale);
  - c. Implementarea unui sistem privind rândul electronic la traversarea punctelor de trecere a frontierei de stat;
  - d. Implementarea sistemelor e-TIR și e-CMR.
3. Reprezentare instituțională
  - a. reprezentarea eficientă a operatorilor de transport și a Asociației AITA în cadrul consiliilor consultative de pe lângă Guvern, MIDR și Serviciul Vamal;
  - b. reprezentarea eficientă a operatorilor de transport și a Asociației AITA în cadrul consiliilor de soluționare de pe lângă AA ANTA și Serviciul Vamal.

Conform informației operaționale, vânzările Asociației AITA s-au diminuat în ultimii 5 ani, iar în ultimul an, din cauza războiului din țara vecină, Vânzările s-au micșorat drastic ajungând la

puțin mai mult de 22000 carnete TIR, sau cu 50 % mai mici decât anul trecut, necătând ca la asta Asociația nu înregistrează pierderi Dar schimbările sunt absolut necesare .

Fiind Președinte, voi face o analiza profunda (Du diligence) a situației în AITA și voi propune consiliului Asociației AITA o reorganizare amplă care va permite nu doar diminuarea costurilor dar și majorarea veniturilor Asociației, cât și păstrarea tuturor locurilor de munca . Noi, cei din business, cunoaștem bine situația de pe Piața Muncii R.M. și anume lipsa personalului profesionist., De aceia, suntem obligați sa diminuăm concedierile forțate.

#### 4. Demararea activități „Pro Business”

- a. Mă voi concentra de asemenea pe reorganizarea Companiilor în care Asociația AITA deține pachetul majoritar de acțiuni. Voi propune către Consiliul AITA cat și tuturor membrilor fondatori AITA ca toate Activele (pasivele) companiilor fiice (CargoTest, Euro Servicii, Complexul Vatra, West Test) care nu aduc profit după o analiza amplă, sa fie vândute prin Concurs la preț de piață, iar banii câștigați sa fie investiții în afaceri profitabile, și aici propun în investiții Imobiliare-comerciale.
- b. Propun să începem cu reorganizarea CIPTI prin reorganizare prin dezmembrarea, separarea activității de învățământ cu cea comercială. Compania nou creata «Real Estate» să devină proprietara tuturor Activelor unde AITA are cota, care la rândul sau să fie date în chirie. Aceasta este necesar și din motivul schimbării legislației din 1 ianuarie 2023. După cum știți Activele Moldcargo nu vor mai putea fi calculate la solvabilitate mai mult de 5 % din costul activelor.
  - Evident, mă voi concentra activ ca Compania Moldcargo,in unde AITA are pachetul majoritar de 71% să aducă profit și respectiv să plătească dividende. Am ambiția ca profitul să nu fie mai mic de 10 M. lei/anual. Nerenabilitatea Moldcargo este cauzată de vânzările ne-calitative de-a lungul anilor ,mai bine zis dintotdeauna, care nu aduc n-au adus Profit, pe când cheltuielile de achiziție și despăgubirile sunt mai mari decât veniturile. Vânzările calitative pot fi realizate prin contracte profitabile și client care sunt puțin păguboși.
  - Voi propune, de asemenea, implementarea noilor activități în cadrul companiilor existente,sau înființarea noilor companii care să aducă Profit.

De exemplu,

- Crearea unei burse de transport digitale moderne.
- Crearea unei companii de micro-finanțare, gen Factoring
- Darea în locațiuie a spațiilor pe care le deținem.
- Construirea unui terminal vamal.
- Vânzarea de produse petroliere, etc.

Totodată, mă oblig să nu neglijăm fondatorii noștri – care trebuie să primească salarii și dividende.

Valeriu TULBU