

Новини ▶ 4-5

Отлагането за касовите апарати може да се окаже по-малко от година

Новини ▶ 3

Нова ТВ обвини bTV В „хищническо ценообразуване“



Пари BONNIER
pari.bg

Вторник

21 юни 2011, брой 115 (5175)

USD/BGN: 1.37396

▲ +0.25%

Българска народна банка

EUR/USD: 1.42350

▼ -0.25%

Българска народна банка

Sofix: 408.28

▼ -0.82%

Българска фондова борса

BG40: 126.51

▼ -0.58%

Българска фондова борса

цена 1.50 лева

9 770861 560012 >

ТЪНКА ЖЪЛТА ЛИНИЯ

Фондът на Николай Василев “Експат капитал” купи 20% от “Еврохолд” за 26.4 млн. лв. В това бизнес настъпление бившият министър на три министерства е придружен от сериозна част от своя екип от НДСВ

▶ 11



СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

Компании ▶ 12-13

Защо лидерът по продажби „Порше БГ“ пропусна автосалона

Компании и пазари ▶ 14

Все повече ипотечни кредити са с фиксирани лихви



Технологии ▶ 19

Вълна от уволнения в Skype преди сделката с Microsoft



2 РЕДАКЦИОННА



Печеливш Джеймс Макнърни



Boeing с председател на борда на директорите Джеймс Макнърни е получил 17 поръчки за покупка за новия си голям самолет 747-8 Intercontinental от два неназовани клиента. Поръчката е за 5.4 млрд. USD по каталожни цени. Единият клиент е подписал намерение за купуване на 15 машини, а другият е поръчал 2 самолета. 747-8 е модернизирани и удължена версия на „митичния“ модел 747.



Губещ Джак Уорнър



Вицепрезидентът на ФИФА Джак Уорнър, който беше въввлечен в последния голям корупционен скандал, се оттегли от всички позиции в организацията. „Неговата оставка беше приета от ръководството на световния футбол, като оценяваме приноса му за развитието на международния футбол и особено този в Карибския регион“, се казва в писмо на ФИФА, изпратено до медиите.

Мнения

► По темата: Премиерът: Увеличаваме минималната заплата възможно най-бързо

► На този според вас може ли да му се вярва? Той казва едно, Дянков казва друго в продължение на два дни. Аз лично това не го разбирам. Мисля, че гаврата е пълна. Вашето мнение...

Ivo

► По темата: Изборите при кметовете, рисковете също

► Отговорност липсва - на всички нива! То сигурно и моят син знае как трябва да се направи, но едните ги мързи, защото галаберата е малка, а другите не знаят или по-скоро само галаберата ги интересува. Няма политик добър стопанин, нито министър, нито кмет, ама хайде...

Иван Стоянов

Коментар

В държавата на инцидентния контрол



СНИМКА МАРИНА АНГЕЛОВА

България е държавата, в която правилата, нормативите и контролът нездравословно често се случват като резултат от трагедии. В която думите превенция, поддръжка, рутинни проверки са празни понятия. И която предпочита да похарчи милиони, след като белята вече е налице, вместо да инвестира с пъти по-малко пари в където по-простия механизъм, наречен текущ контрол. Да се генерализира със сигурност не е правилно. Как обаче да избягаме от това, когато случите сами ни водят към подобна констатация. Транспортният сектор е особено богат на примери, а трагичният инцидент, при който осем души загинаха на магистрала „Тракия“ миналата седмица, е само поредното доказателство.

Преди години се случи трагедия с един автобус с деца в река Лим в Сърбия. Два тогава властта се сети, че нещо не е наред с правилата за туроператорите, ученическите екскурзии и превози. Сега загинаха осем души и властта се сети, че май не е съвсем наред по магистралите да препускат автобуси на по тридесет и повече години.

Ани Коджаиванова
ani.kodzhaivanova@pari.bg



” Тежка катастрофа с осем загинали - толкова време отнема на властта в България, за да се сети, че не е съвсем наред по магистралите да препускат автобуси на по тридесет и повече години

И ще реши проблема със замах. Какво следва? Масирани инспекции на хиляди и хиляди автобуси по автогари и пътища в цялата страна. Горещ телефон, на който пътници да докладват за нередности. „Инспекторите от ДАИ ще бъдат безкомпромисни при проверките, за да се осигури безопасността на пътищата“, заяви зам.-министърът на транспорта Камен Кичев.

Да, обаче колко дни в годишната инспекторите на ДАИ са безкомпромисни. Колко ще ни струва откриването на гореща телефонна линия заради това, че службата, чиято работа е текущ контрол, не си върши съвестно. И кога ще се направи масирана проверка и в тази служба - същата, за която като публична тайна в общественото пространство се носят слухове, че парите там се дават не с куфарчета, а с микробуси. Същата служба, въпреки която по софийските улици хвърчат изгнили маршрутки камикадзета. Ето и какво г-н Кичев разбира под нарушения: правостоящи в превозното средство, превишена скорост, видимо

технически несигурни автобуси, водачи, които говорят по телефона, докато шофират. Не знам кога зам.-министърът на транспорта се е качвал за последно на автобус, но тези нарушения не се възприемат от пътниците като такива. Защото са повече от ежедневие. И няма нужда инспекторите да ги търсят. Достатъчно е да си вършат ежедневната работа - има цели линии, които се обслужват от разнебитени автобуси десета ръка, които бълват газове като ракета и карат и най-големия оптимист да се съмнява дали това превозно средство ще достигне цяло крайната си дестинация.

Оказва се, че няма закон, който да забранява на автобуси над определена възраст да пътуват. Дали на никого не му е хрумвало досега, че това не е редно, или пък някой си е платил на друг, за да не му хрумне. Всяка поправка на законите в транспортния сектор е съпроводена с подозрения в лобистки интереси. Нищо. Законът ще бъде променен. Ако не се промени нещо в отношението обаче, все едно нищо не се е променило. ■



pari.bg Топ 3

1 Номерът с касовите апарати. Симеон Дянков отново съблещи новина, за която знае само той. В Министерството на финансите не знаят подробности, в НАП нещата щели да станат ясни днес

2 Кражби на петрол за 250 млн. USD в Мексико. Кражбите се увеличават и стават все по-усъвършенствани

3 Цветелина Бориславова е купила половината БАКБ за 100 000 EUR. „Си Ес Ай Еф“ АД ще подсузури кредитна линия за БАКБ в размер до 35 млн. EUR

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.atanassova@pari.bg

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

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

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

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

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

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

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

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

Цитат

” Приказките за “мързеливите гърци” и за “работливите германци” събуждат една нездрава атмосфера в ЕС. Проблемът е по-скоро психологически, отколкото финансов

► **Емил Хърсеv**, финансист, по повод отложеното решение на финансовите министри на страните от еврозоната да дадат нови 12 млрд. EUR за Гърция,



Число на деня

23

► октомври е датата, определена от президента Георги Първанов, за провеждане на местните избори

Челен сблъсък

Напрежението между Нова ТВ и bTV прерасна в открита война

Собствениците на Нова телевизия обвиниха основния си конкурент в “хищническо ценообразуване” и сезираха за това КЗК

Нова телевизия обвини bTV в монополно положение на пазара на телевизионната реклама и дори подаде жалба в Комисията за защита на конкуренцията (КЗК). Причината според тях - провеждането на нелоялна търговска политика на bTV Media Group за набиране на рекламодатели.

В жалбата, внесена от “Нова Броудкастинг Груп”, са описани “агресивните” действия, чрез които bTV Media Group е нарушила конкурентното право при привличане на клиенти. Позицията на групата е, че нелоялните практики на основния ѝ конкурент са нанесли щети на останалите търговски телевизии. Изпълнителен директор на “Нова Броудкастинг Груп” е Светлана Василева - човекът, който разви bTV след основаването ѝ през 2001 г. и беше управляващ директор на “Болкан Нюз Корпорейшън” до 2005 г.

Публично обявени примамки

Офертите на bTV не са тайна, а се оповестяват публично. За конкретни оферти “Нова Броудкастинг Груп” разбира от интернет страницата на конкурентната медийна група. Същото обяви и ръководството на bTV Media Group, което в отговора си заяви, че търговската политика на групата е публична и дава равен шанс на всички рекламодатели, като е съобразена с регулацията на конкуренцията. От bTV обявиха, че разпространеното от конкурентите съобщение “съдържа грубо изопачаване на факти и разпространение на неверни сведения, което само по себе си представлява нелоялна конкуренция в опит да се увреди доброто име и доверието към конкурент”.

Обвиненията на “Нова Броудкастинг Груп”

Сред посочените методи

за нелоялна конкуренция в жалбата на “Нова Броудкастинг” към КЗК е “хищническото ценообразуване”. За в. “Пари” изпълнителният директор на “Нова Броудкастинг Груп” Светлана Василева каза, че това е една от най-често срещаните ценови злоупотреби на предприятията с господстващо положение. При нея за кратък период от време медията продава рекламно време на занижени цени, като по този начин елиминира конкурентите си. За подобна практика ръководството на Нова телевизия разбрало, след като нейните рекламодатели започнали да очакват и да изискват същото намаление на цените, каквото предлагала конкурентната bTV. Впоследствие телевизия-

та реализирала по-големи печалби, като повишавала рязко цените.

Промоции срещу обещания

За да се възползват от промоцията, рекламодателите трябвало да гарантират, че в периода на промоцията няма да рекламират в други телевизии. Според Светлана Василева чрез обвързването на рекламодателя само с един канал се ограничават възможностите за разпространяване на рекламното послание чрез всички възможни медийни канали.

Според “Нова Броудкастинг Груп” bTV предлагала отстъпки, но ако рекламодателят не реализира гарантирания обем, дължи неустойка. Той трябвало да

предопредели пазарното си поведение за три месеца напред и ако не изпълни ангажимента си, трябвало да плати санкция чрез заплащането на по-висока цена на закупения продукт в сравнение с първоначално уговорената.

КЗК, bTV и господстващо положение

Ръководството на Нова телевизия твърди, че антимонополният орган и друг път се е произнасял по отношение на господстващото положение на пазара на bTV Media

Group. Проверка на в. “Пари” в архивите на КЗК показва, че комисията наистина се е произнесла по отношение на лидерската позиция на медията, но по отношение на пазара на телевизионното разпространение. Констатацията е направена през април 2010 г., когато антимонополният орган излезе с решение за придобиването на “Болкан Нюз Корпорейшън” от Central European Media Enterprises (CME). В решението на КЗК се посочва, че “Болкан Нюз Корпорейшън” е заемала лидерска позиция на пазара на те-

левизионно разпространение още преди сделката със CME. При изследване на пазарните позиции на участниците на пазара миналата година експертите на антимонополния орган са установили, че на него действат отношения, подобни на тези при олигопола. Те заключават, че шведската група MTG, която е собственик на Нова телевизия чрез “Нова Броудкастинг Груп”, е основен конкурент на “Болкан Нюз Корпорейшън” и двете групи си оказват взаимно конкурентен натиск.

Елина Пулчева



► **Светлана Василева**, изпълнителен директор на “Нова Броудкастинг Груп” СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

Пари BONNIER

БЪЛГАРСКА МИННО-ГЕОЛОЖКА КАМАРА

Дискусия

УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА МИНЕРАЛНО-СУРОВИННАТА ИНДУСТРИЯ

ИКОНОМИЧЕСКА ОТГОВОРНОСТ

28 юни 2011

Гранд Хотел София

ЕКОЛОГИЧНА ОТГОВОРНОСТ

21 юли 2011

СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ

20 септември 2011

Генерален спонсор:

С подкрепата на:

ЧЕЛОПЕЧ МАЙНИНГ
CHELOPECH MINING
Дъщерно дружество на Дъщеря Прецъс Металс Инк.
Subsidiary of Dunlop Precious Metals Inc.

За участие и регистрация: events.pari.bg

Отлагането за касовите апарати може да се окаже по-малко от година

Финансовото министерство и НАП все още не знаят кога ще е крайният срок за свързване на касовите апарати с приходната агенция

Две са възможните дати, които ще бъдат обявени като краен срок за свързване на касовите апарати на фирмите, регистрирани по ДДС, със системата на Националната агенция за приходите. От Министерството на финансите съобщиха, че 100% яснота ще има, след като се променят текстовете на Наредба номер Н18. Едната възможна дата е краят на март 2012 г., когато според сегашната наредба трябваше да се свържат абсолютно всички фирми, а другата е 30 септември 2012 г.

От двете институции, които са запознати със случващото се - Министерството на финансите и Националната агенция за приходите, си прехвърлят топката. От НАП обясниха, че промените в наредбата ще бъдат готови до края на седмицата и коментираха, че повече информация по темата има във финансовото министерство. Оттам обаче препратиха казуса към НАП. А процедурата изисква наредбата да се изготви от Министерството на финансите и след това да се изпрати в НАП.

Нетърсен ефект

Отлагането на срока ще се отрази благоприятно не само на малките фирми, които са засегнати от кризата и нямат възможност да инвестират в нови или да обновят касовите си апарати, а и за големите. От търговските вериги, които още не са осъществили връзката с приходната агенция, коментираха, че сега новите апарати се предлагат само от 3-4 фирми, които реално са монополисти на пазара и го изкривяват.

Според изпълнителния директор на "Технополис" Николай Китов трябва да се измисли друг начин за връзка на фирмите с НАП. "За нас е по-добре да направим връзката с агенцията онлайн чрез наета линия. Използваме такава и можем просто да я свържем с НАП. Защо трябва да го правим чрез GPRS система", обясни

той.

Фирмите приемат отлагането на срока като добра стъпка, която може да доведе до по-добри технически решения. Повечето от тях вече са направили конкурс и са договорили условия с търговци на касови апарати, но обясниха, че сега ще изчакат да излязат промените в наредбата и тогава ще направят връзката.

Ощетените участници

Компаниите, които търгуват с касови апарати, обаче са недоволни от отлагането на срока. По думите на изпълнителния директор на "Датекс" Пенчо Илиев новото решение ще донесе драстични загуби за бранша. "Най-вероятно решението на правителството ще ни донесе загуба от 5-6 млн. лв. поради натрупване на излишни части на склад, но ние ще се опитаме да компенсираме тази загуба с износ на продукция за САЩ", обясни той.

По думите на търговския директор на "Електроника" АД Надя Недялкова промяната в решението е много негативно за компаниите, защото те вече са направили инвестиции, готови са да продават апарати, а сега трябва да правят нови финансови отчети.

За тях обаче не се знае дали реално ще има загуба, защото свързването на касовите апарати с приходната агенция ще бъде факт, независимо дали ще бъде в края на първото или на третото тримесечие следващата година. Бизнес организацията сигнализираха, че ако евентуално правителството има намерение да отложи изцяло тази стъпка, те ще настояват това да не се прави. Причината е, че по този начин, от една страна, ще се изсветли икономиката и ще има повече приходи за бюджета, а от друга, това ще улесни конкуренцията между отделните играчи в различните браншове.

Радослава Димитрова



СНИМКИ SHUTTERSTOCK

Трябва да ГОТОВНОСТТА

Целта е да се осъществи връзката с Националната агенция за приходите, а не да се налагат санкции.

Заради това е добре, че срокът се удължава, защото много от фирмите нямаше да успеят в първоначално посочения срок. Причината е, че се чака последният момент.

250-400

▶ лева е цената на нов касов апарат, който може да се свърже със системата на Националната агенция за приходите



Удължаването на срока ще ни донесе 5-6 млн. лв. загуби

Най-вероятно решението на правителството ще ни донесе загуба от 5-6 млн. лв. заради натрупване на излишни части на склад, но ще се опитаме да компенсираме тази загуба с износ на продукция за САЩ.

Готови сме с новите касови апарати. Запасили сме се с достатъчно части за производство и отлагането на крайния срок за свързване ще ни се отрази крайно негативно. След 10 юни, когато от НАП

Пенчо Илиев,
изпълнителен директор на "Датекс"

„ Ще се опитаме да компенсираме загубата с износ за САЩ

съобщиха, че няма да има отлагане и фирмите ще бъдат санкционирани, ако не свържат апаратите си с НАП в определен срок, имаше голям интерес и много поръчки. След съобщението за едногодишното отлагане едва ли някой ще си купи

касов апарат, защото не е ясно правителството какво ще каже след една година. Сега тези, които са били най-коректни и са си закупили вече фискални устройства, навярно се чувстват измамани и са абсолютно прави. **Всички фирми са**

закупили части за производството на апарати според новите изисквания, които са за по няколко милиона лева. Частите са поръчани още от февруари, защото много от тях имат дълъг срок на доставка заради земетресението в Япония. Решението на правителството ни поставя в изключително тежка ситуация, но вероятно ще се справим, защото "Датекс" е експортно ориентирана фирма и над 85% от продукцията ни се изнася. □



„ Ще настояваме отлагането на крайния срок да е свързано с необходимото време за обновяване на касовите апарати. Но връзката трябва да се направи, защото ще доведе до по-голяма събираемост на приходите. Въпросът е обаче дали е възможно да се осъществи административен контрол на информацията от всички фирми, които трябва да се свържат

Камен Колев,
зам.-прегсегател на БСК

Трябва да се измислят други начини за връзка с НАП

Отлагането на крайния срок за свързване на касовите апарати с Националната агенция за приходите е добра стъпка. По този начин ще се дадат повече технически условия и ще има по-малко изнудване от страна на монополистите.

За нас е по-добре да направим връзката с агенцията онлайн, чрез наета линия. Използваме такава в момента и можем просто да я свържем с Националната агенция за приходите. Защо трябва да го правим чрез JPRS система?

Трябва да се измисли друг начин за връзка с агенцията, а не чрез нови касови апарати, защото инвестицията е сериозна, а освен това, след като се обнови апаратът или се купи нов, ще трябва да се плаща и всеки месец на оператор за

„ За нас е по-добре да направим връзката с агенцията онлайн, чрез наета линия

поддръжка. Най-вероятно ще трябва първо да бракуваме старите си апарати, да направим дефискализация, а след това да направим нова фискализация.

Всичко това трябва да се плати, а не е възможно да ни направят оферта на по-ниска цена, защото това, което се иска от приходната агенция сега, се предлага само от дваматри монополисти. □

Николай Китов,
изпълнителен директор на "Техномаркет"



се анализира на фирмите

Тодор Табаков,
член на изпълнителния съвет на БТПП



Още от началото беше ясно, че ще се наложи времето да се удължи, нищо че още от миналата година се говори, че това няма да се прави. Важно е сега да се направи анализ каква готовност имат фирмите да се свържат с НАП, а не да се окаже, че трябва да има ново удължаване на срока. □

С отлагането ще се постигне либерализация на пазара

Ще изчакаме да видим официалната наредба - да видим какво ще засяга, какъв ще е срокът и т. н. Инвестицията ни щеше да е между 25 и 30 хил. лв., като нямаше да купуваме нови, а

Димитър Димитров,
финансов директор на "Технополис"

„ Инвестицията та ни щеше да е между 25 и 30 хил. лв

само да обновим старите си апарати.

Свързването на касовите апарати с НАП трябва да стане със сигурност. Друг е въпросът каква е

готовността на фирмите. А досега на пазара имаше само 4-5 устройства, които отговаряха на изискванията. Сега с отлагането на срока ще има либерализация на пазара. □

ВСС все пак ще проверява Владимира Янева за конфликт на интереси

Въпросът е да се установи дали сделките, сключени от новия председател на Софийския градски съд, фигурират в обвинителния акт по делото “Софийски имоти”

Подкомисията за конфликт на интереси във Висшия съдебен съвет (ВСС) все пак реши да образува проверка за конфликт на интереси при председателя на Софийския градски съд Владимира Янева. Новината съобщи председателят на подкомисията Стефан Петров и тя идва седмица след като етичната комисия на ВСС, председателствана от Цони Цонев, отказа да направи проверката.

След скандалния избор на Янева за председател на Софийския градски съд тя бе поставена на кръстосан огън от свои колеги, от медиите и обществеността поради факта, че от една страна семейството ѝ е в приятелски отношения с вътрешния министър Цветан Цветанов, а от друга - биографията ѝ не показва достатъчна квалификация за този пост. Янева има едва осем години стаж като съдия, от които четири е прекарала в майчинство.

Връзката със “Софийски имоти”

Едно от разкритията по неин адрес бе фактът, че като пълномощник на фирмата на баща си е

закупила от “Софийски имоти” два магазина по времето, когато шеф на дружеството е бил Тошко Добрев. По-късно той и други ръководни фигури от дружеството са подведени под отговорност за злоупотреби и стават подсъдимы именно пред нея.

След сериозен обществен натиск по казуса на вчерашното заседание подкомисията за конфликт на интереси във Висшия съдебен съвет е взела решение да се самосезира по случая. Формален повод за самосезирането е писмо, което самата Янева прати до ВСС. В него тя потвърждава изнесените от медиите факти.

“Аз ще преценя кога да си подам оставката, което не означава, че ще си я подам сега и няма да си направя отвод от делото “Софийски имоти”, каза от своя страна самата Владимира Янева по повод.

Какво следва

“Каним г-жа Янева за изслушване на следващо заседание на комисията и указваме да предостави всички необходими документи във връзка с наказателното дело и с

нотариалния акт, по който е била пълномощник на баща си”, обясни Стефанов.

По думите му комисията иска да види обвинителния акт, за да провери дали в него се съдържа сделката, по която тя е била пълномощник. “Ако се съдържа тази сделка, евентуално има конфликт на интереси, но ако не фигурира, засега становището ни е, че няма конфликт на интереси”, добави той.

Освен това тя ще бъде проверявана и от съдебния инспекторат дали умишлено е забавяла делото “Софийски имоти”. Тази проверка обаче е без съществено значение, защото наказанието за подобно провинение е порицание или забележка.

По-интересна ще бъде развръзката по делото, която нейната опонентка за поста председател на Софийския градски съд - Величка Цанова, е завела във Висшия административен съд (ВАС). Тя обжалва избора на Янева като незаконосъобразен, в нарушение на процедурата и немотивиран. ВАС ще разгледа казуса на 19 септември.

Ани Кожуванова



► Владимир Янева

СНИМКА МАРИНА АНГЕЛОВА

По тъча Проверена или не съвсем

► Висшият съдебен съвет (ВСС) публикува на своята интернет страница вчера резултатите от проверката на Сметната палата за подагнените декларации от новоизбраната председателка на Софийския градски

съд Владимира Янева. Целта на проверката беше да се установи има ли разминавания между придобитото и декларираното от Янева имущество.

► В съобщението се посочва, че Сметната палата не е установила несъответствия между декларираните и действително придобитите имущества за 2007, 2009 и 2010 г. През

2008 г. обаче тя е пропуснала да декларира ипотека за обезпечаване на банков кредит в размер на 50 000 EUR.

► По-късно през годината обаче от Сметната палата уточниха, че не става дума за проверка, а за справка, която Палатата е изготвила на базата на вече извършваните ежегодни рутинни проверки.

Проектозаконът за конфискация на имуществото получи официално “да” от Венецианската комисия



► Правосъдният министър Маргарита Попова е сред най-големите защитници на новия закон

СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

Той е изготвен с намерението да бъде мощно оръжие за борба с организираната престъпност, но правозащитниците остават скептични към него

Проектозаконът за отнемане на имущество, придобито от престъпна дейност, който бе одобрен от правителството преди месец, получи и официалното одобрение на Европейската комисия за демокрация чрез право (т.нар. Венецианска комисия), съобщиха от Министерството на правосъдието.

В становището си Венецианската комисия подкрепя проектозакон и призова Народното събрание да приеме предложението възможно най-скоро, за да може законът да влезе в сила още от началото на следващата година. Проектозаконът все още не е влязъл в дневния ред на парламента, но се очаква това да стане скоро.

За добро

Новият проектозакон бе изготвен с намерението да бъде мощно оръжие за борба с организираната престъпност и така получи принципното одобрение на Европейската комисия и посолствата на

западните държави. Идеята на управляващите е да ускори процеса по отнемане на имущество чрез въвеждането на т.нар. гражданска конфискация и без да има влязла в сила присъда.

Комисията ще може да се задейства, когато разликата между доходите и имуществото на физическите лица е 96 000 лв. или 400 минимални заплати. За фирмите прагът е 120 000 лв. Веднъж станали мишена на комисията, за да се оневинят, гражданите или фирмите ще трябва да докажат собствеността си за 20 години назад, което е почти непосилно и сериозно притеснява правозащитните организации.

С много наум

Проектозаконът бе преработван няколко пъти заради спорните моменти, които според редица правозащитни организации по-скоро не гарантираха гражданските права. Те имаха сериозни опасения, че със закона може да се злоупотребява и че може да бъде използван за политически поръчки и “лов на вещици”.

След последните промени в него организациите са малко по-спокойни относно гаранциите за гражданските права. В същото време обаче те остават с едно наум относно нуждата от подобен закон въобще и са скептични дали ще бъде използван само и единствено по предназначение. □

Правителството увеличава минималната заплата от септември

Синдикатите ще приемат ръст с 30 лв., бизнесът е категорично против

“Минималната работна заплата и вдовишките пенсии може да бъдат увеличени от 1 септември.” Това съобщи пред БНР вчера сутринта министърът на финансите Симеон Дянков. Малко по-късно премиерът Бойко Борисов потвърди информацията в интервю за bTV. Годишно увеличението ще струват на бюджета около 130 млн. лв.

Премиерът поясни, че не е възможно да се увеличат всички пенсии, за да “не стане като в Гърция”. Въпреки това обаче той се надявал до края на мандата на това правителство да има увеличение на пенсиите.

“Извинявам се на всички, че не мога да го направя сега, но просто толкова са възможностите на държавата”, заяви премиерът.

Прегледно
През миналата седмица

изпълнителната комисия на ГЕРБ реши минималната работна заплата да се повиши от 240 на 270 лв. Синдикатите искаха да стане 290 лв. “Увеличение на 270 лв. е компромисен вариант, който ние ще подкрепим”, коментира председателят на КНСБ Пламен Димитров. За вдовишките пенсии комисията предлага увеличение с 33%. След споразумение с работодателите в началото на юли започват браншови срещи за договаряне на препоръчителни индекси за увеличение на работните заплати по сектори в частния бизнес, каза още Димитров. В тях ще участват и представители на КТ “Подкрепа”.

Необосновано увеличение

“Няма причина, която да наложи увеличаване на минималната работна заплата”, коментира председателят на Асоциацията на индустриалния капитал в България (АИКБ) Васил Велев. Той се мотивира с това, че прогнозата за го-

дината не се е подобрила и в България, и в световен план. Велев коментира, че към момента се върви към по-нисък ръст от 3.6% на икономиката за тази година. Той добави, че е налице преразглеждане на прогнозата в посока надолу за големите икономики в света, сред които американската и някои европейски. В същото време е налице прогноза за второ дъно на кризата в еврозоната.

По думите на Велев увеличението няма да се отрази добре на бюджетния и реалния сектор. Той уточни, че позицията на АИКБ няма да се промени.

Тристранен диалог

Предложенията за ръста на минималната заплата и на вдовишките добавки ще бъдат обсъдени първо на заседание на комисията по доходите в Националния съвет за тристранно сътрудничество (НСТС), а след това - и на самата тристранка, която ще заседава на 23 юни 2011 г.

Според разчетите на социалното министерство в обществения сектор на минимална работна заплата има под 20 хил. души, а в бюджетната сфера те са около 13 хил. Повишението на техните заплати ще струва на хазната 6.5 млн. лв.

Ефект на гоминото

Увеличението на минималната работна заплата ще доведе до ръст на обезщетенията за майките студентки, а най-вероятно и до увеличение на обезщетенията за майчинство. Това ще струва още около 18 млн. лв. ■

130

млн. лв. годишно ще струва на бюджета увеличението на минималната заплата и вдовишките пенсии от септември

СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА



ИМАТЕ НУЖДА ОТ СИЛЕН ПРОЕКТОР?

source: DP

SEG SPECIAL EVENTS GROUP

SEG.BG

РЕШЕНИЕТО ИДВА ОТНОВО ОТ НАС - ЗА ПЪРВИ ПЪТ В БЪЛГАРИЯ ПОД НАЕМ **DIGITAL PROJECTION** С 30 000 ANSI LUMEN & FULL HD



Kongresstechnik
Technology Events Perfection

DIGITAL PROJECTION
Precision Displays for Every Venue

СОФИЯ

115 K, Tzarigradsko Shoushe Blvd.,
European Trade Center,
Building B, floor 5,
1784 Sofia, Bulgaria
Tel: (+359 2) 866 94 40
Tel: (+359 2) 866 94 51
Fax: (+359 2) 866 94 57
Mob: (+359) 898 770 960
E-mail: office@seg.bg

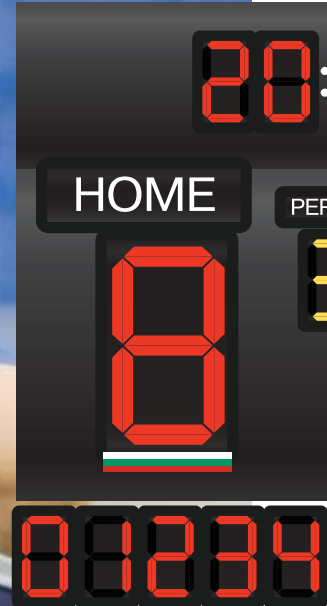
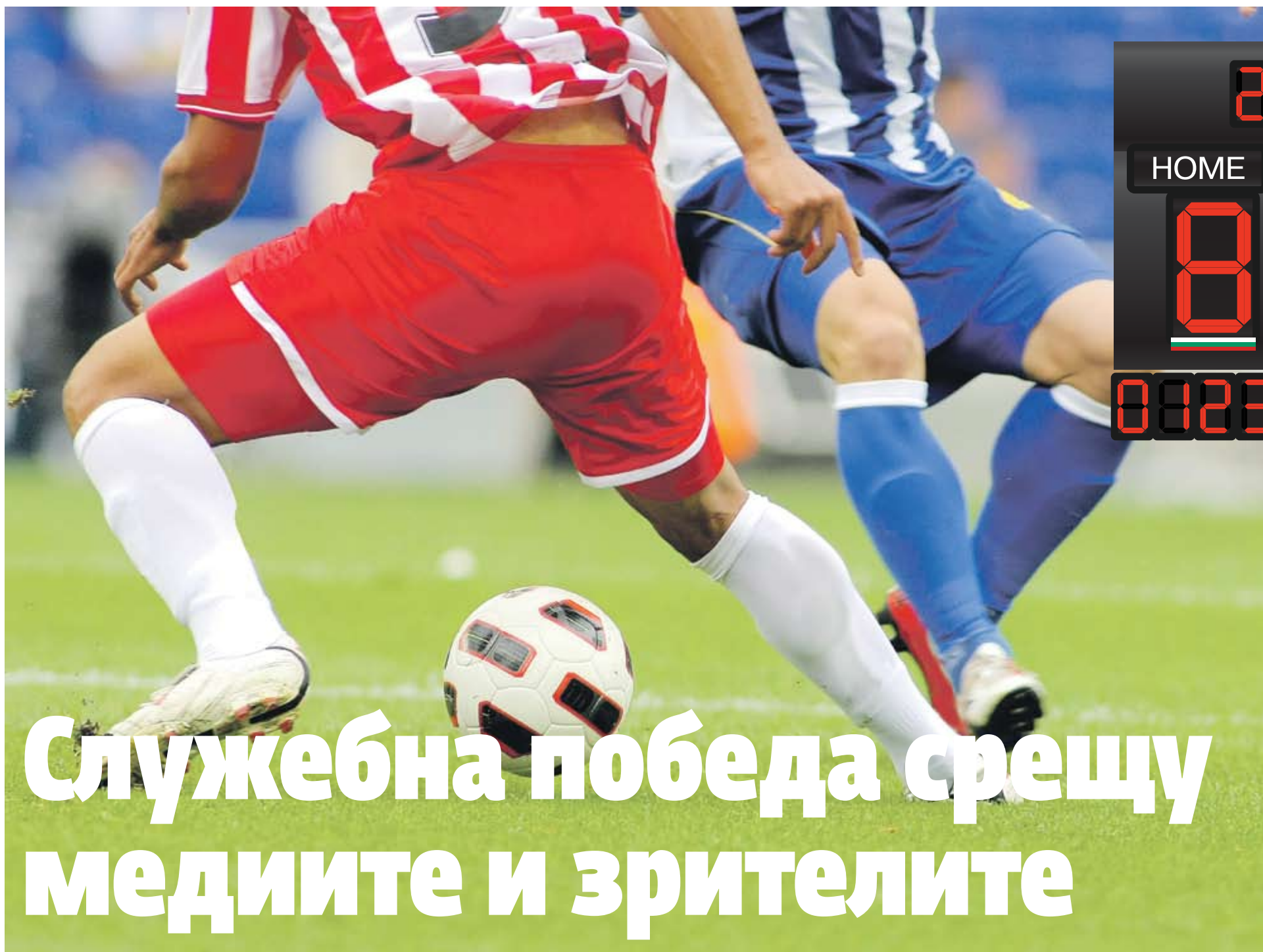
ПЛОВДИВ

2, Belgrad Str., office 105
4003 Plovdiv
Tel/fax: (+359 32) 96 81 51
Mob: (+359) 898 770 966
E-mail: plovdiv@seg.bg

ВАРНА

Chaika, bl. 68, vh. "I"
Ground Floor
9005 Varna
Tel: (+359 52) 61 26 62
Fax: (+359 52) 61 27 72
Mob: (+359) 898 770 982
E-mail: varna@seg.bg

CBN
Congress Rental Network



Служебна победа срещу медиите и зрителите

или как Българският футболен съюз забрави за конкуренцията и се опита да осигури публика за все по-безинтересните мачове от местното първенство

От миналата седмица футболните фенове се възмущават, че Българският футболен съюз иска да им спре по-интересните чужди първенства и да ги принуди да гледат само българското. И с право. Така интерпретирани, думите на президента на БФС Борислав Михайлов изглеждат не само неадекватни, но и открито противоречат на правото на свободен избор на зрителя. След безбройните интерпретации стана ясно, че чуждите първенства ще се излъчват, но само когато не съвпадат с български мачове. Най-засегнатото от евентуалното одобрение на проекта е правото на свободен избор на потребителя и откровеното вмешателство в предпочитанията му. Губещи от тази идея са и медиите, които държат правата за излъчване на чуждите първенства. Някои от тях вече планират да развият алтернативен медиен канал, чрез който да излъчват срещите.

Футболно законодателство
Тервел Златев, началник на

Ивана Петрова
ivana.petrova@pari.bg



кабинета на президента на БФС, обясни, че предложението им ще се позове на правилника на УЕФА и желанието им е да се въведат т. нар. блокирани часове. Концепцията на тези часове е да съгласуват 2 часа и половина през уикенда, в които да не се излъчва никакъв футбол. Същевременно ще се играят български мачове. Целта на подобна мярка е да стимулира връщането на зрителите по стадионите и подкрепата за местните футболни клубове. “Това е опция, която дава УЕФА. От години се говори за това и не е нещо ново, но досега не е имало съгласие между клубовете и медиите. Тъй

като това е идеен проект, трябва да се направи подробна програма, текат в момента сериозни преговори. Предстои да видим дали ще се постигне съгласие и дали ще се случи”, коментира той за в. “Пари”. Целта на регулацията е да бъде подсилено, че зрителите няма да бъдат възпрепятствани да присъстват на местни футболни мачове от всякакъв вид за сметка на излъчваните срещи, които често безспорно са конкурентни на тези мачове.

Според Веселин Василев, директор на дирекция “Спорт” в Нова телевизия, тази тема е актуална всяко лято по това време от няколко години насам. “Изведнъж някой я повдига и тя се появява в пространството. След това всичко утихва и часове не се блокират. Очевидно разумът надделява.”

Нова телевизия държи правата за английската Висша лига, а според информацията в медиите цената на телевизионните права е около 2.5 млн. EUR годишно.

Липсата на избор е гарантирана

В чл. 48, т. 2 УЕФА гарантира максимата “Всичко или нищо”. Текстът гласи: “Асоциациите членки нямат право да дискриминират футбола от други страни и този правилник се прилага с еднаква сила към вътрешните и чуждестранните мачове”. Има една точка 4 от същия този чл. 48, където става ясно, че ако по време на блокираните два часа и половина се наложи използване на някое от изключенията за пряко предаване на футболна среща, това автоматично трябва да освободи ефира за всякакви други мачове по същото време. Освен това при нужда от проява на изключение в УЕФА трябва да бъдат уведомени за датата и часа на срещата 45 дни преди да се играе. Така реализиран, идейният проект на БФС все пак означава, че зрителите ще могат да гледат срещи от чуждите първенства само когато не се играят български мачове. Как ще реагират при-

тежателите на правата на споменатите първенства, които ще понесат огромни финансови загуби? Негативно, категорично заявява Веселин Василев. “Ние сме вложили много средства и усилия, за да развием такъв скъп футболен телевизионен продукт, какъвто е английската Висша лига. Въвеждането на това правило може да ни ограничи донякъде в телевизионен план. Такова решение ще създаде много лош имидж на футболната ни централа в обществото”, коментира той за в. “Пари”.

Реакциите

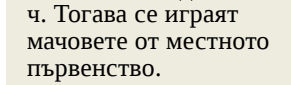
С поредното отупване на праха на идеята за блокираните часове се повдига логичният въпрос - това ли е начинът да се върнат хората по стадионите? Веселин Василев заяви, че за българските зрители би било далеч по-важно да получат сигурност, комфорт и качествено зрелище по стадионите, които в момента липсват. Внасянето на подобна забрана, която ограничава свободния достъп до информация и правото на избор, със сигурност ще понесе сериозен отпор от всички засегнати в казуса страни. Затова и преобладаващото мнение в медиите е, че всичко ще остане само на етап идея. Както се е случвало досега. **П**

Къде е приложена опцията на УЕФА?



АНГИЛИЯ, СЕВЕРНА ИРЛАНДИЯ, Всяка

събота от 14:45 до 17:15 ч.



АВСТРИЯ Блокираните

часове са от 18 до 20:30 ч. Тогава се играят мачовете от местното първенство.



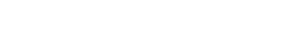
БЕЛГИЯ Всяка

събота, в която има кръг от местното първенство от 20 до 22:30 ч.



ХЪРВАТИЯ Блокираните

часове са в зависимост от сезона. В студения сезон са от 15:30 до 18:00 ч, а в топлия - от 19:30 до 22:00 ч.



ЧЕХИЯ Всяка неде-

ля, когато има кръг от местното първенство от 17 до 19:30 ч.



7

► млн лв. струваше на bTV Media group да излъчва последния сезон на българското първенство по футбол



► **Борислав Михайлов**, президент на Българския футболен съюз

СНИМКА МАРИНА АНГЕЛОВА

“За”

” Това е опция, която дава УЕФА. От години се говори за това и не е нещо ново, но досега не е имало съгласие между клубовете и медиите. Тъй като това е идеен проект, трябва да се направи подробна програма, текат в момента сериозни преговори. Предстои да видим дали ще се постигне съгласие и дали ще се случи. Така искаме да стимулираме присъствието на мачовете на феновете

Тервел Златев,
началник на кабинета на президента на БФС

“Против”

” Тази тема е актуална всяко лято по това време от няколко години насам. Изведнъж някой я повдига и тя се появява в пространството. След това всичко утихва и часове не се блокират. Очевидно разумът надделява. Въвеждането на това правило може да ни ограничи донякъде в телевизионен план. Такова решение ще създаде много лош имидж на футболната ни централа в обществото

Веселин Василев,
директор на дирекция “Спорт”, Нова телевизия



Отговор
“Диема” ще излъчва мачовете онлайн

► “Ние вярваме, че БФС не

би допуснал зрителят да бъде лишен от възможността да гледа директно мачовете на най-добрите български футболисти. Нашите зрители ще могат да гледат всички

мачове директно, тъй като ще развием още повече онлайн излъчването им, за което също притежаваме права. Ако някой интернетен мач от английската Висша лига съвпадне с бло-


кираните часове, зрителите ни ще могат да го гледат чрез нашето директно излъчване в интернет. Разбира се, всеки мач ще бъде неколккратно повторен по специализирания

ни телевизионен канал “Нова Спорт”, включително и веднага, след като е приключил.” Това коментира за в. “Пари” Веселин Василев, директор на дирекция “Спорт”, Нова телевизия.


 **МАКЕДОНИЯ**
Всяка събота, когато има мачове от местното първенство - 13:30-16 ч или 16:30-19 ч.


 **ЧЕРНА ГОРА**
Варират в зависимост от месеца.

 **ШОТЛАНДИЯ,**
Блокиран е същият часови пояс като в Англия.

 **ИРЛАНДИЯ:**
Блокиран е същият часови пояс като в Англия.

 **ПОРТУГАЛИЯ**
Всеки футболен уикенд в събота от 15 до 17 ч.

 **СЪРБИЯ**
Събота следобед, когато са срещите от местното първенство.

 **СЛОВАКИЯ**
Събота от 17 до 19:30 ч.

Международната атомна агенция призовава за масови инспекции на атомните централи



440

► са действащите реактори по света по данни на Международната агенция за атомна енергия (МААЕ)

► Генералният директор на МААЕ Юкия Амано настоява агенцията да играе по-голяма роля в контрола по безопасността на атомните централи

СНИМКА BLOOMBERG

Да бъдат проведени национални тестове на всички реактори в рамките на 18 месеца, предложи вчера генералният директор на МААЕ Юкия Амано

Генералният директор на Международната агенция за атомна енергия (МААЕ) Юкия Амано призова вчера в рамките на 18 месеца да бъдат проведени национални тестове на всички реактори, които да бъдат последвани от международни проверки. Това стана при откриването на четириднешната министерска конференция по ядрена безопасност, която се про-

вежда във Виена по инициатива на Амано. Целта на срещата е да се усилят мерките за безопасност на атомната енергетика след кризата в японската АЕЦ „Фукушима“.

Случайни проверки

Според генералния директор на МААЕ на експертите трябва да се разреши да провеждат случайни проверки на безопасността на ядрените централи. Неговите предложения - насочени към гарантиране, че ядрените централи ще издържат на екстремни събития като земетресението и вълните цунами, които удариха „Фукушима“ - може да се окажат спорни за държави, които държат да запазят безопас-

ността на АЕЦ като въпрос единствено за националните органи.

„Общественото доверие в безопасността на ядрената енергетика е силно разклатено. Въпреки това ядрената енергия ще остане важна за много страни, така че е наложително най-строги мерки за безопасност да се прилагат навсякъде“, аргументира се Амано.

По-голяма роля за МААЕ

Той заяви, че ядрената безопасност ще остане национална отговорност - правителствата ще имат основната задача да тестват дали реакторните системи издържат на различни натоварвания. Но той

също така ясно подчерта, че иска агенцията на ООН да играе по-голяма роля.

„Не е реалистично МААЕ да провери всички 440 действащи реактори по света само за няколко години. Ето защо предлагам една система, основана на принципа на случайния подбор“, каза той.

Предложенията на Юкия Амано бяха приветствани от генералния директор на „Росатом“ Сергей Кириенко, който заяви, че те „до голяма степен съвпадат с вижданията на Москва“.

Преосмисляне

Криза в Япония стана повод за преосмисляне на енергийните политики по целия свят. Германия реши да затвори всичките си

реактори до 2022 г., а на референдум в Италия главноподавателите се обявиха за забрана на ядрената енергетика.

Виенският форум е своеобразно продължение на състоялата се преди десет дни в Париж аналогична среща на енергийните министри, която обсъди план от спешни мерки за повишаване стандартите за ядрена безопасност, предложен от френското председателство на Г-8. Във Виена се очаква този документ да бъде разгледан, както и да започнат активни разговори за определяне на стандарти за безопасност на новите ядрени мощности.

Българската позиция

В рамките на конференцията

се предвижда да се приеме и министерска декларация за ангажиментите на държавите и на МААЕ в областта на ядрената безопасност, информира пресцентърът на Министерството на икономиката, енергетиката и туризма.

В рамките на втората пленарна сесия министърът на икономиката, енергетиката и туризма Трайков ще представи българската позиция по темата. Той ще очертае значението на ядрената енергетика за страната ни и за региона, натрупания български опит в сектора и реалните мерки, които се прилагат за повишаване на сигурността на ядрената централа в Козлодуй.

Филип Буров



► Аварията във „Фукушима“ нанесе тежки щети на околната среда

Японската икономика ще пострада, ако спрат АЕЦ

Само 19 от общо 54 ядрени реактора в Япония след аварията във „Фукушима“

Икономиката на Япония ще понесе големи щети, ако производството от атомни електроцентрали бъде сведено до нула след бедствието във АЕЦ „Фукушима“, заяви вчера японският министър на икономиката, търговията и промишлеността Банри

Кайеда. Заради планови ремонти и обществените опасения след катастрофата в АЕЦ „Фукушима“ от 11 март в страната работят само 19 от общо 54 ядрени реактора.

„Напълно съм убеден, че тези действащи централи може да продължат работа, а затворените за проверка може да бъдат пуснати отново“, каза Кайеда пред журналисти на конференцията във Виена за засилване на глобалната ядрена

безопасност.

Той отбеляза, че ако ядрената енергия бъде ограничена до нула, „това би могло да има голям насрещен ефект за японските индустрии, както и за икономиката на Япония“.

„Ако внезапно бъде сложена спиратка на японската икономика, това би могло да даде много голямо отражение върху световната икономика като цяло“, посочи на форума японският министър.

Стойност

50

► млн. лв. гостигнаха активите, които "Експат капитал" управлява

КОМПАНИИ
И ПАЗАРИФондът на Николай Василев купи
20% от "Еврохолд" за 26.4 млн. лв.

"Експат капитал", която се управлява от няколко ключови фигури в оглавяваните от Василев министерства, придоби над 21 млн. акции

Фондът на бившия министър на икономиката, министър на транспорта и министър на държавната администрация (2001-2009) Николай Василев от НДСВ и заместника му от това време Никола Янков - "Експат капитал" - купи 20% от "Еврохолд България" за 26.4 млн. лв. Близко 21.5 млн. акции от финансовия холдинг преминаха през официалния пазар на Българската фондова борса. Продавач е мажоритарният акционер "Старком Холдинг", като след извършената трансакция дружеството ще продължи да контролира "Еврохолд България". Акционерното му участие ще бъде в размер над 51%, съобщиха официално от "Експат капитал" и "Еврохолд България". "Експат" вече ще бъде втори акционер. До момента това беше кипърската офшорка Leo Overseas LTD с близо 7%.

win-win модел

"Доволни сме от сделката, защото придобихме дял в перспективна компания, която се управлява адекватно и има добри перспективи", каза пред в. "Пари" председателят на съвета на директорите на "Експат капитал" Никола Янков. Фондът беше сред кандидатите за дял от 49.99% в БАКБ, но след провала на сделката се насочи към алтернативни инвестиции. "Ще продължим активно да придобиваме дялове от компании във финансовия сектор в България, като не изключвам и сделки в

банковия сектор", обяви категорично Янков. По думите му основният бизнес на "Експат" е съсредоточен в управлението на активи и затова фондът разглежда и варианти за придобиване на управляващи дружества.

Доволни от сделката се оказаха и продавачите от "Старком Холдинг". "Привлякохме още един акционер, с който да си поделяме отговорностите за компанията, доволни сме от сделката", каза председателят на надзорния съвет на "Еврохолд България" и представляващ "Старком Холдинг" Асен Христов. По думите му чрез включването на "Експат" сред акционерите "Еврохолд" достига до голям финансов ресурс.

Пари за влагане

За наличието на свободни пари в "Експат" твърди и Никола Янков. По думите му средствата, които компанията има, са от нейни клиенти, включително и западни. "Нито лев от средствата, които използваме за придобивания, не е от дългов капитал, тъй като считаме това за много рисковано", обясни Янков.

"Експат капитал" разглежда тази своя инвестиция като стратегическа и няма да излиза от нея в близките няколко години, обясниха от компанията. Дружеството ще си сътрудничи с останалите големи акционери в "Еврохолд" за динамичното развитие на компанията и превръщането ѝ в една от десетте най-големи регионални

корпорации в средносрочен план. "Експат капитал" ще продължи да подкрепя финансово "Еврохолд" и при бъдещи увеличения на капитала, за да поддържа процентното си участие в капитала не по-ниско от сегашното ниво от приблизително 20%.

Увеличение на капитала имаше съвсем наскоро. То беше подкрепено основно от мажоритарния собственик и след него "Старком Холдинг" повиши дела си до 66.79% от капитала на компанията. Записването на новите акции е финансирано с дългова емисия необезпечени облигации за 30 млн. лв., които "Старком Холдинг" е издал в началото на април, показва справка в Търговския регистър.

На 30 юни в "Еврохолд България" предстои да се проведе общо събрание, на което акционерите ще гласуват промени в устава, с които да се даде права на управителния съвет да увеличава капитала на компанията до 400 млн. лв.

По утъркания път

Това не е първият случай, когато министър от НДСВ или обкръжението му влизат агресивно в бизнеса след напускане на властта. Колегата на Николай Василев от жълтото правителство Милен Велчев официално не е в бизнеса, но управляваната от брат му Георги Велчев "Сигма капитал" стана един от големите играчи в хотелиерския бизнес.

Мирослав Иванов

Кои са "Експат"

► Със сделката си за "Еврохолд" "Експат" се очертава като един от най-агресивно действащите дялови инвеститори у нас. В последните 2 години групата компании купи дял в няколко български гружества. "Експат груп" влезе като акционер във винарска изба "Тодоров" АД. Впоследствие "Експат" напусна винарната. Фондове от групата пък участваха в увеличението на капитала на месопреработвателната компания "Меком". "Експат капитал" управлява три взаимни фонда, "Експат Бета" АДСИЦ пък влага средствата си в недвижими имоти.

Ще продължим активно да
купуваме финансови компании

Ще продължим активно да придобиваме дялове от компании във финансовия сектор в България, като не изключвам и сделки в банковия сектор. Средствата, които имаме, са от наши клиенти, включително и западни, с които имаме контакт. Нито лев от средствата, които използваме за придобивания, не е от дългов капитал. Нашият основен бизнес е съсредоточен в управлението на активи и затова разглеждаме и варианти за придобиване на управляващи дружества. Сделката за "Еврохолд" е добра за

Никола Янков,
председател на съвета на директорите на "Експат капитал"

” Не
изключвам
и сделки в
банковия сектор



нас. Вярваме, че акциите на компанията ще продължават да поскъпват. Доволни сме от работата на мениджмънта по листването на компанията във Варшава, което трябва да стане до края на годината. ▣

Какво е "Еврохолд"

► "Еврохолд България" е името на бившия Приватизационен фонд "Агроинвест" АД. Компанията оперира вече само в сферата на финансите, след като в края на 2010 г. прогаде всичките си производствени активи. В момента част от "Еврохолд България" са застрахователната компания "Евроинс" АД, лизинговата компания "Евролиъз Ауто" АД, здравноосигурителната компания "Евроинс - Здравно Осигуряване" АД, инвестиционният посредник "Евро - Финанс" АД, както и "Авто Юнион Груп", обединяващо инвестициите на "Еврохолд" в автомобилния сектор в България.

Получаваме достъп до голям
финансов ресурс

Това е win-win сделка. Чрез "Експат" достигаме до финансов ресурс на техните клиенти, който е доста голям. Не сме имали нужда от банково или дългово финансиране, просто търсехме втори стабилен акционер. Да, може би "Експат" успява да купят за цена, която на нас ни се искаше да е малко по-висока, но в крайна сметка сделката е по пазарна цена. ▣

Асен Христов,
председател на надзорния съвет на "Еврохолд" и представляващ "Старком Холдинг"

” Търсехме
втори
стабилен
акционер

**От властта в
бизнеса**

► **Николай Василев** - оглавява три министерства в правителствата на Симеон Сакскобургготски (2001-2005) и Сергей Станишев (2005-2009). - в момента е собственик на "Експат груп"

► **Никола Янков** - зам.-министър на икономиката (2001-2003) по времето на

Николай Василев - в момента е председател на съвета на директорите на "Експат капитал"

► **Мария Дивизиева** - зам.-министър на държавната администрация по времето на Николай Василев. Председател на преизборния щаб на НДСВ за изборите през 2009, председател на преизборния

щаб на кандидата за президент Меглена Кунева - в момента е управляващ "Експат груп"

► **Златолина Мукова** - зам.-министър на транспорта в правителството на Симеон Сакскобургготски - в момента е председател на управителния съвет на "Евроинс" АД, което е собственост на "Еврохолд България"

Автосалонът мина без по продажби "Порше"

Отчетен е двойно по-голям интерес към автомобилното изложение, но не значителен ръст на продажбите

Много повече посетители и малко повече сделки спрямо миналата година - това е резултатът от "Автосалон София 2011 г.". След като пропусна една година заради кризата, автомобилното изложение в София отново даде възможност на компаниите да покажат както новите си постижения в автомобилостроенето, така и промоционалните условия за закупуване на автомобил.

Неочаквано

В надпреварата за клиентското внимание обаче не взе участие лидерът в продажби на автомобили за първите пет месеца на 2011 г. - "Порше БГ". Липсата на компанията на изложението беше неочаквана, тъй като по данни на Асоциацията на автомобилните производители марката Volkswagen е водеща в продажбите за периода януари - май 2011 г. с 978 сключени сделки.

Оказа се, че една от причините "Порше БГ" да не участва в това изложение са предназначението и характерът на автосалона. "Не ми харесва това, че вместо в изложение салонът се превърна в пазар за автомобили отпреди 15 години," обясни за в. "Пари" бранд мениджърът на Volkswagen Деню Бостанджиев.

От друга страна, компанията не е участвала в изложението и поради икономическата криза, която е била причина за спад в продажбите от 2010 г. "Икономическата ситуация за нас беше много лоша през изминалата година, когато трябваше да заемим участие за автосалона, и ние решихме да не рискуваме", обясни Бостанджиев. По неговите думи рекламните бюджети на "Порше БГ" са били свити значително.

Спаг vs. оптимизъм

През 2010 г. компанията е сключила сделки само за 1244 автомобила, при положение че през 2009 г. са били продадени 1650, а през 2008 г. 3000 коли.

Търговският директор обясни още, че ако "Порше БГ" беше взела участие, компанията е трябвало да даде 100 000 лв. за щанд, което в периода на криза е било абсолютно невъзможно.

"Не мога да си представя как нашите колеги са успели да заделят толкова пари, за да участват, като се има предвид, че не всички реализират огромни продажби", обяснява още Бостанджиев.

Въпреки всичко 2011 г. започва изключително успешно за компанията. Търговският директор е категоричен, че "Порше БГ" с двете си марки Audi и Volkswagen очаква сериозен ръст на продажбите. "А и кой знае, може да участваме на следващия автосалон", заключи той.

Резултати

Въпреки че "Порше БГ" не взе участие в изложението, много други компании представиха новите си модели коли, което предизвика сериозен интерес сред посетителите. "Броят на посетителите вероятно ще надхвърли с 2 пъти този от предишния автосалон през 2009 г. Тогава отчетохме около 28 000 посетители, а сега очакваме над 50 000", прогнозира Стоян Желев, председател на УС на Съюза на вносителите на автомобили в България (СВАБ).

Разнопосочни продажби

За компаниите автосалонът даде възможност както за реклама на новите автомобили от среден и висок клас, така и за гъвкави лизингови схеми за плащане и различни промоции. Тойота например е продала общо 43 автомобила - като 37 броя Тойота и 6 броя Lexus, обясни за в. "Пари" бранд мениджърът на компанията Иван Антров. "На автосалона през 2009 г. продажбите не бяха добри за разлика от сега, когато хората имат голям интерес към нашите автомобили", обясни той. "Това е най-силният автосалон в България от всички досега", категоричен е той.

Не всички компании обаче оценяват изложението като най-успешно. За разлика от Тойота от Peugeot са категорични, че салонът от 2009 г. е бил много по-печеливш. По данни на компанията тази година от френската марка са продадени 40 автомобила, което е по-малко от продажбите на автосалона през 2009 г., когато техният брой е бил значително по-голям.

Без числа

Много компании обаче не обичат да говорят за продажбите си в числа. "Не бих искал да казвам числа", сподели Александър Костадинов, търговски директор в "Мото-Пфое". "Много често се случва някои от компаниите изкуствено да завишават своите продажби с цел реклама. Ние не сме продали нито 100, нито 20 автомобила", казва



Наг 50 000 души посетиха Автосалон София 2011, обясниха от Съюза на вносителите на автомобили в България

„Автосалоните трябва да са като тези във Франкфурт и Женева, където хората могат единствено да разглеждат и да оценяват автомобилите, но не и да купуват

Деню Бостанджиев,
бранд мениджър на Volkswagen

още той. Според него не е важен броят автомобили, които една компания ще продаде, а по-скоро качеството, както и интересът на хората.

„Дори и да няма съществено увеличение на продажбите по време и непосредствено след салона, дори само интересът оправдава инвестициите, които са направени за провеждането му!

Стоян Желев,
председател на СВАБ

Интересът към изложението е голям, но потребителското доверие е все още много ниско. Такова е мнението на "Мото-Пфое" и Тойота.

„Участието ни на автосалона не е от решаващо значение. Лизинговите условия са наистина добри, има промоции, но това не е само в рамките на автосалона, а целогодишно. Изложението е само 10 дни, а ние работим и през останалото време

Иван Антров,
бранд мениджър в Тойота

Според тях това изложение е дало оптимистична нагласа на компаниите, но има още какво да се желае.

Кина Драгнева

Има голям интерес и от луксозните

Не мога да кажа, че сме продали много автомобили. Дори и хората да имат финансовата възможност и желание да сменят автомобилите си, тяхното доверие в компаниите все още е много слабо и трудно решават да купят нова кола.

Ние обаче наблюдаваме и една друга тенденция. Не можем да смогнем на поричките за автомобили от скъпия ни клас. Интересът там е огромен, както по време на салона, така и през останалото време. Случва се да откажем поръчка, тъй като сме изчерпали луксозните автомобили.

Причина за това е, че клиентите на този клас

лидера БГ”



(СВАБ)



СНИМКИ ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

интерес към автомобили

Александър Костадинов,
търговски директор
в Moto-Pfohe

”Хората
имат
интерес към
новите коли, но
доверието им
все още е много
слабо

коли не се влияят от
общата икономическа
конюнктура и за тях
промоциите и лизинго-
вите условия не са от
значение. Те са готови да
платят веднага. ■

Сградата на НАП на “Цариградско шосе” пак се продава

Предстои Агенцията за приватизация да обяви конкурс за избор на оценител на редакционния корпус и 15 дка терен

Започва поредният опит за продажба на недовършената синя сграда на бул. “Цариградско шосе”. Редакционният корпус, който преди беше част от ИПК “Родина” и който трябваше да приюти Националната агенция за приходите (НАП), ще бъде предложен за приватизация заедно с прилежащия към него 15 дка терен. Това става ясно от решение на Агенцията за приватизация и след-приватизационен контрол (АПСК). Откриването на процедура за приватизационна продажба е в резултат на решение на Министерския съвет от 3 февруари 2011 г.

Избор на оценител
Методът на продажба ще бъде публичен търг с явно наддаване. Стартирането на процедурата позволява да се обяви конкурс за избор на оценител, който да изготви правен анализ и приватизационна оценка на обекта, казаха от пресцентъра на агенцията. На базата на оценката АПСК ще определи началната тръжна цена и стъпката на наддаване за обекта. Задължително условие към бъдещия купувач ще бъде или да завърши сградата, или да я разруши и да разчисти терена в срок до една година от подписването на договора. Това е първата процедура за продажба на частна държавна собственост след промените в Закона за приватизация, уточниха от пресцентъра на АПСК.

Апетити
Редакционният корпус вече

повече от 20 години стои недостроен и неизползван, а в течение на годините голяма част от оборудването беше разграбено. Преди няколко години сградата беше предоставена за офис на НАП, но поради липсата на пари не можа да бъде довършена. По време на строителния бум имотът отново стана привлекателен заради централното си местоположение. През 2009 г. предишното правителство реши да предостави него и още три апетитни сгради на НАП в центъра на София на “Нова българска медийна група” АД на Ирена Кръстева срещу ангажимента компанията да построи за своя сметка сграда за НАП. Сделката се провали заради скандалните си параметри. По това време имотът се оценяваше на 22.9 млн. лв., но цената му днес вероятно е доста по-ниска.

Излика Филипова



Решение Какво се продава

► Купувач ще се търси за двата основни корпуса на комплекса - на 9 и на 15 етажа, които са в груб строеж.
► В офертата се включват и подземни гаражи на две нива в различна

степен на завършеност с обща застроена проектна площ от 10 хил. кв. м.
► В пакета влизат също ниско триетажно тяло и топлата връзка между двата високи корпуса.
► Най-апетитната част от предложението е урегулиран поземлен имот с площ от 15 дка, на който са разположени сградите.

Нараства делът на ипотечните кредити с фиксирана лихва

Всеки десети кандидат за заем има лошо досие в Централния кредитен регистър

Продължава стабилизирането на пазара на ипотечни кредити, регистрирано през последните няколко месеца, отчитат от КредитЦентър. Според редовния доклад на компанията се оформя трайно позициониране на пазара на кредитите с фиксирана лихва. Друга страна на пазара, която наблюдават анализаторите, е, че все по-често кандидат-заематели не са одобрявани заради лоша кредитна история при справка в Централния кредитен регистър.

Сигурност или трик
Все повече оферти за фиксиран лихвен процент по ипотечните заеми се появяват в последните месеци. Въпреки че повечето от тях важат само за първата година и са по-скоро маркетингов инструмент, към тях все пак има някакъв интерес. При подобни предложения лихвените нива се движат в порядъка на 5.25-6.25%. Интересното е, че на пазара вече има и продукти с фиксирани лихви за 7 и дори 10 години, което е новост за пазара. Подобни кредитни решения отговарят на търсенето на пазара за финансови продукти с по-голяма предвидимост и стабилност на разходите по обслужването им. Изборът между



▶ **Нараства размерът на изтеглените кредити през май в някои от най-големите градове на страната - София, Пловдив и Бургас**

продукт с фиксирана лихва или такъв с плаваща лихва за целия срок е много индивидуален и трябва да се прави след добра оценка на всички параметри на двата типа кредити и личните финансови възможности на клиента, подчертават от КредитЦентър.

Лоши глъжници
Друга интересна черта на

пазара се откроява в последно време - активизират се и предишни лоши платци. Хората, които не са били особено стриктни в обслужването на съществуващите си кредити или кредитни карти през последните години, сега остават неприятно изненадани от справките в Централния кредитен регистър, които се правят при подаването на молба за отпускане на кре-

дит. "Очакванията, че не е важно да спазваш месечните дати за плащанията си по кредита или че можеш да не внасяш месечните си вноски редовно, а тогава, когато имаш възможност, водят до лоша кредитна история и ограничаване на възможностите за получаване на нови кредити", обясняват консултантите от КредитЦентър в доклада си.

Разгвижване
Нараства размерът на изтеглените кредити през май в някои от най-големите градове на страната - София, Пловдив и Бургас. "Това се дължи и на увеличавения процент на финансиране на сделките. Миграцията към големите градове и нарастването на населението в тях ще са все по-определящи за процесите в сектора на не-

движимите имоти и в бъдеще. Търсенето на жилища в големите градове, където населението се увеличава, няма как да спре. Същевременно в по-малките населени места търсенето на жилищно кредитиране ще остане ограничено", коментира Тихомир Тошев, изпълнителен директор на КредитЦентър.

Профил на заемателя
Най-активни в търсенето на ипотечно кредитиране остават хората между 26 и 35 години, които са близо половината от получателите на финансиране. Една трета пък са на възраст между 36 и 45 години. Известно намаление се отчита при кредитите от най-ниския сегмент 10 до 30 хил. EUR за сметка на всички останали кредити с по-голям размер.

Интересно е, че нараства средният срок за погасяване на кредит. През май се отчита покачване с по над един процентен пункт на дела както на заемите със срок от 21 до 25 години, така и на тези от 26 до 30 години.

Расте и стойността на кредитите като процент от стойността на имота. Банките кредитират все повече сделки за 70 до 90% от цялата сума. **П**

Държавата ще вземе 32 млн. лв. от „София БТ” и „Благоевград БТ”

Дъщерните дружества на обявения за приватизация „Булгартабак холдинг” ще разпределят общо 38 млн. лв. дивидент

На проведените вчера

общи събрания на „Благоевград БТ” АД и „София БТ” АД е гласувано да бъде разпределен дивидент на акционерите, става ясно от съобщение до БФБ. Двете дружества са дъщерни на държавния „Булгартабак холдинг”. Очаквано разме-

рът на дивидентите е доста апетитен с оглед откритата процедура по приватизация на холдинга. Държавата ще прибере общо около 32 млн. лв. от участията си в капитала на тези компании. На общото събрание на „Благоевград БТ” е взето

решение да се разпредели както 80% от печалбата за 2010 г. в размер на около 7 млн. лв., така и неразпределената печалба от предишни години, която се равнява на общо 24 млн. лв. Това прави брутен дивидент от 11.53 лв. на акция, или 23% доходност

при текуща стойност от 50 лв. за дял. Акциите на „Благоевград БТ” прибавиха 1.6% към стойността си вчера. За година назад ръстът е от 56 на сто. „София БТ” разпределя дивидент от 7 млн. лв. (80%

от печалбата за 2010 г.). Брутният дивидент на акция е 5.75 лв., което дава текуща доходност от 12.2%. Акциите на дружеството поевтиняха с 3.1% по време на борсовата търговия вчера до 47 лв. за дял, но отчитат годишно поскъпване от 194%. **П**

ГРАБНИ СВОЯ ЛЕТЕН ПОДАРЪК от **Пари** и **Mr. Bricolage**

6 месеца

АБОНАМЕНТ



ПОДАРЪК

12 месеца

АБОНАМЕНТ



ПОДАРЪК

АБОНИРАЙ СЕ СЕГА ЛЕСНО И БЪРЗО на тел. 02/4395 807, 827, 831, 836, 835, 895 sales@pari.bg, www.pari.bg

ING продава бизнеса си с автомобили на ЛИЗИНГ за 4 млрд. EUR

Продажбата е част от реструктурирането, наложено като условие за държавния спасителен заем

1200

▶ **души работят в поделението за лизинг на автомобили на ING**

Холандската група за финансови услуги ING обяви, че ще пусне за продажба бизнеса си с автомобили на лизинг, който се оценява на 4 млрд. EUR (5.7 млрд. USD). В България ING развива дейност в областта на животозастраховането, пенсионното осигуряване и банкирането.

В момента ING е в процес на мащабно реструктуриране, наложено като условие за държавния спасителен заем за компанията на стойност 10 млрд. EUR. Компанията вече продаде някои свои активи, за да събере средства, с които да се разплати с държавата, но досега клонът за лизинг на автомобили не е бил представян като възможност за продажба.

Разпродажба

През миналата седмица ING

се съгласи да продаде своята онлайн банка в САЩ на Capital One срещу 9 млрд. USD в пари и акции. Компанията също така планира да листне застрахователните си дейности в две отделни публични предлагания.

“ING преразглежда стратегическите алтернативи за ING Car Lease, включително се водят разговори с трети страни, заинтересовани от потенциалното му придобиване”, се казва във вчерашно изявление на ING, което потвърди изтеклата по-рано в холандски вестници информация.

Кандидати

От ING отказват да дадат детайлна финансова информация. Подразделението за лизинг оперира в осем европейски страни, разпо-

лага с 240 000 автомобила и осигурява работа на 1200 души. Финансовите анализатори отбелязват, че пускането за продажба на ING Car Lease е изненада, тъй като досега не е било част от стратегията на компанията.

Според холандските медии стойността на този бизнес на ING е около 4 млрд. EUR. Вестник Het Financieele Dagblad посочва, че ING е започнала консултации за продажбата с фирми от бранша като Arval, която е част от BNP Paribas, дъщерното дружество на Rabobank Athlon, BMW-Alphabet, Leaseplan на Volkswagen, както и с GE Fleet Services.

Филип Буров

▶ **През миналата седмица ING се съгласи да продаде своята онлайн банка в САЩ на Capital One срещу 9 млрд. USD в пари и акции**

СНИМКИ BLOOMBERG



Nokia работи по нова стратегия за азиатския пазар



Китай е най-силният пазар на компанията, но там се засилва конкуренцията от местните производители

Директорът на Nokia Стивън Елоп ще направи първата си голяма реч в Азия днес по

време на Nokia Connection 2011, част от конференцията CommunicAsia в Сингапур. Анализатори описват речта като възможност за спечелване на азиатски клиенти, след като най-големият производител на мобилни телефони в света започна сериозно да губи пазарни позиции в Европа и Северна

Америка. След като прекара първите няколко месеца от управлението си в измисляне на стратегии за борба с iPhone на Apple и Android на Google, очаква се бившият директор в Microsoft да се съсредоточи върху конкуренцията на Samsung и ZTE в Далечния изток. Регионът съдържа двата най-големи

▶ **Директорът на Nokia Стивън Елоп ще се опита да спечели повече азиатски клиенти на конференцията CommunicAsia в Сингапур**

45%

▶ **от продажбите на Nokia през първата четвърт на годината са свързани с Китай и Азиатско-Тихоокеанския регион**

Phone 7. Инвеститорите на компанията обаче остават неубедени, че стратегията ще проработи. Откакто Елоп зае поста на 10 септември, акциите на Nokia спаднаха с 40% в Хелсинки и в момента се търгуват на най-ниското си ниво от 13 години насам.

Азиатските пазари

Въпреки че Китай е най-успешният пазар на компанията през първото тримесечие, където е отбелязан ръст от 30% на продажбите, Nokia се изправя пред нарастващата конкуренция на местни фирми. Китай и Азиатско-Тихоокеанския регион представляват 45%

от продажбите на компанията през първата четвърт на годината. Това обаче не спира срива на фирмата, чийто пазарен дял в Китай се е свил до 20.4% миналата година от 31.5% през 2009 г. В Индия Nokia вече заема 30.2% от пазара, надолу от 48.9% предишната година, сочат данни от проучване на Gartner. Продажбите на мобилни телефони в Азия вероятно ще достигнат 1.27 млрд. единици през 2015 г., половината от световния пазар, казват от Gartner. Продажбите през тази година се предвижда да бъдат 900 млн. единици.

Пламен Димитров

пазара на телефони в света, в който ръстът се очаква да надхвърли 40% през следващите четири години.

Организационни промени

През своите девет месеца начело на Nokia Елоп обяви съкращаването на над 8800 работни места, както и началото на ново партньорство с неговата бивша компания Microsoft, по силата на което финландската корпорация ще се откаже от собствената си мобилна операционна система Symbian и ще започне да използва Windows

Регионални
индекси

Основният индекс на БФБ отчете спад

Sofix: 408.28

↓ -0.82%

Македонският бенчмарк се понижи

MVPI: 2580.17

↓ -1.15%

Основният сръбски индекс завърши със спад

BELEX15: 764.61

↓ -0.67%

Число на деня

Обем

88 021

▶ акции на "Индустириален Холдинг България" АД сменяха собственика си на борсата, като сделките донесоха 1.58% спад на цената им

Световни индекси

Бенчмаркът започна сесията успешно

Dow Jones : 12 093.36

↑ +0.74%

Германският индекс отбеляза лек спад

DAX: 7150.21

↓ -0.19%

Японският измерител отчете слабо покачване

Nikkei 225: 9354.32

↑ +0.03%

Повишение

Volkswagen

1.30%

▶ до 132.00 EUR се повишиха акциите на германския автомобилен производител

Понижение

RWE

1.56%

▶ поевтиняха акциите на енергийната компания и достигнаха 37.32 EUR



СНИМКИ BLOOMBERG

Световните запаси от царевича са на най-ниското си ниво от 1974 г.

Китай се нуждае от 47% повече царевича, отколкото преди десет години

Дори рекордните добиви на царевича за пета поредна година няма да успеят да отговорят на търсенето на храна, гориво и фураж, което ще намали световните запаси до най-ниското им ниво от две поколения насам.

Потреблението ще се увеличи с 3% през следващата година. То е част от продължаващ вече 16 години ръст, през който стоката е посъкпнала с 66%, сочат изчисленията на министерството на земеделието на САЩ.

Складовите наличности ще спаднат до резерви за 47 дни, най-ниското ниво от 1974 г. Наводнени полета в Съединените щати, най-големия производител, ще намалят добивите, казват от Goldman Sachs Group. Царевичата може да посъкпне с 36% до рекордните 9 USD за бушел, ако метеорологичните условия се

влошат, казват от Morgan Stanley.

Стимули

Покупките на царевича се ускоряват, докато суша и наводнения ограничават добивите на всякакви земеделски стоки, от соя до жито. Китай, вторият най-голям потребител на царевича след САЩ, ще използва с 47% повече от стоката, отколкото преди десет години. Добавеното количество е по-голямо от целия добив на Бразилия, третия най-голям производител. Тази година царевичата посъкпна с 4.9% в Чикаго дори след като спадна със 7.4% миналата седмица до 6.60 USD за бушел. Миналата седмица фючърсите на стоката спаднаха, след като по-сухото време позволи на американските фермери да завършат около 99% от планираните посеви до 12 юни. Общо 69% от растенията са в добро или отлично състояние. Високите цени също така ще подтикнат фермерите да отглеждат повече, дори при намалени добиви, смятат анализаторите. Това включва

и производителите в Южна Америка; засяването на царевича започва през септември в Аржентина и месец по-късно в Бразилия.

Скъп фураж

На земеделците може да им се наложи да намалят стадата си поради по-високите цени на фуража, увеличавайки предлагането на месо. Освен това много от тях заменят царевичата с жито в храната за животни, тъй като зърното е на най-ниското си ниво в сравнение с царевичата от 15 години насам.

Всеки спад на търсене от животновъди обаче ще бъде многократно надхвърлен от очаквания скок в китайското потребление.

Страната ще използва рекордните 181 млн. тона през годината, която започва на 1 октомври, се казва в доклад на американското земеделско министерство.

Производството на свинско в Китай ще достигне най-високото си равнище за всички времена от 52.2 млн. тона през 2011 г., а на пилешко - 13.2 млн. тона. □

Липсата на резултат за Гърция потопи еврото

Петър Кръстев,
диглър международни финансови пазари, ИП "БенчМарк Финанс" АД

„Спасителен план все още липсва и затова трейдърите могат да окажат краткосрочен натиск върху единната валута през следващите няколко сесии

Еврото поевтиня спрямо долара в понеделник за първи път в последните три дни, след като европейските лидери не успяха да постигнат съгласие за начина, по който да бъде подпомогната Гърция. Американската валута и швейцарският франк бяха основните печеливши вчера, докато австралийският и новозеландският долар загубиха подкрепа на фона на понижението на фондовите пазари и бягството от покупки на активи с по-рисков профил.

Въпреки доброто си представяне в петък еврото не успя да продължи позитивната

си серия в началото на новата седмица. Представителите на страните, приели еврото за своя официална валута, не взеха решение за финансиране на южната съседка, а се обединиха около мнението, че Атина трябва да се придържа към вече поетите ангажименти, ако иска да получи договорените през миналата година трансше от ЕС и МВФ.

Този изход от заседанието на финансовите министри е изненадващ на фона на предложението за разсрочване на част от задълженията на Гърция. Именно тези коментари доминираха по време на петъчната сесия и бяха причина-



та, заради която вчера пазарните участници очакваха позитивна развръзка. Спасителен план все още липсва

и затова трейдърите могат да окажат краткосрочен натиск върху единната валута през следващите няколко

сесии, особено ако и данните в икономическия календар за еврозоната не оправдават предварителните очаквания. □

Организацията за икономическо сътрудничество и развитие:

Няма да има второ дъно за глобалната икономика



СНИМКА SHUTTERSTOCK

Борсово търгуваните стоки като царевичата и пшеницата ще продължат да поскъпват

Световната икономика се забавя в резултат на няколко фактора, а именно заради европейската дългова криза и слабия имотен пазар в САЩ. Тя обаче не върви към нова рецесия. Това заяви главният секретар на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) Анхел Гуриа, цитиран от Reuters.

„Ние не вярваме, че световната икономика върви към второ дъно“, коментира Анхел Гуриа. Според него основните фактори, които в момента допринасят за охлаждането на икономиката, са политическата нестабилност в Близкия изток, природните бедствия в Япония, бюджетните проблеми в САЩ, дълговата криза в еврозоната и поскъпването на борсово търгуваните стоки като петрола, пшеницата и т. н.

„Възстановяването продължава. Данните са позитивни, но ще бъдат малко по-слаби,

отколкото очаквахме в началото“, каза още Гуриа. Коментарите му са породени от последните данни за световната икономика, които показваха, че ръстът се забавя. Най-вече това се забелязва в САЩ.

Гръцкият сценарий

Текущите разговори за Гърция сред европейските лидери на практика са технически подход, който показва намеренията им да се спазва законодателството, смята главният секретар на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие.

В понеделник финансовите министри на страните от еврозоната отложиха решението за плащането на следващия финансов транш за Гърция от 12 млрд. EUR. Атина ще получи тези пари, след като намали рязко бюджетните си разходи. Министрите очакват парите, които са част от спасителния пакет от 110 млрд. EUR, договорен миналата година, да бъдат изплатени в средата на юли. Гърция се нуждае от тези средства, за да изпълни плащанията

си по облигациите това лято. Без тези пари страната няма да може да обслужва дълга си. Гърция се намира в много трудна ситуация, тъй като, от една страна, правителството трябва да затяга коланите, а от друга, всеки ден в страната расте общественото недоволство от планираните правителствени мерки.

„За да се изплати следващият транш, ние трябва да сме сигурни, че в гръцкия парламент ще мине вотът на доверие към правителството и то ще подкрепи програмата за фискална консолидация. Това се очаква да стане в началото на юли“, коментира белгийският финансов министър Дидие Рейндерс.

Скъпо, по-скъпо

Според главния секретар на ОИСР пшеницата, царевичата и другите борсово търгувани стоки ще продължат да поскъпват през следващото десетилетие. Той обаче е на мнение, че тези по-високи цени ще мотивират фермерите да инвестират повече средства в отглеждането на култури и така ще се повиши производството им.

КОРПОРАТИВНИ СЪОБЩЕНИЯ И ОБЯВИ НА ДЪРЖАВНИ ИНСТИТУЦИИ

ОБЩИНА СТАРА ЗАГОРА
6000 СТАРА ЗАГОРА, бул. "Цар Симеон Велики" 107
тел. 042/614 614, факс 042/25 91 32

На основание **Заповед № РД-25-1088/15.06.2011 г.**
на Кмета на Община Стара Загора

Обявява:

Публичен търг с явно наддаване за учредяване право на строеж:

1. За изграждане на гаражи в:
1.1. УПИ 1 жс, магазини и пг", кв. 117 „а“ гр. Стара Загора, 14 бр. гаражни клетки, част от Комплексен обект „Подземни гаражи - ПГ-28/“ със застроена площ 18.11кв.м. и обща застроена площ, включваща и общите части на обекта 31.95 кв.м.
Начална тръжна цена за всяка гаражна клетка - 3100 лева
Депозит за участие за всяка гаражна клетка - 300 лева
Стъпка на наддаване - 200 лева

1.2. УПИ 11874, кв. 16 „а“ гр. Стара Загора, за изграждане на 2 бр. гаражни клетки /№ 8 със застроена площ 18.00кв.м. и № 9 със застроена площ 18,75кв.м./, част от Комплексен обект „Наземни гаражи - Г-9/“
Начална тръжна цена за всяка гаражна клетка - 5 000 лева
Депозит за участие за всяка гаражна клетка - 500 лева
Стъпка на наддаване - 300 лева

2. За учредяване право на строеж в ПИ № 68850.518.46 /УПИ 1жс и пг, кв. 14/, гр. Ст. Загора, за изграждане на 2 бр. обекти за стопанска дейност, както следва:

№ по ред	Обект	Застроена и разгърната застр. площ /кв.м./	Начална тръжна цена /лева/	Депозит /лева/	Стъпка за наддаване /лева/
1	ОСД1	138.60	48 000	5 000	3 000
2	ОСД2	180.00	64 000	6 000	4 000

Депозитите за участие в търга се внасят по б.с./ка на община Стара Загора: "Юробанк И ЕФ Джи България" АД, ВИС код: ВРВВГСФ; IBAN: BG 45 ВРВВ 7935 3375 755 401 до 07.07.2011г. вкл.
Тързът да се проведе на **11.07.2011 г. от 10.00 часа** в Зала "Фойе" на Общината.
Тръжната документация се получава в срок до **17.00 часа на 07.07.2011г.** от ЦУИ на Общината – работно място 5, срещу документ за закупени книжа за право на участие в размер на 50 лв. Сумата се внася в касата на Общината и не се възстановява.
Подаването на документите, съгласно тръжната документация се извършва пред Комисията в деня и часа, обявени за начало на търга.
Допълнителна информация на тел. 042/ 614 676

ОБЯВЛЕНИЕ
за провеждане на търг за наемане на обособена част от имот, включен в капитала на "УМБАЛ СВЕТИ ГЕОРГИ" ЕАД, гр. Пловдив

1. Предмет на търга и предназначение на обекта: Отдаване под наем на обособена част от недвижим имот, представляващ следния обект: Обособена част от недвижим имот терен с площ **285 /двеста осемдесет и пет/ кв. м.**, намиращ се северно от Хранителен блок на Хирургически клиници в База 2 на УМБАЛ „Свети Георги“ ЕАД, гр. Пловдив, с адрес: гр. Пловдив, бул. Пещерско шосе № 66 в УПИ № 84 по кадастралната карта на кв.2, парц "Отдих и култура - юз" гр. Пловдив, парцел 1 – комплекс ВМИ, одобрен със Заповед № РД-02-14-2113/11.12.2000 г. на МЗ. **Предназначение на обекта:** за обществена или търговска дейност в съответствие с изискванията на Наредба №49/2010 г. за основните изисквания, на които трябва да отговарят устройството, дейността и вътрешният ред на лечебните заведения за болнична помощ и домовете за медико-социални грижи на Министъра на здравеопазването;
2. Приложения към заявлението за участие: 2.1. Предлагана наемна цена, начин и условия на плащане; 2.2. Подписан проект на договор; 2.3. Други условия, които кандидатът предлага да се включат в проекта на договора; 2.4. Копие от документа за съдебна или търговска регистрация; 2.5. Удостоверение за актуално състояние, издадено не по-рано от 30 дни преди датата на провеждане на търга - само за участници, които не са търговци или са търговци, но не са регистрирани или пререгистрирани в търговския регистър по ЗТР; 2.6. Копие от регистрация по БУЛСТАТ, ако кандидатът няма ЕИК; 2.7. Декларация, че участникът не е длъжник по договор с УМБАЛ "Свети Георги" ЕАД, гр. Пловдив, не владее или държи имот на лечебното заведение без правно основание – по образец; 2.8. Декларация за произход на средствата – по образец; 2.9. Декларация за съгласие с условията на проектодоговора за наем; 2.10. Удостоверение за липсата на задължения към държавата, издадено не по-рано от един месец преди датата на провеждане на конкурса; 2.11. Удостоверение за извършен оглед на обекта; 2.12. Документ за внесен депозит за участие; 2.13. Документ за закупена документация за участие; 2.14. Нотариално заверено пълномощно в случай, че кандидатът се представлява от другото. * Ценовото предложение се поставя в непрозрачен запечатан плик с надпис „Ценово предложение“. Този плик заедно с документите по т. 2 до 14 се поставят в непрозрачен запечатан плик, върху който кандидатът следва да изпише името/наименованието си, ЕИК, седалище и адрес на управление и лицето, което го представлява. **Всяко предложение /оферта/, което:** е подадено в незапечатан или прозрачен плик или е непълно, или е направено под условие, или не съдържа изискуемите документи, **се обявява за нередовно и не се допуска до разглеждане.** **3. Начална цена и стъпка на наддаване** Начална цена: 240 лева, стъпка на наддаване: 10 лева **4. Начин на плащане на цената:** в брой в касата на лечебното заведение до 10-то число на месеца, за който се отнася плащането **5. Общи условия на търга:** 5.1. Срок на договора за наем: до три години. 5.2. Размер и условия на депозита за участие: 120 лева. Депозитът се внася в касата на лечебното заведение, след представяне на документ за закупена документация; 5.3. Внесенният депозит за участие от неспечелилите кандидати се освобождава в 14-дневен срок от подаване на молба от участника с посочен начин за възстановяване на сумата. Депозитът на спечелилия участник се задържа, като се прихваща от стойността на наема. В случай, че в определения срок не бъде сключен договор за наем по вина на спечелилия участник, депозитът на този участник се задържа, а за спечелил се обявява следващият в класирането. 5.4. Кандидатите представят оферта, която включва предлагана цена, начин и условия на плащане на цената, като към офертата се прилага подписан проект на договор за наем. **6. Изисквания към кандидатите:** да извършват дейност, регистрирана пред съответните компетентни органи (търговски регистър, окръжен съд и т.н.); да не са длъжници по договор с лечебното заведение; да не владееят и да не

държат собственост на лечебното заведение без правно основание. **7. Място и срок за закупуване на тръжната документация:** Всеки ден от 09.00 часа до 12.00 часа до 15-ия ден след публикуване на обявата във в. "ПАРИ", в касата на лечебното заведение на адрес: гр. Пловдив, бул. Пещерско шосе №66 и след заплащане на нейната цена. Ако 15-ият ден е неработен – срокът за закупуване на документацията за участие изтича в първия работен ден. Цената на тръжната документация е 120 (сто и двадесет) лева с ДДС, които следва предварително да се внесат в касата на дружеството. **8. Оглед на обекта:** всеки ден от 09.00 часа срещу представен документ за закупена документация. Желателите да извършат оглед следва да се свържат с Митко Узунов, тел. 032/602929. На лицата, направили оглед, се съставя удостоверение за извършен оглед на обекта. **9. Място и срок за подаване на офертите за участие:** Офертите се представят до 15.00 часа на 15-ия ден след публикуване на обявата за търга във вестника на адрес: гр. Пловдив, бул. Пещерско шосе №66, УМБАЛ „Свети Георги“ ЕАД – Деловоство. **10. Условия за подгответка на офертите и провеждане на търга** 10.1. Тързът се провежда от комисия, назначена със заповед на изпълнителния директор на дружеството. 10.2. Участниците подават заявлението за участие в запечатан непрозрачен плик, надписан с името, адреса и телефона на участника и предмета на търга. В плика се поставят заявлението и приложенията към него изискуемите документи и запечатан непрозрачен плик „Ценово предложение. Ценовата оферта се подписва от законния представител на кандидата или от изрично упълномощено от него лице. 10.3. Заседанието на комисията е закрито. В деня на провеждането на търга комисията регистрира участниците. След регистрация комисията преглежда заявлението по реда на тяхното постъпване и се запознава с редовността на подадените документи. В случай, че установи непълнота на представените документи или неспазване на изискванията, посочени в тръжната документация, комисията отстранява от участие нередовния кандидат. Пликите с ценовите предложения на участниците с редовни документи се отбавят и подписват от всеки член на комисията по т. 10.4. Тързът може да се проведе и козато е подадено само едно заявление за участие. В случай че на търга се яви само един кандидат от подалите заявления за участие, тързът се отлага с дъва часа, а ако след този срок не се яви друг, кандидатът се обявява за спечелил по предложението от него цена, която не може да бъде по-ниска от началната тръжна цена. 10.5. Козато на търга не се яви кандидат, той се обявява за непроведен и се провежда повторно на същото място, в същия час и на същата дата от следващия месец след първото провеждане на търга. Тързът се провежда повторно, козато на първоначално обявения ден не се е явил кандидат, поради което тързът не се е провел. Козато на провеждането повторно търз се яви само един кандидат, той се обявява за спечелил при условие, че предложената от него цена не е по – ниска от началната обявена цена. Козато на търга, проведен повторно, се яви само един кандидат, той се обявява за спечелил по предложената от него цена, която не може да бъде по-ниска от началната тръжна цена. 10.6. Класирането на участниците се извършва според размера на посочената цена. При предложена еднаква най-висока цена от повече участници тързът продължава между тях с явно наддаване, като наддаването започва от предложена цена и със стъпка на наддаване, определена съгласно т. III, 1. 10.7. Въз основа на резултатите от търга, Изпълнителният директор на дружеството сключва договор с класирания на първо място кандидат. В случай, че в определения срок спечелилият кандидат не сключи договор без наличието на уважителни причини за това, депозитът му се задържа, а за спечелил конкурса се определя класираният на второ място кандидат.

ДОЦ. Д-Р АНГЕЛ УЧИКОВ, Д.М.Н.
За изпълнителен директор на УМБАЛ "Свети Георги" ЕАД, гр. Пловдив, на основание протоколно решение № 6-А от 14.03.2011г. на СД на УМБАЛ „Свети Георги“ ЕАД и Заповед № 366 от 19.05.2011г. на изпълнителния директор

Вълна на уволнения в Skype преди сделката с Microsoft

Причината е, че ще получат по-малки обезщетения, ако бъдат освободени преди финализирането на сделката

Няколко висши служители на Skype Technologies, компанията за разговори и чат през интернет, която е в процес на изкупуване от Microsoft, са били уволнени преди завършването на сделката. Това е направено с цел да бъдат намалени обезщетенията, които директорите трябва да получат, казват трима души, запознати с въпроса, пред Bloomberg. Освободените от базираната в Люксембург компания са вице-президентите Дейвид Гърл, Кристофър Дийн, Ръс Шоу и Дон Албърт, съобщават източниците, които са пожелали анонимност, тъй като уволненията не са публични. Сред уволнените са и ръководителят на маркетинговия отдел Дъг Бюшър и този на човешките ресурси - Ан Гилеспи. Директорите Раму Сункара и Алисън Кампа, пристигнали в компанията след придобиването на услугата Qik тази година, също са без работа.

По-малки компенсации
Моментът на уволне-

нието е избран така, че техните обезщетения да са по-малки, отколкото ако бяха останали до завършването на сделката с гиганта Microsoft на стойност 8.5 млрд. USD. Когато дадена компания бива изкупувана, компенсациите обикновено са обвързани с цената на сделката, коментират експерти от бранша. Инвестиционната компания Silver Lake, която купи 70% от Skype през 2009 г. за 2 млрд. USD от eBay, отдавна не крие желанието си да уволни част от ръководството на компанията, допълват източниците на Bloomberg. Говорителите на Silver Lake и на Microsoft са отказали коментар, а този на Skype е заявил, че компанията е направила някои управленски промени, "като част от вътрешно размятане". Миналата година Silver Lake смениха Джош Силвърман, главния изпълнителен директор на компанията, с Тони Бейтс, който дойде от Cisco Systems. Бейтс се опита да върне Skype към корените на компанията, изкарвайки множество нови услуги за 170-те милиона активни потребители на услугата. На него се приписва и заслугата за поправянето на бавната и децентрализирана бюрократична система на



► Компанията е направила някои управленски промени като част от вътрешно размятане, е казал говорителят на Skype

СНИМКА BLOOMBERG

компанията.

Кой с какво се занимаваше

Гърл се присъедини към Skype през януари 2010 г. и надзираше опитите на фирмата да убеди корпоративни клиенти

да ползват услугите й. Дийн служеше като главен директор по стратегията при управлението на Силвърман, работейки по изготвянето на стратегическо партньорство с Facebook. Албърт ръководеше дейности като

партньорството на компанията с шоуто на Опра Уинфри.

Microsoft обявиха сделката за закупуване на Skype на 10 май тази година. Те планират да свържат услугата със своята гейм конзола Xbox,

мобилните телефони с операционна система Windows, както и да я вкарат в своите бизнес приложения. Само преди няколко дни Федералната търговска комисия даде зелена светлина на сделката. □

Направи си собствен домейн

Canon, Deloitte и Hitachi са сред първите компании, които са готови да платят по 185 хил. USD за корпоративен домейн

Сайтовете в интернет вече няма да са ограничени до използването на стандартните окончания за адресите си, като ".com", ".net" и ".org", реши ICANN - групата, управляваща имената в глобалната мрежа.

Корпорацията е взела

решение от следващия януари да се приемат и заявки за окончания, които включват имена на компании като ".apple", както и общи термини като ".shop" или ".music".

Потребителите ще могат да регистрират тези домейни на произволен език, казват от организацията. Промените са били приети с 13 "за" и един "против" след гласуване в борда на директорите на корпорацията. Правилата, според които ще може да се заявява домейн, са опитани в дълго 300 страници ръководство.

Порочна практика

Този ход отваря вратата към увеличаване на броя на действащите в момента 22 "top level" домейна. Решението може да помогне за прекратяването на т. нар. cybersquatting - практиката на регистриране на популярни имена и тяхната продажба на притежателите на съответната запазена марка на завишена цена. "Днешното решение ще доведе до нова ера в интернет", казва председателят на борда на директорите на ICANN Питър Търш. Всяка заявка ще

струва минимум 185 хил. USD, а първият от новите домейни от високо ниво ще заработи чак в края на 2012 г. Canon, Deloitte и Hitachi са сред първите компании, проявили интерес към корпоративни домейни, а общите ще бъдат продавани на този, който даде най-голямо предложение, казва Ейдриън Киндерис, член на надзорния съвет на ICANN.

Нови регистрации

Увеличаването на имената на домейни може да накара големите компании да

купят повече уебадреси, за да предпазят своите марки от виртуална кражба. Според изчисления на Коалицията срещу злоупотреби с имена на домейни - браншова организация от Вашингтон, до момента това е струвало на фирмите 746 млн. USD, или по 500 хил. USD на компания. Базиранията в Марина дел Рей, Калифорния, ICANN оторизира малък брой нови имена на домейни в миналото, например спорни ".xxx" за сайтове със съдържание за възрастни този март. Нито едно ре-

шение досега обаче не се доближавало толкова много по значимост до ".com". Този домейн фигурира в 71% от всички заявки за уебадреси от 2001 г. насам. През изминалата година новорегистрираните ".com" сайтове са били 89.2 млн., ".net" са наброявали 13.5 млн., а ".org" - 8.3 млн. Тези три "традиционни" домейна са били създадени през 1985 г., преди формирането на ICANN. Следващите най-популярни окончания са ".info" с 6 млн. регистрации през 2010 г. и ".biz" с 2 млн. □

.com

► най-популярния домейн, 71% от всички заявки за уебадрес завършват на него

.net

► с този домейн завършват 13.5 млн. сайта

.org

► са домейните на 8.3 млн. уебадреси



► В библиотеката в офиса на Publicis Marc groupe има над 1400 тома по маркетинг и мениджмънт



► В кафенето служителите на групата мозат и га

Статистика

20%

► от времето работещите прекарват в четене, писане и работа с компютри

Нов дизайн прави офисите по-"про

Около 50% от работното време служителите не са на бюрата си

Отделни стаи, бюра с компютри, шефски кабинети и заседателни зали. Това оформяне на офисите е на път да остане в историята. Или поне в частния сектор.

Ако някой иска да направи офиса по-продуктивен, трябва да има предвид, че управлява не само хора, а и пространство, процеси и технологии. Офисът трябва да бъде така оформен, че да бъде удобен за работещите в него, като не трябва да се забравя и спецификата на дейността на фирмата.

Работя, но не съм на бюрото си

Съвременните изследвания показват, че човек прекарва пряко на работното си място не повече от 50% от работното си време, казва Джанет Пог, специалист по практическо оформяне на работното място. Къде работи в останалото време - в помещенията за концентрация, за формални или неформални срещи, в библиотеката, в кафенето.

Освен че в съвременните офиси половината от времето човек не е на мястото си, изследванията показват, че около 20% от времето работещите прекарват в четене, писане и работа с компютри. За телефонни разговори отива 8 на сто от работното време, за говорене и срещи по около 5%. „Оформянето на офис пространството ще става все по-важно за мениджърите, а и за резултатите от работата“, твърди изпълнителният директор на „Фасилити оптимум“ Бисера Иванова.

Наемай и владей

„Основното ни изискване преди наемането на офиса беше да е отворено пространство - бел. ред.), за да имаме възможност да го разделим и оформим функционално за група като нашата. Офисът е създаден по наш дизайн и съгласно нашите нужди“, обясни изпълнителният директор на Publicis Marc groupe Николай Негелчев.

делчев. Офисът на групата се простира на около 1200 кв. м площ в модерен бизнес център. Има 7-8 зали за брейнсторминги, където може да се събират групи от 3-5 души. Има различни по големина зали за презентации - за до 20 души. В офиса има дори библиотека с над 1400 тома по маркетинг и мениджмънт и кафетерия, където служителите могат да обядват.

„Средата стана по-добра, хората станаха по-продуктивни и по-доволни от средата, в която работят. Имаме повече зали за срещи и за обмен на идеи“, допълни Негелчев. Той изтъкна като плюс и факта, че в бизнес сградата, в която се помещава групата, има кафене и ресторант, които служителите могат да изберат за обяд или срещи.

По-доволни = по-ефективни

Изследванията показват, че с новото оформление на офисите се повишава с 31% функционалността на мястата за срещи. С около една трета повече се увеличават сътрудничеството между служителите и обменът на знания. В 16% от случаите се повишава ефективността от работата, а в 58 на сто от случаите с по-добър дизайн в офиса служителите се чувстват по-добре. Повишават се чувството за общност и удо-



„Основното ни изискване преди наемането на офиса беше да е отворено пространство - за да имаме възможност да го разделим и оформим функционално

► Николай Негелчев, изпълнителен директор на Publicis Marc groupe

влетвореността от работното място.

Специалният показател

Специалисти са разработили и т.нар. индекс на производителността на работното

място. Той се определя от критичността, плюс прекараното време, плюс ефикасността на пространството. В пространството се включват светлината, въздухът, складовите помещения, обзавеждането и личното

пространство и личният достъп. В най-ефективните компании достигат 70% от максималното ниво на индекса, а в среднестатистическите компании неговото ниво е 60%.

Красимира Янева



обягват

Площ

1200

► кв. м е площта на офиса на Publicis Marc groupe

ДУКТИВНИ

Коментар

Изискванията се поставят при търсенето на офиси

Мениджърите на поголемите фирми, които наемат над 200-300 кв. м, идват с предварително задание какъв офис търсят - брой помещения, конферентни зали, кухненски бокс и място за почивка. Местата за срещи на групи и конферентните зали стават задължителни. При офис до 300 кв. м кафето не може да е с площ повече от 10-15 кв. м.

Софтуерните компании гледат служителите си. Те държат да има една-две зали за забавления. Слагат маса за тенис, баскетболни кошове. Това е разбираемо предвид факта, че в такива компании работят предимно млади хора. Рекламните агенции предпочитат да наемат къща с двор - служителите им могат да излизат навън и да им идват добри идеи за работата. ■

Красимир Димитров, управляващ партньор в Source real estate advisers

Местата за срещи на групи и конферентните зали стават задължителни. При офис до 300 кв. м кафето не може да е с площ повече от 10-15 кв. м.

Видове зони в съвременните офиси

1 Концентрация

Помещенията или зоните за концентрация се наричат от специалистите и получатни квартали или тихи области. Те са така разположени, че хем са достъпни, хем има малко възможности за отвличане на вниманието и прекъсвания.

2 Сътрудничество

След тях в офисите идва и място за формалните или неформалните пространства за срещи, обмен на знания и информация, обсъждане, слушане и съвместно творчество. В тази група влизат отворените пространства или кафетериите, местата за обяд.

3 Обучение

Залите за обучение или библиотеки са също част от съвременните офиси. Често и заседателната зала се използва за обучение.

4 Социализация

Местата за социализация се наричат и места за отдих. Специалистите твърдят, че там се изграждат колегиални отношения



► 20% от времето на служителите минава в писане на компютрите

Коментар

Използваме мароканската релакс зона и за срещи

Мароканската релакс зона в офиса на CallPoint New Europe се използва много активно от служителите. Голяма част от тях избират да прекарат обедната си почивка в екзотичното помещение, да си поговорят с другите колеги или да си намерят забавление. Най-разпространеното занимание в залата е играта на табла, но не са изключени и партиите на карти. Имало е и случаи, в които след работно време служителите ползват услугите на професио-

Филип Угринов, изпълнителен директор на CallPoint New Europe

Голяма част от служителите избират да прекарат обедната си почивка там, да си поговорят с другите колеги или да си намерят забавление

нален масажист там.

Освен за почивка и забавление зоната се използва и за работни срещи. Според служителите мястото е много подходящо за тази цел, тъй като е нестандартно и ги прави по-креативни. Според една от служителките на компанията, когато прекарваш обедната си почивка в такава среда, която е много по-различна от офисната, с приглушена светлина и екзотичен интериор, си почиваш много по-пълноценно.

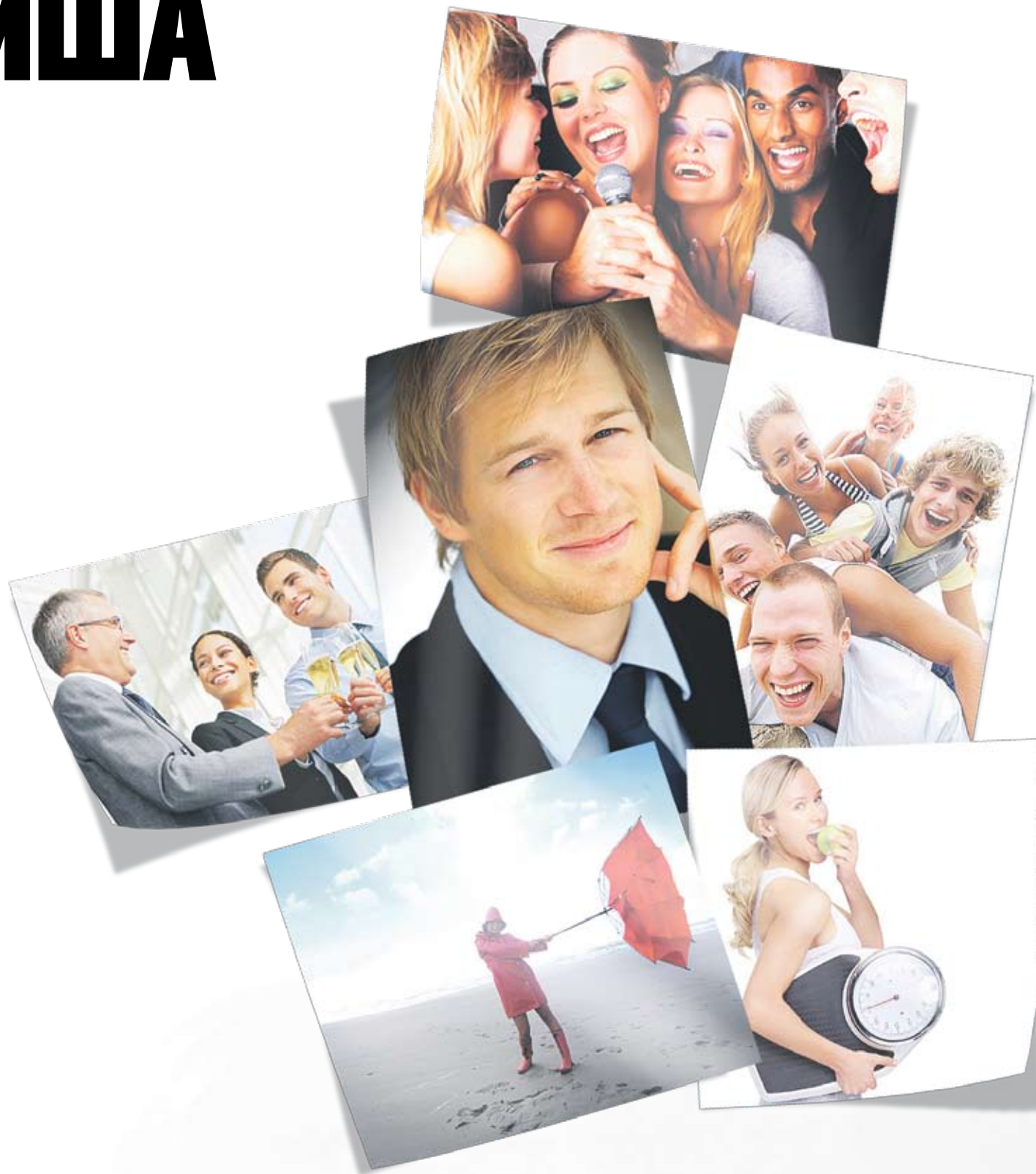
Играта на табла пък й помага много за опознаването на колегите.

В офиса на CallPoint има две релакс зони. Освен залата в марокански стил има още едно помещение за почивка, в което служителите могат да гледат телевизия, да играят на джаги, да четат вестници и списания или просто да си приготвят нещо за хапване в кухнята. Допълнително през почивките може да се ползва и голяма тераса в офиса. ■



► Релакс зоната в марокански стил е първата зона за отдих в офиса на CallPoint New Europe. Втората е с телевизор и джаги

ГОЛЯМАТА НИША



Сток фотографията непрекъснато се разраства, а големите агенции все по-често предлагат и новинарско фотосъдържание

Сток фотографията се превърна в една от най-добре платените бизнес сфери във фотографията в световен мащаб. Главна роля за това изигра развитието на интернет комуникациите. Преди няколко години само най-добрите професионални фотографи успяваха да пробият на пазара на конвенционалната стокова фотография и да продадат снимките си, които обик-

новено струваха между 300 и 1000 USD едната. Сега почти всеки фотограф с добра техника и познания би могъл да продава снимките си чрез сток агенциите във виртуалното пространство. Според различни данни фотограф с добро портфолио от над 1000 снимки би могъл да печели между 24 хил. и 28 хил. USD на година от продажбата на свои снимки в сток агенции.

Развитието на бизнеса

Бизнесът със сток фотографията се разви през последните 6 години. В момента съществуват стотици имидж банки във виртуалното пространство. В тях милиони фотографии по света публикуват снимките си. По последни данни в един от най-масовите сайтове за сток фотография Shutterstock има над 15 млн. снимки, като всяка

седмица се качват средно между 50 и 70 хил. нови фотографии. Довчера в Shutterstock публикуваха снимки над 300 хил. фотографии от целия свят. В един от най-старите подобни сайтове - iStockphoto - например има около 10 млн. снимки.

В зависимост от сайта, неговата популярност и посещаемост снимките имат различна цена. Средно една снимка струва между 1 и 10 USD в зависимост от качеството, размера си и разбира се, от сайта, в който е качена. Тя обаче би могла да се продава безброй много пъти на различни клиенти. Това е една от причините професионалните фотографии да не харесват сток агенции, тъй като там снимката

е третирана предимно като стока, а не толкова като авторско произведение. Разбира се, съществуват и сайтове като iStockphoto.com или GettyImages.com, където цената може да достигне и стотици долари. Тези сайтове претендират, че продават снимки със съдържание.

Бизнесът така се разви, че през последните няколко години имаше няколко придобивания. Например една от най-големите сток агенции GettyImages в началото на месеца купи Photolibary, която съществува от 44 години и предлага над 10 млн. снимки. Само преди два месеца GettyImages придобиха друга агенция - PicScout.

От компанията разказват пред Paidcontent.org, че зара-

ди събития като земетресението и ядрената катастрофа в Япония или вълненията в Близкия изток все повече се търсят и професионални снимки с журналистическа стойност. Затова GettyImages е сключила партньорства с медии като The Washington Post, Sky News, The Boston Globe и др., като така агенцията все повече навлиза в нишата на фотоагенциите на Reuters, AFP, Associated Press и др.

Принцип на работа

Както във всеки бизнес, и при стоковата фотография има определени правила. Около 30% от стойността на продадена снимка остават за агенцията. Авторът обикновено печели около 70%

Интервю Юри Аркурс, един от най-добре платените микросток фотографи в света

Микросток фотографията е изключително конкурентна игра

” За да постигнеш успех във фотографията, трябва да гледаш на нея като на работа, а не като на хоби

Кой е Юри Аркурс

► Юри Аркурс е един от най-известните микросток фотографи в света. Той разпространява снимките си чрез т. нар. микросток агенции. Годишно Аркурс продава над 2 млн. индивидуални гоговора за снимки (около 2000 на ден). Негови клиенти са Time Magazine, MTV, Sony, MSN.com, Microsoft, Canon, Samsung, Hewlett Packard, Tyra Banks Show, Late Night Show, Scientific American, Der Spiegel, Manfrotto и много други. Преди 6 години никой не беше чувал за него. Сега обаче, ако проверите името му в Google, ще излязат почти 150 хил. резултата. Той е обявен и за един от най-влиятелните фотографи в света.

► Студиото му е разположено в Дания, където за него работят 12 души. Във филиалите му в Южна Африка, Индия и САЩ работят още 30 души. Юри Аркурс е психолог по образование.



от цената, на която неговите снимки са били продадени. Той обаче често остава анонимен.

В масовия случай медиите, които ползват снимки от сток агенции, подписват самата агенция, а не името на автора. Също така не всеки би могъл да пусне снимките в сток агенция. Те трябва да отговарят на определени изисквания - за качество на техниката, с която са направени, за размер и, разбира се, за съдържание.

Макар сток фотографията да е критикувана от професионалистите заради това, че превръща изкуството в стока, тя се превърна в нов стил на работа за много фотографи и в печеливша ниша.

Елена Петкова

15

► млн. снимки предлага колекцията на Shutterstock, една от най-големите микросток агенции в света

70%

► взима обикновено фотографът от продажната цена на снимката

Човек трябва непрекъснато да се усъвършенства, за да печели

► Господин Аркурс, защо решихте да превърнете фотографията в свой бизнес?

- Преди пет години започнах да качвам мои снимки в различни онлайн сток агенции. В тези сайтове имаше подобни на моите снимки, правени с фотоапарат като моя - Canon PowerShot G7, но аз реших да опитам да продавам снимки с високо качество на ниска цена. Този подход направи някои от моите снимки суперхитове сред потребителите на сток фотографията. Така започнах малко по малко да правя пари, но не ги харчех за ежедневни неща, а инвестирах всяко пени в бизнеса. Купувах все по-добра и по-добра техника и студионо оборудване, за да правя по-качествени снимки и да продавам повече.

” Реших да опитам да продавам снимки с високо качество на ниска цена

► Това ли е вашето ноу-хау? Как всъщност се става известен сток фотограф в Европа?

- Мисля, че една от съществените разлики между мен и другите, които се занимават с фотография, е, че аз влагам абсолютен всичко от себе си в този бизнес. От много години насам не мисля за прехраната си или за печалба. Единственото, което искам, е да бъда най-добрият в това, което правя. Именно това ми позволява да фокусирам цялата си енергия в разрастването на бизнеса ми.

Вярвам, че имам вроден талант за фотографията, но също така влагам много, за да се усъвършенствам като лидер, както и в подбора на добри кадри, които да ми помагат да развивам бизнеса си. Щастлив съм също, че имам изключително добър финансов директор - Сесил. Тя е плътно до мен през последните три години, когато бях обсебен от желанието си да бъда най-добрият.

Микросток фотографията е изключително конкурентна игра и затова трябва винаги да си готов да се усъвършенстваш, да “ъпгрейдваш”. Има повече от 50 хил. фотографи, които също искат да бъдат номер 1, и мисля, че може би хиляда от тях имат потенциала да стигнат върха, затова трябва да работиш изключително много.

Когато започнах да се занимавам с този бизнес, най-много се страхувах от мисълта, че някой ден ще се събудя от кошмари, и полудявах при мисълта, че мога да пропусна някоя добра възможност в индустрията. Може би съм пропуснал възможността да оптимизирам въвеждането на най-подходящите ключови думи за търсене на снимките в сток агенциите. Ако го бях направил, щях да бъда 5% по-добър сега. Може би някои мои конкуренти се справят по-добре от мен в тази област. Винаги съм се опитвал да оптимизирам колкото е възможно повече всяка стъпка от създаването на снимките ми и

да наблюдавам работата на тези, които ми помагат, за да бъде перфектна.

► Слег всичко, което казахте, смятате ли, че фотографията трудно се превръща в голям бизнес?

- Не може да се каже, че е чак толкова трудно, но и не е необходимо да бъде. Фотографията сама по себе си е трудна, защото много хора имат погрешна представа за това какво е тя всъщност.

Определено е възможно да правиш много пари от фотографията, но за да постигнеш успех, трябва да гледаш на нея като на работа, а не като на хоби. Повечето аматьори и хората, които смятат фотографията само за хоби, не се сблъскват

” Най-големият урок, който научих от практиката си, е, че не фотографското оборудване, а всички останали неща са това, което прави страхотната снимка

ват с нуждите на клиентите, но ако го направят, биха изкарвали добри пари от снимките си.

► Вие колко години работихте, преди да започнете да изкарвате добри пари?

- Бях активен фотограф любител може би около три години, преди да започна да се занимавам с микросток фотография. За кратък период посещавах фотографско училище, но не смятам, че беше особено полезно за мен, и затова се отказах.

” Повечето аматьори не се сблъскват с нуждите на клиентите, но ако го направят, биха изкарвали добри пари от снимките си

► На кои пазари продавате?

- Предимно на германския, американския и испанския пазар. Също така продавам и в Южна Америка.

► Какви инвестиции трябва да направи един млад фотограф, преди да започне свой бизнес с фотография?

- Най-напред трябва да инвестира в добри асистенти, студионо осветление и компютри. Всичко това е много по-важно дори от добър фотоапарат. Мисля, че най-големият урок, който научих от практиката си, е, че фотографското оборудване не е това, което прави страхотната снимка - а по-скоро всички останали неща. Това са страхотните модели, добрият екип, хубавото осветление, доброто планиране и структурата на работата... Всичко това е по-важно. Разбира се, доброто планиране отнема голяма част от времето ти, но е изключително важно и ти трябва да го правиш. Нека останалите от екипа да ти помогнат с каквото могат, но планирането на снимките е твоята важна работа.

Елена Петкова



” Ако присвиете очи и се вгледате, ще видите перспективата - тя е в липсата, празното пространство зад дърветата. Отгоре се виждат зъбци на колело, тоест дърветата винаги ги е имало, докато не са се появили лошите хора с резачката, които са ги насекли.

Георги Великов,
за творбата си "Перспективи"

Модерно дърво

Или как се рециклира едно изкуство

Дърворезба. Какви асоциации извиква тази дума в ума ви? Иконостас, красив таван или резбована мебел. Едва ли бихте го свързали с модерна скулптура или триизмерно произведение на изкуството, което да закачите в авангардния си хол. Точно тези възгледи атакува изложбата Resycle на галерия Credo Vornum. Проектът е провокиран от девет млади художници с профил "Резба" и може да бъде видян от днес до края на юли.

"За работата на художниците резбари все още не може да се намери адекватно място в про-

менилите се обществено-икономически условия след 1989 г. За първи път след края на Възраждането през XIX в. резбата е до такава крайна степен "в нищото", твърди кураторката на изложбата Светла Петкова. Тя разказва, че повечето млади резбари, завършили художествената академия, работят като дърводелци в мебелни фирми или строят декори в киното. Днес частните интереси за включването на по-нетрадиционни произведения на дърворезбата в екстериора или в интериора на новостроящи се сгради и комплекси е твърде рядко явление, обяснява тя.

Според нея съществува вакуум за дърворезбата, в който публиката и художниците не успяват да

взаимодействат помежду си. Повечето хора живеят с остарели представи, според които това изкуство има предимно декоративно приложение. За тях дърворезбата е занаят, но по думите на Петкова "занаят" и "изкуство" не са противоречащи си понятия. "Занаятът изкуствено се натоварва с негативно отношение като нещо остаряло и нетворческо", казва тя.

И все пак между занаятчията и художника има разлика. Художникът има абстрактни цели, има послание и желание да промени нещо чрез идеите си. "У хората, които завършват специализирани училища и художествената академия, освен овладяването на занаята

се възпитава творческо мислене на базата на по-широк мироглед и познания", пояснява Петкова.

Resycle прекрочва границата между дърворезбата и скулптурата в дърво. Въпреки че основната идея на изложбата е рециклирането на едно negliжирано изкуство в нещо видно и съвременно, в нея има и друг пласт и той е именно екологичният. Макар да работят с отсечено дърво, резбарите имат по-особено отношение към него. Именно поради това творби като "Перспективи" на Георги Великов и като "Изяж бобър, спаси дърво" на Димитър Митев са насочени директно към опазването на горите по един нов и интригуващ начин.

Теогора Мусева



► Линия на времето, Евгений Григоров, 2011, стар гъбов материал



► Office made, Николай Симеонов, 2011, различни видове дърво, метални елементи



СНИМКИ ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

” Видях този надпис на една тениска: "Изяж бобър, спаси дърво" и много ми хареса. Според мен повечето екокампании са показни и нямат голям ефект. Точно това правим - изяждаме бобъра, за да спасим дървото. Вдига се много шум и накрая нищо не се случва. Какво, като има протести срещу застройването на Рила? Хората продължават да си строят...

Димитър Митев за творбата си "Изяж бобър, спаси дърво"