

Тема на деня ▶ 8-9

Шистовата
газова
революция на
Полша

Компании ▶ 11

Първенци по иновации

▶ Иван Чолаков, изпълнителен директор на "ОПТИКС" АД



Пари

BONNIER

pari.bg

Сряда

18 май 2011, брой 93 (5153)

USD/BGN: 1.38016

▼ -0.20%

Българска народна банка

EUR/USD: 1.41710

▲ +0.20%

Българска народна банка

Sofix: 439.24

▼ -0.54%

Българска фондова борса

BG40: 130.41

▲ +0.17%

Българска фондова борса

цена 1.50 лева

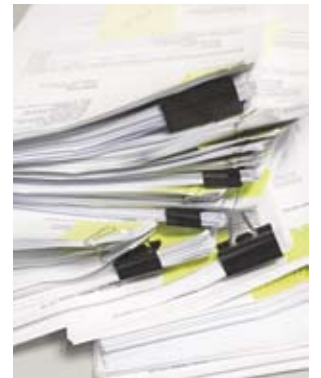
9 770861 560012 >



Ипотечните кредити
вече са
**ИЗГОДНИ
КАКТО ПРЕДИ
КРИЗАТА**

Само от началото на годината новоотпуснатите кредити са нараснали с 10%, а годишният процент на разходите (ГТР) спадна под 9%, както беше и през есента на 2008 г.

Новини ▶ 7



Съдбата на in-house поръчките ще се решава днес

Компании ▶ 15



Арктическата сделка на ВР и "Роснефт" пропадна

Интервю ▶ 19

Летният сезон в България е прекалено кратък, за да инвестираме



▶ Чарлс Фланаган, регионален търговски директор на Club Med за Европа, Северна Африка и Близкия изток

▶ 4-5



Печеливш
Марио Драги



Марио Драги беше официално одобрен за председател на Европейската централна банка от финансовите министри на ЕС. Настоящият президент на банката Жан-Клод Трише ще освободи поста си през октомври.



Губещ
Лео Апотекер



Hewlett-Packard Co. с президент Лео Апотекер съкрати с 1 млрд. USD прогнозата си за продажбите през второто тримесечие. Очаква се годишните продажби да са между 129 и 130 млрд. USD при минимум 5 USD за дял. През февруари прогнозата на компанията беше за 130-131.5 млрд. USD при минимум 5.2 USD за дял.

Мнения

► По темата: „Емигрантите „просто не желаят“ да живеят в България“

► Е, кой нормален човек ще иска да живее в България? Хората нямат работа, заплатите са ниски, здравното осигуряване е по-зле и от страните от третия свят. За образованието да не говорим. Какво ни предлага тази държава? Аз живея в чужбина и повярвайте ми, нямам никакво намерение да се връщам в България, дори и на почивка. Цените на хотелите са по-скъпи от тези в чужбина, а какво предлагат? Докато те няма в стаята, да те оберат, ако говориш чужд език - ще ти донесат сметката с дубоно по-високи цени. Да, за огромно мое съжаление такова е положението в България.

КОСНЕВА15



pari.bg Топ 3

1 Българският посланик в САЩ привлича инвестиции. Елена Поптогорова и посланикът на САЩ Уорлик информират за възможностите за американския бизнес в България.

2 Дянков ще информира днес ГЕРБ за разпоредбите с Митрева. Министърът на финансите се срещна вчера с управителя на НОИ за прогнозите за приходите от осигуровки.

3 Финансовите министри от ЕС обсъждат „препрофилиране“ на гръцкия гълг. Въвеждането на тази възможност говори за отклонение от стратегията на Европа за преодоляване на кризата.

Коментар

Българските емигранти просто не искали да живеят в България

Елена Петкова
elena.petkova@pari.bg



„Не ниският стандарт на живот е най-големият проблем за емиграцията“

Ако имаше класация за най-непредпочитано място за живеене в света, България вероятно щеше да заеме първото място, особено ако анкетираниите са български емигранти в чужбина.

Социологическо проучване на Института за икономически изследвания към БАН показва, че през последните четири години близо два пъти са се увеличили хората, които емигрират, и то просто защото не желаят да живеят повече в България. Оказва се, че родината като място за живеене - административно имам предвид, с подлудяващата те бюрокрация и куп законодателни недоразумения, отблъсква собствените си граждани, много повече от бедността и липсата на големи възможности със западно-европейски привкус.

Ако трябва да говорим в цифри - днес 27% от емигрантите напускат България, защото не искат да живеят тук. Само преди четири години техният процент е бил едва 19. През 2007 г. 25% са напуснали страната по ико-

номически причини, като са посочвали, че биха се върнали веднага щом стандартът на живот се покачи. Днес ситуацията изглежда по доста по-различен начин. Напук на всички правителствени големи надежди и прогнози, че емигрантите ще намалют, защото икономиката ни се подобрявала, проучванията показват обратното - не ниският стандарт на живот е най-големият проблем за емиграцията.

Според изследването на БАН сега миграционният потенциал на България е 22.8%, докато само преди четири години той е бил 18.6%. И ако преди 5 години трайни емигранти са били най-малката общност сред всички български емигранти - 4.7%, днес те са най-голямата група - 9 на сто от трудоспособното население на страната. И още малко цифри, преди да достигнем до неприятните изводи. Проучването на БАН регистрира над 650 хил. сезонни или т.нар. „циркулярни“ емигранти. Това е близо 15% от трудоспособното население у нас. Нека се върнем на надеждите за подем на икономиката. Кой тогава ще работи за нейното развитие, след като 15% от населението работи за чужди икономики всяка година по няколко месеца, а близо 10% постоянно пребивават в чужбина. Има ли смисъл от големите надежди тогава?

В крайна сметка се оказва, че стъпките за излизане от перманентната криза са следните: за да се стабилизира трайно икономиката, трябва да има кой да работи, а за да се случи това, трябва да бъде подреден административният хаос и да бъдат отстранени законовите безумици. В противен случай оставаме само с големите надежди. □



► Днес 27% от емигрантите напускат България, защото не искат да живеят тук. Само преди четири години техният процент е бил едва 19

ЧИМКА BLOOMBERG

Пари
НАЦИОНАЛЕН БИЗНЕСВСЕКИДНЕВНИК
WWW.PARI.BG
УЛ. КНЯЗ БОРИС I №161
София 1202
e-mail: office@pari.bg
информация: 4395800
Издава
Бизнес Медиа Груп ЕАД,
част от Bonnier Business Press

ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР И ГЛАВЕН РЕДАКТОР
Лиляна АПОСТОЛОВА
4395802
liliana.apostolova@pari.bg
МЕНИДЖЪР РЕКЛАМА
Станислава АТАНАСОВА
4395851
stanislava.atanassova@pari.bg

РЕДАКЦИОНЕН ЕКИП
Зам. главен редактор
Иван БЕДРОВ - 4395838
ivan.bedrov@pari.bg

Визуален редактор
Албена ПИНО - 4395845
albena.pino@pari.bg

ДЪРЖАВНО УПРАВЛЕНИЕ
Филпа РАДИОНОВА - 4395866
philippa.radionova@pari.bg
Красимира ЯНЕВА - 4395876
krasimira.yaneva@pari.bg
Ани КОДЖАИВАНОВА - 4395845
ani.kodzhaivanova@pari.bg
Елена ПЕТКОВА - 4395857
elena.petkova@pari.bg
Радослава ДИМИТРОВА - 4395823
radoslava.dimitrova@pari.bg

Елена ПУЛЧЕВА - 4395877
elina.pulcheva@pari.bg
Филип БУРОВ - 4395857
filip.burov@pari.bg

КОМПАНИИ И ПАЗАРИ
Мирослав ИВАНОВ - 4395894
miroslav.ivanov@pari.bg
Николай Вълканов - 4395860
nikolay.valkanov@pari.bg
Иглика ФИЛИПОВА - 4395867
iglika.philipova@pari.bg
Атанас ХРИСТОВ - 4395818
atanas.hristov@pari.bg

Пламен ДИМИТРОВ - 4395857
plamen.dimitrov@pari.bg
Теодора МУСЕВА - 4395876
teodora.mousseva@pari.bg

ТЕНДЕНЦИИ
Бяла ВАСИЛОВА - 4395866
biliana.vacheva@pari.bg
Мария ВЕРОМИРОВА - 4395865
maria.veromirova@pari.bg
Дарина ЧЕРКЕЗОВА - 4395877
darina.cherkezova@pari.bg

ФОТОРЕДАКТОР
Марина АНГЕЛОВА - 4395879
marina.angelova@pari.bg
РЕКЛАМА - 4395872, 4395891
факс 4395826
АБОНАМЕНТ И РАЗПРОСТРАНЕНИЕ
4395835, 43 95 836
СЧЕТОВОДСТВО - 4395815
ПЕЧАТ: Печатница София ЕООД
ISSN 0861-5608

BONNIER

Цитат

” Аз не съм чул те да говорят нито веднъж за адвокатите, за скъпоплатените адвокати на представителите на организираната престъпност. Защото те винаги са били в противоречие на това, което се внася като обвинителна теза от страна на прокуратурата

► **Вътрешния министър Цветан Цветанов**, по повод международния доклад за съдебните практики в България



Число на деня

4

► та позиция заема България по ръст на продажбите на нови коли в Европа. За април сделките в България са се повишили с 35.8%, а за четиримесечието покупките са скочили с 26.2%

Спор за съкровище

Пловдив ще съди държавата заради панагюрските златни предмети

Кметът на Града под тепетата Славчо Атанасов съобщи за намеренията чрез блога си

Спорът между държавата и община Пловдив за Панагюрското съкровище вероятно ще завърши в съда. Кметът на Града под тепетата Славчо Атанасов съобщи чрез блога си, че Пловдив ще даде под съд държавата. Той обясни, че делото ще се води от Регионалния археологически музей и ще бъде насочено конкретно срещу Министерството на културата.

Всъщност спорът, който датира още от миналата година, е за това къде да пребивава за постоянно ценното съкровище - в София или в Пловдив. Панагюрските златни предмети се оценяват на над 230 млн. USD.

Размяна на реплики

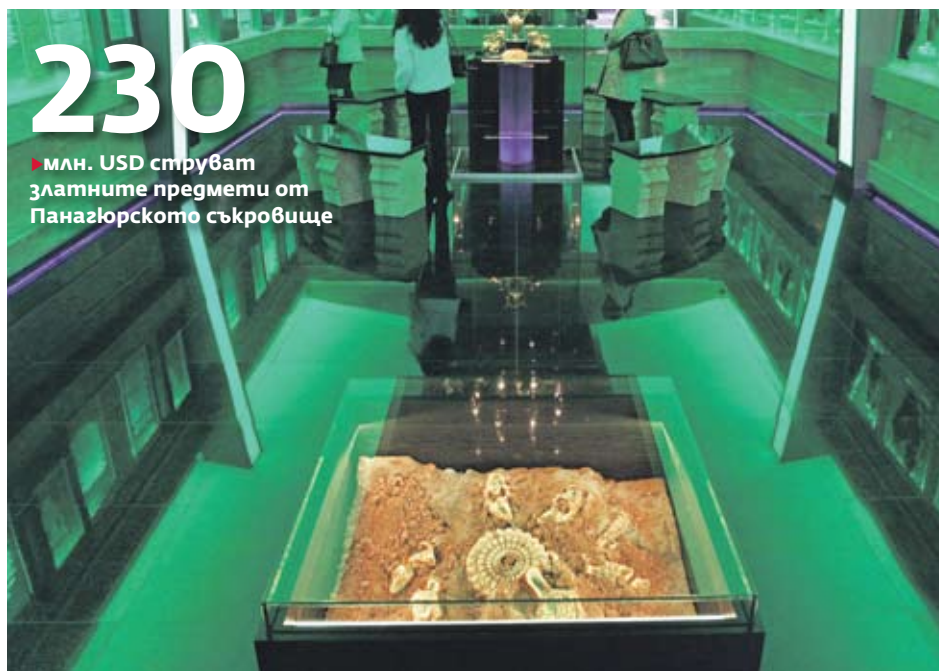
"Имаме документи, с които можем и ще докажем, че съкровището е собственост на Пловдив и че об-

щината е платила по 300 хил. лв. на тримата братя, открили съкровището", каза кметът.

Не на същото мнение обаче е заместник-министърът на културата Тодор Чобанов. "Искам дебели да подчертая - става въпрос за национално богатство, което по закон и конституция е собственост на българската държава. То е собственост на всички българи, а не на кмета на Пловдив", коментира Чобанов още в разгара на спора през миналата година. В същото време министърът на културата Вежди Рашидов заплаши пловдивския кмет със съд, защото задържа неправомерно съкровището в Пловдив. А Атанасов му отговори, че няма вечно да бъде министър. Той е категоричен, че оригиналът на съкровището трябва да бъде върнат в Пловдив.

Малко предистория

Панагюрското съкровище е било взето от пловдивския музей през 1974 г. с



230
млн. USD струват златните предмети от Панагюрското съкровище

► Пловдив и София - в лицето на държавата - спорят чия собственост е Панагюрското съкровище

СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

мотив, че тогава музеят не е имал необходимите условия за съхранение. Миналата година обаче музеят беше изцяло ремонтиран. "Имаме единствения музей в България, който отговаря на всички евро-

пейски изисквания, най-модерното охранително оборудване и климатична инсталация, която целогодишно ще поддържа 18 градуса", казва Атанасов. И допълни, че "държавата постоянно говори за

развиване на регионален туризъм, а всичко се съхранява в София". Дали съдебното производство ще стане факт обаче е въпрос на споразумение между държавата и община Пловдив. □

В броя четете още

Компании ► 14

Търсят се посредници за 33% от ЧЕЗ и ЕВН



Технологии

► 23

Nokia може да продаде бизнеса си с телефони на Microsoft

РЕКЛАМНО ПОЗИЦИОНИРАНЕ

Изба „Братя Минкови“ грабна най-големите световни винени награди



Cabernet Sauvignon на Изба „Братя Минкови“ и MINKOV BROTHERS Cuvee триумфираха със злато в Лондон и Брюксел

Само за ден уникалните червени вина Cabernet Sauvignon на Изба „Братя Минкови“ и MINKOV BROTHERS Cuvee триумфираха с две от най-престижните световни винени награди - Голям златен медал (Grande Medaille d'Or) от елитния Concours Mondial Bruxelles и Трофей за най-добро вино от Decanter World Wine

Awards в Лондон. А прочутата Винарска изба „Братя Минкови“ даде поредния повод за национална гордост на милиони почитатели на изисканите червени вина в България.

В рамките на 18-тото издание на Световното винено първенство, както е по-известен Concours Mondial Bruxelles, MINKOV BROTHERS Cuvee победи в оспорвана надпревара 7368 вина от 49 държави. Така то стана първото българско вино, отличено с най-голе-

мия приз от конкурса. 264 именити световни енолози присъдиха на изисканото Кюве максимален брой точки и го номинираха за безапелационен победител сред най-елитните вина, представени на конкурса. Няколко месеца по-рано Кювето на избата стана двукратен златен медалист и във френския конкурс Vinalies Internationales.

Еlegantното Cabernet Sauvignon на Изба „Братя Минкови“ пък стана единственото българско вино, отличено с най-големите енологични награди на Острова - Трофей и Златен медал от престижния лондонски форум Decanter World Wine Awards. А легендарната изба стана първата родна винарна в историята на конкурса, спечелила Трофея. Надпреварата за висококачествени вина от

търговската мрежа събира на едно място най-големите търговци на вина, притежателите на най-елитните ресторанти и лидерите във винопроизводството. Строгий регламент на конкурса предвижда оценяване в няколко кръга от най-големите винени познавачи на планетата. Пробите се категоризират според произход, стил и ценова категория. В първия кръг те се премират съответно със златен, сребърен и бронзов медал. Кабернето на избата извоюва Златен медал в надпревара със 12 250 вина и се нареди измежду 180-те най-добри винени образци в света. Златният медалист Cabernet Sauvignon на Изба „Братя Минкови“ стана единственото българско вино, класирано за втория кръг, където журито го удостои и с голямата награда - Регионален

трофей за най-добро вино в своята категория.

Престижните награди са поредното доказателство, че Винарска изба „Братя Минкови“ достойно представя България на световната винена сцена, коментираха родни и чужди винени наблюдатели. Енолозите на избата с гордост припомниха, че червените вина MINKOV BROTHERS Cabernet Sauvignon и MINKOV BROTHERS Cuvee са не само най-наградваните родни вина, но и най-продаваните у нас. „Наградите ни правят достойни наследници на прочутите карнобатски винари Братя Минкови, които през 1894 г. донесоха на България първия златен медал от международното изложение в Брюксел“, разказва Иван Бакалски, главен енолог на винарната.



Ипотечното кредитиране стана

Ръстът на новоотпуснатите кредити само от началото на годината е 10%

Условията на ипотечно кредитиране са почти същите както преди кризата, твърдят от кредитни консултанти. "Даже в някои отношения условията са по-добри", каза Янко Ценов от "Кредит навигатор". Консултантите в бранша обаче смятат, че през следващите месеци ипотеките ще станат още по-изгодни за клиентите. Данните показват, че ръстът на новоотпуснатите кредити спрямо началото на 2010 г. е 10%.

Сметките

"Нашият индекс показва, че за април 2011 г. годишният процент на разходите е бил 8.88%. През септември 2008 г. - непосредствено преди началото на кризата, процентът на разходите е бил 8.47", обясни Иван Стойков, старши анализатор в сайта "Моите пари". Индексът се изчислява при цена на имот от 40 000 EUR, от които ипотечното финансиране е 25 000 EUR. Вземат се предвид най-добрите стандартни оферти на банките, при които няма преференции.

"Лихвите вече паднаха, а има и подобряване в другите параметри на този вид кредитиране", обобща Иван Стойков.

Предсрочното погасяване - мисия възможна

"Така например таксата за предсрочно погасяване вече е в рамките на 2-3% и се налага само ако кредитополучателят върне заема в първите няколко години", обяви Янко Ценов от "Кредит навигатор". По думите му лихвата за предсрочно погасяване става все по-важна за клиентите. "Повечето от хората, които купуват сега имот, са обявили за продажба друг имот и за тях е важно да могат да изплатят ако не целия, поне част от ипотеката много бързо", допълни Ценов.

Назад към 100% финансиране

Според него голямата промяна е при процента самоучастие на кредитоискателите. След като банките чувствително увеличили процента на самоучастие в началото на кризата, сега вече повечето банки били склонни да финансират над 80% от стойността на имота. "Има редки случаи, в които отпускат 90 и повече процента, но това е за дългогодишни клиенти на съответната банка, с високи доходи и за имот над средно ниво", обясни Ценов.

Красимира Янева



Средният размер на изтеглените кредити расте

През април най-активни са били кредитополучателите между 26 и 35 години

Освен че броят на изтеглените ипотечни кредити расте, увеличава се и средният размер на изтеглените ипотечни кредити в страната. Той вече е 36 980 EUR през април, показват данните на "КредитЦентър".

Средният размер на изтеглените през април кредити във Варна е нараснал с близо 2000 EUR, като по-слабо увеличение има и в София. Ипотечните заеми през април в столицата са били средно за 44 138 EUR, докато през март са били около 43 778 EUR. Понижение в изтеглените ипотечни кредити има в Бургас и Пловдив.

Ипотечните заеми с размер над 50 000 EUR също са се увеличили за сметка на дела на по-малките за-

еми, твърдят и от "КредитЦентър", и от "Кредит навигатор". Заемите между 50 000 и 70 000 EUR са се повишили от 7.2 до 11.4%, отчитат от "КредитЦентър".

Данните на консултантската компания показват още, че през април най-активни са били кредитополучателите между 26 и 35 години. Те са 48.5% от клиентите, които са изтеглили ипотечни кредити за месеца. Забелязва се увеличение на активността при хората на възраст от 36 до 45, както и при тези над 45 години, отчитат от "КредитЦентър".

Най-често клиенти на ипотечни заеми имат месечен доход на домакинството между 1500 и 2500 лв., като през изминалия месец 85.9% от потребителите, теглили кредит, имат такъв доход.

Предпочитаният срок за погасяване на заемите е между 16 и 20 години. ■



► **Изпълнителният директор на "КредитЦентър" Тихомир Тошев смята, че банките са осъзнали ролята си на двигател на имотния пазар** СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

► Процентно разпределение на кредитите по размер

Размер в евро	% от 1.04.2011 г. до 30.04.2011 г.
от 0 до 10 000	0%
от 10 000 до 30 000	41,8%
от 30 000 до 50 000	43,4%
от 50 000 до 70 000	11,4%
от 70 000 до 90 000	2,6%
над 90 000	0,8%

► Среден размер на изтеглените кредити в евро

Град	Изтеглена сума	Съотношение евро/лева в %
София	44 138	98/2
Варна	33 053	96/4
Бургас	25 980	93/7
Пловдив	24 850	92/8

► Изтеглени кредити по процент на финансиране

До 40%	1,2%
40% - 50%	9,3%
50% - 60%	15,1%
60% - 70%	19,6%
70% - 80%	33,9%
80% - 90%	20,9%
90% - 100%	0%

Източник: "КредитЦентър". Данните са за април

ИЗГОДНО КАКТО ПРЕДИ КРИЗАТА

Градските хотели да се преустроят в жилищни сгради

800 хотела в страната се продават, показва справка в imot.bg

800 хотела в страната се продават, показва справка в imot.bg, като най-много от тях са разположени по Черноморието. Повечето хотели престояват повече от година на пазара. Интересът за покупка е слаб и предимно от лица от хотелиерския бранш, а сделките са изключение.

Вариантите за градските хотели

“Ако е хотелът от градски тип и е в голям град, по-успешната стратегия за реализацията му на пазара е преустройство в жилищна сграда и имотите в него да бъдат продадени като апартаменти”, коментира Михаела Лашова, управляващ партньор във Forton International. Според нея малък хотел с под 100 стаи не може да привлече международен оператор, който да го управлява. “Дори да успее, това ще бъде изключително скъпо и неизгодно за собственика”, обясни Лашова.

И за тези по Черноморието

За да бъдат успешни хотели-

те по Българското Черноморие, те трябва да се насочат към българските туристи и да предлагат условия като квартири, смята управляващият партньор във Forton International. Според Лашова обединението на няколко хотела по Черноморието не е удачен вариант. “Трудно биха могли няколко хотела да се обединят. За целта трябва да се създаде добра околна среда - алеи, паркове, инфраструктура”, каза Лашова. По думите ѝ няма интерес от международни инвеститори към покупка на семеен хотел по Черноморието ни, а това са повечето хотели, обявени за продан.

Името е поверително, снимките - не

Според Лашова е съвсем нормално при обява за продажба на хотел да не се обявява кой точно е хотелът. В същото време обаче в сайтовете има достатъчно снимки и хора от бранша или негови клиенти могат да разберат кой всъщност е предлаганият имот. “Нормално е собствениците да се опитват максимално да защитят интереса си, без да дават конфиденциална информация, а и се опитват да запазят екипа си. Ако служителите чуят, че хотелът



► Според Михаела Лашова семейните хотели по Черноморието трябва да работят като квартири

СНИМКА БОБИТОШЕВ

се продава, вероятно ще си търсят нова работа и това ще го компрометира”, обясни Михаела Лашова.

Има ли смисъл от инвестиция

Според Фредерик льо Фи-

шу от Cushman&Wakefield, чийто партньор в България е Forton, в София има потенциал за нов голям модерен хотел, защото притежаваните от големите вериги вече били остарели.

Красимира Янева

РЕКЛАМНО ПОЗИЦИОНИРАНЕ

Отново медали за “Домейн Бойар”

Вина на известната българска изба „Домейн Бойар” отново спечелиха медали на престижен световен конкурс. Избата се завърна с 5 медала от Mondial de Bruxelles 2011 от общо 15 за България

Водещата българска винарна, която тази година празнува своя 20-годишен юбилей за пореден път доказва, че “Домейн Бойар” е лицето на модерното и качествено българско вино. С два златни медала се завръщат от Брюксел вината от изключително успешната серия “QUANTUM” - „Quantum Traminer” 2010 и „Quantum Syrah & Cabernet Sauvignon” 2009, заедно с три сребърни за “Domaine Boyar Chardonnay” 2010, „Domaine Boyar Cabernet Reserve” 2009 и „Domaine Boyar Merlot&Cabernet Reserve” 2009.

„Quantum Traminer” печели златен медал на това състезание за втора поредна година. С тези награди всички вина от серията QUANTUM имат медали



от най-престижните наши и международни конкурси: “Quantum Traminer”

2010 и “Quantum Syrah & Cabernet Sauvignon” 2009 – златни медали от Concours Mondial de Bruxelles 2011

“Quantum Rose Pinot Noir&Syrah” - сребърен медал от Mondial du Rosé 2011

“Quantum Traminer” 2009 и “Quantum Sauvignon Blanc” 2009 – златни медали от Concours Mondial de Bruxelles 2010

“Quantum Pinot Noir & Merlot” 2009 - сребърен медал от Vinalies Internationales 2011

“Quantum Chardonnay” 2009 – сребърен медал от Винария 2010

Престижна и резултатите от International Wine Challenge, където „Домейн Бойар” има бронзов медал с „Nelson Cliffs Sauvignon Blanc” 2010, а от конкурса

на престижното британско винено издание Decanter избата печели бронзов медал с “Domaine Boyar Chardonnay Limited Selection” 2010. И двете вина са част от портфолиото на избата за външните пазари.

Само преди две седмици и розетата от новата уникална серия „CHANSON”, завоюваха топотличията на най-престижния конкурс за розе в света „Mondial de Rose” в Кан, където, очаровани от високите качества на вината, световните експерти заслужено ги наредиха сред най-добрите розета в света. Виното от серията „CHANSON Modernes” е първото българско розе, печелило златен медал на това престижно международно състезание.

На Vinalies Internationales тази година „Домейн



Бойар” също завоюва сериозно количество медали: Златен медал с „Ars Longa Syrah&Cabernet Franc&Merlot” 2009, и два сребърни медала с „Ars Longa Chenin Blanc&Chardonnay” 2010 и „Quantum Pinot Noir&Merlot” 2009.

Вината медалисти са представители на най-новите серии на компанията и са прекрасен комплимент за нейните талантиви енолози и най-вече за всички ценители на хубавото вино у нас.

Многобройните медали са огромно признание за легендарната ни винарна

и безспорно доказателство за високите качества на вината с марката „Домейн Бойар”.

Неслучайно компанията вече 20 години е водещ производител и износител на български вина по света и продава успешно продукцията си у нас и на международните пазари.

Поддържането на постоянно качество и използването на най-съвременни технологии са ключовите фактори за нейния успех.



"Зелените": Енергийната стратегия е парад на динозаври

Партията е подготвила предложения за преработка на стратегията

Политическа партия "Зелените" настоява за основна преработка на Енергийната стратегия на България до 2020 г. преди окончателно ѝ приемане от Народното събрание, пише в официално прессъобщение на партията.

Парад на проекти

"Зелените" смятат, че в настоящия си вид стратегията обрича хората на енергийна зависимост и енергийна бедност. Според тях стратегията представлява парад на проекти - динозаври по размер и актуалност, съществуващи от десетилетия на хартия мегапроекти и мегаидеи. В документа прозират същите проекти от предходната версия, подготвена от Тройната коалиция през ноември 2008 г., категорични са от партията.

В официалното съобщение на партията пише още, че енергийната стратегия не предвижда намаляването на зависимостта от руски изкопаеми горива, включително ядрени.

Монопол или свободен пазар

Те припомнят, че е важна децентрализация на сектора чрез подкрепата за въвеждане на "умни мрежи" и изграждането на малки мощности от възобновяеми енергийни източници (ВЕИ) в градовете. Вместо това стратегията набляга на големи комплекси от ВЕИ и хидроенергийни комплекси, което вместо към децентрализация води до насърчаване на монополните обекти, се посочва в позицията на партията.

Самостоятелно решение

В сравнение с целите, поставени от други-

” **Правителството залага на енергийни източници, които са скъпи, а се отрича от възобновяемите, които са по-икономични**

Андрей Ковачев, съпредседател на партия "Зелените"

те европейски държави, българският вариант на енергийната стратегия не е този, който ще доведе до реален преход и трансформация на статуквото в България, обясниха от партията. Те подчертаха също така, че стратегията е приета от правителството, без да бъдат взети под внимание предложенията на неправителствените организации.

Енергийна мафия

Вместо стремежа България да бъде "енергиен център", тя е в услуга на енергийната мафия и въображаема местна суперсила, обясняват от партията.

Хората се нуждаят от осигуряване на максимална енергийна ефективност и независимост за отделните домакинства и местните общности чрез развитие и насърчаване на децентрализирано производство на енергия от възобновяеми енергийни източници. Тези две области трябва да бъдат подкрепени от цялостна държавна политика, засягаща всички сегменти на държавата и икономиката, категорични са "Зелените".

Кина Дразнева



Спор Енергийна стратегия 2020

► Второто обсъждане на Проекта за енергийна стратегия на България до 2020 г. бе отложено, след като на заседанието на парламентарната икономическа комисия преди седмица депутатите не можаха да постигнат кворум, за да гласуват каквото и да било по документа, който бе разкритикуван от представителите на БСП, ДПС, частични забележки отправиха и от ДСБ и бе поискано оттеглянето му от Народното събрание и преработка.

Предложения на "Зелените"

► Да се премахнат изкуствените монополи в продажбата на енергия и да се създаде реален пазар, като се разреши всяко домакинство или лице да произвежда енергия за собствени нужди или да продава свободно тази енергия на свободни цени.

► Да се облекчи процесът на издаване на разрешителни за инсталиране на централи на ВЕИ в земи, гори и води без конфликт

с природата чрез създаване на предварително ясни ограничения за зони, в които не може да се инсталират централи на ВЕИ и други енергийни обекти.

► Бързо въвеждане на задължителни стандарти за енергийно независими сгради при всяко ново строителство и икономически стимули за увеличаване на енергийната независимост на съществуващи сгради предвид близките срокове на стартирането на тези процеси на ниво ЕС.

► Последният вариант на енергийната стратегия беше първоначално посрещнат като най-добрия досега, но впоследствие получи поредица критики

СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

Съдбата на in-house поръчките в новия Закон за обществените поръчки се решава днес

От ведомството на Томислав Дончев ще предложат два варианта на законопроекта за обществените поръчки - със и без спорното директно възлагане

Два варианта на новия Закон за обществените поръчки (ЗОП) ще бъдат предложени днес на Съвета за развитие към Министерския съвет. Първият от тях предвижда спорният принцип на вътрешните, или т. нар. in-house поръчки да бъде запазен, но с много строги рестрикции и индивидуален режим на одобрение за всяка такава поръчка. Във втория вариант пък вътрешните поръчки отпадат. Съветът за развитие трябва да одобри една от двете опции, след което проектозаконът ще бъде внесен за одобрение и на заседание на Министерския съвет, вероятно следващата седмица. Това съобщиха за в. „Пари“ от ведомството на министъра по еврофондовете Томислав Дончев, ангажирано с изготвянето на проекта.

Проектозаконът беше близо месец в режим на обществено обсъждане и предизвика доста критики от страна на големите бизнес организации в България, най-вече срещу разписания в него принцип на in-house, който позволява на институциите директно да възлагат обществените поръчки без конкурс на предприятия, които са 100% държавна или общинска собственост.

Те смятат, че директното възлагане ще доведе до увеличаване на и без това високия процент злоупотреби и ще нанесе вреда върху конкуренцията и частния сектор.

In-house, но с много наум

За ограничаване на вътрешните поръчки се обяви и Комисията за защита на конкуренцията (КЗК), чиято позиция по въпроса е била поискана лично от Томислав Дончев. От КЗК препоръчаха in-house поръчки да не може да се прилагат за доставка, строителство или информационни технологии, защото практиката сочи, че това са и най-спорните конкурси. Според комисията директното договаряне трябва да е възможно само в областта на предоставянето на услуги, които са от обществен интерес, и то за период максимум три години, а не пет, както е максимумът сега.

Именно това е залегнало и в първия вариант на проектозакона, но дори с още по-строг режим. Предвижда се всяка вътрешна поръчка да се разглежда индивидуално и да получава специално разрешение, уточниха от екипа на министър Дончев.

По време на публичните обсъждания на проектозаконата той самият подчерта, че вътрешните поръчки трябва да бъдат възможни само за дейности като сметосъбиране, снегочистване и др.

Без рискове

Във втория вариант на ЗОП, който ще бъде предложен на Съвета за развитие, вътрешните поръчки не съществуват като опция. За това настояваха например от Българската стопанска камара. Според нейните представители и без in-house обществените поръчки са съпътствани от твърде много злоупотреби, а с него принципите на конкуренцията съвсем ще бъдат нарушени и частният бизнес ще се окаже изключен от цели сектори.

По време на срещите с бизнес сектора самият Томислав Дончев категорично заяви, че е готов да оттегли от проекта in-house поръчките, ако не се намери работещ и сигурен механизъм, който да предпазва от злоупотреби.

В същото време той обаче подчерта и че няма как по формулата на най-малкото общо кратко да угоди на всички искания и забележки. „Ще се съобразим със забележките, които защитават интереса на най-големи групи от обществото“, каза министърът.

Ани Кожжаванова



► Министърът по еврофондовете Томислав Дончев обеща да има вътрешни поръчки само ако има и гаранции срещу евентуални злоупотреби с тях

СНИМКИ ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

Практика В Европа и у нас

► КЗК е направила и проверка на практиката в Европейския съюз, която показва, че вътрешни поръчки като форма на икономия съществуват в

страна като Великобритания, Испания, Полша, Литва и Естония.

► Такива конкурси обаче се допускат само ако възложителите разполагат с финансов, времеви и професионален ресурс, за да ги изпълнят по-евтино, отколкото чрез процедура

по ЗОП.

► В българския случай вътрешните поръчки ще бъдат от полза за общините, особено малките, които често имат трудности при възлагането чрез обществените поръчки на непечеливши дейности като училищен

транспорт, сметосъбиране, снегочистване и т. н.

► „Често за тези дейности дори не се явяват кандидати“, обясни по време на обсъжданията Гинка Чабдарова от Националната асоциация на общините в България.

Христина Митрева все пак подаде оставка

КНСБ и ДПС се обявиха против натиска срещу управителя на НОИ

Управителят на Националния осигурителен институт (НОИ) Христина Митрева, чието оттегляне беше поискано от премиера Борисов, подаде оставка вчера. Новината съобщи Валентин Николов от ГЕРБ след заседание на ПГ на управляващата партия. Решението й беше изненадващо, тъй като по-рано тя заяви, че няма да се оттегли или пенсионира въпреки натиска. Борисов поиска Митрева да освободи поста си с мотива, че е в пенсионна възраст, и най-вече заради неправилното планиране на приходите в общественото осигуряване за тази година.

Кой прави сметките

По-рано през деня в подкрепа на Митрева се изказа синдикатите и Хасан Адемов от ДПС.

В открито писмо до медиите КНСБ се дистанцираха от претенциите към Митрева, като посочват, че е неприемливо Министерството на финансите да смене изцяло от себе си отговорността за планирането на приходите по консолидираната фискална програма за 2011 г., защото в случая ведомството има крайната и решаваща дума. От синдиката определят обвиненията срещу Митрева като неаргументирани, неверни и подвеждащи, защото разчетите по приходите на осигурителната система се формират въз основа на предложени от МФ и гла-



► Христина Митрева

сувани от правителството макроикономически параметри за съответната година. Синдикатът изра-

зва становище като организация, представена в надзорния съвет на НОИ - органа, който утвържда-

ва проекта за бюджет на ДОО и носи отговорност за управлението и функционирането на системата. В надзорния съвет участват и представители на НАП и финансовото ведомство.

Търси се виновен

В интервю пред БНР зам.-председателят на социалната комисия Хасан Адемов от ДПС също заяви, че причините да се иска оставката на Митрева са измислени и не отговарят на действителността. „98% е изпълнението на разходите в бюджета на Държавното обществено осигуряване за 2010 г. Може ли разходите да са изпълнени 100 процента, а приходите да са събрани“ коментира Адемов. „Процедурата, с която НОИ предлага

бюджета на Държавното обществено осигуряване, предвижда проектът за него да се подготви на базата на информация, предоставяна от Министерството на финансите“, припомни още Адемов. Според депутатът от ДПС обективните обстоятелства сочат, че се търси изкупителна жертва за неработещата икономика и разширяването на сивия сектор.

Филип Буров



Колко ви струва да сте информирани

Шистовата газова революция

Страната активно разработва неконвенционални находища и с надежда очаква първите резултати до година

Едва ли е изненадващо за някого, че Полша е лидерът в разработването на алтернативни газови находища в Европа. Страната, в която около две трети от консумираното синьо гориво се доставя от Русия, си е поставила амбициозната цел да намали до минимум енергийната си зависимост от вноса. Част от този план е и изграждането на терминал за втечен природен газ, който трябва да бъде завършен през 2014 г. и който значително ще помогне за трансформирането на полския енергиен сектор. Това обаче не е всичко. Варшава е убедена, че добивът на неконвенционален газ трябва да бъде каузата и на цяла Европа. Страната вече е определила подобряването на енергийната независимост на Стария континент като един от приоритетите на европейското си председателство през втората половина на тази година.

Обещаващи сигнали

Над 90 лиценза за проучване за шистов газ е издало полското министерство на околната среда за последните две години. Най-много лицензи има полската газова компания Polskie Gornictwo Naftowe i Gazownictwo (PGNiG). Досега са направени общо 7 проучвателни сондиражения, а до края на годината броят им трябва да достигне 18. Все още е рано да се обявява успех, казва Станислав Чьос от отдела по икономическа политика в Министерството на външните работи. Най-важната част от проучването ще бъде разбиването на скалите. Първите такива тестове ще бъдат направени през тази година. Те трябва да установят дали скалата е подходяща за добив на газ, тъй като отделните формации имат различни свойства. Въпреки

ки това първите сигнали са обещаващи, като някои от проучващите компании вече са обявили находки на синьо гориво. Нещо повече, наскоро представител на PGNiG съобщи в Брюксел, че очаква до 24 месеца компанията да започне да произвежда шистов газ.

Дълга история

Полша не е единствената страна в Европа, която гледа с надежда на алтернативните източници на природен газ. Проучвания на шистовите залежи се правят и в Германия, Австрия и Великобритания, опити е имало и в Швеция и Франция. Дори в България интерес към разработването на такива проекти преди време беше обявен от американската компания Chevron, а министерството на енергетиката твърди, че правителството активно работи в тази посока. Полша обаче е най-активна в това отношение, което се дължи най-вече на държавна политика. Страната също е "домакин" на най-големите предпологаеми залежи на шистов газ в Европа. Освен това тя има дълга история в добива на горива и може да бъде наречена люлка на световната петролна индустрия. Именно в Полша за първи път е бил дестилиран петрол през 1853 г. Пак там година по-късно е бил направен и първият петролен кладенец в света. Затова страната смело може да твърди, че има дългогодишен опит в проучването на въглеводородни горива. От десетилетия в Полша се произвежда и неконвенционалният газ в пълтни породи. Досега в страната са направени около 7000 сондажа за конвенционален газ и за газ в пълтни породи, а общият добив е над 4 млрд. куб. м годишно.

По света

Все повече страни търсят алтернативен газ

► Пионери на технологията за добив на природен газ от шистови пластове са САЩ и Канада. Интересното в САЩ е, че голяма част от проектите се изпълняват от т. нар. независими фирми, които не са свързани с големите играчи в сектора.
► По оценки на министерството на енергетиката на САЩ извличането на шистов газ е увеличило

резервите на страната с 30 до 50%.

► Благодарение на това САЩ заеха първо място по производство на природен газ. Около 20% от общия добив на синьо гориво в страната се дължи на шистовия газ.
► Полша очаква да бъде първата страна в Европа и вероятно първата извън Северна Америка, която ще започне производство на шистов газ.
► Сериозен напрегък има в Китай, където се очаква производството да започне до 2-3 години, както и в Аржентина и Мексико.

Полша в числа

14

► млрд. куб. м природен газ годишно е вътрешното потребление в страната



Сравнително нова технология

Случаят с шистовия газ обаче е малко по-различен. Това е сравнително нова технология, на около 15 години, която все още се развива. Освен това добивът на шистов газ е съпроводен със сериозни екологични притеснения, тъй като изисква пробиването на много повече кладенци. Освен това за извличането на газа се използва огромно количество вода, смесена с химикали, половината от които остават под земята и вероятно попадат в подпочвените води. Според Станислав Чьос обаче напредъкът на технологиите е елиминирал голяма част от тези притеснения. Ако преди се е правел по един кладенец на всеки 300-400 м, сега е достатъчно да се направи един на всеки 6 км, което е значително подобрене. Освен това в днешно време е необходима по-малко вода, която при това се използва по няколко пъти. Дълго пазеният като търговска тайна списък с използваните химикали вече е публично достояние и полското министерство на околната среда не е открило отровни вещества в него.

Рано е за оценки

Все още не се знае колко шистов газ може да се про-

извежда в Полша. Прекалено рано е да се дават точни оценки, посочва Станислав Чьос. Въпреки това според най-консервативните прогнози залежите са около 10 млрд. куб. м годишно, което заедно със съществуващото производство може да задоволи потреблението в страната. Най-оптимистичните оценки пък определят запаси до 100 млрд. куб. м годишно. По данни на Международната енергийна агенция достъпните залежи на шистов газ в Полша са общо над 5 трлн. куб. м. За момента обаче правителството предпочита да не използва конкретни числа, тъй като всичко зависи от това какво ще открият компаниите, които правят проучвания. Първите надеждни прогнози се очакват след около година. Дотогава ще бъдат направени достатъчно сондажи и ще има достатъчно информация от газовите компании.

До 3-4 години много страни ще започнат да произвеждат шистов газ, прогнозира Чьос. Според него между 2015 и 2020 г. може да се очаква истинска газова революция, и то не само в икономическия смисъл. Този пробив ще има решаваща роля и за политиката, околната среда и всички групи в обществото.

Иглика Филипова

Алтернативният кауза на цяла

Според Варшава разработването на неконвенционални находища ще повиши конкуренцията

За Полша разработването на неконвенционални газови находища е не само национална, но и европейска кауза и правителството усилено подкрепя тези проекти със съвсем конкретни мерки и инициативи. Подобряването на енергийната сигурност на Стария континент ще бъде и един от приоритетите на полското председателство на ЕС от средата на тази година.

Ясно показва

Няколко са причините за активността на Варшава. Първата е сигурността на газовите доставки на пазара. Собствените ресурси винаги са най-добри, тъй като не се разчита на външни партньори, посочва Станислав Чьос от отдела за икономическа политика в Министерството на външните работи. По думите му ситуацията през последните две-три години ясно

показа, че Европа трябва да направи всичко възможно, за да разработи свои собствени залежи.

По-добра конкуренция

Не по-малко важна е и политиката на ЕС за "отделяне" на енергийния сектор, особено по отношение на газа. Доскоро той беше силно защитен от местните закони. Полша обаче вярва в ползите от създаването на истински газов пазар в Европа и смята, че шистовият газ е един от елементите за това. От една страна, това значително ще увеличи броя на играчите на пазара, тъй като много от компаниите, които проявяват интерес към такива проекти, в момента не работят в Европа. Така че дори самата им поява на пазара ще засили конкуренцията. От друга страна, това ще увеличи местното производство в ЕС. Това също ще повиши конкуренцията, тъй като, когато има повече газ на пазара, цените ще намалят. Монополистите вече няма да се радват на привилегированото си положение и ще трябва да

ция на Полша

8.5

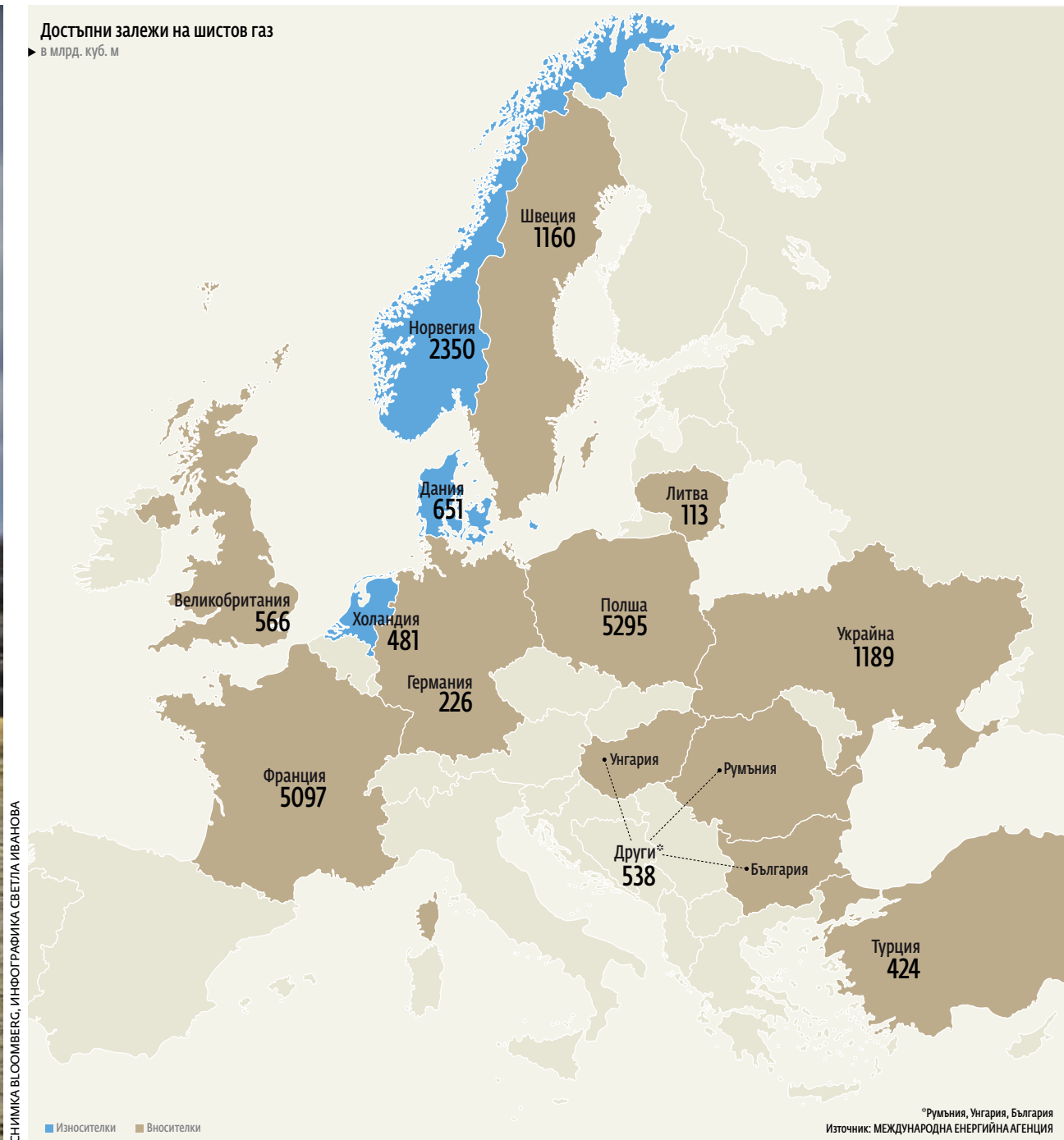
▶ млрд. куб. м от газа в Полша се внасят от Русия

1.5

▶ млрд. куб. м се внасят от грузи държави

4

▶ млрд. куб. м е местното производство на газ



СНИМКА: BLOOMBERG, ИНФОГРАФИКА: СВЕТЛА ИВАНОВА

газ като Европа

променят стратегиите си.

Европейските ценности

Според полското правителство шистовият газ има потенциала да промени цялата външна политика на ЕС. Това важи най-вече по отношение на страните, които доставят енергийни ресурси в ЕС като Русия. Разработването на нови източници в Европа ще накара тези страни да оценят европейските ценности и ще ги направи по-демократични и прозрачни, и то не само по отношение на енергийните ресурси, казва Станислав Чьос. Затова Варшава вярва във важността на тези проекти за всички членки на ЕС. Дори и Полша да бъде най-големият производител, това ще има огромен положителен ефект за всички страни в ЕС. ■

Интервю Станислав Чьос, ръководител на звено в отдела по икономическа политика в Министерството на външните работи на Полша

Хората гледат с интерес проектите

▶ **Г-н Чьос, колко лиценза е издало досега полското министерство на околната среда за проучване на шистови находища и на какви компании?**

- До момента в страната са издадени повече от 90 лиценза за проучване за шистов газ, като най-много от тях на най-старата полска петролна и газова компания Polskie Gornictwo Naftowe i Gazownictwo. В някои от проектите тя си сътрудничи с чуждестранни партньори. Иначе лицензи притежават повечето големи петролни компании от САЩ и Канада, както и някои по-малко известни фирми. Всички те имат много опит.

▶ **Производството на шистов газ е нещо ново за Европа. Как се регули-**

рат тези проекти от закона?

- Съществуващото законодателство в Полша и ЕС е съвсем задоволително по отношение на околната среда, тъй като то ясно определя използването на водите за промишлени цели. Напълно достатъчно е просто да се следват правилата. Това, върху което все още трябва да се работи, са регулациите по отношение на шистовия газ, тъй като производството му е по-специфично. За разлика от конвенционалното синьо гориво, когато една компания започне проучвания за шистов газ с две или три сонди, тя не може да знае къде ще се наложи да направи следващите си кладенци. Това е една от трудностите при кандидатстването за концесии. Но това са разре-

шими проблеми, дори и на базата на съществуващото законодателство, само с известни поправки.

▶ **Как приемат местните хора тези проекти?**

- Като цяло хората в проучваните райони гледат с нарастващ интерес проектите, тъй като за тях това е нещо ново. Правителството активно съдейства на местните власти, обяснява какво представлява процесът и какви ще бъдат ползите за обществото. Голяма част от приходите от концесиите ще отиват за местните общини, което е голямо предимство за тях. Това значително ще увеличи финансовите им ресурси, като те ще решават в какво да инвестират средствата - в пътища, болници, училища, детски градини или библиотеки. Точните

” Съществуващото законодателство е съвсем задоволително, необходими са само малки поправки

проценти ще бъдат уточнени при издаването на концесиите за производство, тогава ще се дефинира цялата финансова рамка. Сериозни инвестиции ще трябва да бъдат направени и в местната инфраструктура, за да се изгради газовата система за продажба на газа. Това ще бъде част от договорките със самите компании. ■

Във Варшава Трайков на конференцията за шистовия газ

▶ Министърът на икономиката, енергетиката и туризма Трайчо Трайков ще участва в конференцията "Шистов газ - управление на нови енергийни източници в Европа", която се провежда днес във Варшава.

▶ В изказването си Трайков ще акцентира на значението на шистовия газ за енергийната сигурност и диверсифициране на енергийните източници, съобщиха от министерството.

▶ Снощи се очакваше министър Трайков да се срещне със специалния пратеник на САЩ по въпросите на енергетиката за Евразия Ричард Морнингстар.



АБОНИРАЙ СЕ СЕГА ЗА 1 МЕСЕЦ ЗА **Пари** ЛЕСНО И БЪРЗО **21 ЛВ.**

тел. 02/4395853 | sales@pari.bg | www.pari.bg

Дългът на Гърция все пак може да бъде разсрочен

Лидерите в ЕС за първи път представиха идеята за водене на разговори с облигационерите за отлагане падежа на гръцките облигации

Финансовите министри на еврозоната представиха за първи път вчера идеята за провеждане на разговори с облигационерите за разсрочване на погасителния план за гръцкия дълг, тъй като според тях отпуснатият през миналата година заем за 110 млрд. EUR не е успял да възстанови финансовото състояние на страната. Преди това обаче Атина ще трябва да събере около 50 млрд. EUR приходи от приватизация на държавни активи и да използва парите за погасяване на част от дълговете си, които достигат около 150% от БВП на страната. В замяна на това Гърция може да получи известно реструктуриране на дълга си, коментира люксембургският премиер Жан-Клод Юнкер, който председателства двудневната среща на финансовите министри в Брюксел. По думите му Европа ще обсъди възможността за преразглеждане падежа на гръцките облигации като част от пакет, включващ засилени продажби на държавни активи и по-големи съкращения на разходите. Той обаче подчерта, че би се противопоставил твърдо на цялостно реструктуриране. Според него „препрофилиране“ ще даде глътка въздух на Гърция, като ще позволи съкращения на разходите да проработят.

Алтернативите пред Гърция
Говорителят на Юнкер по-късно обясни, че термините „леко реструктуриране“ и „препрофилиране“ са с еднакъв смисъл и се отнасят до разсрочване на падежите по дълга. Другите опции пред Гърция да облекчи изплащането на дълговете си са да бъдат намалени лихвите, което веднъж вече беше направено, или да бъде намалена общата сума, което обаче е неприемливо за европейските лидери и кредиторите.



► Отсрочка за дълга може да има, но в замяна на продажба на държавни активи и по-големи съкращения на разходите, каза премиерът на Люксембург Жан-Клод Юнкер, който председателства двудневната среща на финансовите министри

СНИМКА BLOOMBERG

Пробив в стратегията за кризата

Въвеждането на възможността за „препрофилиране“ бележи пробив в стратегията за борба с дълговата криза в Европа, като правителствата биха могли да прехвърлят част от цената към притежателите на облигации, вместо да разчитат единствено на финансиране от данъкоплатците спасителни планове. В разговорите в Брюксел отсъства управляващият директор на Международния валутен фонд Доминик Строс-Кан, на когото беше отказано пускане под гаранция от съда в Ню Йорк, след като в неделя беше арестуван за сексуално насилие.

Инвеститорите може да не са доболни
Досега европейските правителства изключваха отписване

Приходи Гърция събрала 1.6 млрд. EUR от продажба на дълг

► Гърция е успяла да набере 1.63 млрд. EUR от продажбата на 13-седмични гържавни облигации при по-ниски лихви в сравнение с миналия месец.

► Агенцията за управление на гържавния дълг уточни, че облигациите са били продадени гнес при лихва от 4.06% спрямо 4.10% по време на търга, проведен на 19 април.
► Вчерашната пусна нова емисия облигации на стойност 1.25 млрд. EUR.
► Участието на гръцките банки в тази емисия се очаква с интерес. Ако те

не покрият 65% от нея, финансовото министерство може да изпадне в трудна ситуация, тъй като неговото политическо ръководство се нагява от събраните средства от тези ценни книжа да покрие част от петия транш от заемите през юни, в случай че този транш се забави и не гоиде навреме.

не на частни облигации преди създаването на постоянен спасителен фонд през 2013 г., и то само като крайна мярка за изпаднали в несъстоятелност държави. Финансови анализатори отбелязват, че отлагането на плащанията на Гърция няма да се хареса на инвеститорите, но вероятно е по-добре от алтернативите,

които биха коствали много повече средства. Споразумение по въпроса обаче още не е постигнато.
Финансовите министри на Франция и Белгия се изказаха против идеите за преразглеждане на гръцкия дълг. Около 70% от облигациите на Гърция са собственост на чуждес-

транни инвеститори, основно френски, германски и американски банки, както и Европейската централна банка. Евентуалното леко реструктуриране означава отлагане на плащането по него, което от своя страна може да доведе до кредитни проблеми за тези страни.
Филип Буров

70%

► от облигациите на Гърция са собственост на чуждестранни инвеститори, основно френски, германски, американски банки и ЕЦБ

50

► млрд. EUR приходи от приватизация трябва да събере Гърция като условие за евентуално частично реструктуриране на дълга ѝ

Стъпка напред Марио Драги получи подкрепа за ЕЦБ

► Министрите на финансите от еврозоната дадоха своето принципно съгласие италианецът Марио Драги да наследя Жан-Клод Трише като управител на Европейската централна банка (ЕЦБ).
► Това беше съобщено от министър-председателя

на Люксембург Жан-Клод Юнкер, който председателства срещата на министрите.
► Той заяви, че италианецът разполага едновременно с „чудесна международна и европейска репутация“ и решението за назначаването му е било единодушно.
► Предстои кандидатурата на Драги да бъде одобрена от Европейския парламент през юни.
► Понастоящем Драги

оглавява централната банка на Италия и е член на комисията по валутните курсове към Европейската централна банка.
► Мандатът на Трише изтича в края на октомври след 8 години начело на ЕЦБ.
► Драги ще ревизира мерките, взети по времето на Трише, за справяне с кризата, които сега създават условия за растяща инфлация.

„ Гърция има още два варианта да облекчи плащането на дълговете. Намаляване на лихвите, което веднъж вече беше направено, и намаляване на общата сума, което обаче е неприемливо за европейските лидери и кредиторите

„ Досега европейските правителства изключваха възможността за отписване на частни облигации преди създаването на постоянен спасителен фонд през 2013 г.

Отличие**Наградените иновативни фирми****СРЕДНО И ГОЛЯМО ПРЕДПРИЯТИЕ**

- ▶ АМК „Загвижваща и управляваща техника“ ЕООД
- ▶ „Датекс“ ООД
- ▶ „ОРАК Инженеринг“ ООД

МАЛКО ПРЕДПРИЯТИЕ

- ▶ „Интерпроект“ ООД
- ▶ „АПЕКС 11“ ЕООД
- ▶ „АДВАНСТ ТЕХНОЛОГИИ“ АД

1/3

▶ от парите, които се инвестират в иновации в България, угват от гържавата, а останалите от бизнеса. В грузите европейски страни е обратно

КОМПАНИИ И ПАЗАРИ**Администрацията е основен проблем на иновативните фирми**

България е на предпоследно място по иновации, но през 2010 г. са направени повече нови продукти

Две компании спечелиха голямата награда в националния конкурс за иновативно предприятие на годината. В категорията средно и голямо предприятие наградата взе фирма „Оптикс“ АД, а призьт за най-иновативна малка фирма отиде при „Примавет“ ООД. Директорите на двете компании обясниха пред в. „Пари“, че иновациите са едно от най-важните неща, които помагат за доброто развитие на фирмите, особено в период на криза, а и след това.

Да инвестираш в иновации

За да бъдат добри и достатъчно успешни иновациите, двете компании инвестират голяма част от печалбата си. „Много е сложно да се каже точният дял на сумата, която се отделя за иновации. В нашата компания това е около 50% от печалбата. Останалата сума инвестираме в нови машини и оборудване“, обясни Иван Чолаков, изпълнителен директор на „Оптикс“ АД. Той допълни, че компанията непрекъснато работи върху иновативни продукти. „Няма как да се развиваме, без да развиваме иновации, особено след като по-голямата част от продуктите ни са за външния пазар - Русия, Германия, САЩ. Задължително е да има иновативен подход във фирмите, които уважават себе си и не искат да работят в съревнование с Китай и Индия“, обясни още Чолаков.

Време за реализация

За колко време ще се реализира една иновация, зависи от опита на компанията. „Важно е да дойде идеята. След това нещата стават или много бавно, или много бързо“, коментира съсобственикът на „Примавет“ ООД Иван Панчев. Тъй като неговата фирма внедрява иновации в областта на ветеринарната медицина, се оказва, че понякога, за да се реализира един продукт, са им

нужни около пет години.

Препъникамъни

Администрацията и липсата на добре обучени кадри са основните пречки, с които се сблъскват фирмите, които постоянно внедряват нови продукти. „Един от големите проблеми са кадрите, много трудно се намират хора и на средно, и на високо ниво“, каза Иван Чолаков.

„Не е трудно да направим иновация, а да се справим с администрацията“, обясни Иван Панчев. Той допълни, че неговата фирма дори специално обучава служителите, които да движат документите в институциите.

Образованието е другата пречка за по-добро и по-лесно развитие на иновативната политика на фирмите. Представителите на всички компании обясниха, че образователната система трябва сериозно да се промени.

Минимален ръст

Докладът „Иновации.бг“ показва, че иновационната активност на фирмите се е повишила през 2010 г. „Този ръст обаче е от много ниска база“, обясни Огън Шентов, председател на фондация „Приложни изследвания и комуникации“. Въпреки увеличението обаче се оказва, че България е на предпоследно място по иновации в сравнение с другите европейски държави. След нея се нарежда единствено Румъния.

Министър-председателят Бойко Борисов призна, че България изостава от темпа на движението, което налага ЕС. Той допълни, че отгук нататък ангажимент на държавата е да повиши интереса към иновации. Шентов коментира, че предизвикателството е да се създаде работеща администрация, а представителите на фирмите поискваха процедурите за кандидатстване на европейски програми да се улеснят.

Рагослава Димитрова



▶ България изостава от темпа на движението, което налага ЕС, призна министър-председателят Бойко Борисов (вляво)

СНИМКА БОБИ ТОШЕВ

„Влагаме много и като финансов, и като човешки ресурс в иновации. Задължително е да има иновативен подход във фирмите, които уважават себе си и не искат да работят в съревнование с Китай и Индия

Иван Чолаков, изп. директор на „Оптикс“ АД

„Успехът на една иновация зависи от опита, който има компанията. Възвръщаемостта зависи от извора и добрата реализация. Не е трудно да направим иновация, а да се справим с администрацията

Иван Панчев, съсобственик на „Примавет“ ООД

Първенци по иновации**Голямо и средно предприятие**

Първа награда: „Оптикс“ АД

Създадена през 1998 г., „Оптикс“ АД е специализирана в конструирането и производството на оптични, оптикоелектронни и оптикоелектронни възли и изделия със специално и гражданско предназначение.

В конкурса „Оптикс“ участва със серии термовизионни камери; термовизионни мерници с цивилно и специално предназначение и ред други високотехнологични оптикоелектронни изделия. Продуктите съдържат елементи на новост за световния пазар и са базирани на върхови технологии в електрониката и оптиката.

Малко предприятие

Първа награда: „Примавет“ ООД

„Примавет-София“ ООД разработва и произвежда ветеринарномедицински продукти за профилактика и лечение на заболявания при пчелите. Широката гама от лекарствени продукти, хранителни добавки, биоциди и тестове за диагностика са оригинални иновативни разработки на фирмата или аналози на продукти с подобрени характеристики.

В конкурса „Примавет“ участва с два продукта със световна новост - варостоп и екостоп, за лечение и профилактика на широко разпространеното по света паразитно заболяване вароатоза по пчелите, причиняващо сериозни загуби на сектора.

Новият собственик на БАКБ заложи на иновативни про

Повече детайли около сделката на Цветелина Бориславова ще бъдат огласени в края на май, когато излезе решението на БНБ

Донякъде изненадващата покупка на дела на Allied Irish Bank в БАКБ от Цветелина Бориславова събуди много въпроси. Възнамерява ли новият собственик да увеличи дела си на повече от 49.99%? В какви проекти смята да инвестира, за да диверсифицира кредитния портфейл на губещата банка? Каква е цената на придобиване? Какво е накарало другите кандидати да се откажат и т. н.

“Не бихме искали на този първи етап да даваме много детайли от сделката. Искаме да изчакаме разрешението от БНБ, което се очаква някъде към края на месеца след 24 май. Също така трябва да се произнесе и Комисията за защита на конкуренцията,” каза за в. “Пари” Елена Вълчева, управител и съдружник в ПР агенцията “Янев&Янев”, която обслужва Цветелина Бориславова. Самата Бориславова е в чужбина и не отговаря на обаждания.

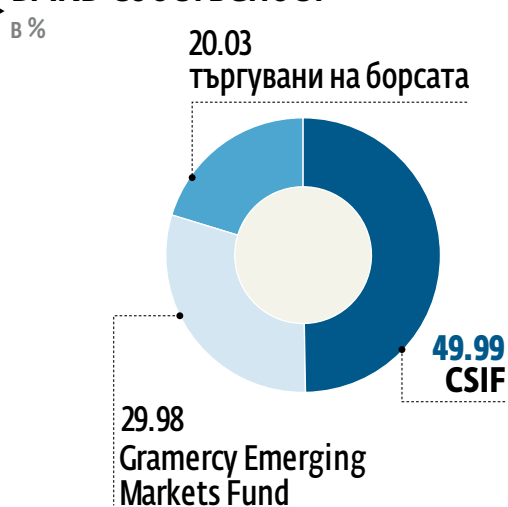
“Цветелина Бориславова лично се вълнува от това, че в България е много трудно да се получи финансиране за иновативни проекти. Би се ориентирала точно към такива проекти, които представляват по-голямо предизвикателство, но са насочени към развитието на икономиката. Екипът на БАКБ има изградени добри структури в тази област”, обясни все пак Вълчева.

За останалите подробности обаче явно ще трябва да се изчака поне до края на месеца.

Акциите тръгнаха нагоре

Междувременно новината за сделката, която беше разпространена късно следобед в понеделник, се отрази на цената на акциите на банката, които вчера поскъргнаха с 11.5% за един ден и достигнаха 7.81 лв. на акция в края на търговията. Обемът на търговията беше слаб - едва 4851 акции на

БАКБ собственост



Източник: БАКБ

БАКБ смениха притежателя си за целия ден. Те обаче се равняват на близо 0.04% от капитала на банката.

Изчислен по пазарната цена на акциите от понеделник, дялът от 49.99%, придобит от притежавания от Бориславова Clever Synergies Investment Fund (CSIF), се равнява на 44.2 млн. лв. Това обаче трудно може да служи за ориентир за истинската цена на сделката, при която се отчитат много други фактори. БАКБ отчете слаби финансови резултати за 2010 г. и първото тримесечие на 2011 г. (виж графиките и каретото). Закъсалата и впоследствие национализирана банка майка Allied Irish Bank обяви в края на миналата година, че планира да се раздели с активите си в чужбина. Сагата около продажбата на БАКБ се проточи близо осем месеца, като за потенциални купувачи се спрягаха Централна кооперативна банка, “Експат Капитал”, Първа инвестиционна банка, миноритарният акционер в банката Gramercy и др. Някои от тях постепенно се оттеглиха от надпреварата, а други запазиха интерес до развързката.

Добра новина за сектора

“Ние не сме се отказали от сделката,” заяви за в. “Пари” Николай Василев, изпълнителен директор и член на съвета на директорите на “Експат Капитал”. “Преговаряме с Allied Irish от септември миналата година. Те нямаха срокове за продажбата и водеха преговори паралелно с колкото си искат други инвеститори.” По данни на “Експат” кандидатите са били общо около седем, но докато част от тях са се отказали, фондът, управляван от Василев, не е заявявал официално, че се оттегля. “Знаехме от няколко седмици, че Цветелина Бориславова има интерес към БАКБ,” продължава Николай Василев и добавя: “Радваме се, че тя спечели, по две причини. Първо, продажбата се точи от толкова месеци, че е добре за банковата система тя вече да бъде приключена. Второ, Цветелина има големи финансови възможности и банков опит, така че ще е добре за банката. Ние ще продължим да работим с БАКБ.”

Николай Вълканов

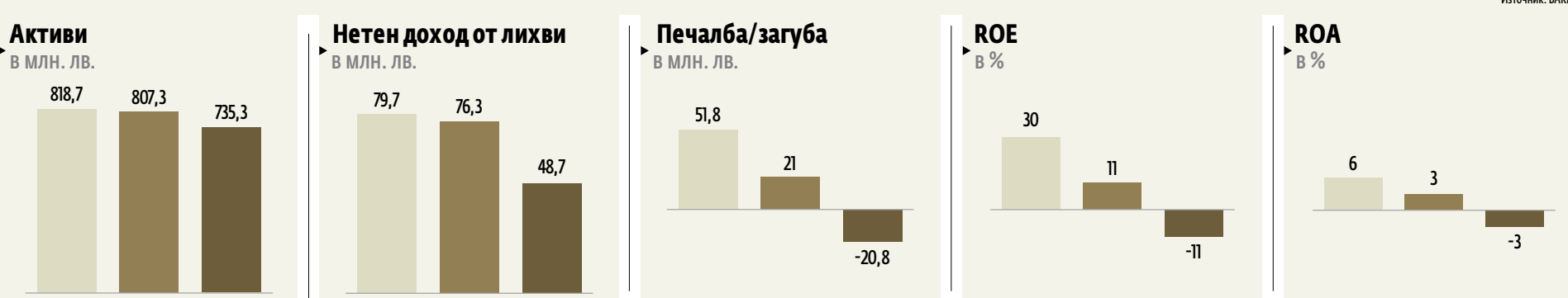


СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

CSIF свързани компании:

- по сектори
- Производство**
 - "Био Пелетс България" ООД
 - Недвижими имоти**
 - "Банско Апартаментс" АД
 - "Кепитал Апартаментс" ЕООД
 - "СИ ЕС АЙ ЕФ Пропръртис" ЕООД
 - "Славянска Риъл Истейт" ЕООД
 - "София Сити Център" ЕАД
 - Енергетика**
 - ВЕЦ "Станкова река" ООД
 - "СИ ЕС АЙ ЕФ - ЕФ АР УАЙ Грийн еньрджи" АД
 - "СИ ЕС АЙ ЕФ Уинд" ЕАД
 - "Уиндекс" ООД
 - Машиностроене**
 - "Монек" АД
 - "Монек Юг" АД
 - Туризъм**
 - "Пампорово" АД
 - "Ривал 5" ЕООД
 - Спедия**
 - "Деспред" АД
 - Строителство**
 - "Дисиб" ООД
 - Финанси**
 - "СИ ЕС АЙ ЕФ Файненшъл Сървисиз" ЕООД
 - Инвестиции**
 - "Мултинешънъл Асетс Портфолио" АД
 - Земеделие**
 - "Форест Фрутс" ЕООД
 - Земеделска земя**
 - "Терес Фонд" ЕАД
 - Издателска дейност**
 - "Балкан Прес" АД
 - Консултантски услуги**
 - "МАП Сърпорт" ЕАД
 - Липсва информация**
 - "СИ ЕС АЙ ЕФ Проджект" ЕАД
 - "СИ ЕС АЙ ЕФ Хидро" ЕАД

БАКБ собственост



Източник: БАКБ

ЩЕ ЕКТИ

Спадът в кредитния портфейл на небанковите кредитори продължава, макар и слабо

Отбелязва се плахо раздвижване на пазара, основно при микро- и малките предприятия

Портфейлите на небанковите кредитори продължават да се свиват през първото тримесечие на годината. Това показват данните на БНБ, публикувани вчера. Към 31 март 2011 г. размерът на вземанията по кредити е 1.688 млрд. лв. Това е спад с 2.4% спрямо предходното тримесечие и приблизително с толкова и на годишна база. Валентин Гълъбов, изпълнителен директор на ТВІ Credit, коментира пред в. "Пари", че този спад се дължи на повишеното търсене на кредити с по-кратък срок за погасяване. Според БНБ спадът при дружествата, специализирани в кредитиране, е причинен основно от факта, че размерът на нетните покупки на кредити от други институции е намалал. Към края на март 2011 г. той възлиза на 905 млн. лв. (53.6% от вземанията по кредити) при

971.8 млн. лв. (56.2% от вземанията по кредити) към март 2010 г. Според Станимир Василев, изпълнителен директор на Easy credit, се усеща раздвижване на пазара, особено в кредитирането на микробизнеси, малки и средни предприятия. Той отбелязва, че компанията е реализирала 10% ръст при вземанията, но пазарната ситуация върви надолу заради предпазливостта на кредитополучателите. Пасивите на дружествата, специализирани в кредитиране, намаляват с 1.5% на годишна база до 2.553 млрд. лв. В структурата на пасивите преобладават кредитите от нерезиденти (близо 1.7 млрд. лв.).

Вземания при домакинствата

В статистиката на вземанията от резиденти по сектори водят домакинствата и НТООД с дял 86.5% от общия портфейл. Вземанията им нарастват на годишна база с 0.5% (7.6 млн. лв.) до 1.452 млрд. лв. Спрямо края на декември 2010 г. те намаляват с 2.2% (33.4 млн. лв.). Относителният им дял в об-

щия размер на вземанията по кредити от резиденти се увеличава от 83.7% в края на март 2010 г. до 86.5% в края на март 2011 г. Според изпълнителния директор на Easy credit тази тенденция може да се обясни с отпушването на консумацията от страна на потребителите и излизането от кризата. "Има тенденция на подобряване на живота на българина като цяло и кесията за потребление се развързва", обясни той. Валентин Гълъбов пояснява, че в момента не само кредитите за покупки от домакинствата, но и самите покупки са на по-ниски нива от очакваните за периода.

Розово второ тримесечие

Въпреки отчетения от БНБ ръст на необслужените кредити от 9.5% специалисти в сектора прогнозира следващото

тримесечие да бъде "розово". Станимир Василев коментира: "Най-трудната част от годината за нас и сектора като цяло отмина и затова сме заредени с оптимизъм за оставащите месеци до края на годината. Прогнозите са за силен летен сезон в туризма и селското стопанство, което ще се отрази благоприятно и на временната трудова заетост и доходите на хората. В тази ситуация сме умерени оптимисти, че дялът на просрочените заеми в сектора ще намалява все повече в комбинация с покачващи се обеми на кредитиране." Ръстът на необслужените кредити се дължи главно на трудния период за домакинствата в началото на годината - сметки през зимата, плащане на данъци и нарастване на разходите покрай празниците. Според изпълнителния

директор на ТВІ Credit 2011 г. ще бъде по-успешна от гледна точка на отпуснатите потребителски кредити в сравнение с миналата година.

„Потребителското кредитиране е свързано с нивото на потребление в страната. Смятаме, че ще отнеме поне 3 години, за да се върне потреблението в България към нивата от 2008 г.

ИВ Аруе,

изпълнителен директор, Creditbul

Бизнесът на БАКБ

► Българо американска кредитна банка е 19-а по размер на активите към 2010 г. - 735.2 млн. лв. Банката регистрира загуба 20.8 млн. лв. за миналата година, след като начисли 55.4 млн. лв. провизии за обезценка на активи. Лошите вземания на БАКБ (с просрочие над 90 дни) нараснаха над два пъти само за една година - до 23.1 от 9.6% от кредитния портфейл. Отписаните вземания по кредити за 2010 г. са 14.3 млн. лв. БАКБ стартира 2011 с нова загуба от 7.4 млн. лв. за първото тримесечие на годината.

► Капиталовата позиция на банката остава стабилна с коефициент на капиталова адекватност 20.4% (по критериите на Базел II) при изискване на БНБ за 12%.

► След молба на БАКБ банката вече не е обект на оценка от Standard&Poor's, считано от 31 януари 2011 г. На тази дата агенцията обяви, че понижавя за пореден път кредитния рейтинг на БАКБ до В-/С с отрицателна перспектива.

Кои са CSIF

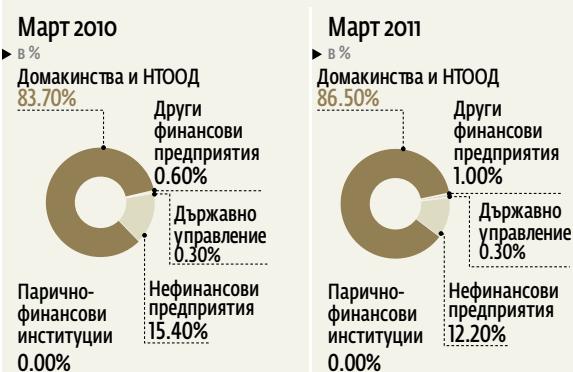
► Фондът е създаден през 2005 г. от Цветелина Бориславова и Светослав Божилков, като двамата сържат по 50% от капитала. Божилков се оттегля от дружеството през 2007 г. и дялът му е изкупен от Бориславова в качеството ѝ на физическо лице и чрез нейната фондация "Крего Бонум". Постепенно в CSIF се вливат останалите бизнеси на Бориславова, които обхващат разнообразни сектори от икономиката - възобновяеми енергийни източници, недвижими имоти, строителство, машинно оборудване, специализация, инвестиции в земеделска земя и др. ► Приходите на групата са 30.1 млн. лв. за 2009 г.

„Прогнозите са за силен летен сезон в туризма и селското стопанство, което ще се отрази благоприятно и на временната трудова заетост и доходите на хората

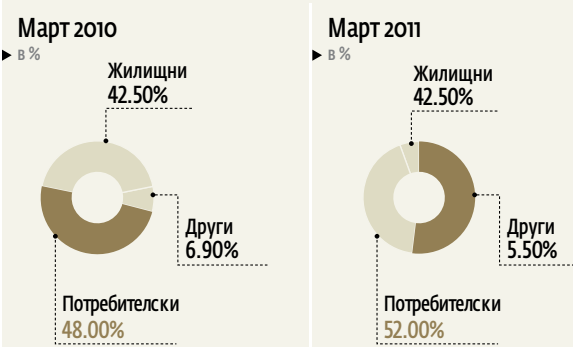
Станимир Василев,

изпълнителен директор на Easy credit

Вземания по кредити от резиденти по сектори



Вземания по кредити от сектор Домакинства и НТООД



Източник: БНБ

КАНДИДАТСТВАЙ
ДО 20 МАЙ 2011 г.

NEXT GENERATION
МЕНИДЖЪРИ ОТ НОВ ВИД

Пари

BRITISH COUNCIL | 20 YEARS IN BULGARIA | The University of Sheffield | CITY College An International Faculty Of The University | Deloitte.

BNF | econ.bg | JobTiger | DarikFinance.bg | MARKET trend | АЛФА

КОНКУРС ЗА МЛАДИ МЕНИДЖЪРИ И ПРЕДПРИЕМАЧИ. КАНДИДАТСТВАЙ НА EVENTS.PARI.BG

Търсят се посредници за 33% от ЧЕЗ и ЕВН

Кандидатите имат възможност да купят конкурсни документи до 27 май, оферти се приемат до 16 юни

Агенцията за приватизация и следприватизационен контрол (АПСК) обяви конкурс за избор на инвестиционен посредник за приватизацията на миноритарните пакети в електроразпределителните предприятия в Западна и Югоизточна България. Това е поредната стъпка към оттегляне на държавата от енергийните дружества, след като преди седмица общо 14 компании купиха документи за посредничество при продажбата на 33% от варненските "Е.ОН България Продажби" и "Е.ОН България Мрежи". Изискванията към кандидатите за процедурата за ЧЕЗ и ЕВН са аналогични.

За продажба

Инвестиционни посредници се търсят за организиране на продажбата на 63 624 акции (33% от капитала) от "ЧЕЗ Разпределение България", София и 1650 акции (33%) от "ЧЕЗ Електро България". Кандидатите във втория конкурс ще трябва да посредничат при приватизацията на 51 612 акции (33%) от "ЕВН България Електроразпределение" - Пловдив и 62 106 акции (33%) от "ЕВН България Електроснабдяване". Пакетите ще се продават чрез публично предлагане на



► Държавата ще продаде своите 33% от електроразпределителните предприятия чрез публично предлагане на борсата

СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

Българската фондова борса, като акциите ще бъдат качени на приватизационния сегмент. Кандидат-посредниците имат възможност да купят необходимите

документи до 27 май, а крайният срок за подаване на оферти е 16 юни.

Изисквания

Подобно на предната про-

цедура за Е.ОН кандидатите за ЧЕЗ и ЕВН трябва да са извършили най-малко 40 хил. сделки на БФБ за периода 2006-2010 г. при оборот поне 500 млн. лв. Освен че

трябва да са лицензирани като инвестиционни посредници от Комисията за финансов надзор, те трябва да разполагат и с независим оценител в екипа си. Очак-

ва се да са членове на БФБ и на Централния депозитар. Кандидатите трябва да са отчитали печалба поне за три от последните пет години и да нямат задължения към АПСК. Няма да бъдат допускани консорциуми.

Критерии

Предложенията на кандидатите ще бъдат оценявани по няколко критерия, първият от които е размерът на възнаграждението за успех при продажба на акциите. Другите критерии са свързани с резултатите на инвестиционните посредници при предлагане на акции на борсата.

По-напреднал етап

Първото ЕРП, в което държавният дял беше обявен за продажба, беше Е.ОН. Изборът на инвестиционен посредник там е в по-напреднал етап, като оферти от кандидатите се очакват до 27 май. Общо 14 компании купиха конкурсна документация - УниКредит Булбанк, ПФБК, "Карол", "БенчМарк Финанс", "Ню Юръп Корпорит Адвайзъри", Райфайзенбанк, ОББ, "Елана Трейдинг", "Юг Маркет", Юробанк И Еф Джи, "Евро-Финанс", ЦКБ, "Кампан" и "Булброкърс".

Илиана Филипова

Клаус Мюледер: Хората трябва да разберат животозастраховането

Застраховките "Живот" заемат 5.09% дял от целия портфейл

Според изпълнителния директор на "Булстрад Живот Виена Иншурънс Груп" Клаус Мюледер българите масово не разбират смисъла и позитивите от застраховката "Живот". Това коментира той на проведения на 17 май икономически форум "Шумът на парите". У нас този тип застраховка е на дъното на списъка с лични инвестиции и мнозина оценяват застраховането само в частта "автомобилно застраховане". Според него животозастраховането е най-модерният продукт за момента на пазара. "Има възвръщане на инвестицията и гаранция за капитала. Не зависи от движението на фондовия пазар."

Слабо проникване в България

Георгиос Цаконас, генерален директор на MetLife в България, коментира ситуацията като типична за българската среда. "Степента на проникване на пазара на животозастраховане в България е незначителна, и то не в сравнение със страните от Западна Европа, а с останалите страни от ЦИЕ." Евгени Бенбасат, изпълнителен директор на ОБВ MetLife, обърна внимание, че у нас хората масово твърдят, че нямат средства за застраховка "Живот", но явно имат средства за плащане на кредити.

Като основен акцент се открий желанието на гилдията да образова потребителите и да повиши проникването на животозастраховането у нас. Тогава каналите за дистрибуция биха могли да бъдат много по-ефективни. "Хората трябва да показват повече способност да бъ-



Хората се интересуват от всичко, но не и да се погрижат за живота си. Трябва да бъдат по-отговорни към себе си и семействата си

Георгиос Цаконас, генерален директор на MetLife

дат отговорни за себе си и за семействата си", заяви Георгиос Цаконас.

От "Алианц Живот" обявиха, че кризата им е отворила нови възможности да подобрят набора от агенти, които предлагат продуктите им. Андрей Александров,

изпълнителен директор, заяви, че за да се повиши проникването на този тип застраховки, ще развият агентската си мрежа, повишавайки професионалните качества на агентите. От ОБВ MetLife също ще разчитат на обучението и пови-



Спестяванията на българите се оказаха повече, отколкото предполагахме. Имат пари да изплащат кредити, но за застраховка "Живот" - не

Евгени Бенбасат, изн. директор ОБВ MetLife

шаване на квалификацията на служителите си. Според Клаус Мюледер брокерите и агентите имат голям потенциал, тъй като всеки агент има огромен кръг от контакти. "Вместо да се опитват да продадат поредната застраховка за автомо-

бил, биха могли да опитат да предложат застраховка "Живот", която може да осигури на хората много неща в бъдеще."

Брутният премиен приход на животозастрахователите за 2010 г. е 248.7 млн. лв.

Ивана Петрова

Арктическата сделка на BP и "Роснефт" пропадна



►След провала на сделката с управляваната от Боб Дъдли (вдясно) британска петролна компания BP изпълнителният директор на "Роснефт" Едуард Худайнатов (вляво) ще трябва да търси нови партньори

Руската държавна компания ще търси друг партньор, с който да извършва проучвания за нефт в Далечния север

Сделката за съвместно изследване на арктическите региони между BP и "Роснефт" пропадна, след като британската петролна компания не успя да убеди руските милиардери от сегашното и общо дружество да подкрепят размяната на акции на стойност 16 млрд. USD. От BP казаха, че срокът за изпълнение на споразумението, който изтече в понеделник, няма да бъде удължен. Провалът на първата подобна размяна между международна нефтена корпорация и държавен производител е сериозен удар за опитите на главния изпълнителен директор на BP Боб Дъдли да възстанови щетите за компанията от миналогодишния петролен разлив в Мексиканския залив. Сега "Роснефт" ще трябва да обмисля други възможности за своя арктически проект.

Историческа сделка
Споразумението за изследване щеше да даде на BP

достъп до 100 млрд. барела потенциални ресурси в руското Карско море. Смята се, че в арктическия кръг се крият огромни залежи от полезни изкопаеми. Това беше най-голямата сделка на Дъдли, откакто той по ръководството на компанията през октомври и се зае с нейното възстановяване след най-сериозния крайбрежен разлив в Мексиканския залив в историята на САЩ. Дъдли я определи като "историческа", а анализатори даваха високи оценки за този ход, предприет от иначе закьсалата компания. Досега BP е продала активи за над 24 млрд. USD, за да покрие задълженията си покрай разлива, а цялата заделена за целта сума е 41 млрд. USD.

Неудовлетворени партньори

Обявената през януари размяна на акции беше спряна, след като няколко руски милиардери, партньори на BP от създаденото по-рано съвместно дружество TNK-BP, заявиха, че сделката нарушава техните споразумения с британската компания. Акционерите, познати общо като Alfa-Access-Renova, настояват, че имат право на дял от всички операции на BP в Русия. Партньорите са Ми-

хаил Фридман и Герман Хан от Alfa Group, Виктор Векселберг от Renova и Лен Блаватник от Access Group. Високопоставен източник е казал пред агенция AP, че BP и "Роснефт" не са успели да изкупят дела на руските милиардери в TNK-BP дори след като са предложили 32 млрд. USD за него. Преди дни цялата компания беше оценена на 44 млрд. USD. Олигарси са настоявали да получат 35 млрд. USD, главно в брой, но и в акции на BP. Предложението им обаче е било отхвърлено от британската компания.

Загуба на интерес

Източникът казва още, че "Роснефт" вече не се интересува от бъдещи преговори с BP и не може повече да отлага преговорите с други чуждестранни петролни компании. Държавният производител не желае в проекта да участва и TNK-BP, тъй като компанията няма никакъв арктически опит, казва и главният изпълнителен директор на "Роснефт" Едуард Худайнатов. Според анализатори от Citigroup "Роснефт" има алтернатива, като избере друг международен партньор за проучване на арктическите находища, като Royal Dutch Shell или Chevron. □

HP увеличи печалбата си, но остава в трудно положение

Производителят на компютри отчете 5% ръст на положителен финансов резултат, но занижи очакванията за годишното си представяне



СНИМКИ BLOOMBERG

Печалбата на най-големия производител на компютри в света Hewlett-Packard е нараснала с 5% през второто финансово тримесечие на годината, приключващо на 30 април. Компанията е реализирала положителен финансов резултат от 2.3 млрд. USD при 2.2 млрд. USD година по-рано. Слабият компютърен пазар и последствията от земетресението в Япония са сред факторите, които ще имат негативно влияние върху резултатите на HP до края на годината. Прогнозите за размера на печалбата бяха занижени от 130-131.5 млрд. USD на 129-130 млрд. USD. Компанията обяви по-рано от очакваното резултатите си след изтеклото в публичното пространство предупреждение на главния изпълнителен директор Лео Апотекер за "поредно трудно тримесечие" за HP. Опасенията му понижиха

цената на акциите на компанията с над 7%.

Най-голям ръст в BRIC

Приходите през второто финансово тримесечие са се повишили с 3% в сравнение с предишната година, достигайки 31.63 млрд. USD. Най-силен е бил ръстът в страните от групата BRIC - Бразилия, Русия, Индия и Китай, където нетните приходи са се увеличили с 19%.

Фокус върху услугите
HP планира да разшири своите печеливши подразделения, като например консултантското, и да намали влиянието на други услуги, като поправката на компютри. Подразделението за услуги скоро ще има нов директор и се очаква да бъде подложено на скоростна реформа. Компанията обаче няма да прави масови съкращения, но няма и да наема нови служители, каза още Апотекер. □

ОЧАКВАЙТЕ



30 МАЙ
2011

02/ 4395 855 • events.pari.bg • events@pari.bg

Пари

BONNIER
Business Press International

Oriens

С подкрепата на:

Microsoft®

AIRFRANCE

MAZDA

Медийни партньори:

NOVA
TELEVISION

DarikFinance.bg

кабината

SeeNews
know how to See

РАДЕЯ
ВЪШНА РЕКЛАМА

32

►млрд. USD е било последното предложение на BP и "Роснефт" за дела на руските инвеститори в TNK-BP

35

►млрд. USD основно в брой, но и в акции на BP са поискали руските акционери в TNK-BP

16

►млрд. USD е стойността на провалената сделка за размяна на акции между BP и "Роснефт"

Регионални
индексиВодещият индекс на БФБ
продължи да спада

Sofix: 439.24

↓ -0.54%

Понижение отбеляза македонският
основен индекс

MVPI: 2 582.36

↓ -0.31%

Повишение отчете
сръбският бенчмарк

BELEX15: 753.79

↑ +0.49%

Цифра на деня

АДСИЦ

130 691

▶ акции на "Фонд Имоти" АДСИЦ-София бяха изтързвани
на борсата. Книжката поскъпна с 11.1% по време на
сесията

Световни индекси

Германският индекс продължи да спада

DAX: 7273.67

↓ -1.54%

Американските акции започнаха сесията
със спад

Dow Jones: 12 417.48

↓ -1.04%

Водещият измерител в Токио се оцвети
в зелено

Nikkei225: 9567.02

↑ +0.09%

Спаг

Deutsche Boerse

4.10

▶ процента загубиха
от цената си акциите
на германския борсов
оператор, като
достигнаха 54.09 EUR

Поскъпване

Commerzbank

0.08

▶ добавиха към
стойността
си акциите на
германската банка и
достигнаха 3.86 EUR

Сорос разпродаде златото си

Според 80-годишния
милиардер златото е
върховният балон

Милиардерът Джордж Сорос е продал по-голямата част от своите физически запаси от злато през първото тримесечие, когато цената на ценния метал вървеше към рекордни нива. Мениджърът на хедж фонд Джон Полсън от своя страна е запазил своите активи, залагайки, че стоката ще продължи възхода си. Компанията Soros Fund Management е разпродаде 99% от дела си в подкрепения със злато SPDR Gold Trust, 5 млн. акции в iShares Gold Trust и е намалила участието си в NovaGold Resources и Kinross Gold Corp. През януари 2010 г. Сорос определи златото като "върховния балон от активи". През ноември 80-годишният инвеститор каза, че има идеални условия за ръст на златото, а този януари заяви, че този ръст

ще продължи поне още няколко години. Paulson&Co. обаче е запазила своите 31.5 млн. акции в SPDR Gold Trust и е увеличила дела си в минни компании като Barrick Gold Corp. и Gold Fields. Полсън е собственик и на базираната в Йоханесбург AngloGold Ashanti - най-големия производител в Африка.

Рекорду

Продължаващият цяло десетилетие ръст на златото привлече инвеститори, търсещи по-добра възвръщаемост от ценните книжа и алтернатива на валутите, което доведе до рекордно висока търговия на търгувани на борсата продукти като SPDR и iShares през декември. Засилващата се инфлация, европейската дългова криза, отслабващият долар и конфликтът в Либия увеличиха спот цената до най-високото ниво за всички времена - 1577.57 USD за унция - на 2 май. Анализатори допускат, че металът може да достигне 1600 USD до края

на годината и 2500 USD за унция до две години. Акциите в добивните компании следваха цената на златото, докато то увеличи цената си с 22%. През този период индексът от 16 добивни компании на борсата във Филаделфия се е покачил с 8.6%.

Инфлация

Интересът на инвеститорите към ценните метали се засили след фалита на Lehman Brothers Holdings през септември 2008 г. Федералният резерв на САЩ държи основния лихвен процент близо до нулата от декември 2008 г., а неговият председател Бен Бернанке каза, че не бърза да го вдигне. Миналия месец Европейската централна банка увеличи лихвения си процент за пръв път от почти три години. Нейният президент Жан-Клод Трише каза на 9 май, че централните банки по света действат единно в борбата с инфлацията, но въпреки това някои инвеститори купуват злато като бариера пред инфлацията. □

▶ В началото на тази година милиардерът Джордж Сорос прогнозира, че ръстът в цените на златото ще продължи поне още няколко години СНИМКА BLOOMBERG

SOCIETE GENERALE
ЕКСПРЕСБАНК

SGAM Фонд – подфондове предлагани в България	Валута	Емисионна стойност за дата 17.05.2011 г.				Цена при обратно изкупуване (нетна стойност на акциите на единица) за дата 17.05.2011 г.		
		Клас А – го 25000 EUR/ USD	Клас А – наг 25000 EUR/ USD*	Клас В	Клас Р	Клас А	Клас В	Клас Р
Погфонд								
SGAM ФОНД "КИТАЙСКИ АКЦИИ"	USD	25,3927	25,2707	4027,5576	401,9172	24,4161	3 987,6808	394,0365
SGAM ФОНД "АКЦИИ ОТ ИЗТОЧНА ЕВРОПА"	EUR	30,1588	30,0138	3228,9855	102,0000	29	3197,02	100
SGAM ФОНД "АКЦИИ ЕВРОЗОНА СТОЙНОСТ"	EUR	117,4424	116,8778	1228,9428	89,2908	112,93	1216,78	87,54
SGAM ФОНД "АКЦИИ ГЛОБАЛНА ЕНЕРГИЯ"	USD	21,0749	20,9736	0,0000	108,0860	20,26	0	105,97
SGAM ФОНД "АКЦИИ ЗЛАТНИ МИНИ"	USD	37,5361	37,3556	3889,6850	0,0000	36,09	3851,17	0
SGAM ФОНД "АКЦИИ НА ВОДЕЩИ ЕВРОПЕЙСКИ КОМПАНИИ"	EUR	31,5482	31,3965	988,5537	0,0000	30,33	978,77	0
SGAM ФОНД "ГЛОБАЛНИ АКЦИИ"	USD	34,7645	34,5974	1621,6459	102,0000	33,43	1605,59	100
SGAM ФОНД "АКЦИИ НА ВОДЕЩИ АМЕРИКАНСКИ КОМПАНИИ"	USD	28,2632	28,1274	1527,5442	156,9463	27,18	1512,42	153,87
SGAM ФОНД "ЕВРОПЕЙСКИ ОБЛИГАЦИИ"	EUR	41,1338	40,9331	1458,6944	0,0000	40,13	1451,44	0
SGAM ФОНД "СВЕТОВНИ ОБЛИГАЦИИ"	USD	45,7534	45,5303	1845,3803	0,0000	44,64	1836,2	0
SGAM ФОНД "ПАРИЧЕН ПАЗАР (ШАТСКИ ДОЛАРИ)"	USD	не се предлага	15,9699	1229,4047	не се предлага	15,89	1223,29	не се предлага
SGAM ФОНД "ПАРИЧЕН ПАЗАР (ЕВРО)"	EUR	не се предлага	27,7487	1237,5634	не се предлага	27,61	1231,41	не се предлага
SGAM ФОНД "ИНДИЙСКИ АКЦИИ"	USD	143,3616	142,6623	1504,5453	144,8596	139,87	1497,06	143,43
SGAM ФОНД "АКЦИИ ЛАТИНСКА АМЕРИКА"	USD	127,8647	127,2409	1194,6234	0,0000	124,75	1188,68	0

Обявените цени са в дадената валута и са валидни за поръчки, подадени през преходния работен ден до 11:30 ч. Поръчки, подадени след 11:30 ч. се считат за направени на следващия работен ден. Мин. сума за първоначална инвестиция в SGAM Фонд "Паричен пазар - щатски долари" и SGAM Фонд "Паричен пазар - евро" клас А е 100 000 EUR/USD.

8000 18 888
http:// www.sgeb.bg

ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд за регионално развитие
Инвестираме във бъдещето

ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„Развитие на конкурентоспособността
на българската икономика“ 2007-2013
www.opc.competitiveness.bg

Образец на обява за откриване на процедура за определяне на изпълнителя
по т.1 (5) от Заповед № Р - 79/30.03.2011 г.

О Б Я В А
за
ОТКРИВАНЕ НА ПРОЦЕДУРА ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ИЗПЪЛНИТЕЛ

На основание чл.14, ал. 2 във връзка с чл.7, т.1 от Постановление № 55 на МС от 2007 г. за условията и реда за определяне на изпълнителя от страна на бенефициенти на договорена безвъзмездна финансова помощ от Структурните фондове и Кохезионния фонд на Европейския съюз, Съвместната оперативна програма за трансгранично сътрудничество „Черно море 2007 – 2013г.“ и от Финансовия механизъм на Европейското икономическо пространство,

„Декор 2000“ ЕООД
(наименование на бенефициента)
със седалище в гр.Гълъбово и адрес на управление: ул. "Васил Коларов, № 20А, адрес за кореспонденция (ако е различен от адреса на управление): гр., Гълъбово, : ул. "Васил Коларов, № 20А, тел.: 042/ 699 909, факс: 042/ 640 297, интернет адрес : www.dekor2000.bg, лице за контакт: Тонка Иванова Колева, на длъжност: Управител, тел.: 042/ 699 909, в качеството си на бенефициент по Договор за безвъзмездна финансова помощ № 2ТММ-02-155/18.02.2011 г. обявява процедура за определяне на изпълнителя – открит избор с обект:

„Доставка, монтаж и пускане в експлоатация на машини и оборудване (ДМА), необходими за обезпечаване на цялостния технологичен процес по производството на интериорни врати“ – проект по Договор № 2ТММ-02-155/ 18.02.2011 г., който включва активи обособени в следните позиции: Позиция 1: Машини/ линия за лепене на первази, Машини за облицаване с фолио на каси и первази, Машини за декориране на первази; Позиция 2: Фреза четиристранна; Позиция 3: Машини за рязане/ целене на фола; Позиция 4: Машини - Център за пробиване и рязане; Позиция 5: Кантираща машина; Позиция 6: Компресор; Позиция 7: Машини за раздробяване остатъците от фолио; Позиция 8: Аспирация.

Пояснителният документ и документацията за провежданата процедура могат да се получат на адрес: гр., Гълъбово, : ул. "Васил Коларов, № 20А, офиса на фирма „Декор 2000“ ЕООД всеки работен ден от 09.00 ч. до 17.00 ч.

Пояснителният документ е публикуван и на следните интернет адреси:
1. www.ibsme.org - интернет адреса на УО/ДО (чл.14 ал.2)
2. http://www.eufunds.bg - интернет адреса на Единния информационен портал за обща информация за управление на Структурните фондове и Кохезионния фонд на Европейския съюз на Република България (Г 4Г от Заключителните разпоредби)
3. www.dekor2000.bg - (интернет адреса на възложителя в случай, че има такъв)

Оферти/Заявления се подават на адрес: гр., Гълъбово, : ул. "Васил Коларов, № 20А, офиса на фирма „Декор 2000“ ЕООД до 16.00 ч. на 03.06.2011 г.

„Този документ е създаден с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013, финансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие. Цялата отговорност за съдържанието на документа се носи от „Декор 2000“ ЕООД и при никакви обстоятелства не може да се приема, че този документ отразява официалното становище на Европейския съюз и Договорящия орган.“

18 КОРПОРАТИВНИ СЪОБЩЕНИЯ

П О К А Н А

УПРАВИТЕЛНИЯТ СЪВЕТ НА "КОРАДО - БЪЛГАРИЯ" - АД, зград СТРАЖИЦА, ОБЛАСТ - ВЕЛИКО ТЪРНОВО, на основание член 223 ТЗ и член 53, алинея 1, от Устава на дружеството, свиква редовно Общо събрание на акционерите на дружеството на 28.06.2011г. от 11.00 часа по седалището и адреса на управление на дружеството – зград Стражица, улица "Гладстон" № 28, административната сграда при следният дневен ред:

1. Приемане на одитирания отчет на УС за дейността на дружеството през 2010 г.; Проект за решение - ОСА одобрява отчета за дейността на УС за работата му през 2010 г. и го приема.

2. Приемане на одитирания годишен финансов отчет на дружеството за 2010 г.; Проект за решение - ОСА приема годишния финансов отчет за 2010 г.

3. Приемане доклада за дейността на регистрирания одитор за 2010 г.; Проект за решение - ОСА приема доклада на одитора за 2010 г.

4. Освобождение от отговорност членовете на НАДЗОРНИЯ и УПРАВИТЕЛНИЯ СЪВЕТ за дейността им през 2010 г.; Проект за решение - ОСА освобождава от отговорност членовете на НС и УС за дейността им през 2010 г.

5. Приемане решение за разпределение на печалбата реализирана от дейността на дружеството през 2010 година; Проект за решение - ОСА приема решение за разпределение на печалбата реализирана от дейността на дружеството през 2010 година съобразно направеното предложение на УС.

6. Избор на регистриран одитор за 2011 г.; Проект за решение - ОСА избира регистриран одитор за 2011 г. съобразно направеното предложение от одитория комитет

7. Приемане решение всички членове на УС и НС на „Корудо-България“ АД работещи по трудов договор в холдинга да не получават възнаграждения за дейността си в съветите. Проект за решение - ОСА приема решение всички членове на УС и НС на „Корудо-България“ АД работещи по трудов договор в холдинга да не получават възнаграждения за дейността си в съветите

8. Разни
Поканват се всички акционери на дружеството да вземат участие лично или чрез представител. Писмените материали за събирането са на разположение на акционерите по седалището и адреса на управление на дружеството в зр. Стражица, ул. Гладстон № 28 всеки работен ден от 9,00 до 16,00 часа. Поканата, заедно с материалите по точките от дневния ред на събирането са публикувани на електронната страница на „Корудо-България“ АД – www.koradobg.bg за времето от обявяването на поканата в търговския регистър до приключване на Общото събрание.

Лица притежаващи заедно или поотделно най-малко 5 на сто от капитала на „Корудо-България“ АД зр. Стражица могат да искат включването на въпроси и да предлагат решения по вече включени въпроси в дневния ред на Общото събрание по реда на чл. 223а от ТЗ. Не по-късно от 15 дни преди откриването на Общото събрание тези акционери представят за обявяване в Търговския регистър списък на въпросите, които ще бъдат включени в дневния ред и предложенията за решения. С обявяването в Търговския регистър, въпросите се смятат за включени в предложения дневен ред. Най-късно на следващия работен ден след обявяването акционерите представят списък от въпроси, предложенията за решения и писмените материали по седалището и адреса на управление на дружеството, както и на Комисията за финансов надзор.

По време на Общото събрание, акционерите имат право да поставят въпроси по всички точки от дневния ред, както и въпроси относно икономическото и финансовото състояние и търговската дейност на дружеството, независимо дали последните са свързани с дневния ред.

Регистрацията на акционерите се извършва в деня на Общото събрание от 10,00 до 10,45 часа.

За регистрация и участие в ОСА, физическите лица – акционери представят документ за самоличност. Юридическите лица – акционери представят оригинал на актуално удостоверение за търговска регистрация, както и документ за самоличност на законния представител.

Правила за гласуване чрез пълномощник: В случаи на представителство на акционер в общото събрание на основание чл. 115з, ал. 6 от ЗППЦК е необходимо представянето и на изрично нотариално заверено пълномощно за конкретното общо събрание със съдържанието по чл. 11б, ал. 1 ЗППЦК. В случаите, когато юридическото лице не се представява от законния си представител, пълномощникът представя документ за самоличност, оригинал на актуално удостоверение за търговска регистрация на съответното дружество – акционер и изрично нотариално заверено пълномощно за конкретното общо събрание със съдържанието по чл. 11б, ал. 1 ЗППЦК.

В случаи на представителство на акционер на дружеството от юридическо лице – пълномощник се представя освен документ за самоличност на представляващия дружеството – пълномощник, оригинал на актуално удостоверение за търговска регистрация на съответното дружество – пълномощник и изрично нотариално заверено пълномощно за конкретното общо събрание със съдържанието по чл. 11б, ал. 1 ЗППЦК.

На основание чл. 11б, ал. 4 от ЗППЦК преупълномощаване с правата преходени на пълномощника съгласно даденото му пълномощно е нищожен, както и пълномощното дадено в нарушение на разпоредбата на

чл. 11б, ал. 1 от ЗППЦК.

Удостоверението за търговска регистрация, както и пълномощното за представителство в Общото събрание на акционерите, издадени на чужд език трябва да бъдат съпроводени с легализиран превод на български език, в съответствие с изискванията на действащото законодателство. При несъответствие между текстовете за верни се приемат данните в превода на български език.

Управителния съвет на „Корудо-България“ АД – зр. Стражица представя образец на писмено пълномощно на хартиен и електронен носител, заедно с материалите за общото събрание. Образецът на пълномощно е на разположение и на електронната страница на дружеството www.koradobg.bg. При поискване, образец на писмено пълномощно се представя и след свикване на редовното заседание на общото събрание на акционерите.

Всеки акционер, който е дал пълномощно за участие в ОСА трябва да уведоми дружеството за пълномощаването до края на работния ден, предхождащ деня на събирането.

„Корудо-България“ АД ще получава и приема за валидни уведомления и пълномощни по електронен път на следната електронна поща info@korado.bg като електронните съобщения следва да са подписани с универсален електронен подпис (УЕП) от упълномощителя и към тях да е приложен електронен документ (електронен образ) на пълномощното, който също да е подписан с универсален електронен подпис (УЕП) от упълномощителя.

Гласуването чрез кореспонденция и електронни средства не е допустимо съгласно действащия устав на „Корудо-България“ АД.

Управителният съвет на „Корудо-България“ АД уведомява, че общият брой на акциите и правата на глас на акционерите на дружеството към датата на решението на Управителния съвет за свикване на общото събрание – 12.04.2011 г. е 1 633 589 / един милион, шестстотин триесет и три хиляди петстотин осемдесет и девет / неприближирвани, безналични, поименни акции, всяка с право на един глас в ОСА. На основание чл. 115б, ал. 1 от ЗППЦК правото на глас в общото събрание се упражнява от лицата, вписани в регистрите на Централен депозитар като акционери на дружеството 14 дни преди датата на общото събрание т.е. към 28.06.2011 г.

При липса на вкворум на първата обявена дата за ОСА, на основание член 227, ал. 3 от ТЗ Общото събрание на акционерите на дружеството ще се проведе на 13. 07. 2011 година от 11. 00 часа, на същото място и при същият дневен ред.

Изпълнителен Директор: /инж. Иржи Ржезничек/



О Б Я В А



ХИЛ. ЛВ.

„Булгартабак – Холдинг“ АД, град София обявява конкурс за набиране на оферти за избор на регистриран одитор (одиторско предприятие) за извършване на независим финансов одит на:

- годишния консолидиран финансов отчет на Група „Булгартабак“ за 2011 година, съставен съгласно Международните стандарти за финансови отчети;
- годишния финансов отчет на „Булгартабак – Холдинг“ АД за 2011 година;
- годишните финансови отчети за 2011 година на дружествата от Групата и преглед на финансовите отчети с допълнителни справки, необходими за годишния консолидиран финансов отчет за 2011 година (пакети за консолидация);
- годишните финансови отчети на дружествата се съставят при спазване изискванията на Международните стандарти за финансови отчети, с изключение на отчета на „Хасково – Табак“ АД (в ликвидация), който се съставя съгласно изискванията на Националните стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия и по-специално – СС 13 „Отчитане при ликвидация и несъстоятелност“.

Сумата на актива от отчетите за финансовото състояние и нетните приходи на посочените дружества от Група „Булгартабак“ за 2010 година са както следва:

ХИЛ. ЛВ.

№ по ред	Дружество	Сума на актива към 31.12.2010 г.	Сума на нетните приходи за 2010 г.	Общо
1	„Булгартабак – Холдинг“ АД	99 459	45 182	144 641
2	„Асеновград - Табак“ АД	1 680	76	1 756
3	„Благоевград – БТ“ АД	292 814	186 970	479 784
4	„Плевен - БТ“ АД	33 012	16 823	49 835
5	„София – БТ“ АД	139 394	139 583	278 977
6	„Шумен – Табак“ АД	5 475	253	5 728
7	„Булгартабак – Трейдинг“ АД	3 680	4 110	7 790
8	„Хасково - Табак“ АД, в ликвидация	17 280	1 633	18 913
Всичко:		592 794	394 630	987 424

Сумата на актива от отчета за финансовото състояние и нетните приходи, съгласно годишния консолидиран финансов отчет на Група „Булгартабак“ за 2010 година са както следва:

Сума на актива към 31.12.2010 г.	Сума на нетните приходи за 2010 г.	Общо
559 983	336 438	896 421

Подписаните оферти се представят в затворен, запечатан и непрозрачен плик до 15:00 часа на 7 юни 2011 г. в деловодството на „Булгартабак – Холдинг“ АД на адрес: град София, ул. „Граф Игнатиев“ № 62 – стая № 107. На лицевата страна на плика следва да бъде обозначено името на кандидата – регистриран одитор/одиторско предприятие, както и текста „Оферта за участие в процедурата по избор на одитор/одиторско предприятие за извършване на независим одит на годишни финансови отчети за 2011 година“.

Офертите трябва да съдържат информация за:

1. Необходимия брой работни часове за извършване на проверката и заверката – за всеки отделен финансов отчет на дружествата и цена за 1 работен час (без ДДС);
2. Необходимия брой работни часове за извършване на прегледа – за всеки пакет за консолидация поотделно и цена за 1 работен час (без ДДС);
3. Допълнителни разходи, необходими за проверката и заверката (без ДДС) – за всеки отчет, пакет за консолидация и дружество поотделно; 4. Обща стойност (без ДДС) на проверката и заверката (общо за всички ангажименти, изброени по-горе и за всеки отчет поотделно);
5. Условия (схема) за плащане на услугата по проверката и заверката – за всеки индивидуален отчет на дружествата и на консолидираните отчети на групата;
6. Срокове за изпълнение на ангажимента - за всеки отделен отчет на дружествата и на консолидираните отчети на групата;
7. Доказателства за опита в одитиране, включително и на подобни дружества – информацията следва да обхваща период от минимум три години назад – списък и други справки, подписани и подпечатани от регистрирания одитор/предприятие;

До участие в процедурата се допускат кандидати, които кумулативно отговарят на следните условия:

- да имат доказан опит при предоставянето на одиторски услуги (установен чрез информацията по т.7);
- да имат положителен финансов резултат от дейността си за всяка една от предходните три години – за целта се представят заверени копия на Отчет за доходите/Отчет за всеобхватния доход за посочения период;
- да имат численост на персонала, занимаващ се с одиторски услуги към датата на кандидатстване, не по-малка от двадесет души – за целта се представя декларация на кандидата;
- да имат нетни приходи от одиторски услуги за всяка една от предходните три години – не по-малки от един милион лева – за целта се представят заверени копия на Отчет за доходите/Отчет за всеобхватния доход за посочения период.

ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд за регионално развитие
Инвестираме във вашето бъдеще

ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
„Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013
www.opcompetitiveness.bg

Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013
Операция BG16PO003-2.1.06 „Технологична модернизация в малки и средни предприятия“

О Б Я В А

ОТКРИВАНЕ НА ПРОЦЕДУРА ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ИЗПЪЛНИТЕЛ

На основание чл.14, ал. 2 във връзка с чл.7, т. 1 от Постановление № 55 на МС от 2007 г. за условията и реда за определяне на изпълнител от страна на бенефициенти на договорена безвъзмездна финансова помощ от Структурните фондове и Кохезионния фонд на Европейския съюз, Съвместната оперативна програма за трансгранично сътрудничество „Черно море 2007 – 2013г.“ и от Финансовия механизъм на Европейското икономическо пространство,

„Химакс Фарма“ ЕООД

със седалище и адрес на управление: зр. София 1756, ж.к. Дървеница, бл. 43 В, ап. 25
адрес за кореспонденция: зр. София 1618, ул. Горича 8А
тел.: 02 955 56 41; 955 52 66; 955 62 98, факс: 02 955 42 78
Интернет адрес: www.chemaxpharma.com
лице за контакт: Росен Василев Цветков
на длъжност: Ръководител проект; тел.: 0885 80 86 62

в качеството си на бенефициент по Договор за безвъзмездна финансова помощ № 2ТММ-02-89/18.02.2011

обявява

процедура за определяне на изпълнител – открит избор с обект:
„Доставка монтаж и въвеждане в експлоатация на машини за производство на лекарствени продукти“

- **Обособена позиция № 1** – Сашет машина
 - **Обособена позиция № 2** – Таблетна машина
 - **Обособена позиция № 3** – Ролков компактор
 - **Обособена позиция № 4** – Линия за дозиране, затваряне и етикетирание на течни дозирани форми
- Пояснителният документ и документацията за провежданата процедура могат да се получат на адрес: зр. София 1618, ул. Горича 8А всеки работен ден от 09:00 ч. до 17:00 ч.

Пояснителният документ е публикуван и на следните интернет адреси:

1. www.ibsme.org - интернет адреса на УО/ДО (чл.14 ал.2)
 2. http://www.eufunds.bg - интернет адреса на Единния информационен портал за обща информация за управлението на Структурните фондове и Кохезионния фонд на Европейския съюз на Република България (4Г от Заключителните разпоредби)
 3. www.chemaxpharma.com - (интернет адреса на „Химакс фарма“ ЕООД)
- Оферти се подават на адрес: зр. София 1618, ул. Горича 8А до 16:30 ч. на 20.06.2011 г.

Този документ е създаден с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие. Цялата отговорност за съдържанието на документа се носи от „Химакс фарма“ ЕООД и при никакви обстоятелства не може да се приема, че този документ отразява официалното становище на Европейския съюз и Договарящия орган.



КОРПОРАТИВНИ СЪОБЩЕНИЯ И ОБЯВИ НА ДЪРЖАВНИ ИНСТИТУЦИИ

Търгове, конкурси, Корпоративни промени, Покани за обществени поръчки, Търгови предложения, Изменения по наредби, Процедури по приватизация, Уведомления и други обяви от частната и гържавната сфера

Цена за публикация:
0.66 лв./колон мм/
без ДДС

Срок за подаване на заявките: до 11 ч. 60 минути преди публикация

За допълнителна информация и заявки: тел. 02/4395 853
e-mail: reklama@pari.bg

Чарлс Фланаган, регионален търговски директор на Club Med за Европа, Северна Африка и Близкия изток

Летният сезон в България е прекалено кратък

За да бъде един all inclusive курорт успешен и да се печели добре от него, той трябва да работи минимум 8 месеца в годината, показват изчисленията на бившия мениджър на "Русалка" Club Med

Визитка

Кой е Чарлс Фланаган

- ▶ Чарлс Фланаган е регионален търговски директор на Club Med за Европа, Северна Африка и Близкия изток.
- ▶ Той работи в компанията вече 38 години, като началото на кариерата си поставя в България, в курорта "Русалка".
- ▶ Работил е в Австралия, Япония, Сингапур, Хонконг и Париж.
- ▶ От 2005 г. той отговаря за пазарите в Европа.



„Българският туристически пазар се разраства и има много хора от средната и над средната класа, които прекарват почивките си в чужбина. Затова решихме, че трябва да се опитаме да ги привлечем и да ги направим наши клиенти

▶ **Господин Фланаган, наскоро подписахте договор за официално представителство на Club Med за България с туристическата компания Travel Business Services (TBS). Защо решихте да обърнете внимание и на българския пазар? Какви са очакванията ви?**

- От статистическите данни знаем, че българският туристически пазар се разраства и че има много хора от средната и над средната класа, които прекарват почивките си в чужбина. Затова решихме, че трябва да се опитаме да ги привлечем и да ги направим наши клиенти. България е част от Европейския съюз, а ние започнахме да развиваме присъствието си във всяка една от държавите от общността. Намерихме и подходящ партньор за българския пазар, който е надежден и е много ентузиастичен от продукта, който предлагаме. Смятам, че сега е правилното време.

▶ **Club Med не е много известна в България,**

въпреки че преди около 30 години компанията развива концепцията на курорта "Русалка". Защо решихте навремето да се оттеглите?

- Курортът не беше много печеливш, тъй като летният сезон там е прекалено кратък - около 4 месеца, максимум 5. За продуктите на Club Med това не е достатъчно. Изчисленията ни показват, че за да бъде един all inclusive курорт успешен и да се печели добре от него, той трябва да работи минимум 8 месеца в годината.

▶ **А можем ли да очакваме да подпишете нов договор за мениджмънт на груп български курортен комплекс или дори да купите обект в България?**

- Имаме няколко предложения от български хотели да менажираме базата им. Естествено не мога да спомена имената им. Проучванията ни показаха, че сезонът тук е наистина кратък, а и няма нужната материална база, за да бъде удължен, като например повече басейни, SPA центрове, възможности за различни спортове на плажа и т.н.

▶ **България има и зимни курорти, може ли те да привлечат вниманието на Club Med?**

- Знаете, че за хората, които карат ски, е много важно каква е дължината на пистите. Не смятам, че България може да предложи нужното в това направление.

▶ **Club Med е известна като създател на all inclusive концепцията. Днес тя вече е "копирана" и се прилага на много места. Има ли нещо, с което продуктът на Club Med все пак е уникален и се отличава от all inclusive офертите на пазара?**

- В Club Med абсолютно всичко е безплатно. Ако искате да се научите да играете тенис, да плувате или да карате водни ски, не е нужно да плащате допълнително. Това важи и за редицата други занимания, които предлагаме. На други места за такива неща се плаща допълнително, въпреки че офертата е наречена all inclusive. Освен това предлагаме не само местни, но и интернационални напитки. Пространството,

на което са разположени нашите курорти, е изключително голямо и т.н.

▶ **Много туристически компании коментират, че all inclusive моделът се оказал госта успешен по време на кризата. При вас така ли беше? Може ли да илюстрирате промяната с цифри?**

- Да, това наистина е така, макар че в момента не мога да цитирам конкретни цифри. Предимството на all inclusive е, че знаете колко ще платите за цялата си почивка. Понякога сте привлечени от оферта на много по-ниска цена, но впоследствие се налага да плащате за ресторанти, за забавления на децата и т.н., така че накрая дори плащате повече.

▶ **В момента Club Med менажира 80 курорта. Колко от тях са собственост на компанията?**

- Преди време бяхме принудени да продадем някои от обектите си, за да финансираме реновирането на други. Към момента 36-40% от курортите все още са собственост на Club Med. В бъдеще обаче планираме да намалим броя им и да се фокусираме върху повече места, които само да менажираме или да наемем дългосрочно.

▶ **Колко струва менажирането на един хотел от Club Med?**

- Обикновено ние подписваме договори за мениджмънт на обектите, в които 30% от приходите са за нас, а останалата част е за собственика на хотела.

▶ **Какви са бъдещите инвестиционни планове на компанията?**

- Разполагаме с все по-малко средства за инвестиции. Затова се фокусираме върху менажирането на обекти и сме отворени към всякакви предложения. Планираме да отворим нов курорт в Оман. Обръщаме поглед и към държави като Испания, където нямаме курорт, но бихме искали да се върнем на този пазар. Проучваме нови варианти и в Турция. И там обаче сезонът не е достатъчно дълъг за нашите изисквания. Например в Анталия той се открива през април и се закрива през октомври, т.е. може да се работи само 7 месеца.

Дарина Черкезова

Накратко

Кои са Club Med

- ▶ Френската туристическа компания Club Med има над 60-годишна история. Тя е създадена през 1950 г. от бившия белгийски шампион по водна топка Жерар Блиц. Първият курорт на компанията е открит на испанския остров Майорка.
- ▶ През 1961 г. компанията е купена от барон Едмон дьо

Ротшилд, след като посещава един от курортите и остава доволен от почивката си там.

▶ През 1955 г. е открит първият клуб извън Средиземноморския район - в Таити. През следващата година компанията вече предлага оферти и за зимна почивка - в Швейцария.

▶ През 90-те години компанията намалява приходите си, тъй като се поя-

вяват много групи, които копират концепцията ѝ.

▶ В момента Club Med притежава летни и зимни курорти на едни от най-красивите места по света като остров Мавриций, Малдивите, Френска Полинезия. Специфично за нея е, че сама изгражда и управлява ваканционните си селища. Създател е и на концепцията на българския комплекс "Русалка".

▶ Начело на веригата в момента е синът на бившия президент на Франция Валери Жискар д'Естен - Анри Жискар д'Естен. През 2010 г. в курортите на Club Med са почивали 1.2 млн. души.

▶ Само за последните 7 години в обектите са инвестирани над 1 млрд. EUR. Приходите на компанията за 2010 г. са над 1.3 млрд. EUR.

„За“ и „против“ маркирането

Златолина Мукова,
изпълнителен директор на „Евронис иншурънс груп“



► Министерският съвет прие две важни промени за застрахователния бизнес, по които мненията в бранша все още не са еднозначни. Първата предвижда да отпадне маркирането със стикери, лепенки или други отличителни знаци на автомобили със застраховка „Автокаска“, а втората - задължителната застраховка „Гражданска отговорност“ да се плаща само еднократно.

► Време и място за дебат все още има, затова се обърнахме към мениджърите на водещите застрахователни компании, за да изразят своята позиция и говори „за“ и

1 „За“ или „против“ маркирането и поставянето на стикери на автомобилите със застраховка „Автокаска“? Защо?

2 Кой е по-правилният подход за плащането на застраховка „Гражданска отговорност“ - цялата сума еднократно или разсрочено?

3 За автомобила или за активния шофьор трябва да бъде застраховката „Гражданска отговорност“?

1 Няма нужда от

маркировка и стикери

Категорично сме против маркирането и поставянето на стикери на автомобилите със застраховка „Автокаска“. Може ли някой да посочи пример в коя страна от Западна Европа се прави такава маркиране? А може ли някой да каже защо в Румъния и Македония, където, както знаете, ние оперираме, колите не се маркират и въпреки това явлението „кражба“ е почти непознато? По мое мнение отговорите са ясни. Не стикерите и маркировката помагат срещу кражбите, а ефективната работа на полиция и застрахователи. Докато има стикери и маркировка, винаги ще има съмнение, че това е начин за ориентиране на автокрадците. Още повече че почти няма случай застраховател да е открил откраднат автомобил благодарение на маркировката.

2 Нека първо клиентите започнат да използват кредитни карти

Докато в България не се развие нормативната база и клиентите не започнат да използват кредитни карти, по-правилният начин е еднократно плащане. Какво имам предвид. В Испания продаваме застраховки на разсрочено плащане, но на клиенти, които притежават кредитни карти и които имат кредитна история. А в България продаваме застраховки на разсрочено плащане, без да се спазват никакви правила за отпускане на кредит, каквото всъщност представлява разсроченото плащане. А като се имат предвид резултатите на застрахователите по този вид застраховка, към настоящия момент определено по-добрият вариант е еднократното плащане.

3 Трябва да има информация за щетите на всеки водач

И двата варианта имат положителни и отрицателни страни. За мен проблемът не е в това дали застраховката е на автомобила или на водача. Проблемът е, че сме една от последните страни в Европа, където все още няма централизирана система за издаване на полици по застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилистите. И също че нямаме информация за историята на щетите на всеки водач, на базата на която да определяме тарифите. Само с въвеждането на бонус-малус системата можем да очакваме както подобряване на резултатите по застраховката, така и подобряване на поведението на водачите на пътя.

4 Централизираното издаване на полиците е най-важно

Най-важното е централизираното издаване на полиците, което от своя страна ще даде възможност за контрол от страна на отговорните държавни органи. Необходими са промени в нормативната уредба, които да осигуряват възможност за налагане на наказателни мерки на собствениците на МПС без застраховка само на база на данните в информационната система. С премахването на разсроченото плащане и прекратяването на полици при неплащане също би трябвало да се повиши обхватът.

5 Броят на тези застраховки е много нисък

Не считам, че т.нар. „застрахователен туризъм“ от страна

на чужденци в България има съществено влияние върху пазара, тъй като броят на тези застраховки е много нисък. По-съществено влияние на пазара оказват българските граждани, които живеят и работят в чужбина, но сключват застраховките си в България. А тези случаи няма как да се проследят и прекратят. Така те ползват по-ниските тарифи в България, а при застрахователно събитие се прилага нормативната база на развитите европейски страни.

6 Няма да има промяна за застрахователите

Присъединяването към Шенген ще доведе до премахване на граничните контролно-пропускателни пунктове към страните от Шенген, които са страни членки на ЕС, и още няколко европейски страни, но и към момента тези пунктове нямат никаква роля върху застрахователния пазар. И сега повечето застрахователи в България не изискват заплащането на допълнителна премия за страните, присъединени към Шенген.

7 Спадът ще спре още тази година

Очаквам, че към края на 2011 г. спадът на размера на записаните премии по общо застраховане на пазара ще спре, а през 2012 г. приходите ще започнат и да нарастват. За догонване на предкризисните нива все още е рано да се говори. Реализирането на тези очаквания, разбира се, е в пряка зависимост от подобряването на макроикономическата обстановка в страната. Ние вече сме свидетели на по-добри показатели през първото тримесечие на 2011 г. и като се има предвид, че застраховането обикновено следва със закъснение тези промени, можем да предположим и подобряване на застрахователния пазар към края на годината. Що се отнася до видовете застраховки, вече имаме положителна тенденция на увеличаване на премията по застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилистите, която носеше най-големите загуби за застрахователите през последните години. □

И стикерите на колите

“против” промените в Кодекса за застраховането. Използвахме повода, за да ги попитаме и по други актуални теми, като например намаляващия обхват на “Гражданска отговорност”, нарастващия интерес към застраховката от чуждестранни граждани заради ниската ѝ цена, както и да направят прогнози за развитието на пазара. Миналата седмица ви представихме позициите на изпълнителните директори на “Лев Инс” и “Булстрад”, а тези седмица на “Бул Инс” и “Евроинс”. Ето какво отговориха на 7-те въпроса новите двама участници в анкетата:

7 Кои са основните тенденции за застрахователния пазар, които очаквате през 2011 г.? Кога може да очакваме съживяване на пазара?

6 Ебентуалното присъединяване на България към Шенген ще се отрази ли по някакъв начин на застрахователния пазар в България?

5 Кой и защо практикува “застрахователен туризъм”? Как това се отразява на пазара?

4 Как може да се реши проблемът с ниския обхват на застраховка “Гражданска отговорност”?

1 Маркирането предпазва от автомобилни кражби

Нашата компания разглежда пасивното маркиране като важна част от бизнес процесите в застраховка “Каско” и важен елемент от управлението на риска. Пасивното маркиране се е доказало с ниската си цена спрямо вариантите на активното маркиране и с добрата ефективност за превенция на автомобилните кражби. Проследяването на маркираните резервни части води до разкриване на различни противозаконни действия и измами, а маркираните автомобили се превръщат далеч по-трудно в “ресурс” за крадени авточасти. Стандартизирането на този процес за различните компании ще позволи с известни модификации да се запазят ползите за застрахователите.

2 Разсрочването на плащането е кредит, а ние не сме кредитори

Еднократното плащане е широко разпространено в международната практика. Разсроченото плащане е по-скоро изключение. Проблемите при събирането на вноските са еднакви за всички застрахователни компании. Застрахователните компании не са кредитни институции, а отлагането на плащането е чисто кредитиране. Нека застрахователите се фокусират върху рисковете, които застраховат, и да не се добавя към тях рискът от неплащане на вноските.

3 Цената на застраховката ще е по-справедлива, ако

зависи от профила на водача

Категорично застраховката е предназначена за автомобилистите, не за автомобилите. Именно шофьорите с поведението си на пътя определят риска. Ако се оценява профилът на водача, по справедлив начин ще се отчита рискът и цените на полицата ще се диференцират за различните по възраст, занятие и опит автомобилисти.

4 Трябва да се използват новите информационни и комуникационни технологии

Проблемът може да се реши само с комплекс от мерки, включващи използването на новите информационни и комуникационни технологии във всеки етап на сключването, отчитането и контрола на застрахователните полици. Без широко взаимодействие между отделните страни по застраховката и институциите ще остават възможности за избягване на задължителната застраховка “Гражданска отговорност”.

5 Застрахователният туризъм изкривява пазара

С влизането на България в ЕС стана възможно свободното движение на хора, стоки и капитали между държавата ни и другите страни членки. “Застрахователен туризъм” наричаме застрахо-

ването у нас на рискове в съседна държава при определени условия, най-вече за задължителната застраховка “Гражданска отговорност”, която се явява търгуема услуга в Европейската система “Зелена карта”. Това засяга най-вече България и Румъния, които са сходни по благосъстояние на населението, но с голям ценови диференциал на “Гражданска отговорност”. Определено това явление изкривява пазара, оставяйки възможности за неточна оценка на риска и трансгранични застрахователни измами.

6 Ще се увеличат трансграничните застрахователни измами

Присъединяването на България към Шенген ще доведе до нови предизвикателства за родното застраховане. Влизането в Шенгенското пространство ще улесни още повече пресичането на границите, които ще са вече почти виртуални. Това ще увеличи трансграничните застрахователни измами и ще доведе до повече щети по “Гражданска отговорност” в чужбина.

7 И през 2011 г. застрахователният пазар ще продължи да се свива

Текущата година няма да се различава съществено от предходната 2010 г. Ще продължи тенденцията на спад в общото застраховане, а съживяване на пазара може да очакваме при по-видими признаци за възстановяване на икономиката и изчерпване на негативните ефекти на кризата, които за съжаление са все още твърде видими. ■



СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

Интервю Васил Христов, член на управителния съвет и зам. изпълнителен директор на Първа инвестиционна банка

Основният двигател за развитие на бизнеса ни е ръстът на икономиката

Голяма част от иновативните продукти на пазара са създадени и наложени от ПИБ. Визията за развитието ни е агресивна

► **Господин Христов, какви тенденции се оформят в банкирането на дребно от гледна точка на търсенето?**

- Преди да отговоря на този въпрос, искам да направя едно уточнение - банкиране на дребно е неточно преведен и привнесен в България израз от английския retail banking. По същество това е предимно събирателен израз за банкови продукти и услуги за физически лица, които може да бъдат всякакви - кредитни, депозитни, разплащателни и т. н.

И днес, и преди сто години, независимо дали има криза, търсенето на услуги и продукти от банка се обуславя от няколко основни фактора: сигурност и надеждност на банката, дискретност на взаимоотношенията, взаимно доверие, бързина и качество на обслужването и да помага, когато имаш нужда от нея.

Отговаряйки на въпроса за тенденциите от гледна точка на търсенето на продукти и услуги от физическите лица, ще се базирам на увеличаването на броя на нашите клиенти - спокойно мога да кажа, че за наша радост клиентите ни стават все по-взискателни, изискващи, компетентни. Това естествено ни мотивира да се развиваме и да посрещаме техните очаквания. Както съм казвал и в други интервюта, бъдещето в този сегмент на банкирането е само едно и то се нарича първокласно клиентско обслужване. Всичко останало е въпрос на техника и време.

► **Кои фактори ще влияят върху банкирането за физически лица в следващите 1 до 3 години?**

- Основен двигател на развитието на сегмента в следващите три години ще бъде очакваният ръст на световната и българската икономика, а оттам и перспективата за увеличаване на богатството на българите.

Това е най-чувствителният банков сегмент, клиентското поведение е огледало на икономиката и на всичко, което се случва в нея - и като реални измерители, и като очаквания. Естествено, влияние има и конкуренцията на банковия пазар.

Фактори ще бъдат цената на имотите, безработицата, стабилността на валутите и още много микро-

макроикономически показатели. По отношение на конкуренцията в сектора от значение ще бъдат нивото на техническа обезпеченост на банките и инвестициите в нови технологии. Клиентите ни свикват с високотехнологични и иновативни продукти, които създават единствено удобство и сигурност.

► **Каква е стратегията ви за растеж в сегмента през следващите години?**

- На този въпрос мога да отговоря само по един начин - стратегията ни е за растеж. В този сегмент Fibank е фактор, с който със сигурност се съобразяват всички участници в сектора. В годините сме показали, че много тенденции тръгват от нас, голяма част от иновативните продукти на пазара са създадени и наложени от нашата банка. Многократно сме избирани за Банка на клиента. За 2010 г. Първа инвестиционна банка е с най-голям ръст на привлечените средства от граждани и домакинства от 33% при 12.9% за цялата банкова система, с което се изкачваме на второ място в тази класация, а това за всяка банка означава доверие и стабилност. За последната година пуснахме уникални продукти за българския пазар - кредитни и дебитни карти с възможност за безконтактни разплащания, програма за лоялност YES, система за допълнителна идентификация на клиентите с чип технология, а както знаете, ПИБ първа въведе чип технологията на дебитните и кредитните карти, първи бяхме и в дебитните карти с международен достъп, първи пуснахме ипотечния овърдрафт (flexible mortgage), в някои от тези продукти продължаваме да бъдем без конкуренция и към момента. Всичко това изразява нашето отношение към този сегмент и визията ни за развитието му е агресивна.

► **Планирате ли развитие по отношение на е-банкирането и прегоставянето на повече услуги „от гистанция“?**

- Не сме спирани да инвестираме в развитие на електронното банкиране и всички базирани на него услуги. Този канал за обслужване печели все повече популярност сред потребителите на банкови услуги. Това е така, защото пред-

лага бързина, удобство, сигурност - все неща, които се ценят в съвременния начин на живот.

ПИБ първа пусна на пазара електронна платформа за банкиране през 90-те години на миналия век, днес имаме един от най-развитите виртуални банкови клонове, за който вече пуснахме и мобилна версия. Този месец ще пуснем на пазара иновативна форма на телефонно банкиране. ПИБ инвестира много в технологии за повишаване на сигурността на електронната среда. Като пример мога да дам токън устройствата, електронни сертификати и подписи.

Планираме отваряне и на първия в България офис без банкови служители.

► **Кои са основните проблеми пред кредитирането на МСП?**

- Ако изобщо може да говорим за проблеми, те са системни в средата, в която работят тези предприятия. В годините на бурен растеж на икономиката много фирми от този сегмент имаха по-големи очаквания за развитие на пазарите си и в резултат на това преокапацитиха мощностите си във вид на инвестиции в разработване на нови пазари, нови технологии, нови машини и сграден фонд. Тези инвестиции в момента не дават очакваната възвръщаемост, което понижава ликвидността на компаниите. Предизвикателство пред МСП фирмите е редовното обслужване на задълженията им, а предизвикателство пред банките е да „влязат в обувките на клиентите си“ и да им предложат различни форми на реструктуриране на задълженията им.

Политиката на Първа инвестиционна банка е да създава клиентите си и да се грижи за тях, като ги разбира, когато имат затруднения.

► **Какви различни варианти предлагате на МСП да обезпечават кредитите си? Развивате ли нови механизми, с които да облекчите възможностите за кредитиране от тази гледна точка?**

- Fibank използва и приема като обезпечения по кредитите си всички познати и допустими от нормативните документи обезпечения. Основно правило в креди-



Визитка Кой е Васил Христов

► Васил Христов започва работа в ПИБ през 2001 г. като началник отдел „Ипотечни кредити“.
► От 2002 г. заема длъжността директор на дирекция „Банкиране на дребно“, а от 2005

го 2010 г. е директор на дирекция „Клонова мрежа“.

► През 2010 г. Христов е избран за член на управителния съвет на ПИБ, а в началото на 2011 г. е назначен за зам. изпълнителен директор.

► Преди да се присъедини към ПИБ, той работи в „Обединена българска банка“ АД като старши банков служител в отге-

ла „Големи корпоративни клиенти“.

► Христов има магистърска степен по счетоводство и контрол от УНСС - София.

► Христов е член и на съвета на директорите на Първа инвестиционна банка - Албания.

► Той е и член на управителния съвет на Националното сдружение за недвижими имоти.

тирането е, че се кредитира бизнес, а не обезпечение. Даваме възможност на бизнеса да развива и да реализира идеите си при приемлив за банката риск. Поради тази причина ПИБ има много силно развито аналитическо звено в кредитните си

дирекции, което оценява възможностите на всеки проект да генерира печалба и да си върне кредита, обезпечението не трябва да бъде водещо, а допълнителна гаранция.

В допълнение мога да кажа, че освен конвенционалните обезпечения ние

предлагаме на клиентите си и възможности за обезпечаване под линиите на Националния гаранционен фонд, Общинския гаранционен фонд и Българската агенция за експортно застраховане.

Николай Вълканов

Nokia може да продаде бизнеса си с телефони на Microsoft

Известният с верните си предсказания руски блогър Елдар Муртазин очаква сделката да бъде факт до края на годината

Само три месеца след като Nokia и Microsoft обявиха партньорството си, вече има слухове, че финландците обмислят да продадат бизнеса си с мобилни телефони на ИТ гиганта. Всичко тръгна от пост в блога Mobile-Review.com на руския блогър Елдар Муртазин, който е известен с предишни свои сбъднали се предсказания около Nokia. "Следващата седмица Nokia ще започне преговори за продажбата на телефонното си подразделение на Microsoft", пише Муртазин в блога си. "Първоначално преговорите няма да са публични, но е възможно да бъде сключена сделка до края на 2011 г. И двете компании бързат да я приключат", допълва той.

Достоверните източници

Муртазин, изглежда, разполага с достоверни източници на информация. Миналата година Nokia го обвини в незаконно притежание на прототип на темен апарат и прати руските власти да го конфискуват.

Муртазин беше първият, който пише за съюза между финландците и Microsoft още през декември 2010 г. Лампичката, която светна в главата на всички при тази новина, е "Стивън Елоп" - бившият изпълнителен директор на Microsoft, който оглави Nokia в края на миналата година. Още от назначаването си във финландския гигант той беше определян като "троянски кон". Елоп е един от десетината души с най-много акции в Microsoft.

Съмнение все пак има

И все пак някои коментатори определиха слуха за сделката като съмнителен, тъй като двете компании през февруари вече сключиха съюз за милиарди долари, според който Windows Phone 7 ще е новата операционна система на всички смартфони на Nokia. Сделката също включва съвместна работа по продукти като Xbox Live, Office и Bing. Наскоро в интернет изтече писмо на Стивън Елоп, в което буквално пишеше, че Nokia стои на "горяща платформа". Това, разбира се, е метафора за операционната й система Symbian, или Maemo, или MeeGo, или който и да е от опитите на компанията да развие конкурентоспособна операционна система в отговор на iOS на Apple и Android на Google.

Но какво повече може да иска Microsoft от най-големия производител на телефони, пита сайтът seattlepi.com. Хардуер? Сериозно? Microsoft традиционно има

друг модел на действие, според който предоставя софтуер и оставя грижите на партньорите си за хардуера.

Числата говорят

Най-вълнуващото в този слух са числата, пише mashable.com. След като купи "Скайп" за 8.5 млрд. USD през миналата седмица, Microsoft все още разполага със свободен паричен ресурс от около 32 млрд. USD. Пазарната капитализация на Nokia е точно 32 млрд. USD. "Дали това е случайност", питат анализаторите. Интересното е, че стойността на финландската компания спадна до това ниво през последните няколко месеца. Преди да бъде обявено партньорството й с Microsoft, пазарната капитализация на Nokia беше 44 млрд. USD.

Предварителна подготовка

Още през февруари се появиха предположения, че споразумението цели да сваля цената на акциите на финландците, с което да се намали и цената при евентуална покупка на компанията. Акционерите на Nokia дори накараха Елоп да обясни причините за партньорството,



защото се усъмниха в мотивите му.

Разбира се, Microsoft няма да може да купи Nokia на пазарната стойност, но да не забравяме, че според информацията на Муртазин софтуерната компания смята да купи само телефонното подразделение на Nokia, а не цялата компания (макар

че това подразделение е по-голямата част от нея).

Сред останалите бизнеси на финландската компания са мобилни услуги като карти, музика и съобщения. Тя притежава и Navteq, услуга за навигация и карти, и предлага безжични услуги чрез Nokia Siemens Networks.

Теогора Мусева

За и против

Има ли логика слухът



► Microsoft разполага с паричен ресурс от около 32.6 млрд. USD.

Пазарната капитализация на Nokia е 32 млрд. USD.

► Сделката би осмислила закупуването на Skype. Така Microsoft ще може да

предложи пълна мобилна Skype услуга, която дори може да стане алтернатива на стандартните телекоми по целия свят.

► Microsoft веднага ще стане голям играч в производството и разпространението на мобилни телефони, тъй като Nokia няма съперник в глобалното покритие.



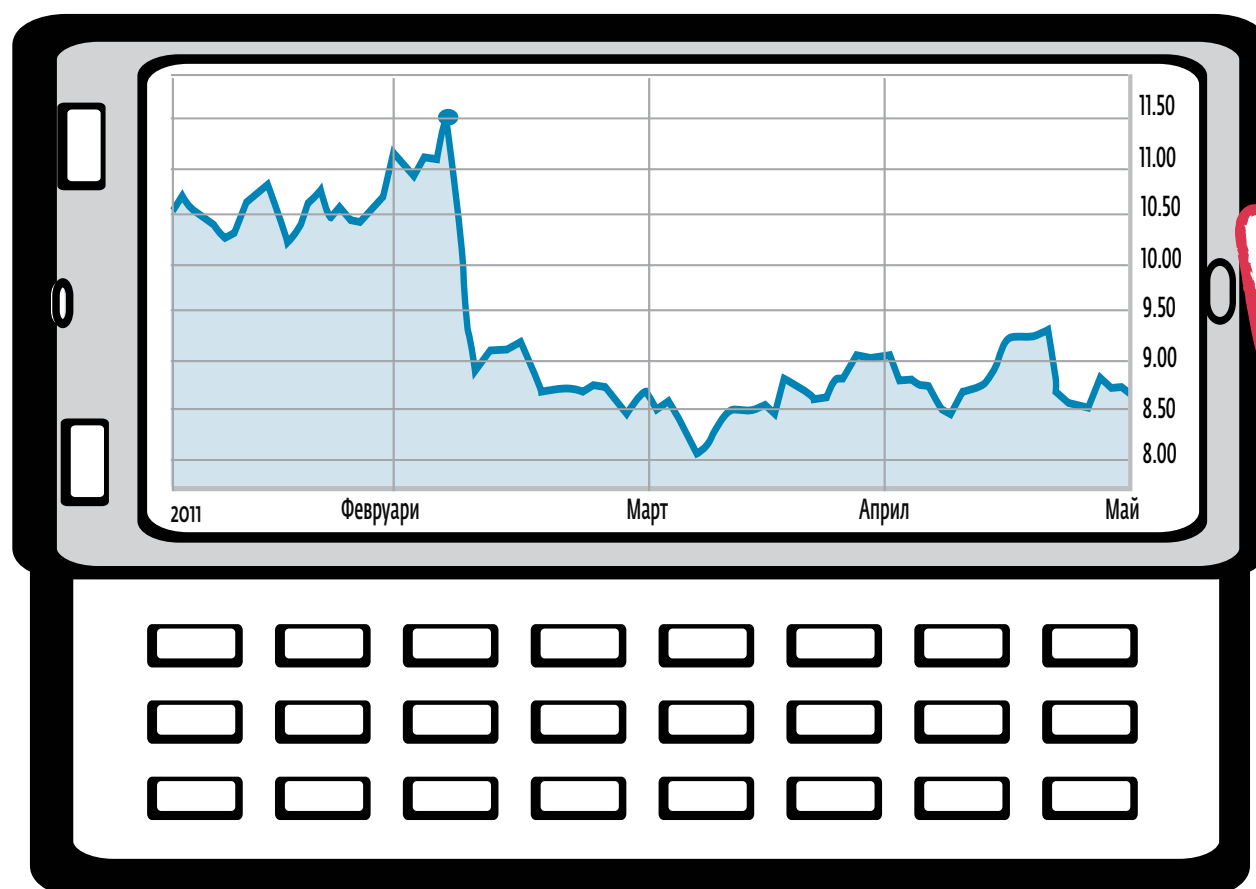
► Анализаторите смятат, че ходът

би ликвидирал Nokia. Телефонното подразделение на компанията е 68.2% от дейността й и сделката би ограничила дейността й до услуги за навигация и карти и до съвместното й предприятие със Siemens за телекомуникационни услуги.

► Опитът на Microsoft с телефони не е добър. ИТ гигантът вече се опита да пусне в производство

мобилен телефон с покупката на компанията Danger за 500 млн. USD. Danger, която направи популярния сред знаменитостите апарат Sidekick, не успя да промени съвбата на Microsoft на мобилния пазар.

► Покупката би била в противоречие с философията на Microsoft. Конкурентните производители на хардуер вероятно ще имат по-малък интерес към платформата Windows 7. Това може да го превърне в една затворена система, каквато е тази на Apple.



Предсказанията на Елдар Муртазин

ИСТИНА

► Още през декември 2010 г. руснакът предсказа партньорството между Nokia и Microsoft, докато анализаторите бяха убедени, че Nokia ще запази Symbian платформата си. Официално двете компании обявиха сътрудничеството си през февруари.

► Муртазин първи съобщи, че Nokia ще се откаже от марката Ovi, което се случи тази седмица.

TO BE CONTINUED

► Nokia ще започне преговори за продажбата на телефонното си подразделение на Microsoft - to be continued...

► В началото на май блогърът пусна твит, че шефът на Nokia Стивън Елоп ще подаде оставка до края на 2012 г. - to be continued...

В името на шоуто

Имотният магнат Доналд Тръмп избра телевизионното риалити "Стажантът" и бизнеса си пред битката за Белия дом

Милиардерът Доналд Тръмп официално обяви, че няма да се кандидатира за поста президент на САЩ през 2012 г., и така сложи край на седмици спекулации, в които името му се спрягаше в медиите за надпреварата през 2012 г. Имотният магнат и звезда на риалити шоуто "Стажантът" (The Celebrity Apprentice) заяви, че е прекарал последните няколко месеца в неофициална кампания и е осъзнал, че кандидатурата за публична позиция не е нещо, което се прави с половин сърце. "Бизнесът е най-голямата ми страст и аз не съм готов да напусна частния сектор", каза в крайна сметка Тръмп. Решението му дойде ден след като телевизия NBC обяви, че ще продължи шоуто през януари 2012 г. със или без участието на милиардера,

” **Бизнесът е най-голямата ми страст и аз не съм готов да напусна частния сектор**

чийто хонорар е около 3 млн. USD на епизод.

С банковата сметка напред

Въпреки че се отказа от надпреварата, Тръмп не пропусна да си направи автореклама, заявявайки своята увереност, че все пак е можел да победи както на вътрешните избори в Републиканската партия, така и в пряк сблъсък с Барак Обама. Увереност му дават, разбира се, парите. В интервю пред медиите нас-

коро той каза, че би вложил стотици милиони собствени средства, ако се включи в надпреварата. "Част от най-хубавите ми страни е, че съм много богат. Ако се нуждая от 600 млн. USD за кампанията, ще ги извадя. Това е голямо предимство пред другите кандидати", хвалеше се магнатът.

Въпреки това малцина политически анализатори вземаха насериозно кандидатурата му и повечето виждаха в нея по-скоро рекламен трик. Това показа и едно съвместно проучване на уебсайта The Politico и университета "Джордж Вашингтон" - 71% от анкетиранияте смятат, че той няма шанс да стане президент.

Сблъсък с Обама

Тръмп се прочу и като активен играч от отбора на онези, които смятаха, че Обама е роден извън САЩ



СНИМКА REUTERS

” **Ще продължа да изразявам високо и ясно мнението си по ключови въпроси като дълга на страната и способността ѝ да се конкурира с Китай на световния пазар**

и не може да бъде президент. "Ако аз се кандидатирам, можете да отидете и да говорите с хора от детската градина, която съм посещавал. Те ще си спомнят за мен. В случая с Обама никой не знае кой е бил този човек преди по-късните му години. Цялата работа е много, много стран-

на", казваше Тръмп преди изненадващото решение на Обама да направи публично своето свидетелство за раждане, което показва, че е роден в Хавай, и така да сложи точка на клоките.

Милиардерът и преди е флиртувал с политиката, а през 2000 г. името му отново се свързваше с кан-

дидатура за Белия дом. В различни периоди в живота си той се е изявявал и като демократ и е правил политически дарения на кандидати от двете страни. През 2009 г. обаче се регистрира като републиканец, а тази година се самоопредели и като консерватор.

Ани Коджаианова



СНИМКИ BLOOMBERG

Бизнес и забавления
Звездата и неговите стажанти

► Роденият през 1946 г. магнат и милиардер Доналд Джон Тръмп наследява имотния бизнес от баща си - разработчик на недвижими имоти от Ню Йорк. Още като студент той по собствено желание започва работа в семейната компания и със забележителен талант и хъс я превръща в империя на сцената на недвижими имоти, казина и хотели в цял свят. Тръмп има и десетки странични бизнеси и занимания, но като негова слабост може да бъдат посочени жените и особено телевизионният развлекателен бизнес. ► Тръмп има пет деца от

три съпруги, най-известната от които е чехкинята Ивана Тръмп. Дъщеря му Иванка от същия брак е популярна като бивш модел и настояща вицеизпълнителен директор на империята The Trump Organization. Настоящата му съпруга, словенката Мелания Кнауц, бе едва на 24 години, когато се венча за почти 60-годишния бизнесмен през 2005 г.

► Доналд Тръмп има участия в карикатурни версии на самия себе си в няколко телевизионни сериала и игрални филми, като "Сам в къщи 2", "Бавачката", "Принцът на Бел Ер", сагата "Дните на нашия живот", и дори на два пъти е бил номиниран за наградите "Еми". Той е и предпочитан образ за много комедианти, карикатуристи и аниматори

заради непограждаемата си прическа с форма на маруля, която така и не промени през десетилетията.

► Особена популярност обаче му донесе проектът "Стажантът" (The Celebrity Apprentice) - риалити шоу на телевизия NBC, на което магнатът стана домакин и изпълнителен продуцент през 2003 г. В него участниците се съревновават в различни задачи на полето на висшия мениджмънт в една от комерсиалните компании на Тръмп. Жури от висшия мениджмънт на компанията, в което е и дъщеря му Иванка, оценява изпъл-

нението на всеки участник. Тези, които не се справят добре, биват освобождавани от него със станалата култова реплика "Уволнен си!". През 2004 г. Тръмп дори я регистрира като своя търговска марка.

► За участието си в първия сезон на шоуто магнатът е получил общо 700 000 USD, но в момента хонорарът му е около 3 млн. USD на епизод, което го превръща в един от най-високоплатените телевизионни персонажи. През 2007 г. той се сдоба и със звезда на "Алеята на славата" в Холивуд за приноса си към телевизионната развлекателна индустрия.



WWW.CAPTCARTOON.COM