

Новини ▶ 6

НЕК призна: АЕЦ “Белене” не е нужна за вътрешното потребление

Новини ▶ 8

Дончев смята да премахне конкуренцията между общините за европроекти



Пари

BONNIER
pari.bg

Петък

26 ноември 2010, брой 226 (5037)

USD/BGN: 1.46823

▲ +0.14%

Българска народна банка

EUR/USD: 1.33210

▼ -0.13%

Българска народна банка

Sofix: 360.13

▲ +1.06%

Българска фондова борса

BG40: 112.18

▲ +0.65%

Българска фондова борса

цена 1.50 лева

9 770861 560012 >

КЛИЕНТИТЕ ВЕЧЕ СЕ ДЕЛЯТ НА БЪРЗИ И БАВНИ



Все по-голямата конкуренция сред супермаркетите доведе до нови стратегии към различните клиенти. Важно е вече дали те пазаруват бързо или бавно, през седмицата или през уикенда, в големия или в малкия град ▶ 4-5

Компании ▶ 11

Сметките на “Петрол холдинг” били блокирани с невалидно удостоверение



▶ Боян Терзиев

Пазари ▶ 11

Кредитите за бизнеса отново започнаха да поскъпват

Компании ▶ 14

“Веолия вода” С.А. е новият собственик на “Софийска вода”



2 РЕДАКЦИОННА



Печеливш
Мани Фонтенла



Вторият по големина туроператор в Европа Thomas Cook, управляван от изпълнителния директор Мани Фонтенла, обяви, че до края на 2015 г. ще притежава 50.1% от руския оператор и монополист Intourist. Целта на сделката е да се спечелят руските клиенти, пътуващи до курортите в Турция и Египет.



Губещ
Годфри Блум



Британският евродепутат Годфри Блум беше помолен да напусне залата на парламента в Страсбург, след като нарече германския си колега Мартин Шулц "недемократичен фашист". Коментарът му беше провокиран от критиките на Шулц, че Великобритания не иска да се реформира. От нещ политически групи поискаха председателят на парламента Йежи Бузек да наложи "строга санкция" на Блум за обидата.

Мнения

► По темата: Такса "електромер" може да влезе в сила от 1 юли. Това си е скубане на народа. Не стига това, ами управляващите ще вдигат и такса синя зона в София на 2 лв. на час. Как е възможно да искат по 16 лв. за 8 часа, ако си на работа?? И всичко това при заплата от по 300 лв., т.е. по 10 лв. на ден. Управяват ни като групировка. Но ние си ги избираме все пак!!!

Не



Коментар



Колкото се може по-далеч от отговорността

pari.bg Топ 3

1 Митко Събев поиска оставката на изпълнителния директор на Агенцията по вписванията Виолета Николова. Това обяви на пресконференция самият Събев, като добави, че тя е или некомпетентна за заемане на поста, или действа преднамерено срещу него.

2 Отнесени от вятъра. Липсата на координация между съседните общини рискува проектите за производство на зелена енергия. Поредният проблем пред ВЕИ сектора може да отблъсне реалните вместо фалшивите инвеститори.

3 Направи си сам служители. Безработни много, квалификация малко. Затова петте компании, които ще разкрият най-много работни места догодина, се заеха сами да обучат бъдещите си кадри.

Повече от месец Комисията за финансов надзор, органът, призван да бъде съдник на капиталовия пазар у нас, информираше надълго и нашироко за всяка своя стъпка при изясняване на казуса с размиването на капитал в компаниите от групата на "Холдинг Пътища". Какво се случи обаче след изискването на документи, плановете за проверки, мониторинга на търговията с акции и разследването на сделки с вътрешна информация?

Единственият резултат до момента е писмо на КФН до Националната комисия за корпоративно управление за това колко лоша практика било да се прави така. Всичко това си прилича малко на модела прехвърли нататък, колкото се може по-далеч от теб и отговорността. Националната комисия за корпоративно управление няма

Мирослав Иванов
miroslav.ivanov@pari.bg



”Надзорът може да санкционира както за документални нарушения, така и за лоши корпоративни практики и не бива да прехвърля топката на друг

абсолютно никакви функции освен чисто морално-образователни. Тя дори не е юридическо лице. Комисията е едно обединение на представители от бизнеса, университетски преподаватели и държавните институции, поставило си за цел да подобрява управленските практики и етиката в корпоративния сектор. Нищо повече. Нейната роля в ситуацията на "Холдинг Пътища" може да е единствено да "смъмри" шефовете му.

А това няма никакво, ама никакво значение за акционерите в компанията, които загубиха пари. Не е редно обаче КФН да прехвърля топката по такъв емблематичен случай към такава периферна организация. Ако в "Холдинг Пътища" е имало нарушения, трябва да има наказания. До момента от КФН информираха за налагането на административна мярка срещу

членове на съвета на директорите на холдинга. Това, разбира се, е стъпка в правилната посока. Надзорът обаче може да санкционира и за лоши корпоративни практики.

В предишния мандат на комисията беше прието тълкувание, че публична компания, приела веднъж Националния кодекс за корпоративно управление, вече се задължава да го спазва и може да понася наказанията според Закона за публично предлагане на ценни книжа. Разбира се, и това е достатъчно заплетено като обяснение, но означава, че надзорът има механизми да действа по-решително. Защото иначе всъщност не е надзор, превръща се в "наблюдател" и "констататор". Това създава усещане за незащитеност и ненаказуемост. А това вече е плашещо. И за инвеститори, и за акционери. □

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
Лилия АПОСТОЛОВА
4395802
lilia.apostolova@pari.bg
МЕНИДЖЪР РЕКЛАМА
Станислава АТАНАСОВА
4395851
stanislava.atanasova@pari.bg

РЕДАКЦИОНЕН ЕКИП
Зам. главен редактор
Иван БЕДРОВ - 4395838
ivan.bedrov@pari.bg
ДЪРЖАВНО УПРАВЛЕНИЕ
Филпа РАДИОНОВА - 4395866
philippa.radionova@pari.bg
Мила КИСЬОВА - 4395863
mila.kisiova@pari.bg
Дарина ЧЕРКЕЗОВА - 4395877
darina.cherkezova@pari.bg
Красимира ЯНЕВА - 4395876
krasimira.yaneva@pari.bg
Ани КОДЖАИВАНОВА - 4395845
ani.kodzhaivanova@pari.bg

КОМПАНИИ И ПАЗАРИ
Георги АНДРЕЕВ - 4395825
georgi.andreev@pari.bg
Елена ПЕТКОВА - 4395857
elena.petkova@pari.bg
Мирослав ИВАНОВ - 4395894
miroslav.ivanov@pari.bg
Атанас ХРИСТОВ - 4395818
atanas.hristov@pari.bg
Георги ГЕОРГИЕВ - 4395868
georgi.georgiev@pari.bg
ТЕНДЕНЦИИ
Бяляна ВАЧЕВА - 4395866
biliana.vacheva@pari.bg
Рагостина МАРКОВА - 4395860
radostina.markova@pari.bg

Христо ЛАСКОВ - 4395841
hristo.laskov@pari.bg
Елена ПЕТКОВА - 4395857
elena.petkova@pari.bg
Рагостина ДИМИТРОВА - 4395823
radoslava.dimitrova@pari.bg
PARI.BG
Мария ВЕРОМИРОВА - 4395865
maria.veromirova@pari.bg
Иглика ФИЛИПОВА - 4395867
iglika.philipova@pari.bg
Елена ПУЛЧЕВА - 4395877
elina.pulcheva@pari.bg
Марина УЗУНОВА - 4395864

marina.uzunova@pari.bg
ФОТОРЕДАКТОР
Марина АНГЕЛОВА - 4395879
marina.angelova@pari.bg
ДОКУМЕНТАЦИЯ - 4395884
РЕКЛАМА - 4395872, 4395891
факс 4395826
АБОНАМЕНТ И РАЗПРОСТРАНЕНИЕ
4395835, 43 95 836
СЧЕТОВОДСТВО - 4395815
ПЕЧАТ: Печатница София ЕООД
ISSN 0861-5608

Цитат

” При газова криза като тази преди две години България разполага със запас от газ, с който да поддържа 90% от потреблението в продължение на 30 дни

► **Трайчо Трайков**, при инспектирането на газохранилището в Чирен



Число на деня

47

► млн. лв. ще бъдат инвестирани в 11 общински болници за активно и продължително лечение. Парите ще бъдат отпуснати след решение на Министерския съвет

Коментар

Коледният шопинг започна

До Коледа остава точно един месец и вече официално започна обратното броене. По време на обратното броене човек трябва да е ведър, толерантен, с розови бузки и златни къдрички. Да си мисли само за звънчета и чорапи, увиснали в очакване пред камината. Единствената му грижа трябва да бъде изборът на подарък за близки и любими хора.

Понеже догодина ще забраняват пушенето, много актуален коледен подарък са електронните цигари. Както гласят рекламите, електронните цигари задоволяват нуждата от никотин и необходимостта пушачът да държи нещо в ръка. Няма вреден катран и може да се употребяват на места, където другите цигари са вече забранени, а електронните - все още не. Сигурен съм, че ще ги забранят и тях, защото ТЕ забраняват не вредните, а приятните неща, за да има постоянен тормоз.

Безспорно електронната цигара е много интересен коледен подарък, но е донякъде дискриминационен, защото не може да бъде подарен примерно на мен. Аз не пуша. За мен трябва да изобретят някаква елек-

Иван Стамболов
http://sulla.bg



” Безспорно електронната цигара е много интересен коледен подарък, но е донякъде дискриминационен, защото не може да бъде подарен примерно на мен

тронна плоска бутилка, от която пиеш на места, където е забранено да се пие, например зад волана. Дори може да бъде със сменяеми пълнители, както са електронните цигари - кеф ти Гленморанджи, кеф ти Лагавулин, кеф ти Лафрейг.

Представям си тихата рождествена нощ. Изкуствена елха с електрически свещи (китайски), под елхата подаръчен комплект - електронна цигара, електронна бутилка и надуваема жена. На трапезата - кренвирши (спокойно, постни са,

защото не са от месо), безалкохолна бира и диетична кока-кола. По телевизора мома с изкуствени устни рони изкуствени сълзи в благодотворително „шоо“ (също изкуствено, разбира се). Главата на семейството (който е фалшива глава, защото всъщност е мъж под чехъл) разчупва погачата и гледа монетата да се падне на действителната глава на семейството. Монетата също е фалшива и на нея с червени букви пише Merry Christmas!

По телевизора сега се появява надуваем държавен глава, който изнася компютърно синтезирана реч. В тази реч пожелава на надуваемата нация електронна любов и виртуално благополучие. Когато електронният часовник отмери края на синтезираната реч, цифровите камери угасват и надуваемият държавен глава въздъхва с облекчение. Попива потта по челото си с микрофибърна кърпичка и пали електронната цигара. Издухва кръгче пара, досущ като кръгче тютюнев дим, и през това кръгче ние виждаме неподправеното отегчение в стъклението му око.

Авторът е рекламен консултант

Откровения



СНИМКА БОБИ ТОШЕВ

Признанията на един ядосан министър

След като в сряда правителството отпусна поредния транш към военното министерство - 12 млн. лв. за ремонт на военни кораби, министърът на отбраната Аню Ангелов съобщи за пореден дълг на ведомството му, който трябва да бъде покрит. От началото на годината са се натрупали 50 млн. лв. задължения за модернизация на зенитно-

ракетни комплекси. Ангелов обясни, че проектът е спрял с негова заповед, но хората в министерството продължавали да подписват фактури. „Аз няма да платя никога, защото това е изнудване“, заяви министърът.

Аню Ангелов обяви министерството си за институцията, в която „най-много се е крало“, но отказа да отговори по-конкретно кого

има предвид. Той определи като сериозен проблем и корупцията и призова бизнесът да ограничи даването на подкупи. „Друг проблем, който е важен, е съвместната ни работа. Това как ние преговаряме с вас. Как по-малко се мъчим да се излъжем един друг. Как да се откажем всички ние от комисиони. Това е може би много по-трудната задача“, обясни Ангелов.

В броя четете още

Пазари ► 12-13



Отказите от „Каско“ намалиха още повече приходите на застрахователите

Туризм ► 18

Светлосенки от Мароко - Как се стига до портата на Сахара



Приложение ► 20-23



Франчайзинг бизнесът ще се разраства

Алианц Банк България
Кредити за малки и средни предприятия

- 8% годишна лихва в лева за целия срок на кредита;
- 30% отстъпка от таксата за управление;
- Размер до 2 000 000 лева.

www.bank.allianz.bg

Промоционалните условия са валидни за искания, подадени до 28.02.2011 г.

Клиентите вече се делят на бързи и бавни

Конкуренцията сред супермаркетите доведе до нови стратегии към различните купувачи

Кризата не уплаши веригите за хранителни стоки, които продължиха още по-агресивно своята експанзия в страната. Те обаче имат различни стратегии за разрастване. Едни се позиционират в средни и малки градове на страната, други започват експанзията си от най-големите. Дискаунтърите отварят неголеми магазини, а хипермаркетите залагат на огромни обекти. И не само това - всички те вече се насочват към различен тип клиенти.

Красимира Янева
krasimira.yaneva@pari.bg



на броя вериги, може би пак ще се получат еднакъв брой клиенти", обясни Мирослава Георгиева от „Пени маркет“.

Цени, време, паркинг

Дискаунт веригите залагат на бързо разрастване, строеж на собствени магазини, ниски цени и продукти от собствени марки. При този вид магазини обаче собствените марки имат нисък, среден и висок ценови клас. При супермаркетите като „Билла“ и „ЦБА“ е задължително собствените марки да бъдат с най-ниската цена от съответния вид стока. Марката на „Билла“ Clever е от т.нар. чадърни марки - има сокове, луканки, кърпи за почистване и т.н. Клиентите знаят, че тя е най-евтината.

През тази година „Билла“ откри над 15 магазина в страната, като се позиционира и на места, на които няма собствен паркинг - например в подлез на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ или в бившето кино „Изток“. Заради големия брой клиенти в първия от тях обаче само няколко месеца след отварянето му бяха открити и каси за бързо обслужване, на които минават само купувачи с по няколко продукта. На бързината при обслужването започна да залага и друга верига супермаркети - „Пикадили“. Тя отвори т.нар. магазин „Пикадили експрес“ върху площ от 300-400 кв. м - малка площ, но на атрактивно място с голям човекопоток. Причината за откриването на малки магазини е, че българите пазаруват от най-близкия магазин и кварталните магазинчета държат около 80% от пазарния дял

на хранителните стоки.

Хипермаркетите - за хора със свободно време

Според експерти от бранша обаче хипермаркетите като „Кауфланд“ и „Карфур“ ще останат атрактивни за клиентите. Те не са подходящи за ежедневно пазаруване, защото дори и само за една стока човек трябва да мине през огромна търговска зала от поне няколко декара площ. Този тип магазини са подходящи за клиенти, които искат да имат възможно най-богатия избор от продукти, възможности за сравнение и време за пазаруване. Форматът на хипермаркетите е подходящ за пазаруване през уикендите, когато клиентите имат повече време, за да купят не само това, за което са отишли, а и много други продукти. Затова не е странно, че компании като „Реве груп“ притежават едновременно и хипермаркет - „Билла“, и дискаунтър - „Пени маркет“. „Шварц груп“ пък държи „Кауфланд“ и „Лидл“. Те предлагат различен търговски модел и начин на пазаруване. „Всеки формат има своите предимства“, твърди управителят на „Лидл“ у нас Милена Драгийска-Денчева. Хипермаркетите обаче се разрастват по-бавно - причината - нужни са им големи площи за търговски зали и приблизително още толкова площ за паркинг.

win-win ситуация

След голямата експанзия на дискаунтърите, супермаркетите и хипермаркетите битката за клиенти стана още по-ожесточена отпреди. Въпреки че сцените с биещи се хора пред евтини банани все още са факт, конкуренцията вече не е само в цените. Специализацията на различните търговци е добра новина и за потребителите, и за бизнеса. Така всеки търговец ще работи за избраните от него клиенти, а всеки клиент ще избира удобния за него търговец. Засега всички изглеждат доволни. □



► „Лидл“ откри вчера сутринта 14 магазина в 11 града в страната. Това е поредната маркетинг

Стратегията ни за разрастване е на 99% успешна

Стратегията ни за разрастване в средните градове на страната е успешна на 99%. Всички градове имат нужда от магазини. В средните по големина градове в страната липсват много неща - например магазини за бяла и черна техника. В нашите магазини освен дрехи се предлагат и телефони, телевизори и т.н. Така че разрастването ни в средните градове на страната беше успешно за нас, а и от полза за българския клиент.

Като дискаунтър „Пени маркет“ има собствени марки, те са от нисък, среден и премиум клас. В никакъв случай не е задължително собствените ни марки да са най-евтини. Ние например внасяме и много германски марки, които не се продават в други магазини.

По-голяма разполагаема площ не означава директно по-

Мирослава Георгиева,
маркетинг мениджър
на „Пени маркет“

” **Разрастването ни в средните градове на страната беше от полза за българския клиент**

големи продажби. Стоките в акция обаче се излагат на палети, така много хора могат лесно да си вземат от тях и да продължат с пазаруването. Ако промоционалните артикули са разположени на малка площ, то клиентите няма да могат да ги видят и да си купят. Предкасовата зона също е доста оборотна. Там се излагат или т.нар. импулсни стоки - вафли и т.н., или сезонни стоки - коледна, великденска украса, а през лятото - сладоледи. □

Залагаме на обслужване

Ще привлечем клиентите с ниски цени, високо качество и бързо обслужване. На нашите каси няма да ви питат: „Имате ли дребни?“ Освен това всичко ще се мери на касата, като ще може да се плаща с всички видове карти - дебитни и кредитни.

Наясно сме, че е много трудно да се постигне високо качество на продукцията на ниски цени, но ние успяваме да правим това в много страни по света.

Относно конкуренцията - няма конкурент, който да не взема парче от тортата. Всеки ни е пряк конкурент, дори леличката в кварталното магазинче. Не подценяваме ни конкуренти са „Пени“, „Билла“, „Кауфланд“ и „Карфур“.

След откриването на първата вълна от 14 магазина ще има и втора вълна, като до края на февруари магазините на „Лидл“ ще са около 20-25, а отделно

Две трети от търговците планират нови обекти през 2011 г.



търговска верига, която заложи на банановия

СНИМКИ БОБИ ТОШЕВ

София остава най-предпочитана за разрастване, но и тук не са доволни от оборотите

Около 69% от търговците в страната планират откриването на нови обекти през 2011 г., сочи проучване на консултантската компания MBL CBRE.

Според изследването, проведено сред 100 водещи марки в страната, повечето мениджъри в търговията на дребно са разочаровани от резултатите на фирмите си през 2010, но са обнадеждени за подобрене на бизнеса си през 2011 г. Около 64% от тях са заявили и намерения за допълнителни обекти през следващите 3 години.

От гъното нагоре

От консултантската компания посочват, че тенденцията не е по-различна от тази в Централна и Западна Европа, където 77% от анкетираните търговци планират да отворят нови магазини догодина. За 73% от тях 2010 г. също е била неуспешна. Според MBL CBRE оптимизмът на тези търговци до голяма степен се дължи на мнението, че през 2010 г. е достигнато дъното на кризата и бъдещите резултати ще са по-добри. Дали очакванията ще се оправдаят, или са резултат от пожелателно мислене обаче, ще стане ясно едва

догодина, смятат от компанията.

А гали

Самите търговци обаче не звучат оптимистично. Запитан дали очаква подобрене в продажбите на дребно догодина, председателят на Българската ритейл асоциация Мариан Колев отговори отрицателно. „Аз лично ще отворя поне 4 магазина догодина, но не съм оптимист за оборотите. Не съм чул и друг търговец, който да е оптимистично настроен“, коментира той. Според Мариан Колев откриването на нови обекти в близките месеци е по-скоро част от планирана още преди години експанзия.

Повечето търговци са подписали договори за нови площи, заявили са стока и няма как да не отворят. Той даде пример с представителите на модни марки, повечето от които вече приключват заявките за зимни колекции за 2011 г. „Ако такова дружество е заявило стока и е платило аванс за 15 магазина, няма как да не отвори планираните нови обекти сред тях. За съжаление това няма нищо общо с оптимизма“, коментира Мариан Колев.

По сегменти

Анализът на MBL CBRE също показва най-слаби планове за разрастване при търговците на модни стоки, където кризата се

усети най-силно и конкуренцията е и най-ожесточена. Само 59% от тях планират разширяване на мрежите си догодина при 88% от търговците на обувки и кожени аксесоари, 83% от операторите на кафенета и ресторанти и 80% от големите хранителни вериги.

Голяма част от търговците на дрехи са разочаровани от резултатите в търговските центрове в София и останалата част от страната, посочват от консултантската компания.

Към момента обаче повечето марки не планират да затварят магазини. Някои обаче не изключват този вариант, ако незадоволителните резултати продължат и през 2011 г. Едва 18% от търговците възнамеряват да затворят всички или част от своите магазини през следващата година. Вярваме, че това допълнително ще повлияе на пазара на търговски площи и може да доведе до спад на наемните цени на обекти на главните търговски улици и в търговски центрове, смятат от MBL CBRE.

Добрата новина

Според проучването 88% от търговците са много чувствителни за наемните нива, които плащат и влиянието им върху печалбите им. Ако сегашната ситуация има положителен знак за някои от тях, това е възможността да договорят

► Къде планират нови обекти търговците

Град Търговци, планиращи експанзия

София	57%
Варна	27%
Пловдив	24%
Бургас	13%
Русе	13%
Стара Загора	7%
Други градове	20%

Източник: MBL CBRE

по-добри наеми за нови или настоящи магазини. В особено добро положение се намират и търговците с добра ликвидност и свободни парични ресурси, които им помагат да се възползват от понижените наемни нива и увеличения брой свободни магазини в София и страната, посочват от MBL CBRE. За над половината от тях столицата остава най-атрактивен пазар, следван от Варна и Пловдив. Бургас и Русе остават на четвърта позиция. Само около 20% от търговците имат намерение да се разрастват в по-малки градове на страната, където и конкуренцията е по-слаба, показва проучването.

Радостина Маркова

бързото

Милена Драгийска-Денчева,
управител на „Лигл-България“

” Всеки ни е пряк конкурент

от тях ще се ребрандира 24-те магазина на „Плюс“, които придобихме. Имаме имот в „Люлин“, но трябва да се прецени дали ако направим още един магазин там, той няма да отнеме част от клиентите на магазина на „Плюс“, който придобихме, т.е. да не се получи в случая канибализация.

Решението за покупката на „Плюс“ в България и в Румъния не е взето на съответното местно ниво, а от централата в Германия. Румънският пазар е доста атрактивен. Хората си мислят, че Чаушеску може отново да се върне, и се презапасяват. **П**

Пари

Deloitte. CSR

КОНКУРС

СОЦИАЛНО ОТГОВОРНА КОМПАНИЯ НА ГОДИНАТА

КАТЕГОРИИ

- СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ КЪМ СЛУЖИТЕЛИТЕ
- СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ КЪМ ОКОЛНАТА СРЕДА
- ЕТИЧНОСТ И ОТГОВОРНОСТ КЪМ ЗАИНТЕРЕСОВАНИТЕ СТРАНИ
- УЧАСТИЕ В ПРОЕКТИ С ДЪЛГОСРОЧЕН ОБЩЕСТВЕНОПОЛЕЗЕН ЕФЕКТ
- БЛАГОТВОРИТЕЛНОСТ

ЗА УЧАСТИЕ В КОНКУРСА,
МОЛЯ ПОСЕТЕТЕ
EVENTS.PARI.BG

ЗА ПОВЕЧЕ ИНФОРМАЦИЯ ТЕЛ. 02/4395848, 4395 850. NORA.KALIONSKA@PARI.BG

СЪС СЪДЕЙСТВО НА:

Postbank

Член на Eurobank EFG Груп

НЕК призна: АЕЦ „Белене“ не е нужна за вътрешното потребление

Според анализа на държавната компания от централата има смисъл само при дългосрочна стратегия за износ на ток

АЕЦ „Белене“ не е нужна за покриването на нуждите от вътрешното потребление. Това беше обявено в доклад на Националната електрическа компания (НЕК), представен от Димчо Кънев, директор на отдел „Прогнозиране, развитие и научно обслужване“ в националната компания.

Кънев заяви, че изграждането на втората атомна електроцентрала ще има смисъл в бъдеще само ако бъдат осигурени дългосрочни договори за износ на ток към страните от Балканския регион.

Според експерти обаче не е ясно какви мощности се изграждат в съседни страни и дали те ще имат нужда от внос на електричество. Според председателя на Българския енергиен форум Иван Хиновски НЕК трябва да направи пазарно проучване. А дори и да има държави, които да имат нужда от българска електроенергия, проблем ще се окажат връзките между страните.

Нови мощности

Данните на националната компания, която е и основен инвеститор в „Белене“, показват, че към 2020 г. брутното потребление на електроенергия в страната ще достигне около 42 млрд. киловатчаса, а производството ще е около 52 млрд. киловатчаса, включително с централи, които сега се изграждат. „Всички мощности ще осигуряват на България около 50-52 млрд. киловатчаса годишно производство

„Строежът на АЕЦ „Белене“ има смисъл само ако бъдат осигурени дългосрочни договори за износ на ток към страните от Балканския регион

Димчо Кънев, директор на отдел „Прогнозиране, развитие и научно обслужване“

на електроенергия“, коментира Кънев. Това по думите на експерта на НЕК ще осигури свободен капацитет на системата за износ на електроенергия от около 10 млрд. киловатчаса.

Втора атомна централа - само за износ
„Данните (вж. карето) показват, че изграждането на АЕЦ „Белене“ не е необходимо за вътрешното потребление“, заяви Кънев. По думите му строежът на електроцентралата ще има смисъл само ако бъдат осигурени дългосрочни договори за износ на ток към съседните на България страни. В противен случай проектът може да



► НЕК предупреждава, че ако не се намери пазар за излишъка на ток от АЕЦ „Белене“, това ще доведе до сериозен финансов риск

СНИМКА МАРИНА АНГЕЛОВА

случай проектът може да

бъде изложен на пазарната конкуренция на основните регионални проекти в региона, което неминуемо ще доведе до увеличаване на финансовия му риск. Данните от доклада на НЕК сочат, че към края на октомври 2010 г. страната ни е изнесла над 6 млрд. киловатчаса електроенергия. В същото време съседните държави също изграждат нови мощности и според представители на енергийния бизнес въпросът дали ще има пазар за българския ток навън е много спорен. Досега никое правителство не е представило анализ доколко може да се разчита на регионалния пазар.

Елина Пулчева

След 10 години Прогнози за производството

► Прогнозите на НЕК за мощностите през 2020 г. включват електроенергията, която ще бъде произведена от новите мощности, които предстои да бъдат включени към мрежата - ТЕЦ „АЕС Гълъбово“ (с инсталирана мощност 670 мегавата), ВЕЦ „Цанков камък“ (80 мегавата) и АЕЦ „Белене“ (2 реактора по 1000 мегавата). Освен това общата инста-

лирана мощност във възобновяеми енергийни източници (ВЕИ) ще е около 4400 мегавата. От тях 2300 мегавата ще се произвеждат от водоелектрически централи, 1700 мегавата мощности ще са от вятърни електроцентрали, 300 мегавата от фотоволтаични паркове и 100 мегавата от течеове, работещи с биомаса. Силен ръст на заявените за присъединяване мощности от ВЕИ отчитат от НЕК. До края на 2009 г. в компанията са постъпили искания за присъединя-

ването на около 12 200 мегавата към преносната мрежа и 2600 към разпределителната мрежа. Към настоящия момент има сключени предварителни договори за нови ВЕИ с обща мощност 1543 мегавата. По предварителна оценка на експертите от НЕК и Електроенергийния системен оператор (ЕСО), за да издържи мрежата на новите мощности, които предстои да бъдат включени, трябва да се направят инвестиции в размер на около 480 млн. лв.

Контра

Сръбски експерт: Сърбия няма изгода от участие в „Белене“

Според търговския директор на компанията за търговия с електроенергия Enegy Financing Team (EFT) Светослав Булатович Сърбия няма изгода да участва в проекта за АЕЦ „Белене“.

В интервю пред най-големия сръбски вестник „Политика“ Булатович казва, че сметките му показват, че цената на електричеството на сръбската граница ще бъде не по-малко от 60 EUR за мегаватчас, което включва и разходите по транспорта. Ако проектът значително се оскъпи, цената ще стане и по-висока. При средни цени на регионалния пазар от рода на 45 EUR за мегаватчас участие-

то на Сърбия като акционер в АЕЦ „Белене“ няма да е печеливш, заключава търговският директор. „Ако страната приеме да участва в проекта, в следващите 15 години тя ще похарчи 131 млн. EUR повече, ако купува електроенергия от България, отколкото на свободния пазар“, коментира сръбското издание. „Със същите пари и с несравнимо по-малко риск Сърбия би могла да произвежда поевтина електроенергия и да отвори нови работни места. Не е ясно на какво основание се разглежда участието на Сърбия, при положение че цената на проекта все още не е ясна“, коментирал

Булатович пред сръбското издание.

В началото на седмицата сръбското правителство обяви готовност да се запознае официално с документите за проекта за втора атомна електроцентрала у нас.

В писмо до българския премиер Бойко Борисов сръбският му колега Мирко Цветкович изрази желание да се запознае с документацията по „Белене“. Очаква се, след като експерти от министерството на енергетиката на Сърбия се запознаят с документите, да вземат окончателно решение за участие в строежа на обекта. □



„По наши оценки ще има потребности, особено в Италия, но не виждаме как ще бъдат изградени връзки с тези страни. Най-големият риск за „Белене“ е, че не е ясно в колко страни наоколо има подобни проекти. Ако „Белене“ имаше дългосрочни договори, досега да са намерили финансиращи институции. Работа на НЕК е да направи пазарно проучване за нуждата от износ на електричество и в кои страни какви мощности има.

Иван Хиновски, председател на Българския енергиен форум

Докладът за енергийните злоупотреби влезе в прокуратурата

Премиерът Бойко Борисов очаква скоро да бъдат повдигнати обвинения срещу нарушителите

Докладът за злоупотребите в АЕЦ „Белене“ и хидроенергийния проект „Цанков камък“ е предаден на Върховната касационна прокуратура. Това обяви министър-председателят Бойко Бори-

сов и добави, че скоро очаква повдигнати обвинения към всички, които са източвали пари от проектите „Цанков камък“ и АЕЦ „Белене“.

Борисов отказа да даде подробности от доклада, който е получил от бившия главен секретар в Министерството на финансите и бивш зам.-председател на Българския енергиен холдинг (БЕХ) Тенчо Попов. За документа се заговори

отново, след като в сряда бяха изнесени материали от специални разузнавателни средства по делото срещу бившия военен министър Николай Цонев. В записите се споменава и атомната централа, а думите на Попов са: „Ако знаеш какво се случва в „Белене“, бедна ти е фантазията. Ама стотици милиони нагло са откраднати.“ Попов обяснява също, че е предал доклада на Борисов. □

Още една комисия ще следи за конфликт на интереси

Новата комисия трябва да заработи на 1 април и ще има петима членове

Депутатите приеха на второ четене промените в Закона за конфликт на интереси, с което създадоха нов държавен орган. Той ще се занимава със случаите на конфликт на интереси, въпреки че такава комисия вече функционира в парламента и към общините също има комисии.

Какво е независимост

Причините за създаването на нова комисия за конфликт на интереси са, че Европейската комисия иска това да бъде независим орган, както и понеже парламентарната комисия няма достатъчно

капацитет. По време на дебатите обаче депутатите извън управляващата ГЕРБ имаха сериозни възражения срещу определянето на новата структура като независима. Тя ще има петима членове. Трима от тях ще се избират от парламента, един ще се назначава от президента и един от Министерския съвет. Депутати от различни партии настояха в новата комисия да бъде пренесен паритетният принцип (в момента в парламентарната комисия има по един представител от всички парламентарни групи). Твърдят, че с предложението текст ГЕРБ си осигурява мнозинство в тази комисия. Защото министър-председателят избира един от членовете и мнозинството в Народното събрание избира още двама, което прави 3 от 5. И не само

че си избират мнозинство, а това мнозинство може да взема и самостоятелно решение", коментира и Димо Гяуров от Синята коалиция.

Много власт

Настоящият председател на парламентарната комисия за конфликт на интереси Валентин Николов от традиционния партньор на ГЕРБ - "Атака", пък се обяви против предоставянето на повече правомощия на новия орган. Не е изключено съдебната система да протестира срещу идеите новата комисия да налага и санкции, смята Николов. Освен да проверява дали е налице конфликт на интереси, новата комисия ще може да налага и санкции, които подлежат на обжалване в съда.

Филипа Рагионова



► Бившият председател на комисията в НС Димо Гяуров се обяви срещу липсата на паритетен принцип в новия орган

СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

СУ предупреди за опасност от "образователна каса и пътеки"

Преподаватели смятат, че рейтинговата система вече показва недостатъци

"Скоро ще имаме образователна каса, която ще отпусне пари според образователни пътеки." Така предвижда развитието на образователната система в България зам.-деканът на Факултета по славянски филологии към Софийския университет доц. Бойко Пенчев. В речта си за патронния празник на Алма матер вчера той разкритикува стъпките на правителството по отношение на висшето образование. Според доц. Пенчев идеята парите да вървят след ученика ще доведе до това "двойките да останат в историята" и до фаворизирането на определени научни направления. Така според него "ще станем свидетели на момент, в който държавната субсидия ще започне да тече и към частните университети".

Рейтингови проблеми

Той не пропусна да отбележи и несъвършенствата на рейтинговата система на университетите у нас. Според доц. Пенчев проблемите на рейтинговата система са два. Първият, който обаче до известна степен облагодетелства Софийския университет, е отдаването на най-голяма тежест на реализацията на студентите на пазара на труда. Този показател носи 30% от крайната оценка. Той обаче дава предимство на столичните вузове, защото техните възпитаници се реализират предимно в София. В столи-

цата заплатите по принцип са по-високи, отколкото в провинцията и безработицата е по-нисък процент, изтъкна доц. Пенчев. Затова по този показател провинциалните университети отстъпват сериозно на столичните, може би само с изключение на Американския университет в Благоевград. Голяма част от неговите възпитаници обаче се реализират в чужбина.

Вторият недостатък на рейтинговата система според заместник-декана на Факултета по славянски филологии е "неглижирането на резултатите от научните изследвания". Нивото на научноизследователската дейност е показател, който има 20% тежест според рейтинговата система. Той е равнопоставен на групата "Учебен процес". Всъщност повечето престижни класации на университети приемат, че реализацията на студентите се счита за по-важен показател от научната дейност.

Новото старо финансиране

Заради тези недостатъци на рейтинговата система доц. Пенчев смята, че финансирането на университетите трябва да се промени, но само по отношение на качеството на научната дейност. Университети, които реализират повече и по-добра научна дейност, да получават повече средства от държавата за сметка на тези, които не залагат толкова на науката. Иначе трябвало да си остане сега съществуващият модел - субсидиране според броя на студентите.

Елена Петкова

2010

100те

НАЙ-БОГАТИ БЪЛГАРИ

ОЧАКВАЙТЕ ПРЕЗ ДЕКЕМВРИ

Всеки абонат на в. Пари ще получи изданието като подарък.
Достатъчно е само да се регистрира на www.pari.bg

Пари BONNIER
Business Press International

Делници СУ няма да излиза в дървена ваканция

► В бюджета за 2011 г. не е заложено финансовото обезпечаване на приоритета на България в Европа - а именно образованието, науката и иновациите. Това била истинската причина преподавателите и студентите да протестират, каза ректорът на Софийския университет проф. Иван Илчев. Той не изключи възможността някои от преподавателите от вуза днес да покрепят протеста на учениците от БАН.

► Едно е сигурно - Алма матер няма да излиза в дървена ваканция през януари. Проф. Илчев дори отрече някога да е заплашвал с прекъсване на учебния процес. Още през септември ръководството на университета обяви, че най-старото висше училище може да излезе в принудителна дървена ваканция за един месец в началото на 2011 г. Тогава зам.-ректорът проф. Анастас Герджиков обясни, че уроците ще бъдат наваксани преди и след дървената ваканция.



► Деканът на Института по бизнес администрация към Сорбоната в Париж проф. Кристин Поше и директорът на департамента по човешки ресурси към същия институт проф. Жозе Алуш присъстваха вчера на патронния празник на Софийския университет

Дончев смята да премахне конкуренцията сред общините

От 2014 г. предварително ще се решава какви обекти ще се изпълняват

Конкуренцията между общините за финансиране на проекти от еврофондовете може да отпадне. Такава промяна се предвижда за следващия програмен период през 2014 г. Това съобщи министърът по управление на средствата от Европейския съюз Томислав Дончев по време на дискусия в рамките на Българския икономически форум. Целта е в самите оперативни програми да се заложи какви точно проекти ще се реализират във всяка община.

Обвинения към общините

Според Дончев мярката се налага, защото сега общините масово пръскали средства за разработване на проекти, а впоследствие много от тях не били одобрени. "Сега отваряме конкурси, в които общините се състезават и всяка подготвя технически проекти, работни проекти и килограми документация, без да има яснота дали ще получи финансиране", обясни Дончев. Според него обаче е добре от 2014 г. в текстовете и приложенията към оперативните програми да се разпише какви точно и колко проекти ще се изпълняват във всяка община. "Редно е да има конкуренция, но не може да е абсолютен фактор, защото в случая конкуренцията води до пилеене на публични ресурси", коментира Дончев. Ако плановете се осъществят обаче, това реално ще доведе до отпадане на конкуренцията. Освен това ще бъде спорно дали приоритетните проекти ще бъдат разписани по-напред във въпросния план, нито на какъв принцип те ще бъдат определяни. Освен това кметове изразиха опасения,



► Вчера министърът по еврофондовете Томислав Дончев и зам.-министърът на регионалното развитие Лиляна Павлова представиха идеите си за усвояване на парите по оперативните програми след 2014 г.

СНИМКА БОБИ ТОШЕВ

че идеята на Дончев може да се изроди в толериране на определени общини пред други.

Кой ще определя проектите

Дончев подчерта, че идеята все още не е обсъждана с Министерския съвет, но това е най-подходящият

модел за България. Той обясни, че все още не се знае коя институция ще решава кои проекти на общините да бъдат вписани в оперативните програми за следващия програмен период. Той не изключи възможността това да бъдат 6 района на планиране. От 2014 г. се предвижда те да

бъдат обединени от една агенция за развитие, която да отговаря за усвояването на еврофондовете. Дончев обясни, че идеята е регионалните структури да бъдат въвлечени във вземането на решения. "На базата на диалог и разговори с общините ще бъдат определени обектите, които ще попаднат в

оперативните програми", обеща той.

Министърът се ангажира също веднага след като приключат промените в Закона за обществените поръчки, да започне работата по нов закон за еврофондовете. Дончев обясни, че в момента разпоредбите, свързани с усвояването им,

са разпръснати в различни постановления и това създава трудности за бенефициентите.

По последни данни по всички оперативни програми у нас са разплатени 9.2%, съобщи Дончев. Общият ресурс по тях е над 8 млрд. EUR.

Дарина Кахраманова

Кметовете ще се състезават само при стратегиите

Конкуренцията ще се изведе в периода на планиране и програмиране, т. е. общините ще се състезават в самите текстове на оперативните програми или приложенията към тях. Това означава, че от 2014 г. ще се знае какви обекти е предвидено да бъдат финансирани на територията на всяка община и без абсолютно никакъв риск може да се инвестира в проектиране и в разработване на цялата техническа документация. Редно е да има конкурен-

Томислав Дончев,
министър по еврофондовете

” От 2014 г. ще се знае какви обекти са предвидени да бъдат финансирани на територията на всяка община

ция, но не е редно да е абсолютен фактор, защото в този случай се оказва пилеене на публични ресурси.

Това ще тече на ниво програмиране в самите текстове на оперативните програми. Водещ принцип ще бъдат интегрираните плановете за градско развитие, в които с много голяма точност ще са споменати зоните и обектите, и те ще бъдат основен регулативен инструмент в тази насока.

Да не се толерират определени общини

Идеята би била добра, ако се реализира по подходящ начин. Ако обаче това ще доведе до толериране на определени общини, няма да се постигне добър резултат. Въпреки че и досега са се провеждали конкурси, има много случаи, в които често са избирани само определени общини. Затова трябва внимателно да се проучи какъв е опитът на другите държави в Европейския съюз в тази област и дали има

Цонко Цонев,
кмет на Каварна

” Ако ще се толерират определени общини, идеята не е добра

подобни механизми например в Германия, Франция, Холандия и др.

Опит за такъв тип планиране се прави и в момента чрез Оперативна програма "Околна среда". Вече е заложено къде точно ще се изпълняват проекти и се канят конкретните общини. Освен това за всяка година са избрани определени общини и така ще бъдат обхванати почти всички.

Разходите в бюджет 2011 продължават да се увеличават преди второ четене

Парламентарната бюджетна комисия одобри 60 млн. лв. допълнително в бюджета за следващата година

Разходната част на бюджет 2011 продължава да се увеличава, преди законът да е стигнал до второ четене в парламента. Това не е компенсирано и по приходната част няма промени въпреки предложенията на различни парламентарни групи. В четвъртък членовете на бюджетната комисия в Народното събрание одобриха 40 млн. лв. допълнително за образование. Освен тях депутатите гласуваха и допълнителни 10 млн. лв. за Министерството на културата за опазване на културно-историческото наследство, както и 10 млн. лв. допълнително за Министерството на правосъдието. Финансовият зам.-министър Владислав Горанов обясни, че средствата за образование са разпределени съответно 22 млн. лв. за висшите и

18 млн. лв. за средните училища.

Повече пари за КФН

За допълнително финансиране в размер на 4.277 млн. лв. успя да се пребори и Комисията за финансов надзор (КФН). Искането за увеличението на средствата беше обосновано с факта, че КФН трябва да участва в новите надзорни органи на ЕС. 1.3 млн. лв. са само таксите за членство на България в тях, а отделно КФН трябва да изгради и допълнителни отдели. Тези средства не са били предвидени в бюджета за 2011 г., гласуван на първо четене.

Вносителите на предложението се аргументираха още с амортизирана техника и с ниските средни заплати в КФН. "1573 лв. е средната заплата в Комисията за защита на конкуренцията, а едва 1100 лв. в КФН, заради което страдаме от сериозно тежкостно на качествени кадри", обясни Делян Добрев от ГЕРБ.

Искането бе подкрепено и от Коалиция за България.

Финансовият екминистър Пламен Орешарски каза, че Комисията за финансов надзор се превръща в много важен орган, по-важен дори и от БНБ.

Повече приходи - отхвърлено

Извън тези решения членовете на комисията отхвърлиха останалите предложения, които засягаха основно разходната част на републиканския бюджет и бяха внесени от страна на БСП, Синята коалиция и ДПС - повече пари за земеделие, капиталови разходи, суми за конкретни дейности и т.н.

В същото време бяха направени само две предложения, свързани с увеличаването на приходната част на бюджета. Първото беше за увеличаване на заложените приходи с близо 2 млрд. лв., направено от Пламен Орешарски от Коалиция за България. Според него толкова биха могли да се съберат от приходните администрации през следващата година, макар и да е малко рисково. По-скромни бяха в исканията си от Синята коалиция. Според

тях приходите може да се увеличат с около 900 млн. лв. - 600 млн. лв. от ДДС и 300 млн. лв. от акцизи.

Бюджетната комисия отхвърли и двете искания, но преди това чу експертното мнение на зам.-директора на Националната агенция за приходите Стоян Марков.

НАП с повече планирани приходи

Той обясни, че през 2011 г. НАП ще събере номинално малко повече приходи в сравнение с предкризисната 2008 г. Тогава те са били 13.105 млрд. лв., а по план, който все още не е разпределен с митниците, се очакват приходи от 13.140 млрд. лв.

"Нещата трябва да се гледат обаче от макроикономическа гледна точка. Приходът от ДДС е свързан с крайното потребление, а не с БВП, както и с потенциалната база на облагане с ДДС", каза Марков. За разлика от 2008 през 2011 г. ще има по-малък нетен износ, както и намалени инвестиции, добави той.

Ани Кожжабанова



► Част от одобрените допълнителни разходи в бюджета бяха по предложение на председателя на бюджетната комисия Менга Стоянова. Тя обаче също така ясно заведе тона за отхвърлянето на редица искания на опозицията за повече харчове

СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

Експерти: Внедряването на широколентов интернет ще помогне за икономическия растеж

Пазарът на мобилни комуникации е силно пренаситен, съществуват други възможности за инвестиции

България трябва бързо да развие инфраструктурата си за широколентов достъп до интернет, за да засили икономиката си и да бъде увеличена производителността на труда у нас. Около тази теза се обединиха участниците в конференцията "Интегрираните широколентови комуникации - фактор за растеж след кризата", която се проведе в рамките на Българския икономически форум. В срещата участваха представители на бизнеса, дър-

жавната администрация, чуждестранни и български експерти в телекомуникационните технологии. В момента България е на едно от първите места в Европа по качество и скорост на интернет достъп, но проникването на бродбанд технологиите е изключително ограничено само до столицата и големите градове. По данни от различни проучвания проникването на този вид достъп у нас е 13% при средно ниво около 30% за Европейския съюз.

Потенциал за развитие

Широколентовият достъп трябва да бъде развиван както в България, така и в целия ЕС, за да не изо-

станем от Азия и САЩ, каза Андреас Майерхофер, главен изпълнителен директор на "МобилТел". Той допълни, че България определено разполага с потенциал за развитието на този тип технологии. За това обаче е нужна сигурна бизнес среда, премахване на бюрокрацията и другите административни проблеми и либерализиране на пазара за фиксирани мрежи, подчерта Майерхофер. Според него на пазара има доминиращ играч (бившия държавен телеком БТК, в момента "Виваком") и тази ситуация трябва да се преодолее, защото е уникална за ЕС.

Стратегия и ресурси

Телекомуникационният сектор е изправен пред драстична трансформация, каза Вяра Минчева, директор на Дирекция "Международна дейност и комуникации с ЕК" в Комисията за регулиране на съобщенията. Забелязва се преминаване към интернет базирани решения, като гласови комуникации през мрежата (VoIP), а компаниите са принудени да възприемат нови бизнес стратегии поради наситеността на пазара. Христо Христов, началник-отдел "Управление на проекти" в Министерството на транспорта, информационните

технологии и съобщенията, съобщи, че за развитието на широколентова инфраструктура вече има заделени 20 млн. EUR по програмата "Регионално развитие". По думите му тези средства най-вероятно ще се окажат недостатъчни за изпълнението на заложените от ЕК цели в стратегията "Европа 2020", според които всеки европеец трябва да разполага с възможност за достъп до интернет със скорост 100 Mbit/s до 2020 г.

Практически ползи

Свен Ерик Вилтил, ИКТ консултант с опит в местното самоуправление на Норвегия, допълни, че държавата трябва да инвестира в широколентов достъп, защото истинските ползи от него идват от оптимизацията и организацията на работата, а не от техниката. "Това е една от причините Норвегия да е една от първите по производителност на труда", добави той. Правителството трябва също така да създаде

практически ползи за потребителите, за да искат те да инвестират в компютър и интернет достъп, уточни Лъчезар Богданов от "Индъстри Уоч" България. Според него в момента мотивацията идва от материалите с неуредени авторски права, като филми и музика. България има доста различен подход от останалите страни в ЕС и предстои да видим дали той е по-добър или по-лош, заключи Богданов.

Пламен Димитров



► България е на едно от първите места в Европа по качество и скорост на интернет достъп, но проникването на бродбанд технологиите е изключително ограничено само до столицата и големите градове

СНИМКА BLOOMBERG

Новогодишна нощ в
Riga Hotel
гр. Русе
МЕХАНА
ОСНОВЕН РЕСТОРАНТ
ПАНОРАМЕН РЕСТОРАНТ
БОГАТА ШОУ ПРОГРАМА
КУВЕРТИ от 70 лв до 120 лв
КУВЕРТ + НОЩУВКА от 88 лв до 192 лв
www.hotel-riga.com, тел. 0886 40 87 97

Висши финансисты се притекоха на помощ на еврото

Проблемите на Ирландия и изказванията на някои политици изплашиха пазарите за бъдещето на еврото

Европейските финансисты се надпреварваха вчера да разсеят страховете, че еврозоната може да се разпадне, след като кризата в Ирландия и предложението от правителството строг икономически план вдигнаха заемните разходи не само на Дъблин, но и на Португалия и Испания. Заявлението на германския канцлер Ангела Меркел по-рано тази седмица, че единната валута е в „изключително сериозна“ ситуация, пък повлече еврото надолу. Притеснения за европейската валута бяха изказани преди това и от председателя на Европейския съвет Херман ван Ромпой, който каза, че това може да се окаже краят и на Европейския съюз.

Икономическо самоубийство

„Опасността е нулева“, обяви ръководителят на Европейския фонд за финансова стабилност Клаус Реглинг. В интервю за германския в. Bild той посочва, че е „немислимо еврото да се провали“. По думите му никоя държава не би се отказала доброволно от еврото. „За по-слабите страни това би било икономическо самоубийство, както и за по-силните.“ Според него от политическа гледна точка стойността на Европа би спаднала двойно без еврото. Спекулации, че някои страни може да се откажат



Ръководителят на Европейския фонд за финансова стабилност Клаус Реглинг отхвърли вероятността еврозоната да се разпадне, но призна, че ситуацията е сериозна

СНИМКИ BLOOMBERG

от единната валута, се появиха за първи път преди няколко месеца, след като Гърция стана първата европейска държава, получила международно спасително финансиране. „Разбира се, ситуацията е сериозна“, призна Реглинг в коментар на изказването на Меркел.

Достатъчно средства

Управителят на германската централна банка Аксел

Вебер каза, че е убеден, че лидерите от ЕС ще направят каквото е необходимо, за да отблъснат „опортюнистичната атака“ срещу еврозоната. Вебер, който е един от най-влиятелните членове на управителния съвет на Европейската централна банка (ЕЦБ), уточни, че Европа разполага с достатъчно средства в спасителните си фондове, за да покрие финансовите нужди на Гърция, Ирландия, Португалия и Испания в случай

на нужда. „Ако това не е достатъчно, убеден съм, че страните от еврозоната ще вземат необходимите мерки да защитят еврото“, уточни той. Въпреки това Вебер смята, че наличните 750 млрд. EUR са предостатъчна сума за отбиване на атаката срещу еврозоната.

Не прави разлика

Членът на управителния съвет на ЕЦБ и гуверньор на австрийската централна банка Евалд Новотни пък

показа раздражението си от изказването на Ангела Меркел. По думите му германският канцлер „не прави разлика между еврото като валута и проблемите на отделните страни в еврозоната“.

Голям интерес

В случай че дадена страна има нужда от финансова подкрепа, Европейският фонд за финансова стабилност емитира облигации на пазара, за да осигури сред-

Избори Крехко МНОЗИНСТВО

► Само седмици преди предсрочните избори в Ирландия правителството може да загуби едно от трите си места в парламента, които осигуряват мнозинството му в момента.

► Вчера в района Донигол се провежда междинни избори за мястото на Пат Галахър, който беше избран за еврогенутат преди 18 месеца и оттогава позицията му стои незаета.

► От опозиционната партия Шин Фейн обаче забегна дело в съда, като настоява, че това е противоконституционно, и го спечелиха.

► Кандидатът на Шин Фейн Пиърс Дохърти се очаква да вземе повече гласове от предложението от управляващата партия Фиана Фол Браян О'Донал.

ствата. Като обезпечение за книгата служат гаранциите на правителствата от еврозоната, чиято максимална сума може да достигне 440 млрд. EUR. Клаус Реглинг посочи, че е разговарял със 150 големи инвеститори в света, включително държавни и пенсионни фондове, централни банки, застрахователни компании и търговски банки, и всички те са проявили голям интерес към подобна инвестиция. □

Министър предвижда край на безработицата в Германия



Министърът на икономиката Райнер Брюдерле е убеден, че пълната заетост в Германия скоро ще стане възможна

Над половината от brutния вътрешен продукт на страната се дължи на вътрешното потребление

Германският министър на икономиката Райнер Брюдерле е оптимистично настроен за развитието на най-голямата европейска икономика и вярва, че скоро страната може да се прости с безработицата. Според него Германия „се справя добре“, вътрешното потребление отново се е засилило и постигането на „пълна заетост скоро ще е възможно“, съобщава ВВС.

Инвестиции и потребление

Въпреки проблемите в редица европейски държави в Германия оптимизмът сериозно се засилва. Миналия ден институтът за пазарни проучвания Ifo публикува данни, които показват, че бизнес доверието в страната достига

3 млн. германци са регистрирани като безработни в момента, което е спад от 5 млн. души по време на кризата

20-годишен връх през ноември. „Германците отново инвестират и потребяват, хората се справят добре и пак харчат“, посочи Брюдерле. По думите му на вътрешното потребление вече се дължи над половината от brutния вътрешен продукт на страната, а според икономическите експерти догодина 90% от растежа ще идват от вътрешната икономика. Тези прогнози стават още по-впечатляващи, като се има предвид, че Германия е вторият най-голям износител в света.

Никога прегу

Трудовият пазар е в до-

23 млрд. EUR се очаква да заделят германските банки като провизии за загуби през тази и следващата година

бро състояние според икономическия министър. В момента безработните са по-малко от 3 млн. души спрямо 5 млн. по време на кризата. „Дори броят на трайно безработните спада в момента, което никога преди не се е случвало“, каза Брюдерле. „Убеден съм, че пълната заетост скоро ще стане възможна“, добави той.

Германските компании наемат все повече хора, за да могат да изпълнят поръчките си за износ, което от своя страна увеличава вътрешното потребление и ускорява икономическото възстановяване. За третото

тримесечие на годината германската икономика нарасна с 0.7%, което е доста над средното ниво за еврозоната от 0.4%. За второто тримесечие на 2010 г. страната отчете рекорден ръст от 2.3%.

По-малък банков риск

Междувременно стана ясно, че германските банки ще заделят по-малки провизии за загуби през тази и следващата година, тъй като рискът намалява. Провизиите за загуби в банковата система ще спаднат до около 23 млрд. EUR през 2010 г., като същото ниво ще се запази и догодина спрямо 37 млрд. EUR през 2009 г., се казва в доклад на Бундесбанк за финансовата стабилност. Няма индикации, че германската банкова система няма да може да изиграе своята роля в икономическия възход на Германия чрез кредитирането, смятат от централната банка. □

Изкуството
да създаваш
възможности.

ALCOMET

www.alcomet.eu

КОМПАНИИ И ПАЗАРИ

Сметките на „Петрол холдинг“ били блокирани с невалидно удостоверение

Скандалът между Митко Събев и Денис Ершов се разрасна до поредица от обвинения между държавни служители



► Боян Терзиев

СНИМКА БОБИ ТОШЕВ

Признание Грешка в удостоверението на Иван Кутевски все пак има

► След като в сряда Митко Събев, единият от двамата основни акционери в „Петрол холдинг“, обяви, че

Иван Кутевски е блокирал сметките на дружеството, като е действал с издадено удостоверение от изпълнителния директор на Агенцията по вписванията Виолета Николова, от Министерството на правосъдието признаха, че в удостоверението има допусната техническа грешка.

► От ведомството обаче

са категорични, че няма истина в твърдението, че заради удостоверение то са блокирани сметките на холдинга. „В удостоверение е допусната техническа грешка, като в частта за посочване на лицето Иван Кутевски като изпълнителен директор и представляващ дружеството удостоверение е невалидно

Бившият директор на Дирекция „Длъжностни лица по вписванията“ (позната като Търговски регистър) в Агенцията по вписванията (АВ) Боян Терзиев обвини изпълнителния директор на АВ Виолета Николова в оказване на натиск върху длъжностни лица за вписване по партидата на „Петрол холдинг“ АД. „Оказвала ли е Виолета Николова натиск за вписване по партидата на „Петрол холдинг“? Моят отговор е да“, каза Боян Терзиев.

По-късно в специално прессъобщение Министерството на правосъдието информира, че Терзиев е бил отстранен от поста си зара-

ди драстични нарушения на служебните му задължения и срещу него е образувано дисциплинарно производство.

Устна заповед за вписване

Боян Терзиев обясни, че без да издава заповед по разпоредбите на Кодекса на труда, Виолета Николова е задължила служители да работят до 22.30 ч в петък, 22 октомври, и на следващите два дни. „Виолета Николова заплашваше длъжностните лица с дисциплинарно уволнение, ако не се подчиняват“, твърди Боян Терзиев. По думите му шефката на АВ е издавала устни заповеди за извънреден труд, като е използвала името на правосъдния министър Маргарита Попова и „лица от по-високо място“.

„В петък, 22 октомври, бях извикан в Министерството на правосъдието и лично министър Маргарита Попова ми поиска оставката, но аз отказах да си я подам“, добави Боян Терзиев. По думите му най-вероятно Маргарита Попова е била подведена от ресорния зам.-министър Жанета Петрова, като направи уточнението, че това

е просто негова хипотеза и може и да не е вярна.

„След това бях разпитван от двамата зам.-министри Жанета Петрова и Христо Ангелов, като бях обвинен, че вземам страната на Митко Събев“, категоричен беше Боян Терзиев. Терзиев е категоричен, че никога не е познавал лично Митко Събев и не взема страната на никого от спорещите акционери в „Петрол холдинг“. „Понеже съм от Варна, ме попитаха и дали имам общо с ТИМ. Нямам нищо общо с ТИМ“, добави Боян Терзиев.

Право на отговор

В отделно прессъобщение по повод изявленията на Боян Терзиев от Министерството на правосъдието защитиха шефката на АВ, като уточниха, че твърденията на анонимни служители за оказан натиск от Виолета Николова са опит на тези служители да прикрият системно несправяне със служебните си задължения. От ведомството уточняват, че срещу тези служители са образувани производства за налагане на дисциплинарни санкции.

Атанас Христоф

Кредитите за бизнеса отново поскъпват

Лихвите по жилищните кредити са се върнали на нивата от 2008 г.

Лихвите по бизнес кредити се повишават на месечна база, показва статистиката на БНБ. За миналия месец средно цената на левовия ресурс, който банките отпускат, се е повишил с 0.13%, а на евровия с 0.36%. За октомври средният лихвен процент по кредитите в левове е бил 8.44%, а за тези в евро - 8.29%. Данните на Централната банка обаче показват, че реално малките кредити - до 1 млн. EUR, повишават, а по-големите - тези над 1 млн. EUR, поскъпват.

Вътрешен човек

Според bankerите слабо

повишение при средния лихвен процент се дължи на действията на определени банки, но като цяло тенденцията е лихвите по кредитите да вървят надолу. Няколко са факторите, които влияят на лихвените нива - конкуренцията, стремежът за привличане на повече клиенти и рискът на кредитоскателя.

Рискът

Фирмите, които работят в по-нискорисковите и в добре развитите сектори, получават по-изгодни кредити, признаха bankerите. Тези фирми са основно от експортния сектор. Мнението на bankerите е, че компаниите, които работят на вътрешния пазар, са по-рискови, защото вътреш-

ното потребление още не се е увеличило. Прогнозата е, че спадът на лихвите по ипотечните заеми е най-сигурен, защото този вид кредитиране е най-добре развито.

Кредити за домакинствата

Потребителските кредити през октомври леко са поевтинели, показва статистиката на БНБ. За левовите потребителски кредити, взети през октомври, домакинствата са плащали 12.39%, а за евровите 10.72%. Месец по-рано тези нива бяха съответно 12.43 и 10.80%.

При ипотечните кредити се наблюдава спад по лихвите при тези в евро и леко повишение по ле-

вовите. Въпреки увеличението обаче жилищните кредити остават по-евтини в сравнение с предходните месеци. Лихвите по ипотечните заеми, които са взети в евро, са на нивата от 2008 г. И bankerите, и кредитните консултанти са на мнение, че спадът ще продължи. Причината, от една страна, е интересът към този тип кредити, а от друга - обезпеченията, които дават сигурност на банките.

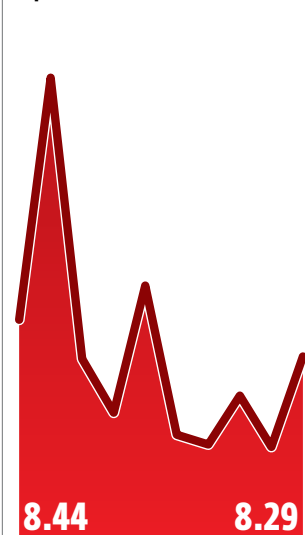
Докато при лихвите по кредитите има известно движение и в двете посоки, то при депозитите те са достигнали оптималните си нива. Оттук насетне лихвите по влоговете бавно ще намаляват.

Рагослава Димитрова

Левови бизнес кредити



Еврови бизнес кредити



Отказите от "Каско" намалиха повече приходите на застрахователите

Секторът очаква спад от 10% към края на годината и все повече разчита на "Гражданска отговорност"

Най-големите общозастрахователни компании в България продължават да събират по-малко приходи от премии. Основната причина за това са много по-малкото продадени автомобили. Така компаниите не сключват застраховки "Каско" за тези коли. Отказите от подновяване на застраховките на старите автомобили притиснаха още повече приходите надолу. Така застрахователите разчитат все повече на задължителната застраховка "Гражданска отговорност" и натискът за нейното поскъпване става все по-голям.

Спадът на големите
Резултатите показват спад при големите компании в сектора. От четирите компании, представили резултати, най-голям е спадът на премиите при "ДЗИ - Общо застраховане". За деветмесечието на 2010 г. приходите на компанията са малко над 123 млн. лв.,

което е 16.85% понижение на годишна база. "Бул Инс" отчита ръст на оборота с 15.1% до 97.2 млн. лв., а "Булстрад" е намалило премиите си 8.6% на годишна база до 147.1 млн. лв. Най-малък е спадът на приходите на "Евро инс". Според публикувания отчет на компанията на БФБ, оборотът на дружеството е 49.3 млн. лв., което е с 6.9% по-малко спрямо съпоставимия период на миналата година.

От големите единствено "Алианц България" и "ЗАД Армеец" не предоставиха данните за резултатите си в периода януари - септември 2010 г.

Понижението на премиите, които повечето водещи компании отчитат, е продължение на теднецията при общозастрахователния пазар от края на август 2010 г. За осеммесечието на тази година секторът отчете общи премии в размер на 892.2 млн. лв., което е с 5.7% по-малко спрямо края

на август 2009 г.

Спадът вече става трагедия

Спадът на премиите в общото застраховане от началото на годината се дължи главно на по-малкото приходи от автомобилната полица "Каско". Основният двигател на общозастрахователния пазар в България - автомобилното застраховане, пострада силно след резкия спад в продажбата на нови автомобили, чиито полици бяха с основна заслуга при формирането на приходите в добрите години за икономиката. В известна степен негативните ефекти се компенсират от задължителната "Гражданска отговорност", при която приходите растат. Обяснението са по-високите цени и задължителният характер на застраховката. При "Каско", дори и да се подновят всички полици, когато автомобилът е по-стар, и цената на премиите е по-ниска. Мениджъри на дружествата обаче неведнъж са казвали, че има и отказ от подновяване на "Каско" полиците заради намалелите доходи на населението в условията на икономическа криза.

Прогнозите за сектора до момента предричат 10% спад на премиите в общото застраховане в края на 2010 г., след като през 2009 г. за пръв път от няколко години насам секторът отчете спад.

Атанас Христов

147.1

▶ млн. лв. са общите приходи в края на септември 2010 г. на "Булстрад", което е с най-голям пазарен дял в общото застраховане в края на август. Понижението е 8.6% на годишна база

123.02

▶ млн. лв. са брунтните премиерни приходи на ДЗИ за деветмесечието на 2010 г., което е 16.85% спад спрямо същия период на миналата година

73

▶ хил. лв. е загубата на "Евро инс" в края на септември тази година. Дружеството намалява загубата си с 86% на годишна база

▶ Мениджъри обясняват отказите от подновяване на "Каско" полиците с намалелите доходи на населението заради кризата

СНИМКА БОБИ ТОШЕВ



Резултати Кой накъде се движи

▶ Съпоставка на финансовите резултати на компаниите, представили информация, показва, че "Булстрад" е със силен ръст на загубата, която в края на сеп-

тември тази година е 5.3 млн. лв. Година по-рано застрахователното дружество беше на печалба от 290 хил. лв.

▶ Финансовият резултат на "Бул Инс" намалява с 56.3% до 2.5 млн. лв. "Евро инс" успява да свие загубата си до 73 хил. лв. в края на септември 2010 г. спрямо 523 хил. лв. за същия период на 2009 г.

LG инвестира 200 хил. EUR в академия за климатични



▶ Първият курс на обучение в академията ще стартира на 15 януари 2011 г.

В нея 400 души годишно ще получат безплатно обучение относно иновативни и енергийно ефективни решения

LG Electronics откриха първата академия за климатични технологии на Балканите. Първоначалната инвестиция е в размер на 200 хил. EUR. Годишно в центъра на София ще се обучават безплатно 400 български специалисти, студенти и дори преподаватели от наши университети.

Целта на LG Air Conditioning Academy е да повиши познанието за използването на иновативни,

енергийно ефективни решения с грижа за околната среда в строителните проекти в страната, казват от компанията.

Пример за поведение

Управляващият директор на LG Electronics за България Иван Иванов определи инвестицията като знакова и поясни, че тя е част от глобална политика на компанията за развитието на познанието. Според него по този начин фирмата дава добър пример за поведение като инвеститор. LG Air Conditioning Academy е разположена на 200 кв. м площ.

Със средна стойност на индивидуалните обучения

от 150 EUR и капацитет от 400 студенти годишно компанията предвижда около 60 хил. EUR допълнителна годишна инвестиция за обучителните си програми.

Глобална стратегия

Първият курс на обучение в академията ще стартира на 15 януари 2011 г. Кандидатите няма да държат изпити, но ще бъдат подбрани хора, които имат познания в областта или се занимават професионално с климатични системи.

Срокът на образователния процес ще бъде съвсем кратък, в рамките на един-два дни, защото не искаме да

ка още ователите



“Холдинг Пътища” още не са поискали официално оскъпяване на “Тракия”

Лабораторен анализ ще покаже основателни ли са исканията

В Агенция “Пътна инфраструктура” (АПИ) официално все още не са постъпили никакви претенции от сдружението “Тракия IV” за оскъпяване на отсечката от Ямбол до Карнобат на магистрала “Тракия”. Това съобщиха вчера шефът на ведомството Божидар Йотов по време на дискусия в рамките на Българския икономически форум. Преди дни изпълнителният директор на консорциума с водещ партньор “Холдинг Пътища” Иван Иванов съобщиха пред медиите, че е възможно да има оскъпяване при строителството на отсечката, но не се ангажира с конкретна стойност.

Разходи

Причината за евентуалното вдигане на цената е, че близо 20 км от 49-километровия участък минават през глинести почви. Според Иванов магистралата не може да се изгради върху тях и трябва да се използва нова технология за проблемните участъци. Това съответно ще доведе до непредвидени разходи.

“Ако изпълнителят има никакви претенции по отношение на почвите, трябва да ги отпрати към проектанта, след това да минат през строителния надзор и тогава да стигнат до възложителя в лицето на АПИ”, коментира Йотов.

Изчакване

Шефът на пътната агенция подчерта, че вече е назначен лабораторен анализ, от който ще стане ясно доколко е



► Преди дни ръководството на “Холдинг Пътища” обяви, че цената на Лот 4 трябва да се увеличи

СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

сериозен проблемът. Ако от него и от становищата на проектанта и надзора стане ясно, че има основание за повишаване на цената, тогава пътната агенция ще търси решение на проблема.

Ако се стигне до оскъпяване, кабинетът на ГЕРБ ще наруши едно от основните си обещания. При провеждане на търговете за “Тракия” регионалният министър Росен Плевнелиев обеща, че ще сложи край на практиката на оскъпяване на шосетата с анекси.

Дарина Кахраманова

Размах Търговете за АМ “Марица” тръгват до дни

► До края на ноември ще бъдат обявени търговете за строителство на две отсечки от магистрала “Марица”, съобщиха шефът на пътната агенция Божидар Йотов. И двете отсечки са с дължина от по 30 километра.

► Превъзвизда се самото строителство да започне през юни 2011 г.

► До края на тази година ще бъдат обявени и търговете за изграждане на връзката между столичното около-връстно и магистрала “Хемус”.

► Конкурсите за магистрала “Струма” обаче ще тръгнат през януари догодина. Всички проекти се финансират по Оперативна програма “Транспорт”.

ТЕХНОЛОГИИ

отделяме хората от работните им места, поясниха от компанията.

Откриването на академията в София е част от глобалната стратегия на LG Electronics за създаване на обучителни центрове за климатични технологии, която стартира през 2002 г. Тогава врати отварят първите две училища в корейския град Чангуон и Милано. Впоследствие са открити много нови центрове, като до края на годината те ще бъдат общо 82 в 43 държави в цял свят, а през 2012 г. се предвижда броят им да достигне 100.

Официални гости

На откриването на LG Air

Conditioning Academy в София са присъствали над 60 гости, сред които представители на водещи университети, на държавната администрация, дипломатически мисии и организациите на строителите и архитектите в България.

Лентата е била прерязана от управляващия директор на LG Electronics за България Иван Иванов; Санг Йонг Лий, управляващ директор на LG Electronics за Унгария; Борислав Стефанов, изпълнителен директор на Агенцията за инвестиции; и съветник Парк Юнг Су от Посолството на Република Корея у нас.

Пламен Димитров



Пари

РЕГИОНАЛНА БИЗНЕС КОНФЕРЕНЦИЯ „ГЕПАРД” 2010

РЕГИОН СЕВЕР

САКТИВ® КЛАСАЦИЯ НА НАЙ-ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЩИТЕ СЕ КОМПАНИИ
ВЕЛИКО ТЪРНОВО, РУСЕ, ГАБРОВО, ЛОВЕЧ,
ПЛЕВЕН, ВРАЦА, МОНТАНА, ВИДИН

ТЕМИ:

- МЕЖДУФИРМЕНА ЗАДЛЪЖНОСТ И ЗАБАВЯНЕ НА ПЛАЩАНИЯ
- ФИНАНСИРАНЕ НА БИЗНЕСА

ДАТА: 8.12.2010 Г. ЧАС: 10.00 Ч. МЯСТО: ВЕЛИКО ТЪРНОВО, ХОТЕЛ ЯНТРА

За информация и регистрация: тел. 02/ 4395 848, 02/ 4395 850 events@pari.bg http://events.pari.bg

Сподкрепата на:

UniCredit Bulbank

Медийни партньори:

DarikFinance.bg

“Веолия вода” С.А. е новият собственик на “Софийска вода”

Досегашният изпълнителен директор на компанията Иван Иванов остава на поста си

“Веолия вода” С.А. е новият мажоритарен акционер в “Софийска вода” АД, като притежава 77.1%. Сделката по продажбата на дяловете на “Юнайтед ютилитис” и Европейската банка за възстановяване и развитие е финализирана на 9 ноември, съобщиха от “Софийска вода”. Слуховете за сделката се появиха още преди около половин година, като предварителният договор за сделката беше подписан в началото на лятото.

“Софийска вода” АД е създадено през октомври 2000 г. по силата на 25-годишен договор за концесия. Чрез него Столичната община предоставя на дружеството експлоатацията и поддръжката на ВиК системата в София. Столичното кметство притежава 22.9% от водното дружество.

Френският гигант

“Веолия вода” С.А. е френска компания и филиал на “Веолия вода”, която прави инвестиции в Централна и Източна Европа. Европейската банка за възстановяване и развитие има 15.27% дял във “Веолия вода” С.А., а Международната финансова корпорация (част от Световната банка) и “Веолия вода” държат съответно 9.52% и 75.21% от акциите на компанията.

“Веолия вода” е едно от четирите големи подразделения на групата “Веолия Енвиронман” - световен лидер по предоставяне на ВиК услуги в различни гра-



▶ След като френският гигант “Веолия вода” стана собственик на “Софийска вода” се очаква, че ремонтите, качеството на водата и обслужването на гражданите ще станат по-качествени

СНИМКА МАРИНА АНГЕЛОВА

дове в 66 страни по света, сред които европейски столици като Букурещ, Прага, Будапеща и Берлин.

Промените са започнали

След покупката на “Софий-

ска вода” АД е избран нов съвет на директорите. Представителите на “Юнайтед ютилитис” и ЕБВР в съвета бяха заместени от представителите на “Веолия вода” - Етиен Пети, Гиорги Палко, Бруно Рош и Ференц Сюдж.

Всички те имат дългогодишен опит във ВиК сектора в цяла Европа и заемат ръководни постове в компании от групата на “Веолия вода”.

Управляващият директор на “Веолия вода” за Унгария и Югоизточна Европа Гиор-

ги Палко става председател на съвета на директорите и главен изпълнителен директор на “Софийска вода” АД. Грегъри Ендемано, който досега заемаше поста в България, е освободен от длъжност. В унисон с поли-

тиката на “Веолия вода” управлението на дружествата в групата се упражнява от местни кадри. Затова Иван Иванов остава на поста изпълнителен директор на “Софийска вода” АД.

Красимира Янева

“Свилоса” очаква печалба от 22 млн. лв. тази година



▶ През 2010 г. в “Свилоса” е предвидено да бъдат произведени 106 хил. т целулоза и продадени 110 хил. т.

СНИМКА БОБИ ТОШЕВ

Компанията ще предоговаря кредитите си с чужди банки

Двойното поскъпване на целулозата от дъното през 2009 г. може да донесе 22-23 млн. лв. печалба за “Свилоса” в края на годината. Това обявиха от швейцарското дружество при представянето на резултатите и инвестиционните намерения. Очакванията на компанията са цената на целулозата да е около 500 USD/т и през 2011 г. Затова и плановете на компанията са да увеличи производството до 125 хил. т до 2010 г. През 2010 г. е предвидено да бъдат произведени 106 хил. т целулоза и продадени 110 хил. т.

Предоговаряне на заема

“Свилоса” очаква да предоговори параметрите по

кредитите си с Европейската банка за възстановяване и развитие и Нордик банк до края на годината, каза изпълнителният директор на “Свилоса” АД Михаил Колчев.

За последните 2 години дружеството отчете направени инвестиции за 120 млн. лв. След вложението освен увеличаване на производството “Свилоса” е подбрала и усвояването на използваните суровини. Вече се използват корите от дървесината за горене и това осигурява нуждите от пара и топла вода.

В резултат от топлоцентралата разходите за топлоенергия са намалели 3 пъти спрямо 2007 г. въпреки увеличеното производство. Дружеството разполага и с когенерация, която произвежда електроенергия с мощност 10.3 МВт. До края на годината тя ще бъде присъединена

към енергийната система на страната.

Проблемите с доставките

След увеличаване на капацитета в производството от компанията вече засичат проблеми с доставките поради липсата на суровини. “Няма достатъчно предлагане на пазара и през лятото имахме принудителен престой от 30-45 дни, а пък през ноември започнахме работа, без да имаме нужните резерви, каза Михаил Колчев.

Друг проблем пред компанията е бавното възстановяване на ДДС. “Допреди два месеца държавата ни възстановяваше данъка редовно, но сега ни дължи 1.12 млн. лв. за септември”, обяви Колчев. По думите му, ако забавянето продължи и в следващите месеци, това ще бъде проблем за преработващата компания. □

YouTube се споразумя да плаща на френските автори на филми

Google направи поредна крачка към изчистване на имиджа си пред властите в страната

Подразделението YouTube на Google се споразумя да плаща на три френски авторски агенции, за да ползва произведенията на членовете им. YouTube ще компенсира сценаристите, режисьорите, драматурзите и другите творци, представявани от агенциите SACD, SCAM и ADAGR, обявиха от компанията. Все още не е уточнен моделът за разпределяне на приходите, който ще важи за гледаните творби във Франция от 2007 г. насам, когато YouTube влиза на пазара.

Помиряване

Компанията собственик на най-голямата търсачка в света Google се опитва да подобри отношенията си с регулаторните власти и притежателите на авторски права във Франция, след като стана обект на внимателна проверка заради няколко свои инициативи.

По-рано тази година тя понесе сериозни критики от френските и европейските регулатори заради събирането на данни от картовата си услуга Street View.

Преди време имаше проблеми и с това, че сканира и пуска в интернет книги, без да са уредени авторските права. Президентът Никола Саркози заяви, че това може да лиши Франция от културното ѝ наследство. Част от



проблема беше изчистен миналата седмица, след като компанията постигна споразумение с една издателска компания за разпространение на книги, които вече не се печатат.

Договорът се очаква да послужи за модел за споразумения и с други издателски къщи. Главният

изпълнителен директор на Google Ерик Шмит преди време се ангажира да изгради европейски културен институт и център за научно-развойна дейност в Париж.

Свещена връзка

Макар че постигнатата сделка с YouTube не се

очаква да донесе значителни парични приходи на творците в близко време, тя заздравява „свещената връзка между съдбата на творбата и съдбата на автора“, каза президентът на SACD Лорън Ханеман. По думите му интернет не е джунгла, така че е възможно да се използва

икономически модел.

Музика

Споразумението с филмовите агенции е втората такава сделка, която компанията сключва във Франция за последните месеци. В началото на септември YouTube се договори с френската

2007

► година YouTube влезе на френския пазар и според споразумението ще заплати за гледаните в страната авторски творби оттогава насам

100

► хил. са членовете на френската агенция SACEM, с която американската компания се договори да използва музикални произведения

► Компанията собственик на YouTube стана обект на внимателна проверка заради картовата си услуга Street View и сканирането и пускането на книги в интернет

СНИМКА BLOOMBERG

агенция SACEM, която държи правата на над 40 млн. музикални произведения и има около 100 хил. членове. Съгласно договора американската компания ще плаща на изпълнителите и авторите на песни за пускането на техни произведения по YouTube. **П**

Германия ще прехвърли част от банковия риск на облигационерите

Мерките за спасяване на закъсали финансови институции ще се прилагат на няколко етапа

Облигационерите в Германия ще поемат част от загубите, които в момента се покриват от държавата, в случай че някоя банка изпадне в невъзможност да обслужва дълговете си. Това се предвижда в законите за радикална банкова реформа, които се очаква да бъдат одобрени днес от горната камара на парламента. Въвеждането на мерките ще бъде една от първите такива схеми в света, съобщиха Financial Times.

Първо инвеститорите

Съгласно новите правила при нужда държателите на облигации ще са длъжни да обръщат част от инвестициите си в акции, преди държавата да се притече на помощ със

средства на данкоплатците. Идеята за прилагането на подобни механизми на национално ниво печели все повече поддръжници в Европа, след като стана ясно, че въвеждането на международни инструменти за подпомагане на закъсалите финансови институции едва ли ще проработи. Според трезорите тези предложения може да увеличат разходите им за финансиране. Представители на регулаторните органи и централната банка обаче смятат, че това ще повиши пазарната дисциплина.

Крачка по крачка

Законът предвижда няколко етапа на банкова интервенция. Първата стъпка е реструктуриране на самата банка под надзора на синдик. На този етап може да се предприеме набиране на капитал, като новите инвеститори ще заемат по-висок ред от настоящите облигационери. **П**

Ако тези мерки не дадат нужния ефект, ще се преминава към по-радикални действия. Те включват замяна на дълг срещу собственост, както и възможността финансовият регулатор BaFin да прехвърли активите в нова „добра банка“, откъдето да може да бъдат продадени. Така на практика облигационерите ще трябва да търсят парите си от „лошата банка“ и ще получат каквото е останало.

По същество този механизъм е точно обратен на схемата, която се прилага сега. В Ирландия например Anglo Irish Bank в момента води преговори с облигационерите си да поемат част от загубите ѝ. При новия метод обаче загубите директно ще се прехвърлят на инвеститорите от регулатора. Хубавото на този вариант е, че цялата операция може да се извърши много бързо и банката да не спира дейността си. **П**

Пари

Вестник "Пари" търси:

- Икономически редактор
- Икономически репортер

Ако проявявате интерес, моля, изпратете автобиография и кратко мотивационно писмо (не по-дълго от 1/2 страница).

За контакти job@pari.bg



► През изминалата седмица в САЩ се е потребявало с 3.9% повече гориво спрямо същия период на 2009 г.

СНИМКИ BLOOMBERG

Увеличеното търсене в САЩ води цената на петрола нагоре

Цената на петрола продължи да расте и в четвъртък, след като ден по-рано неговата стойност се покачи с 3.21%. Освен добрите данни за намалената безработица в САЩ много силна роля изигра и докладът на американското министерство на енергетиката, в който се посочва, че потреблението на горива в страната се увеличава. Според изнесените вчера цифри търсенето на дестилати, включително и дизелово гориво, през миналата седмица е скочило с 3.9% в сравнение с година по-рано. Допълнителна помощ на цената оказаха и данните за запасите на тези горива. В доклада се посочва, че количествата от дизел и керосин са намалели с 541 хил. барела за седмицата,

Георги Георгиев
ggeorgiev@pari.bg



” На борсата в Ню Йорк цената на суровия петрол с доставка през януари достигна 84.48 USD/б, което е повишение с 0.74%

приключваща на 20 ноември. По този начин обемът е достигнал 158.3 млн. барела, а за инвеститорите това е сигнал за съживяване на икономиката.

В доклада се посочва още, че наличните количества от бензин и суров петрол са се увеличили. Това беше и основната причина, която не позволи по-голямо поскъпване на петрола. Количествата суров петрол са се увеличили с 1.03 млн. барела до 358.6 млн. барела, а тези от бензин са се увеличили с 1.9 млн. барела до 209.6 млн. барела. За анализаторите от лондонската банка Barclays Capital глобалното потребление на петрол се възстановява от кризата и в края на 2010 г. можем да

станем свидетели на ръст в цената от 5% на годишна база. Влияние върху формирането на цената оказа и мнението на директора на либийската петролна компания National Oil Corp. Шукри Ганем. Според него цена от 100 USD/б е добра както за потребителите, така и за производителите. Мнение по този въпрос изрази и в сряда и от ОПЕК, но от там обявиха цена от 77-78 USD/б, като „добра за всички”. На борсата в Ню Йорк цената на суровия петрол с доставка през януари достигна 84.48 USD/б, което е повишение с 0.74%. При сорта Brent за същия период също имаше повишение от 0.69% и търговията се движеше при 86.43 USD/б.

Индекс на геня

1.93

► процента се повиши американският индекс Nasdaq Composite

” По време на борсовата сесия в четвъртък индексът добави 48 пункта към стойността си

Стока на геня

4.29

► процента спечели памукът на борсата в Ню Йорк и стигна 2570 USD/m

” На последната борсова сесия суровината поскъпна със 105 USD заради силното търсене в Китай

Европейски съюз
GOVERNUL ROMÂNIEI
GOVERNMENT OF BULGARIA

Министерство на финансите
Образец на обява за откриване на процедура за определяне на изпълнителя по м. II (1) ОТ Заповед ЗМФ - 249/13.3.2009

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

На основание чл.1, ал.1 и чл. 7 от Постановление № 55 на МС от 12 март 2007 г. за условията и реда за определяне на изпълнител от страна на бенефициента на договорена безвъзмездна финансова помощ от Структурните фондове на Европейския съюз и от Програма ФАР на Европейския съюз,

Клуб „Приятели на Народен парк Русенски Лом”
(наименование на бенефициента)

с седилище в гр. Русе бул. Скобелев 7 и адрес на управление и за кореспонденция: Русе бул. Скобелев №7, тел.: 082 872397, факс: 082 828730, Интернет адрес: www.lomea.org, лице за контакт: Цонка Георгиева Христова, на длъжност ръководител проект, тел.: 0887244308 в качеството си на бенефициент по Договор за безвъзмездна финансова помощ с ARDF No 69185/12.10.2010, MIS ETS Code 662, обявява процедура за определяне на изпълнител – **открит избор** с обект: Планиране управлението на защитени зони и територии в трансграничния район Русе-Горзево, по обособени позиции както следва:

ОП 1: Разработване на План за управление на защитена зона „Ломовете” ВС0000608;
ОП 2: Актуализиране на Плана за управление на НП Русенски Лом – изготвяне на план за управление на горите;
ОП 3: Изготвяне Предложение за съвместен план за управление на териториите между Защитените зони и Природни паркове в трансграничния регион Русе - Горзево

Пояснителният документ и документацията за провежданата процедура могат да се получат на адрес: Русе, бул. Скобелев 7, всеки работен ден от 10 ч. до 12 ч.
Пояснителният документ е публикуван и на следния Интернет адрес (в случай, че има такъв): www.lomea.org.
Оферти/заявления се подават на адрес: Русе, бул. Скобелев 7 до 12.00 ч. на 20.12.2010 г.

Име на проекта: „Трансграничен екологичен коридор Русе-Горзево” (ТРЕК)
Project No: 2(2)-2.1-1; MIS ETS Code 662
Издател на материала: Клуб „Приятели на Народен парк Русенски Лом”
Този документ е създаден с финансовата подкрепа на Програмата за Трансгранично сътрудничество България-Румъния 2007-2013, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие. Цялата отговорност за съдържанието на документите се носи от КПНП Русенски Лом и при никакви обстоятелства не може да се приеме, че този документ отразява официално становище на Европейския съюз и Договарящия орган.
Инвестираме в бъдещето! Програмата за Трансгранично Сътрудничество Румъния – България е съфинансирана от Европейския Съюз чрез Европейския Фонд за Регионално Развитие
Съдържанието на този материал не представлява непременно официалната позиция на Европейския Съюз.
www.cbcrromaniabulgaria.eu

ДЪРЖАВНА АГЕНЦИЯ ЗА ЗАКРИЛА НА ДЕТЕТО
гр. София 1051, ул. "Триадница" №2

ОБЯВЯВА

КОНКУРС ЗА НАЗНАЧАВАНЕ НА ДЪРЖАВЕН СЛУЖИТЕЛ на основание чл.10а, ал.1 и 2 от Закона за държавния служител, във връзка с чл. 14, ал.1 от Наредбата за провеждане на конкурсите за държавни служители

ЗА 1 БРОЙ СТАРШИ ЕКСПЕРТ
в Главна дирекция "Контрол по правата на детето" - отдел "Пловдив"

1. **Минимални и специфични изисквания**, предвидени в нормативните актове и други изисквания за заемане на длъжността:
минимална степен на завършено образование: висше - бакалавър; минимален ранг IV младши или 2 години професионален опит; професионална област: право, психология, педагогика, социални дейности; **допълнителни умения и квалификации, носещи предимство за кандидатите**: - знания и умения за прилагане на нормативната уредба, свързана с правата и закрилата на детето; много добри компютърни умения, работа с правно-информационна система, комуникативност и работа в екип. Длъжността се заема по служебно правоотношение. За целта кандидатите следва да отговорят на условията на чл. 7 от Закона за държавния служител.
кратко описание на длъжността, съгласно утвърдената длъжностна характеристика:
Участва в упражняването на контролните правомощия на председателя на ДАЗД за спазване на правата на детето и стандартите за социални услуги за деца, като извършва проверки и при установяване на нарушения даба задължителни предписания, придружени с методически указания за изпълнението им.
При назначаване основната месечна заплата ще бъде определяна в границите от размера на минималната основна месечна заплата до размера на средната основна месечна заплата за длъжността, която е до 466 лв.
2. Конкурсът ще се проведе чрез тест и интервю.
3. **Необходими документи:** заявление по образец, съгласно Приложение №2 към чл. 17 ал. 1 от Наредба за провеждане на конкурсите за държавни служители /НПКДС/; декларация по чл. 17 ал. 2 м. 1 от НПКДС; копия от документи за придобита образователна степен и юридическа правоспособност; лица за допълнителни квалификации; копия от документи за професионален опит.
4. Документите се подават в деловодството на ДАЗД от 09.00 часа до 17.30 часа в срок от 10 календарни дни от публикуването; лица за контакт: Незабравка Стоянова и Гая Ризова, тел. 933-90-11, 933-90-30.
5. Списание или съобщенията във връзка с конкурса ще се обявяват в интернет страница на ДАЗД – www.sacr.government.bg и на информационното табло на агенцията на ул. "Триадница" № 2, град София 1051.
6. Минималният размер на основната заплата: 335 лв.



► Мегта, тързувана на борсата в Лондон, поскъпна за втори пореден ден, достигайки 8290 USD/m. Добрите икономически данни за САЩ успяха да засенчат решението на властите в Пекин да свият още повече кредитирането в страната

Цена (НСА) на негестрибутивна единица клас А за 24.11.2010 г.		
Pioneer Funds и Pioneer P.F.	Pioneer Funds и Pioneer P.F.	
	USD клас	EUR клас
Pioneer Funds - Американски Фонд Пауър	5,47	4,08
Pioneer Funds - Акции от евро Средиземноморския регион и Развиваща се Европа	26,09	19,48
Pioneer Funds - Японски акции	2,57	1,92
Pioneer Funds - Акции на развиващи се пазари	11,22	8,38
Pioneer Funds - Акции Велик Китай	12,79	9,55
Pioneer Funds - Акции от Тихоокеанския Район без Япония	9,05	6,76
Pioneer Funds - Европейски компании с малка капитализация	12,88	9,62
Pioneer Funds - Американски компании със средна капитализация	7,56	5,64
Pioneer Funds - Водещи Европейски Компани	6,5	4,85
Pioneer Funds - Световни тенденци	5,74	4,29
Pioneer Funds - Облигации на развиващи се пазари	12,49	9,32
Pioneer Funds - Американски Високодоходен	9,14	6,82
Pioneer Funds - Стратегически доход	9,1	6,8
Pioneer Funds - Европейски корпоративни облигации	9,62	7,18
Pioneer Funds - Европейски облигации	10,28	7,68
Pioneer Funds - Краткосрочен в щатски долари	6,08	4,54
Pioneer Funds - Краткосрочен в евро	8,16	6,09
Pioneer Funds - Глобален селективен	51,63	55,07
Pioneer P.F. - Евро Защитен	8,08	6,03
Pioneer P.F. - Глобален дефанзивен	6,41	4,79
Pioneer P.F. - Глобален динамичен	46,46	35,59
Pioneer P.F. - Глобален прогресивен	62,8	46,89
Pioneer Funds - Стоков Алфа	86,19	64,36
Pioneer Funds - Европейски акции стойност	107,78	80,48
Pioneer Funds - Американски –ръст- проучвателен	92,55	69,1
Pioneer Funds - Абсолютна доходност равновесен	54,67	
Общо активи от директни продажби на Pioneer Funds и Pioneer P.F. в България (без прокут Абвангард)	€ 89 721 175	

Със условията за инвестиране в Pioneer Funds (Фондове "Пауър") и Pioneer P.F. (Пауър П.Ф.) можете да се запознаете във всички клонове на УНИКРЕДИТ БУЛБАНК АД или на адрес www.pioneerinvestments.cz/bg, Уникредит Булбанк АД създаде безплатната телефонна линия 0 800 14 000 (Телефонната линия е на цената на един градски разговор, независимо откъде се обаждате.). Предшните резултати от дейността на Фонда нямат по необходимост връзка с бъдещите резултати от тази дейност. Стойността на инвестициите и доходът от тях могат да се повишат, но и понижат без гаранция за печалба и при съществуването на риск за инвеститорите да не си възстановят пълния размер на вложените от тях средства. Инвестициите във Фонда не са гарантирани от гаранционен фонд, създаден от държавата, или с друг вид гаранция.

Светлосенки от Мароко

Как се стига до портата на Сахара - селцето Мерзуга

Защо решихме да пътуваме до Мароко? Вербален отговор няма. Всичко е вършен порив, нелогичен устрем, каращ те просто да тръгнеш. И е чудесно, когато се намират приятели, готови, без да се замислят, да откликнат на твоето "Хайде! с "Добре, хайде!" Така шест месеца си предавахме един на друг като горещ картоф туристическия справочник на Мароко, без който и да било да го прочете. Всеки очакваше (заминахме четирима приятели) другите да го разучат и да разкажат къде всъщност отиваме. Не се получи, просто имахме план и самолетни билети.

Желанието ни забеге

Пристигнахме в Маракеш в началото на септември, точно в разгара на един от най-важните празници за мюсюлманите - Рамадан. Оттам направихме малък кръг в сърцето на Мароко - Есауира, Казабланка, Рабат и Фес. Не ползвахме туристическа агенция, имахме намерени в интернет няколко адреса на хотели и разписанията на влаковете и автобусите. Останалото беше импровизация на място.

От Фес след 12-часов нощен преход с автобус една сутрин се озовахме дълбоко в пустинята Сахара. Шофьорът, видимо притеснен, ни събуди около 6 ч сутринта с въпроса къде всъщност отиваме, след като от пъляния на тръгване автобус бяхме останали само ние четиримата. Изглеждаше различно, необичайно, дори малко стряскащо, очаквахме всеки момент да прозвучи музика от някой уестърн.

В сърцето на Сахара

Причината това да е нашата отправна точка беше, че именно там, в селището Мерзуга, по-известно като портата на Сахара, се провеждаше йога събиране, организирано от международната мрежа "Жените Изток-Запад" със седалище Германия.

По време на сутрешните йога практики сред дюните и различните уъркшопове спонтанно между нас се получи културен обмен, амалгама на традициите от родните ни държави - България, Австрия, Германия, Франция и Англия - и тези на местното население. Голяма част от времето прекарахме с новите си приятели в пустинята в техните селища, домове и семейства, ставайки свидетели на ежедневието и обичаите им, научавайки за историята и живота им. Бяхме заплени от гостоприемството, непринудеността на комуникацията, чистотата във взаимоотношенията. Възхитихме се на запазените човешки ценности, недокоснати от влиянието на времето и съхранени въпреки нелеките

климатични условия.

Но защо всъщност избрахме точно Мароко

Причината не беше чисто туристическото преживяване, а да се срещнем с германската специалистка по медицинска антропология проф. Анет Дрюс, по чиято инициатива йога срещата се провеждаше именно там. Анет се среща с магнетизма на Сахара през 2006 г., когато изследва лечебните ритуали на племето гнауа в малкото селце Хамлия.

Докосната от топлото гостоприемство на местното население, тя се връща там с желанието да допринесе за развитието на Хамлия. Анет инициира концерт на музикантите от племето гнауа в Германия. Със събраните средства подпомага създаването на частно училище в Хамлия. Преподавателката организира едномесечни стажове на студентите по социална педагогика в частното училище, където около 80 деца учат езици, социални умения и други общообразователни предмети.

С помощта на местни учители студентите подготвят децата от Хамлия да влязат в официалната образователна система и така да станат пълноправни членове на обществото.

Анет обаче не спира дотук. Разширява социалната си дейност и създава в Германия асоциацията "Образование за Африка". Асоциацията ѝ в момента подкрепя и деца в Либерия, които са загубили своите родители по време на гражданската война и често са травмирани от различните форми на насилие, присъщи на войната (деца войници, изнасилване и др.).

След завръщането си в България все още сме под магнетичното въздействие на Мароко. Много приятели искаха да видят снимките, да чуят разказите ни. Именно това ни мотивира и вдъхнови да споделим преживяванията си от Мароко с по-широк кръг, като организираме изложба на част от фотографите, направени там. После ни хрумна и идеята, че който иска, може да си купи фотосите, а за парите, събрани от изложбата, решихме, че трябва да се върнат при тези хора, в селището Хамлия - Мерзуга, които ни вдъхновиха толкова много, като конкретно ще се подпомогнат образователните инициативи в селището Хамлия - Мерзуга.

Невена Балцова,
пътешественик и
организатор на пътуването
до Мароко

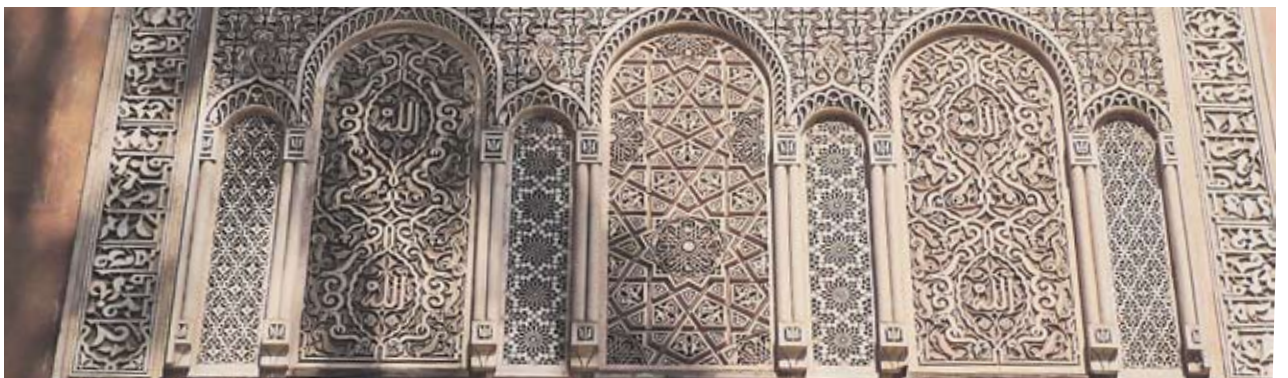
Утре (събота) от 16 ч в "Чаената фабрика" на ул. "Бенковски" 11 в София ще бъде открита фотоизложба "Приказно Мароко" на Любомир Керанов - архитект и любител фотограф.



► Боди артът с ръчно направена къна е много популярен в Мароко



► Продавачите в Мароко не дават на туристите да снимат сергиите им и трябва да си много бърз, за да уловиш желаниа кагър



► Освен живописата и скулптурата груги характерни марокански занаяти са създаването на цветни мозайки и инкрустации върху различни гървета



► Приказната пустиня Сахара

АВТОПАРИ

Infiniti M30d

Двигател V6-цилиндров дизел с турбо компресор
 Работен обем 2993 см³
 Мощност 238 к.с./кВ
 Въртящ момент 550 Nm/1750 об/мин
 Трансмисия 7-степенна автоматична
 Тегло 1845 kg
 Ускорение 0-100 км/ч 6.9 сек
 Максимална скорост 250 км/ч
 Среден разход 7.5 л/100 км
 Емисии CO₂ на км 199 g
 Цена от 98 000 лв.



АЛТЕРНАТИВАТА Е ВЪЗМОЖНА

Infiniti M е за тези, които искат да изразят личния си избор в луксозния сегмент



Колкото по-заседнал живот водим, толкова повече работа всъщност имаме и сме принудени да бъдем активни преди всичко с десетте пръста на ръцете си, дясното си ухо и понякога лявата ръка за ръкомахане във въздуха, докато с дясната придържахме телефонната слушалка. Печелим благосъстояние, кариера и допълнителна маса. В този забързан делник е въпрос за дисциплина и навик да подредите времето си така, че да ви останат минутки за малко физическа активност. Фитнесът след работа е добра опция, плуването сутрин преди отиването в офиса - също. Но понякога просто няма време или оправданията се намират сами. А животът е само един и тялото ни трябва да бъде фит. Когато тялото е фит, внезапно ще откриете, че няколко индустрии са измислили решение, за да ви възнаградят за смелостта и упорството. По-вталени модели на костюмите, по-естествени, меки и седящи по тялото материали за пуловера, по-елегантен и спортен автомобил.

Японската марка Infiniti (създадена преди близо 20 години като луксозна версия на Nissan за САЩ) разполага с точния модел автомобил за хората с управленски размах и желание да комбинират активния си лайфстайл с елегантна външност и стил. Моделът M на марката конкурира утвърдената конкуренция в лицето на BMW 5-а серия, Mercedes E-класа и Audi A6. И понеже досега нейните качества бяха познати преди

всичко за клиентите в САЩ, аргументите за покупката на подобна лимузина в Европа до този момент не съществуват. А M-серията има добри автомобилни качества. Освен това лимузината носи със себе си иновации в управлението, които правят ежедневието с тази кола по-сигурно и комфортно.

Когато седнете зад волана, вероятно ще ви направи впечатление бутонът Forrest Air на централната конзола. Когато е включен заедно с климатика, в автомобила работи система за пречистване на въздуха. За специалните си клиенти Infiniti M предлага учтива екстра в навигационната система - запазени адреси на всички ресторанти със звезди Michelin в Европа. Ако огладнеете, нали...

За да има сериозно присъствие на европейския пазар, Infiniti се нуждае от дизелова модификация. В случая на новия трилитров турбоагрегат говорим за шестцилиндров мотор от най-ново поколение с мощност от 238 конски сили. Той поема газта с готовност, а 550-те Nm въртящ момент са достъпни още при XXX об/мин, което осигурява отлична динамика и ускорение в комбинация със седемстепенния автоматик. Максималната скорост е 250 км/ч по подобие на електронно ограничената германска конкуренция, а ускорението до 100 км/ч е за под седем секунди. Динамичните свойства на автомобила са подкрепени от добре балансирано окачване

и относително директен волан. И все пак може би ще се насладите най-вече на комфорта в купето - широки седалки, стереосистема с вградени високоговорители в седалките на водача и пътника до него, охлаждане и затопяване на седалките, много добра шумоизолация.

Активната и пасивната безопасност са основен приоритет за Infiniti. С натискането на един бутон на волана електрониката поема отговорността и се грижи да ви предпази от възможен инцидент. Интегриран радар в предната броня следи дистанцията с предния автомобил, в случай на нужда автомобилът спира абсолютно сам и сигнализира за това със звуков сигнал. Ако се движите в трафика и решите да подадете газ, при включена система газ педалът започва да пулсира, сякаш за да ви предупреди, че правите нещо неразумно. Системата за контрол на мъртвия ъгъл, както и системата за спазване на пътната лента гарантират, че няма да изпуснете правилната посока. Проблемът на всичко това е, че животът ви ще стане отново ужасно лесен. И може отново да забравите за личната дисциплина, за упражненията за физиката и за здравия дух в здравето тяло. Но това е твърде лично, за да ви съди някой. Както е твърде лично и решението да си купите Infiniti M - поразличната луксозна лимузина от високия среден клас.

Александър Бойчев



Интериор

В качеството на изработката и подобрите материали Infiniti M няма защо да се крие от германската конкуренция. Огромното наличие на бутони навсякъде в купето смущава само при първи контакт. Впоследствие започвате да ги използвате, за да управлявате огромното разнообразие от помощни системи.



Настройки

Когато завъртите този шалтер на позиция Eco, електрониката на автомобила се настройва, за да пестите гориво. Така например, ако решите да подадете рязко газ, кракът ви просто ще потъне - колата ви обучава, че рязкото форсиране излишно харчи гориво. Малко изнервящо на моменти при 238 конски сили все пак.

ФРАНЧАЙЗИНГ

А вие знаете ли за франчайзинга

63% от кандидатите да закупят правата за развитие на даден бизнес модел не са наясно с принципите на франчайзинга

Хамбургерите и пържените картофи на McDonald's навсякъде по света са еднакви. Пилешките крилца в KFC - също. Соса-Сола навсякъде има еднакъв вкус. Едно и също обслужване можете да очаквате в хотелите Hilton или Radisson, в която и държава да отседнете. Причината е, че всички те работят на принципа на франчайзинга, също както и още стотици други компании по цял свят. Една марка, едни и същи стандарти за работа, еднакви рецепти, еднакво обслужване... А за да получиш правото да ползваш know-how на вече утвърдения бизнес модел, плащаш първоначална и месечна такса, влагаш допълнителни средства и ентузиазъм.

Звучи просто, но се оказва, че едва 1/4 от бизнес активното население знае какво всъщност е франчайзинг, показва проучване на консултантската компания franchising.bg. Франчайзодателите споделят, че 63% от кандидатите за франчайз права дори не познават принципа на франчайз модела.

Колко е важен

По света франчайз бизнесът вече има утвърдени позиции, а от близо 10 години този вид бизнес вече активно присъства и в България. Според последното проучване на franchising.bg в страната вече има 198 франчайза и 2954 франчайз обекта. Около 64% от франчайз системите дори са свързани с български компании. Този вид бизнес дори "пуска корени", тъй като 72% от франчайзите са на пазара повече от 5 години. През следващите пет години над 50% от компаниите прогнозира, че франчайз бизнесите ще отбележат от 2 до 4 пъти ръст на продажбите. А най-голямата заплаха пред бизнеса се оказва не друго, а слабото му познание.

Пълни и празни ниши

Традиционно по света, а и в България франчайз бизнесът е най-силно развит в сферата на ресторантите за бързо хранене. По данни на International Franchise Association те формират дял от 56.3%. Сегментът е толкова "горещ", че от Subway прогнозира да достигнат пълния потен-

Дарина Черкезова
dcherkezova@pari.bg



циал на българския пазар към 2012-2013 г.

Вече се позапълни и нишата в сектора Недвижими имоти. След като в България навлязоха световните марки като RE/MAX, ERA и Century 21, водещите местни агенции като "Адрес", "Форос" и "Явлена" също създадоха собствен франчайз бизнес, което допълнително притисна бизнеса на малките брокери.

Бъдещето е на услугите и на търговията на дребно, посочват предприемачите. Конкретни примери са разработените франчайзи за химическо чистене например, ремонти по домовете, детски занимални, счетоводни къщи и др. "Световна тенденция е развитието на нови франчайз бизнеси в областта на здравословния начин на живот и красотата", акцентира Деница Божинова, оперативен мениджър за България на No+Vello. "Особено добре ще продължават да се развиват франчайз веригите, които предлагат специфична технология или оборудване, тъй като това се възприема като най-ценно", смята Рендъл Нелсън, мастер франчайзополучател на веригата фитнес клубове FitCurves.

Освен навлизане на непознати досега на пазара франчайзи тепърва и български фирми със собствена концепция ще се ориентират към франчайзинга. Примери досега не липсват - хранително-вкусовата компания "Бела България", която създаде компанията за закуски "Лакис франчайзинг", русенската модна къща Ariston S, веригата ресторанти "Дон Домат" и т.н. От около шест месеца в групата на български франчайзи са и ресторантите за здравословно хранене "Кринг". Оттам имат планове да пробият с франчайз модела си не само в България, но и в чужбина. Където знаят що е то франчайзинг и колко може да се печели от него.



СНИМКА МАРИНА АНГЕЛОВА

Що е то Профил на франчайз бизнеса в България

- ▶ Стартова франчайз такса - около 4200 лв.
- ▶ Месечна (royalty) вноска

- около 4.7% от оборота. Някои франчайзодателите определят минимална такса (например 5% от оборота, но не по-малко от 500 лв. на месец), а при трети (обикновено при форми на дистрибуционен франчайз) няма такса, но франчайзополучателите са задължени да купуват предлаганите

от тях стоки единствено от своя франчайзодател. ▶ Такса за национален рекламен фонд - около 3.8%. ▶ Обща инвестиция за започване на франчайз бизнес - 30 600 лв. ▶ Брой обекти - средно по 13.4 обекта за франчайз верига. ▶ Среден срок на договора -

около 4.8 години. ▶ Колко може да се печели от този франчайз бизнес. ▶ 68% от франчайзополучателите са съгласни с твърдението: "Печалбата от моя франчайз е по-голяма от сумата, необходима ми за издръжката на моето семейство".

Източник: franchising.bg

Блиц

Удвоихме резултатите си

Кризата ни помогна да намерим нови партньори. В сравнение с 2009 г. резултатите ни са удвоени, като се има предвид, че през тази година имаме само 5 нови члена. Бумът на франчайз веригите тепърва предстои. Нашите планове са за следващата година да достигнем 30 сервиза, а в дългосрочен план 50.

▶ **Живко Жечев**, търговски директор на дилърската мрежа за гуми и авторсервиз POINT S

Искаме да пробием и в друга държава

"Кринг хелт фуудс" работи от 2008 г., като само от 6 месеца предоставяме възможност за закупуване на франчайз права. В момента все още нямаме франчайзополучател, но сме си поставили за цел през 2011 г. да имаме 2 франчайза в страната и 1 в друга държава. В бъдеще смятаме да развиваме биоземеделие, екотехнологии, както и да стартираме телевизионно предаване.

▶ **Запрян Костадинов**, управител на "Кринг хелт фуудс"

Оборотът и запитванията намаляха

Отчитаме лек спад на стокооборот и намаляване на запитванията за закупуване на франчайз. За следващата година планираме да увеличим броя на франчайзите с още 3, както и да увеличим броя на артикулите, с които работим.

▶ **Марин Райковски**, управител на "Натургуем", мастерфранчайз на "Натурхаус"

Интересът към нас нарасна

Интересът към нашият франчайз модел нарасна, а кризата не се отрази на продажбите и оборота. Печалбата дори се увеличи заради намаляването на разходите. За тази година имаме два нови франчайзополучателя, а финансовите по-

стъпления само от продажбата на франчайз права са 11 хил. лв. Целите ни са да имаме от 2 до 5 нови партньорства на година. Планираме и да разработим повече нови продукти със собствена марка.

▶ **Борис Фурнаджиев**, собственик на Sexwell

Ще предлагаме и безплатна доставка

Целите, които си поставяме всяка година, са свързани с отварянето на поне един нов обект от веригата. До този момент имаме 3 магазина и един онлайн. Възнамеряваме да развиваме онлайн продажбите с абсолютно безплатна доставка за клиентите. Нещо, в което, смея да твърдя, сме първи в нашия бизнес.

▶ **Калоян Димитров**, управител на "М енг К" ООД и сайта www.amsterdam-bg.com

Отчитаме застой

Отчитаме застой и спад на оборотите с 10%. Надявам се, че през 2011 г. ще успеем да подпишем договори за 1 до 3 франчайза. Като цяло прогнозата ми е за ръст на франчайз бизнесите.

▶ **Борислав Кашчиев**, собственик на "Фреш Лауб"

Не е толкова лесно да се започне

Несериозно е да се твърди, че франчайзингът може да стартира за няколко дни или за няколко часа с идване на място и подписване на договор в петък следобед. Ние все още нямаме франчайзополучател, което се дължи най-вече на фактори като запитвания без реален интерес, недостатъчно познаване на материята, надценяване на потенциала на кандидатите и т. н.

▶ **Фантима Иванова**, мениджър "Бизнес развитие" в "eM Студио Агвъртайзинг енд Криейтив"

До две години в България може да оперират 500 франчайза

82% от франчайзодателите твърдят, че през последните 3 години са станали много по-взискателни при подбора на франчайзополучателите

► Господин Билярски, франчайзинг пазарът в България се разрасна изключително динамично през последните години. Кризата ли бе основният фактор за това, или просто вече бе дошло времето да се навакса изоставането в развитието на този бизнес модел?

- Основният фактор, разбира се, е, че имаме много да наваксваме в това отношение. В Унгария например броят на франчайз системите е 4 пъти по-голям от този в България. В Португалия пък излизат три списания за франчайзинг и 50% от продажбите на дребно на стоки и услуги стават от франчайз обекти. Кризата, макар и да влияе негативно на бизнеса като цяло, подтиква икономиката към реструктуриране, а с това и повишава интереса към франчайзинга.

► Каква е прогнозата ви за развитието на пазара в краткосрочен и в дългосрочен план?

- Очакваме до две години в България да оперират около 500 франчайза. Сега броят им е 198 според проучване на franchising.bg. Но по-важни от броя са тяхната стабилност и възможностите за печалба, които предоставят те. Така че в дългосрочен план очакваме ръст в общия дял на продажбите, реализирани от франчайзи - какъв точно ще е той, предстои да видим.

► Как си обяснявате бума на франчайз бизнесите, свързани с хранителния сектор, и този на покупко-продажба на недвижими имоти?

- В световен мащаб франчайзите в областта на храненето са най-многобройни, така че България не прави изключение. Това може да се обясни с много фактори - те задоволяват ежедневни нужди, потребителите търсят разнообразие при храненето, човек не е склонен да пътува много, за да се нахрани, и това предполага съществуването на множество обекти от дадена верига и т.н. Що се отнася до франчайзите за агенции за недвижими имоти - този бизнес логично следва динамиката на пазара и бумът при тези франчайзи логично бе породен от

бума на пазара за недвижимост.

► Кои са секторите, в които можем да очакваме нови франчайз бизнеси?

- Много сектори в областта на стоките и услугите тепърва ще изживяват своя франчайз бум. По света има множество франчайзи за магазини за домашни любимци, химическо чистене, консултации по интернет бизнес, магазини за цветя, за алкохол и какво ли още не.

► Доколко българските компании са склонни да разширяват бизнеса си, като започнат да продават франчайз права?

- Всеки извървява своя път в тази посока по различен начин. Ние от franchising.bg консултираме компаниите в разработването на техните франчайз системи. Основните им задръжки са в степента на контрола, който ще може да упражняват, и в притеснението, че недоброръководствени франчайзополучатели може да "изцапат" бранда им.

► Промени ли се вече и отношението на банките към финансирането на франчайз бизнеси?

- Знаете, че въпросът за кредитирането все още е деликатен. В момента разговаряме с някои от водещите банки и се надяваме, че през 2011 г. ще зарадваме предприемачите с "франчайз банка", която ще предлага преференциални условия при кредитиране на франчайзинг бизнеса. Това е напълно реално и е практика по света - франчайз моделите са многократно по-нискорискови от традиционния начин на правене на бизнес.

► Доколко франчайзополучателите са склонни да търсят възможности и за получаване на европейски субсидии, за да развият франчайз бизнеса си?

- Ние сме осигурявали за наши клиенти еврофинансиране за разработване на оперативен наръчник и договор за франчайзинг. Но като цяло предприемачите са по-скоро хора на действието и процедурите в тази посока им се струват тромави. Освен това сумите за разработване на франчайз системи не са особено големи и не са пречка пред компаниите.

► Кои са най-често допусканите грешки от страна на франчайзодателите и франчайзополучателите?

- В изследването ни "Състояние на франчайзинг пазара в България 2010" франчайзодателите посочват като основна при-



СНИМКА МАРИНА АНГЕЛОВА

„Надяваме се, че през 2011 г. ще зарадваме предприемачите с "франчайз банка", която ще предлага преференциални условия при кредитиране на франчайзинг бизнеса

чина за недоразумения във веригата недостатъчната прецизност в спазването на стандартите за работа във франчайз системата (22%). 82% от франчайзодателите твърдят, че през последните 3 години са станали много по-взискателни при подбора на франчайзополучателите.

► Има ли вече и примери за прекратени франчайз бизнеси в България? Какви са причините за това?

- Да, има. Първата причина е, че българският пазар не е узрял достатъчно за някои бизнеси, втората е, че някои франчайзодатели в стремежа си към развитие на системата полагат по-малко от нужните усилия в качеството на продукта или услугата, предлагани от техния франчайз.

► Какви са тенденциите в развитието на франчайзинга в световен мащаб?

- Според изследванията на International Franchise Association 82% от започналите бизнес със закупуване на франчайз продължават да са на пазара и след петата година. Същото може да се похвалят едва 20% от независимите нови фирми. Друго изследване предвижда, че след 20 години над 50% от всички продажби в света ще бъдат реализирани от франчайзи. Важна тенденция е процесът на глобализиране на франчайзите чрез предоставяне на мазър или регионални франчайзи за цели страни или територии.

Дарина Черкезова

Визитка

Кой е Светослав Билярски

- Светослав Билярски има дългогодишен опит в медиите и рекламата.
- Бил е копирайтер в Ogilvy&Mather, крeйтив директор в Publicis и главен редактор на сп. "Мениджър".
- Разработвал е рекламни и маркетингови кампании за над 50 водещи български и световни бранда.
- Притежава фирми в областта на услугите и води курс по "Бранд билдинг" в Нов български университет.
- Автор е на книгата "Франчайзинг бизнес".
- През 2008 г. създава franchising.bg - българската франчайзинг медия, която популяризира този бизнес модел и консултира всички желаещи да закупят, разработят или провалят франчайз бизнес.

FRANCHISING
EXPO
2010
expo.franchising.bg

Изложение за нов бизнес

Франчайзингът е най-успешният бизнес модел на съвременния свят. Той позволява на всеки да започне веднага собствен бизнес, като ползва доказал се бизнес модел и марка. Франчайзингът превръща малкия бизнес в голям! Без него McDonald's щеше да си остане едно кафе в Сан Бернардино, а KFC - лавка на бензиностанцията в Корбин, Тексас. В момента 41% от всички продажби на дребно в САЩ се реализират от франчайз обекти. Прогнозата е, че през 2035 г. над 50% от всички продукти и услуги в световен мащаб ще се продават чрез франчайзинг. Входът за изложението е безплатен. Регистрирайте се за конференцията "Франчайзинг бизнес" на expo.franchising.bg.

26 -27 НОЕМВРИ, НДК

ГЕНЕРАЛЕН СПОНСОР

SUBWAY

конференция "Франчайзинг бизнес в България"

Франчайз бизнесът ще се

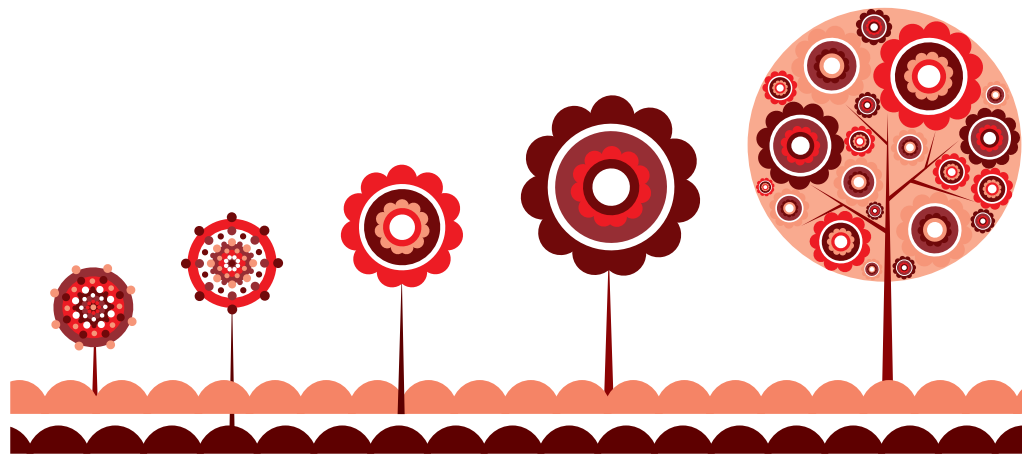
Франчайз пазарът в България има потенциал и тепърва ще се развива и расте. В това са убедени всички мениджъри на франчайз компании, които потърсихме за коментар. Според тях кризата е засегнала и компаниите, които следват бизнес модела на франчайзинга, но може би по-слабо в сравнение с останалите бизнеси.

Някои от компаниите споделят, че са отложили плановете си за разрастване на бизнеса, по-трудно намират франчайзополучатели, а оборотите им са се свили с до 30% (година по-рано в някои браншове бяха отчетени спадове до 70% по данни на franchising.bg). Има примери и за франчайз бизнес, които са били прекратени. Въпреки това обаче предприемачите не губят оптимизма си.

През изминаващата 2010 г. повечето франчайзингови компании отчитат сравнително добри финансови резултати и нови договори. Успехи има не само при най-силно развитите франчайз бизнеси от хранителната индустрия, но и при тези от сектор недвижими имоти, които бе силно засегнат от промената икономическа обстановка. Добри резултати има и при компании, които предлагат различни услуги - куриерски, автосервиз, козметични процедури и др. Силно положителни тенденции има и при малко по-нестандартния бизнес с франчайзинг на секс магазини.

Не всички франчайз компании обаче, които предлагат здравословни и натурални храни и козметика, са доволни от резултатите си през 2010 г. При някои има 10% ръст, а при други до 10% спад на оборота. По-слабо се представят и франчайзите в сферата на изградната индустрия, които досега отчитаха добри резултати. За да се справят в новата обстановка, те дори са предприели намаляване на изискванията за първоначални инвестиции. Но дори и в този сектор са оптимисти и се надяват всички негативи да бъдат преодолени през 2011 г.

Дарина Черкезова



Отложихме откриването на фитнеси в по-малките градове

Франчайзингът се радва на засилен интерес по време на криза, тъй като предлага бизнес формула с минимализирани разходи и рискове. Въпреки кризата, а може би именно заради нея, от самото начало имаме много запитвания и относително бърз растеж на българския пазар. От друга страна, кризата неизбежно повлия на потребителското търсене и оборотите и силно ограничи възможностите за стартиране на собствен франчайз бизнес чрез банкови кредити.

За FitCurves ("Фит-Кървс") кризата не се отрази на откриванията ни в големите градове, но в края на 2009 г. преразгледахме плановете си за навлизане в по-малките населени места и решихме да отложим откриването на салони там

Ренгъл Нелсън,
мастер франчайзополучател
на веригата фитнес клубове
FitCurves



„Франчайзите, свързани със специфична технология, сферата на бързото хранене и сектора на красотата, ще се развиват добре в бъдеще

за по-късен етап. През 2010 г. сключихме 3 договора в България и успешно открихме 2 нови франчайз обекта в София и Стара Загора. Финализираме още един договор.

Прогнозата и в краткосрочен, и в дългосрочен план е за увеличаване броя на франчайз веригите и обектите в България. Особено добре ще продължават да се развиват франчайз веригите, които предлагат специфична технология или оборудване, тъй като това се възприема като най-ценно както от българските предприемачи, така и от потребителите. България ще бъде част от световната тенденция за растеж на франчайз веригите в сферата на бързото хранене и сектора на красотата.

Само през първата година сключихме 7 договора

Франчайз бизнесът в България ускори развитието си по време на кризата, но това не е изненадващо. На редица западни пазари, като САЩ, Германия и Испания, франчайз секторът е увеличил продажбите си по време на кризата частично поради по-големите приходи на веригите за бързо хранене, но също и поради факта, че много хора виждат във франчайзинга добра бизнес алтернатива.

За No+Vello периодът на криза в Европа съвпадна с изключително бързото разрастване на веригата на европейските пазари. 2010 бе първата година на компанията на българския пазар. Към момента обаче вече имаме 7 сключени фран-

Деница Божинова,
оперативен мениджър
за България на No+Vello



„Франчайз веригите ще се увеличават, но ще има и неуспешни практики заради лоша концепция и мениджмънт

чайз договора, три открити салона, а останалите четири обекта ще бъдат открити преди края на годината. Компанията предвижда да открие в България 15 салона за фотоепилация през следващите две години.

Със сигурност в бъдеще ще се увеличават франчайз веригите, които присъстват на българския пазар. Световна тенденция е развитието им в областта на здравословния начин на живот и красотата. Няма да липсват и неуспешни франчайз практики, особено когато няма достатъчно "изчистена" бизнес концепция, оперативният мениджмънт не е на добро ниво или не се инвестира в обучение на човешкия ресурс.

Приходите на игралната индустрия се свиха

При "Еврофутбол" и въобще в игралната индустрия се наблюдава едновременно действие на няколко негативни фактора. Първо се влоши икономическо състояние на населението - хората отделят все по-малко средства за развлечение. Второ - повишената данъчна тежест върху бизнеса пряко намали атрактивността на продукта, а оттам и оборотите ни.

И не на последно място, нелоялната и незаконна конкуренция от интернет и криминални групировки вече надвишава оборотите на легалния бизнес. Комбинацията от тези фактори води до сериозно намаляване на постъпленията на "Еврофутбол". Букмейкърските ни

Калин Ганев,
вр. изп. глътността директор
"Маркетинг" в "Еврофутбол"



„Генералната цел пред "Еврофутбол" за 2011 г. е стабилизация, а ако е възможно - минимален ръст

пунктове са на процент от оборота, следователно и те изпитват затруднения. През последните 12 месеца бяха закрити 177 обекта, а бяха открити 132 нови. Движението е сравнително голямо поради настъпилите драстични промени във външната среда.

Генералната цел пред мрежата за 2011 г. е стабилизация, а ако е възможно - минимален ръст там, където сме загубили позиции през последната година. Очакваме тежка пролет не само за нашия бизнес, но и за всички сектори от икономиката, които разчитат на краен клиент. През този период планираме специални инвестиции в мрежата, за да подпомогнем нашите франчайзингови партньори.

Имаме по-либерални и по-леки финансови условия

Във франчайз бизнеса, както и във всеки друг през последните 2 години добрите резултати се постигат с много усилия. Някои франчайз вериги се свиха, но в същото време нови франчайзодатели търсят възможности за развитие у нас. Може би е твърде оптимистично, но смятам, че повечето вериги ще увеличат своите обекти. Ще навлязат и нови франчайзодатели. Това е предпоставка за засилващ се растеж в дългосрочен план. "Адрес недвижими имоти" запази своето национално присъствие с 18 собствени кантори за недвижими имоти и 17 франчайзополучатели в различни градове от страната. От началото на 2010 г. приехме нова концепция за

Веселин Венеб,
мениджър на консултантската
мрежа на "Адрес недвижими
имоти"

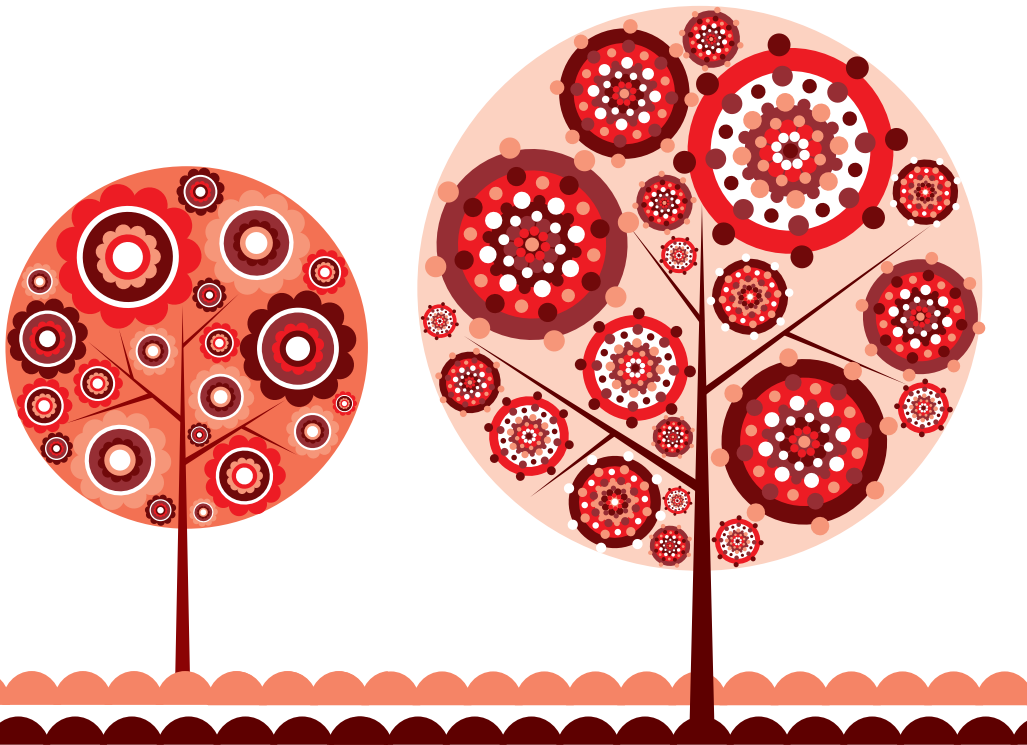


„За първите 10 месеца на 2010 г. имаме 7 нови договора за франчайз, за догодина планираме още 5

развитие с по-либерални и по-леки финансови условия за нашите франчайзополучатели, за да им дадем сигурност и възможност да печелят.

Франчайзополучателите имат ръст в своите приходи от над 65% за 2010 г. спрямо същия период на 2009 г. За първите 10 месеца на 2010 г. имаме 7 нови договора за франчайз, като в 4 от тези случаи имаме прекратяване на отношения със стар партньор. За 2011 г. "Адрес" планира да заработи с 5 нови партньори в някои от областните градове. За нас са важни Пловдив, Плевен, Русе, Шумен, Пазарджик, Враца, Монтана, Видин, но ще се радваме и ще отговорим на интерес и от други места.

разраства



Активно стартираме програмата си в София

Франчайзът бележи стабилен ръст през последните десетилетия в световен мащаб. В България кризата повлия негативно, но все пак не срина развитието му. Може би темпът на растеж се е позабавил, но мисля, че се радва на нарастваща популярност. Секторът, в който оперираме, претърпя очевидно сътресение по време на кризата. Въпреки това големите компании успяват да се справят с предизвикателствата и запазват добри пазарни дялове, а и доста от случайните играчи отпаднаха от пазара. През 2010 г. финансовата ефективност във всеки от офисите на "Форос" се увеличи. Подобриме много от технологичните процеси, комуникацията с клиентите, уменията на

Милена Михайлова,
менеджър франчайзинг във
"Форос - Национална Компания
Недвижими Имоти"



„ За 2011 г. тенденцията за франчайз бизнесите е положителна, но и зависи до голяма степен от състоянието на икономиката

екипите. За разлика от някои от конкурентите ни през 2010 г. нямаме партньор, напуснал франчайз системата ни. Дори отказвахме високорискови по наша преценка партньорства. Активно стартираме програмата в София. В началото на септември подписахме договор за един от районите на столицата, като към момента преговаряме с още 4 потенциални партньори.

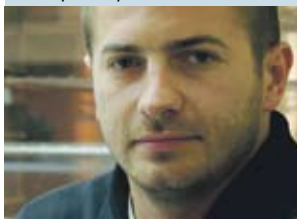
Смятам, че през 2011 г. тенденцията за франчайз бизнесите е положителна, но и зависи до голяма степен от състоянието на икономиката в страната. Надяваме се догодина да подпишем с поне 4-5 партньори в градове като София, Варна, Бургас, Пловдив и др.

В началото на годината Subway навлиза и в Румъния

Кризата оказва положително влияние върху бизнеса на веригите за бързо хранене. Хората, които предпочитат да се хранят в ресторант, намалеха за сметка на тези, които избират бързото и по-евтино хранене. От друга страна, се появиха и много нови площи и хора, които търсеха нови възможности за инвестиции. Всичко това оказва положително влияние и върху нашия франчайз бизнес. Към момента Subway има 27 франчайз договора в България. От тях 20 са уникални, т.е. става въпрос за различни франчайзополучатели.

Останалите седем са свързани с лица, които вече веднъж са купили

Иван Тодоров,
представител на Subway за
България и Румъния



„ Очакваме да постигнем максимума в развитието си на българския пазар към 2012-2013 г.

права за откриване на Subway ресторант. Целите ни за 2011 г. са да подпишем 40 договора и

да отворим поне 30 нови обекта. До края на 2012 г. вече трябва да има 40 Subway в България. Това всъщност бяха целите на компанията за 2015 г., но по всичко личи, че те ще бъдат изпълнени предсрочно. Максимумът, който може да бъде постигнат от Subway на българския пазар, ще се реализира още към 2012-2013 г.

Догодина пък ще пробием и на румънския пазар. Първият договор там ще бъде подписан през януари - февруари. Надяваме се до края на годината да открием в северната ни съседка поне 10 заведения. Пазарът там е подобен на българския и има потенциал за развитие.

Кризата оказва положително влияние

Кризата се отрази добре на франчайз бизнеса в България, защото хората предпочитат да инвестират в готов и изграден модел на работа и наложена марка на пазара, отколкото тепърва да разработват и да налагат нова марка на пазара. На кризата също ни оказва положително влияние.

Много предприемачи, предимно от строителния и мебелния бранш, се насочиха към бизнеса с дрехи втора употреба, тъй като досегашните им бизнеси попаднаха под ударите на икономическата криза. Някои собственици на

Страхил Страхилов,
менеджър "Пазарно развитие"
в "Спасов и Ко", която предлага
марката "Second hand Mania"

„ Много предприемачи, предимно от строителния и мебелния бранш, се насочиха към бизнеса с дрехи втора употреба

свободни помещения също се обърнаха към нас, за да започнат бизнес, поради факта че не могат да си намерят наематели.

От началото на годината сме подписали договор с 8 франчайз партньора за 11 обекта. През следващата година целта ни е да открием 10 нови франчайз обекта. Ще работим и за повишаване на имиджа на марката "Мания". Планираме подмяна на стария софтуер с нова ERP система поради увеличаване капацитета на работа и доразвиване на програмата "Лоялни клиенти".

Целим се в 15% ръст на годишна база

Секторът, свързан с недвижимите имоти в Европа, претърпя бурни промени през последните две години. Налице е значително намаляване на фирмите, които работят в тази сфера. В редица страни, като България, Кипър, Ирландия, Испания и Холандия, вече има с до 50% по-малко действащи брокери. Малките агенции с един-двама служители, такива, които не работят в мрежа, с малък бюджет и по-малко предлагани услуги, са най-силно изложени на риск при сегашния пазар. Получи се един вид "прочистване" на пазара, като по този начин

Теодора Димитрова,
изпълнителен директор
на "ЕРА България"

„ За 82% от успешните франчайз фирми за недвижими имоти в България това е единствен бизнес за собствениците им

започна и консолидация на брокерския бизнес.

Да влияем на законите на пазара и на цените не

е реалистично. Това, което бизнесът може да управлява, са активите, компетентностите и ресурсите, които има фирмата. Нашите проучвания показват, че въпреки кризата за 82% от франчайз фирмите за недвижими имоти в България, които се развиват успешно през 2009-2010 г., това е единствен бизнес за техните собственици. Подготвяме отваряне на 3 нови офиса и планираме да присъединим към мрежата още 5 през 2011 г. Целите ни включват устойчиво развитие на офисите в мрежата на ЕРА през 2011-2012 г. и ръст от минимум 15% на годишна база.

Интересът се засили именно през последните 15 месеца

Интересът към франчайз бизнеса като алтернатива на собствен бизнес във времето на криза нарасна - най-вече заради по-ниския финансов риск, разработените правила и подкрепата при старта и впоследствие. В "Европът-2000" наблюдаваме засилване на интереса именно в последните 15 месеца. Всекидневно имаме запитвания от заинтересовани лица, желаещи да ни представят. Отдаваме го на спецификата на нашия бранш - куриерските услуги са динамичен бизнес, който се развива в условията на силна

Мария Цанева,
франчайз мениджър
на "Европът-2000"

„ Разработваме проекти за собствен сервис при обслужване на пратки от/до Румъния, Македония, Великобритания

конкуренция в България, като броят на фалиралите самостоятелни фирми не е малък. От друга страна, ние предлагаме партньорство, което започва и се развива без никакви такси от страна на франчайзополучателя.

През първите 10 месеца на годината бяха подписани договори с 18 франчайзополучателя, така че сега имаме общо 32 франчайзополучателя. Разработваме проекти за собствен сервис при обслужване на пратки от/до Румъния, Македония, Великобритания.

От 2006 г. отчитаме непрекъснат растеж

Компанията "АкваСорс" продава натурални хранителни и козметични продукти. Тя работи в България от 1995 г., като от 2006 г. отчитаме непрекъснат растеж. Тази тенденция се запази и през миналата и тази година, които се смятат за кризисни. Към момента за 2010 г. отчитаме ръст от 10% на годишна база. Броят франчайзодатели, с които сме подписали договори само през първите 10 месеца на годината, е 2063, а финансовите постъпления от продадени франчайз

Лиляна Куцарова,
управител на "АкваСорс"

„ Все повече жени започват да се интересуват от него, защото им носи не само бизнес и финансови ползи, но и добри социални контакти

права възлизат на 68 760 лв. За 2011 г. дори залагаме растеж от 20%.

Франчайзингът е бизнес, създаден по време на криза и за хора, които не могат да си позволят да инвестират в големия бизнес, затова той непрекъснато расте. Освен това все повече жени започват да се интересуват от него, защото им носи не само бизнес и финансови ползи, но и добри социални контакти, забавления, много емоция и личностно развитие.

Чаша чай без данъци, please

Или как емблематичният бунт в Бостън даде името си на ново движение, което може да се окаже „пътна карта” към Белия дом

Един декемврийски ден през 1773 г. към водите на бостънското пристанище политат бали чай от трите кораба, които чакат да бъдат разтоварени за жителите на Новия свят. Това е протестът на гневните заселници срещу данъчната политика на британското правителство да облага стоките в колониите си, без да им предлага срещу това място в законодателния си орган. „Няма данъци без представителство” е лозунгът, който новите американци издигат и пренасят през следващите няколко години до Американската революция, която в крайна сметка носи на 13 щата независимост от британската корона.

Вече 237 години Бостънското чаено парти е емблема на граждански протест. То е дало името си на редица организации и инициативи, на него има кръстена дори и социална мрежа. Най-младото движение с това название се заражда през 2009 г. и доста бързо набира популярност.

Дясно на борг

Макар че няма определен лидер и обявена платформа, с Чаеното парти се свързват доста известни републикански фигури. Връзката му с дясното политическо пространство прозира и зад идеите на движението. Поддръжниците му искат по-малки данъци, по-малки държавни разходи, по-малък дефицит и дълг и въобще по-малко правителство. Те се обявяват против здравната реформа на Барак Обама и против наливането на пари на данъкоплатците в спасяването на закъсали банки. Това последното дори се смята за капката, преляла чашата и довела до създаването на движението.

„Икономическите проблеми са почвата, от която изникна Чаеното парти”,



►Макар че привържениците на Чаеното парти обичат да демонстрират своята политическа необвързаност, като четат Декларацията за независимост, мнозинството от тях признават, че подкрепят Републиканската партия

СНИМКИ REUTERS

казва Кристофър Майер. Като се има предвид, че вече повече от година безработицата в страната не пада под 9.5%, а страховете от повторна рецесия все още не са изчезнали, бившият британски посланик в САЩ има добри основания да смята така.

Парти или партия*

Периодично в американската история на пистата излизат различни движения, някои от които бързо набират скорост и също

толкова бързо отпадат от състезанието. Един от най-популярните случаи през последните десетилетия е кандидатурата за президент на тексаския милиардер Рос Перо (чие то богатство е оценено от сп. Forbes на 3.5 млрд. USD през 2009 г.). На два пъти - през 1992 и 1996 г., той се явява на избори и дори създава Партия на реформата, която обаче не успява да се превърне в трета основна политическа сила в САЩ. Вероятно заради сравни-

телно пресния исторически пример често се правят аналогии между поддръжниците на Рос Перо и тези на Чаеното парти. Тези сравнения обаче не са съвсем оправдани. За разлика от реформаторите на Перо, които са разнородна група противници на статуквото, „чаеното движение” е далеч по-хомогенно като състав и идеи. Проучване на Gallup показва, че седем от десет негови привърженици се определят като консервативни републиканци, а почти 80% като републиканци. Това дава основание на някои критици да твърдят, че Чаеното парти не е нова политическа формация, а маркетингов инструмент на Републиканската партия. Според в. New York Times общо 138 кандидати за Конгреса на междинните избори в началото на ноември са били подкрепени от Чаеното парти и всички те са се явили като кандидати на Републиканската партия. Естествено, има и спекулации, че демократите са „пробутали” няколко свои кандидати под фалшивия етикет на Чаеното парти.

Дъщеря на американската революция

Дясната ориентация на движението се доказва и от присъствието на Сара

Пейлин като основен говорител на учредителното събрание през февруари тази година. Фактът, че тя е сред основните герои в скечовете на популярните водещи на шоупрограми в САЩ, не означава само, че прави гафове, които заслужават забавните им коментари. Това, че попада в сценария на хора като Джей Лено и Дейвид Летърман, е сигнал, че присъствието ѝ в политиката едва ли е преходно. След като е била общински съветник и кмет на Уасила в Аляска, през 2006 г. тя е избрана за губернатор на щата. Две години по-късно името ѝ влиза в републиканската бюлетина като вице на кандидат-президента Джон Маккейн, но изборите се печелят от демократите начело с Барак Обама. През 2009 г. тя се оттегля от губернаторския пост едва 18 месеца преди края на мандата си. Това само засилва съществуващите и дотогава подозрения, че Пейлин е насочила погледа си към президентските избори през 2012 г., но този път не като вице.

Към Белия дом

След като миналата година Сара Пейлин успешно дебютира в обществото на авторите с мемоарите си „Да се превърнеш в бунтар: един американски живот”

(„Going Rogue: An American Life”), само преди броени дни излезе и втората ѝ книга. Пускането на пазара на „Америка наизуст: размисли за семейството, вярата и знамето” („America by Heart: Reflections on Family, Faith and Flag”) отново подхрани дискусиите дали това не е заявка за следващите президентски избори. Откакто преди 35 години Джими Картер написа своята книга „Защо не най-доброто?” („Why Not the Best?”) много кандидат-домакини на Белия дом използват авторството като начин да представят себе си и идеите си и да наберат поддръжници. Издателят HarperCollins описва творбата като „библия на американските добродетели” и я препоръчва на всички, които искат да разберат „истините, залегнали в сърцето на нацията”. USA Today обаче определя новата книга на Пейлин като класика в жанра „искам да стана президент”. Каквато и да е целта на Сара Пейлин, факт е, че за 11 дни тя планира да обиколи 16 града в 13 щата, за да представи книгата си. А това доста прилича на предизборна обиколка. Говори се, че навсякъде ще бъде посрещната с чай.

Илюстрация Филопова



►Знамето на Американската революция, което представлява навита змия с надпис „Не стъпвай върху мен”, се превърна в политическо послание и за последователите на Чаеното парти

*Името на движението на английски - Tea Party, може да се преведе както като „Чаено парти”, така и като „Чаена партия”.