

Новини ▶ 4

Депутатите за  
проектозакона за  
конфискацията:  
**No pasarán!**

Компании и пазари ▶ 12-13

Търсим подходящата  
инвестиция  
за още 50 млн. лв.

▶ **Никола Янков**, председател на съвета на директорите на "Експам Капитал" АД



# Пари

BONNIER

pari.bg

Понеделник

11 юли 2011, брой 129 (5189)

USD/BGN: 1.37328

▲ +0.03%

Българска народна банка

EUR/USD: 1.42420

▼ -0.03%

Българска народна банка

Sofix: 418.41

▲ +1.67%

Българска фондова борса

BG40: 128.05

▲ +0.49%

Българска фондова борса

цена 1.50 лева

9 770861 560012 >



# ОБЛАЧНО, С БИРА

Нови опаковки, нови  
продукти - производителите  
на бира се опитват да  
забавят започналото преди  
2 години свиване на пазара

▶ 8-9

Компании ▶ 11

Руската ВТБ  
официално  
застана зад  
кандидат за  
"Булгартабак"



Компании ▶ 14

"Трейс Груп"  
ще строи и  
част от  
магистрала  
"Хемус"



Кариери ▶ 19

Антоан  
Колет оглави  
"Крафт Фуудс  
България"





**Печеливш**  
**Ангела Меркел**



Германският канцлер Ангела Меркел обяви, че ще се кандидатира за трети мандат на поста въпреки спада в рейтинга ѝ. Меркел обяви, че отново смята да води коалицията Християндемократически/Християнско-социален съюз на парламентарните избори през 2013 г. Въпреки изявлението си обаче Меркел обясни, че официалната ѝ кандидатура ще бъде факт през 2012 г.



**Губещ**  
**Рупърт Мърдок**



Американският медиен магнат Рупърт Мърдок беше принуден да закрие британския таблоид News of the World. Това се наложи, след като британската полиция разкри, че вестникът е провеждал мащабни подслушвания на журналисти и политици. Скандалът говеде до масов отлив на рекламодатели.

► Подробности на стр. 10

**Мнения**

► По темата: “Дискусия за пакта “Евро Плюс”  
► Знаете ли, че вноската на България е 17% от БВП, за да е част от Европейския механизъм за стабилност (ESM) и Пакта за еврото (ЕВРО+)? А знаете ли колко процента от БВП отиват за погасяване на външния дълг на страната? Нещо повече, имате ли представа колко процента от БВП отиват за социална политика, здравеопазване, образование? Информацията е свободно достъпна и ще бъдете изненадани, като теглите чертата на финала и разберете как народът на Р. България основно плаща и изплаща...

маргарита асенова

**Коментар**

**Моля пътниците да се предадат доброволно**

**Филипа Радионова**  
philippa.radionova@pari.bg



” В поредното отричане на очевидности вероятно ще повярват тези хора, които успешно са били убедени, че това е срамна антибългарска и антипатриотична дейност. Само че това не е от полза за никого

гранични служби са съвсем редовни, без да броим хората, които не подават сигнал просто защото няма как да докажат, че са имали нещо си в куфара. Най-фрапиращият случай, на който попаднах преди време, беше за служител на летището, който, проверявайки нечий багаж, вижда чисто нови маратонки. След като установява, че са неговият номер, ги обува и директно прибира своите стари маратонки в багажа на човека. Трудно ми е да си представя реакцията, когато той е установил, че има стари вместо нови маратонки.

Преди пет дни евродепутатът Антония Първанова (НДСВ) поиска от Европейския парламент временно отнемане на лиценза на “Летище София” заради зачестили случаи на кражба, на каквато и тя самата твърди, че е станала жертва. Само три дни по-късно назначената още в същия ден проверка е приключила, съобщиха от транспортното министерство. В напоителното прессъобщение е обяснено, че персоналет, който обработва багажите на летището, е обучен и квалифициран и не са установени никакви нарушения освен някои технически недостатъци по лентите и количките. Вероятно моят фотоапарат и изчезналите вещи са откънати от някоя хищна лента или неквалифицирана количка. Третият вариант е сами да



СНИМКА БОБИ ТОШЕВ

бягат от куфарите. Заедно с това според резултатите от проверката именно споменатите са причината за счупените колелца и везици, а не на хората, които размятат куфарите както им дойде.

В поредното отричане на очевидности вероятно ще повярват тези хора, които

успешно са били убедени, че това е срамна антибългарска и антипатриотична дейност. Само че това не е от полза за никого. Кражбите и чупенето ще продължат, пряка отговорност за тях ще продължат да носят авиокомпаниите, въпреки че се съмнявам стюардесите да слизат по време на полет в багажно-

то, за да ровят в багажите. И на този фон съобщението, че всичко е наред, звучи като “предайте се, това е положението”. Така че според принципа за делото на давящия се: внимавайте какво слагате в куфарите, заключвайте ги и ги опаковайте добре при пътуване през българската аерогара. ■



**pari.bg Top 3**

1 “Трейс Груп” ще строи и част от “Хемус”. От есента гъмпинговите цени за магистралите ще бъдат пресечени с нова тръжна процедура.

2 News of the World разкрива канал за трафик на момичета от България в последния си брой.

3 “Пинзвините” през лятото. Намаленото потребление и вътрешните проблеми между собствениците на беризгата книжарници презизвикаха задължняване към целия пазар.



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.atanaska@pari.bg

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

**ВИЗУАЛЕН РЕДАКТОР И РЕДАКТОР ПРИЛОЖЕНИЯ**  
Албена ПИНО - 4395845  
albena.pino@pari.bg

**ДЪРЖАВНО УПРАВЛЕНИЕ**  
Филипа РАДИОНОВА - 4395866  
philippa.radionova@pari.bg

Красимира ЯНЕВА - 4395876  
krasimira.yaneva@pari.bg  
Ани КОДЖАИВАНОВА - 4395846  
ani.kodzhaivanova@pari.bg  
Елена ПЕТКОВА - 4395857  
elena.petkova@pari.bg  
Радослава ДИМИТРОВА - 4395823  
radoslava.dimitrova@pari.bg  
Елина ПУЛЧЕВА - 4395877  
elina.pulcheva@pari.bg  
Филип БУРОВ - 4395857  
filip.burov@pari.bg

**КОМПАНИИ И ПАЗАРИ**  
Мирослав ИВАНОВ - 4395894  
miroslav.ivanov@pari.bg  
Мария ВЕРОМИРОВА - 4395865  
maria.veromirova@pari.bg

Николай ВЪЛКАНОВ - 4395860  
nikolay.valkanov@pari.bg  
Излака ФИЛИПОВА - 4395867  
iglika.philipova@pari.bg  
Ивана ПЕТРОВА - 4395818  
ivana.petrova@pari.bg  
Пламен ДИМИТРОВ - 4395896  
plamen.dimitrov@pari.bg  
Кина ДРАГНЕВА - 4395875  
kina.dragneva@pari.bg  
Теодора МУСЕВА - 4395871  
teodora.musseva@pari.bg  
Златина ДИМИТРОВА - 4395845  
zlatina.dimitrova@pari.bg  
Владослав РАШКОВ - 4395845  
vladislav.rashkov@pari.bg  
Илия ТЕМЕЛКОВ - 4395877

ilia.temelkov@pari.bg  
Ангел СИМИТЧИЕВ - 4395865  
angel.simitchiev@pari.bg

**УЕБ РЕДАКТОРИ**  
Билиана ВАЧЕВА - 4395866  
biliana.vacheva@pari.bg  
Дарина ЧЕРКЕЗОВА - 4395877  
darina.cherkezova@pari.bg

**ФОТООТДЕЛ**  
Марина АНГЕЛОВА - 4395879  
marina.angelova@pari.bg

Емилия КОСТАДИНОВА  
Боби ТОШЕВ - 4395879

**ДИЗАЙН И ПРЕДПЕЧАТ**  
Мая ПИСАРСКА - 4395882  
maia.pisarska@pari.bg

Вихър ЛАСКОВ  
Красимира МИТЕВА

Ева КОЙЧЕВА  
Светла ИВАНОВА  
Стела МИХОВА

**РЕКЛАМА**  
4395872, 4395891  
ФАКС: 4395826

**АБОНАМЕНТ И РАЗПРОСТРАНЕНИЕ**  
4395835, 4395836  
СЧЕТОВОДСТВО - 4395815

**ПЕЧАТ: ПЕЧАТНИЦА СОФИЯ ЕООД**  
ISSN 0861-5608





## Цитат

” Това са възможностите на държавата. Тя дава 8 милиона. Моля, нека всички останали, както правят дарения на такива институции като МВР, да помислят и за децата

► **Здравният министър Стефан Константинов** за недостига на пари за лечение в чужбина

► Подробности на стр. 6

## Число на деня

1.7

► млн. лв. ще струва ремонтът на моста "Чавдар" в София, събщи зам.-кметът по транспорта Любомир Христов

## Присмял се хърбел на щърбел

## Плугчиева обвини ГЕРБ, че връща Държавна сигурност

Бойко Борисов иска да управлява дълго като Тодор Живков, твърди Станишев

Депутатът от БСП и бивш министър за еврофондовете Меглена Плугчиева обвини ГЕРБ, че прави досиета на политическите си опоненти. Тя показа в събота списък с 81 въпроса, на чиято база се прави досието. Тя получила документа от съпартийци от Русенско. С него се събирала информация за опонентите, които ще участват в кметските избори. Лидерът на ГЕРБ в Русе отрече обвинението.

## Новото госие

В досието се събира цялата информация за образованието, бизнес и роднински връзки, но и ученическите прякори и темите на курсови и дипломни работи на кандидатите в опозиция. Въпросникът съдържа и дата на сватбата, интереси на съпругата, ако кандидатът е женен, бивши съпруги или съпрузи и причините за развода, както и хобита и слабости на децата на кандидата. За съставянето на досието е от значение и дали е суверен, има ли в кабинета си кандидатът някакви символи на социално положение, фотографии с известни личности и портрети. За политическите опоненти трябва да се знае дори колко килограма тежат, "ръст, външност и умение да я използва". Въпросникът има въпроси и за битовите условия, вероизповеданието, соб-

ствеността - официално и по слухове, владение на езици, служба в армията. За съставянето на пълно досие е важно и дали политическият опонент употребява спиртни напитки, ако не, дали му е неприятно, когато в негово присъствие пият други, дали пуши, какви цигари и колко често. Кои са любимите ястия, барове, ресторанти, казина в града и извън него.

От БСП се закахна да запознаят с въпросника Европейския парламент и посланиците в България.

## По примера на червените

"Това не е изненада като подход на управляващата партия", коментира лидерът на БСП Сергей Станишев. Явно говори на базата на опита на БКП преди 1989 г., чийто наследник е БСП. По думите му премиерът Бойко Борисов имал амбициите да управлява толкова дълго, колкото тоталитарният лидер Тодор Живков, затова и нямало да подбира средства.

В предишния мандат ръководената от БСП тройна коалиция на няколко пъти се опита да прокара законопроект за подслушване и следене по интернет, който срещна масирана съпротива и доведе до поредица протести. Година по-рано, по времето на тройната коалиция, гръмна скандалът "Галерия", в който бяха подслушвани политици и журналисти от ДАНС. Шеф на ДАНС тогава беше назначеният от Станишев Петко Сертов.

Красимира Янева

## Глоба



► Апелативен съд в Милано осъди компанията "Фининвест" на премиера Силвио Берлускони да плати 560 млн. EUR компенсация на конкурентния конгломерат "Компание индустриали риуните". Компенсацията е заради придобиването на една от най-големите издателски компании в Италия. "Фининвест" спечели контрола върху "Арнолдо Монгадори Едиторе" в началото на 90-те години по решение на римски съдия, който после беше осъден за корупция

СНИМКА BLOOMBERG

## В броя четете още

## Новини ► 7

## Над 4800 фирми плащат по-малко за такса смет в София



## HR и образование

## ► 20-21

## Един за всички, всички за един



Тиймбилдингът помага за разрешаването на проблеми в екипа, но не е "вълшебно хапче"

## потребителски кредит

ВНОСКА



## Защото спазвате обещанията си - Браво!

За вас създадохме потребителски кредит за обединение на задължения, с който можете да плащате с до 30% по-малко\* на месец

- Една месечна вноска в една банка
- Валута - лева и евро

\*За повече информация [www.postbank.bg](http://www.postbank.bg). ГПР е 14,90% за потребителски кредит за обединение на задължения, в размер на 5 000 лв., за срок от 84 м., с променлива годишна лихва 11,75% - при превод на работна заплата и поръчител и включени: такса при кандидатстване 40 лв.; такса за отпускане на кредит и комисиона за клиентско обслужване - 2,95% събира се еднократно върху размера на усвоената сума; месечна такса за обслужване на разплащателната сметка - 2,50 лв. Общата дължима сума по кредита е 7 755,61 лв., месечна вноска е 87,60 лв.

20 години въдъхновени от вас

Член на Eurobank EFG Груп

[www.postbank.bg](http://www.postbank.bg)

0800 18 000

Правното име на Пощенска банка е Юробанк И Еф Джи България АД



► Меглена Плугчиева

Депутатите за проектозакона за конфискацията:

# No pasarán!

Опозицията е твърдо против спорния нов закон за отнемане на престъпно придобито имущество, а колебания и лоша организация в ГЕРБ доведоха до отхвърлянето на проекта на първо четене

Парламентът неочаквано отхвърли на първо четене законопроекта за отнемане на имущество, придобито от престъпна дейност и от административни нарушения, след емоционални дебати. Всички представители на опозицията се изказаха остро против правителствения проект, който предвижда конфискация на имущество без решение на съда и без влязла в сила присъда.

Изненадващото е, че и депутати от ГЕРБ са разтревожени от закона. Маркар че групата все пак показва партийна лоялност и гласува "за", за първи път управляващата партия не успя да прокара ключов за нея закон, тъй като заради лоша организация не бяха мобилизирани достатъчно депутати за гласуването.

В същото време представители на мнозинството като Емил Димитров, Менда Стоянова, Кирил Калфин и др. изказаха притесненията си и поискаха промени, прецизиране на текстовете и повече гаранции срещу злоупотреби.

## Всички срещу закона "Попова"

След като дойдоха критиките на Венецианската ко-

мисия, неправителствения сектор и правната комисия на Министерския съвет, Народното събрание се оказва поредният препъник пред законопроекта, който се "рекламира" от правосъдното министерство като мощно оръжие срещу тежката организирана и икономическа престъпност.

Притесненията на депутатите са същите, каквито месеци наред изказваха и правозащитните, работодателските и професионалните организации. От една страна, твърде малко са гаранциите срещу злоупотреби спрямо "неудобни" граждани, фирми и политически опоненти, а от друга - броят на престъпленията в неговия обхват е твърде голям, което може да концентрира усилията на комисията за отнемане на имуществото върху по-дребните случаи вместо върху големи и знакови.

Масло в огъня на колебанията наля и парламентарната комисия за контрол на ДАНС, която препоръча на депутатите да не подкрепят закона, тъй като в този си вид той ще доведе до сериозни нарушения на конституцията и разпоредбите на международни акто-

## Страхове

Противоречията с други правни документи и неясните формулировки в проекта са само едната страна на монетата. Народните представители се притесняват, че проектът предвижда гражданска конфискация, която превръща в потенциални негови жертви хиляди българи. Веднъж станали обект на проверка - при разлика от 400 минимални заплати между доходи и реално притежавано имущество - те ще трябва да доказват произхода на собствеността си с документи за 20 години назад. Това обаче на практика е невъзможно.

"Дори институции, които по закон са длъжни да съхраняват документи, ги пазят за много по-кратки срокове", каза Екатерина Михайлова от Синята коалиция. Емил Димитров от ГЕРБ дори сметна, че всяко семейство с двустаен апартамент и кола може да се окаже на мушката. "Това е тоталитарен закон", обобща Христо Бисеров от ДПС.

## Труден път напред

Правосъдният министър Маргарита Попова напраз-



СНИМКА SHUTTERSTOCK

но се опита да увери парламента, че законът цели борба срещу голямата икономическа престъпност, а не срещу битовата. Затова е и предвиден минимален праг на облагата, за да започне проверка на дадено лице - 150 000 лв. Тя изтъкна и подкрепата за закона от страна на Венецианската комисия и международните партньори.

Според парламентарния правилник проектът може да бъде внесен повторно най-рано след три месеца, и то само след съществени промени в основните му положения, което се отразява в мотивите. Попова обаче заяви, че повече няма да предлага промени. "Не знам дали ще бъде коригиран проектът. Той е работен и от български експерти, и от експерти от Съвета на Европа", каза тя.

Ани Когжаиванова

\*Няма да мине (исп.).

Цветан Цветанов,  
министър на вътрешните работи



„Отхвърлянето на новия проектозакон за конфискация на имущество от престъпна дейност не трябва да се приема като провал на Министерството на правосъдието. ГЕРБ предложи един закон, който е необходим на България, но трябва повече да се информираме взаимно за целите и където е нужно, да се прецизират текстовете



Емил Димитров,  
ГЕРБ



Мая Манолова,  
Коалиция за България



Христо Бисеров,  
ДПС



Явор Номев,  
"Амака"



Екатерина Михайлова,  
Синята коалиция



Маргарита Попова,  
министър на правосъдието

„Сумата 150 000 лв. се равнява на един двустаен апартамент, какъвто притежават повечето български семейства. Слагаме и колата и всеки става потенциален клиент на този закон

„Този закон е Франкенщайн и накрая ще се обърне срещу създателите си. Няма вечно да сте управляващи и ще ви се наложи да доказвате това, което днес ще доказва всеки български гражданин

„Това е е тоталитарен закон - няма друго определение за него. Той си позволява да използва конфискацията не като наказание в наказателен процес, а като някаква гражданска процедура

„Уверявам ви, че този закон вече ще изкара въздуха на българския гражданин при такава масирана проверка и възможност за координирани действия на всички органи

„С въвеждането на такава разширена конфискация законът може да се окаже противоконституционен, а също и противоречащ на Европейската конвенция за правата на човека

„Нашият законопроект ще има голям превантивен ефект, което беше признато и от Венецианската комисия. Съдът решава какво имущество да се запорира, това не може да прави комисията

# CITROËN C5 ПО-ДОСТЪПЕН ОТ ВСЯКОГА



## CITROËN C5 ATTRACTION

VTi 120 к.с. за **34 500** лв.

## CITROËN C5 ATTRACTION

HDI 112 к.с. за **36 500** лв.

CITROËN предпочита TOTAL.

Моделите са илюстративни. Смесен разход на гориво (л/100км)/ емисии CO<sub>2</sub> (г/км): Citroën C5 VTi 120: 6,2 /144; C5 HDI 112: 5,0 /129.

CITROËN C5 ATTRACTION включва: ABS, AFU, ESP, 6 въздушни възглавници + 1 за коленете на водача, климатроник, CD MP3, регулатор и ограничител на скоростта, предни и задни ел. стъкла, ел. регулируеми и отопляеми огледала за обратно виждане, кожен волан с неподвижна централна конзола, цвят металик. Посочените цени са в лева с ДДС.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



**CITROËN**

**20** ГОДИНИ **АВТОМОТОР** КОРПОРАЦИЯ

Център Citroën - Божурище: бул. Европа 157, 02/ 80 222 21, 80 222 20; Център Дианабад: ул. Тинтява 5А, 02/ 971 51 04; Автосалон: ул. Опълченска, бл. 42А, 02/ 931 12 18; Автомотор Пловдив: 032/ 90 90 40; Автомотор Варна: 052/ 599 333; Кооперация Аутомотор Варна: 052/ 500 509; Русе: 082/ 860 001; Бургас Авто: 056/ 813 815; Габрово: 066/ 80 60 89; Бургас Фулда България: 056/ 563 141; Благоевград: 073/ 885 678; В. Търново: 062/ 602 428; Сливен: 044/ 666 789; Плевен - Авто: 064/ 844 017; Елмира Плевен: 064/ 819 988; Ст. Загора: 042/ 661 330; Шумен: 054/ 83 06 46; Пазарджик: 034/ 420 242; Инкотар: 02/ 945 44 30; Видин: 094/ 690 81 15; Добрич: 058/ 550 832; Смолян: 0301/ 63 272; RENT A CAR: 02/ 80 22 274

ПЪТНА ПОМОЩ 7/7 дни - 24/24 часа. Тел.: 0899820082; 080012120

# Още един скандал - и пак с Фонда за лечение на деца в чужбина

## Граждански организации протестираха срещу лимита на сумата за лечение, здравният министър призова за дарения

Решението на правителството да въведе лимит на сумата, която се отпуска за лечение от Фонда за лечение на деца, предизвика недоволството на множество пациентски и неправителствени организации. На последното си заседание кабинетът реши максималната сума, която се отпуска, да бъде 180 хил. лв. От този фонд се отпускат и парите за трансплантации. Сега средният разход за една трансплантация е 266 хил. лв., а за лечение на дете е 27 хил. лв.

### Вълна на недоволство

Неправителствените организации, които се занимават с набиране на дарения за лечение на болни хора, се надигнаха против решението на правителството. Общото им мнение е, че по този начин много деца ще бъдат лишени от възможността за лечение. „Въвеждането на годишен финансов таван практически е отказ от страна на държавата да заплаща скъпоструващо лечение на деца“, обясниха от трите организации - Инициатива „Спаси, дари на...“, Федерация „Български пациентски форум“ и Център за защита на правата в здравео-

пазването. Позицията на организациите е, че точно пациентите с тежки заболявания като мозъчни тумори, малформации, усложнения след трансплантации ще бъдат принудени да разчитат на милосърдието на обществото.

От Асоциацията на пациентите с бъбречни заболявания призовава чиновниците, които са внесли това предложение, да бъдат поканени на обществено обсъждане. Целта била хората да видят лицата на тези, които са подвели министъра на здравеопазването и Министерския съвет, че подобно решение ще бъде в полза на децата. „Нека цялото общество да разбере, че бездушните чиновници, грижещи се за здравето на цялата нация, започват геноциден поход срещу бъдещето на България - нашите деца“, посочват от асоциацията.

### Ничия отговорност

От неправителствените организации попитаха кой ще понесе отговорност за липсващите средства за едно лечение, защото много често за едно дете са нужни 20 хил. лв. В много от случаите родителите осигурявали чрез дарения 10 хил. лв. Отговорът на директора



▶Намаляването на средствата за лечение на деца в чужбина ще лишава хората от права, смятат неправителствените организации, които се занимават с набиране на средства

СНИМКА БОБИ ТОШЕВ

на Фонда за лечение на деца Павел Александров обаче беше, че това е отговорност на всички - държавата, дарители, родители. Изпълнителният директор на Българския дарителски форум Красимира Величкова коментира пред БНТ, че решението, което е взе-

то, за въвеждане на лимит за максимална сума не е съгласувано с неправителствения сектор. Мнението й е, че ако държавата иска дарителите да подкрепят кампании за набиране на средства, трябва да има политика към тях, а не да се прехвърля отговорност.

### Соломоновско мислене

Здравният министър Стефан Константинов отговори, че това са възможностите на държавата, и призова всички останали да правят дарения, така както даряват за МВР. „Правителството не трябва да взема решенията си в за-

висимост от реакциите, били остри или не, а в зависимост от логиката и възможностите, които има“, обясни Константинов и добави, че решението не било лесно. По думите му средствата на държавата са ограничени и затова се наложило въвеждането на прага. □

# Енергодружествата се включиха в кампания за опазване на защитени птици

Проектът на Българското дружество за защита на птиците е за над 2 млн. EUR

Общо 500 електрически стълба в зоните „Натура“ в Югоизточна България ще бъдат обезопасени до края на август. Инициативата е част от дейностите по финансираната от ЕК проект Life +, който цели опазването на царския орел и ловния сокол в зоните „Натура“. Бенефициент на програмата е Българското дружество за защита на птиците (БДЗП), а дейностите по изолирането ще бъдат извършени от служители на електроразпределителното дружество, обслужващо жителите на Югоизточна България - ЕВН. В петък между компанията и БДЗП беше подписан меморандум за сътрудничество, чрез който ЕВН официално обяви, че и напред ще помага на природозащитната организация в дейностите,



насочени към опазването на защитени и изчезващи видове.

### Европару за защитени видове

Малко над 2 млн. EUR е получило дружеството за защита на птиците по линия на програмата Life+. Средствата са отпуснати за периода 2009-2013 г. Съвместната работа на електроразпределително-

то дружество и БДЗП по програмата датира от 2009 г., съобщиха в петък техните представители. По време на работата е било установено, че всички 20 двойки царски орли в България гнездат в лицензионната територия на „ЕВН България Електроразпределение“.

### Хулени от едни, обичани от други

Въпреки че клиенти и регу-

латор имат редица забележки към основната дейност на електроразпределителните дружества, това не важи за Българското дружество за защита на птиците. Проверка на в. „Пари“ показва, че и трите компании, които поддържат мрежата средно и ниско напрежение в страната, отделят средства за опазване на птиците. Оказва се, че сериозни усилия те полагат в защита

на щъркелите, които най-често правят гнезда върху електрическите стълбове. Това създава предпоставки за множество инциденти. Вероятността птиците да предизвикат късо съединение и да подпалят гнездата си е голяма, нерядко подобни инциденти завършват и със смъртта на щъркелите, информираха от електроразпределителното дружество, обслужващо Североизточна България - Е.ОН.

От началото на 2010 г. до момента в района, обслужван от „Е.ОН България Мрежи“, са изградени 47 платформи за щъркелови гнезда, а до края на тази година се очаква поставянето на още 40. Платформите се купуват за сметка на дружеството и се поставят от негови техници.

### Щъркелите са най-пазени

Обезопасяване на рискови щъркелови гнезда извършва и „ЧЕЗ Разпределение България“ - компанията,

която обслужва абонатите в Западна България. Дейностите по обезопасяване на гнездата се извършват след подадени сигнали от природозащитни организации и РИОСВ, съобщиха от „ЧЕЗ България“. През 2010 г. компанията е изработила шест метални платформи за повдигане на щъркелови гнезда след издадени предписания от РИОСВ-София.

Извън сътрудничеството си с БДЗП „ЕВН България“ работи и по други проекти за опазване на биологичното разнообразие в Югоизточна България и те са свързани с опазването на защитените видове бял и черен щъркел. През 2010 г. електроразпределителното дружество е обезопасило 349 гнезда с разходи за близо 17 хил. лв. Отделно от това в райони с висока аварийност, причинена от птици, ЕВН е инвестирала 35 хил. лв. в допълнителни материали за обезопасяване на електрически стълбове. □

# Над 4800 фирми плащат по-малко за такса смет в София

Те са избрали плащане на брой контейнери или фирми за сметоизвозване

Все повече фирми избират алтернативните начини за плащане на такса смет към Столичната община, съобщиха от кметството. Освен стандартния - 10 промила върху отчетната стойност на имотите, фирмите може да плащат и в зависимост от броя контейнери, които ползват, или за т.нар. пряко договаряне с фирми за сметоизвозване. Така те плащат по-малко на кметството, и то за реално изхвърления отпадък. Алтернативите обаче са приложими само за нежилищните имоти на бизнеса.

## Само за изхвърления боклук

3644 фирми са избрали да плащат на брой използвани контейнери през 2011 г., съобщиха от кметството. За един контейнер го-



СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

дишната такса е 1300 лв. за сметосъбиране веднъж седмично. Така например, ако една фирма използва 20 контейнера, ще плати 26 000 лв. за тях плюс 3.5 промила върху отчетната стойност на имота. Цената за плащане на брой контейнери през последните години е увеличавана от Столичния общински съ-

вет. Така през 2008 г. е била 850 лв., а от 2009 г. вече е 1300 лв. Въпреки това обаче броят на фирмите, които избират да плащат на база на декларираните количества, т.е. брой контейнери, расте. Така например през 2009 г. те са били 2235, през 2010 г. стават 3237, а през тази с около 400 повече.

## Избират кой да извозва сметта

Другият алтернативен начин за плащане е чрез т.нар. пряко договаряне с фирма за сметосъбиране и сметоизвозване. Така не се използват услугите на фирмите по чистота, избрани от столичното кметство. В този случай предприятията, които са избрали тази схема, плащат 6.3 промила

върху отчетната стойност на имота. За първото полугодие на 2011 г. в кметството са събрани 97 млн. лв. от такса смет от граждани и фирми.

## Дискриминация или защита на обществен интерес

Темата за начина на плащане на таксата от фирмите стана отново актуална, след като Комисията за защита от дискриминация препоръча на Столичния общински съвет да приеме нова наредба за определяне на такса смет. Според комисията сегашният начин на плащане е дискриминационен и оцетява бизнеса. "Предлагаме алтернативни начини за плащане, а и намалихме таксата за бизнеса от 12 на 10 промила", коментира заместник-кметът по екологията Мария Бояджийска. Тя допълни, че френска компания, която консултира промените в проекта за завода за преработка на битови отпадъци, трябва да предложи и методика за плащане на таксата за битови отпадъци.

Иначе през миналата го-

дина Мария Бояджийска призна, че бизнесът плаща по-висока такса, отколкото трябва. Тогава тя обяви, че ще започне плавно понижение на тарифата за фирмите и повишение за гражданите, докато към 2020 г. трябва да се постигне справедливият принцип - замърсителят плаща. Така бизнесът и гражданите трябва да плащат на база реалния изхвърлен боклук. Основният проблем пред посъпването на таксата за гражданите е, че тя трябва да бъде социално поносима за тях.

Член 7, ал. 1 на наредбата за местните такси и услуги на Столичната община гласи: "Размерът на таксата може и да не възстановява пълните разходи на общината по предоставяне на определена услуга, когато общинският съвет реши, че това се налага за защита на обществен интерес." Сега общественият интерес налага да няма увеличение на таксата. То беше направено по втория начин чрез презонирането, което беше отменено.

Красимира Янева

## ► Брой фирми, избрали алтернативна такса смет

ГОДИНА	ПРЯКО ДОГОВАРЯНЕ	БРОЙ КОНТЕЙНЕРИ
2009	1080	2235
2010	1210	3237
2011	1311	3644

Източник: Столична община

## Стъпките

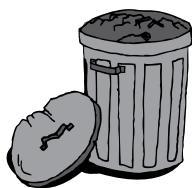
### Как се избират алтернативите?

#### За плащане на брой контейнери

1. За определяне на такса смет на нежилищни имоти предприятията подават в дирекция "Регулиране на търговската дейност" декларация по образец в 2 екземпляра до кмета на Столичната община. В документа е записан броят на съдовете, които ще се използват през годината.

В 7-дневен срок от подаване на декларацията дирекция "Регулиране на търговската дейност" изпраща екземпляр от нея в дирекция "Приходи и администриране на местни данъци и такси" и в Столичния инспекторат.

2. Освен таксата предприятията заплащат и такса за услугата по поддържане на чистотата в размер, пропорционален в промили на отчетната стойност на имотите.



#### За пряко договаряне

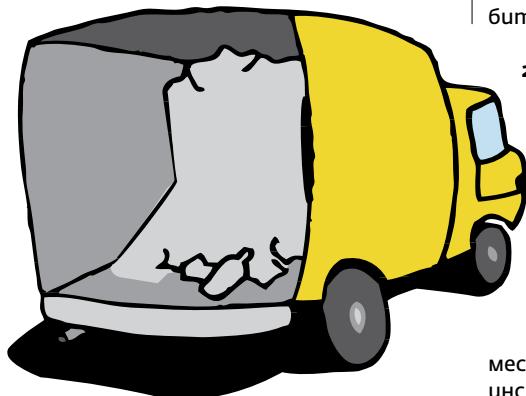
1. За определяне на такса смет за нежилищни имоти чрез пряко договаряне с фирми,

извършващи сметосъбиране и сметоизвозване, предприятията подават в срок от 1 октомври до 30 ноември на преходната година молба по образец до кмета на Столичната община чрез дирекция "Регулиране на търговската дейност".

Към нея прилагат и:

- нотариално заверен препис от договор за извършване на услугата по сметосъбиране и сметоизвозване на битови отпадъци;
- удостоверения за актуално състояние на страните по договора;
- документи съгласно Закона за управление на отпадъците, удостоверяващи правото на фирмата изпълнител да извършва сметосъбиране и сметоизвозване на битови отпадъци.

2. До 30 декември кметът на Столичната община издава заповеди, с които определя имотите, за които се допуска пряко договаряне. В 7-дневен срок от издаване на съответната заповед дирекция "Регулиране на търговската дейност" изпраща екземпляр от нея за процедурите в дирекция "Приходи и администриране на местни данъци и такси" в Столичния инспекторат.



МАЛЪК И СРЕДЕН БИЗНЕС

**Райфайзен  
БАНК**  
Твоята лична банка

РАЗМРАЗИ  
ПЛАНОВЕТЕ СИ

БИЗНЕС КРЕДИТИ ОТ РАЙФАЙЗЕНБАНК

- Свежи пари до 250 000 евро
- Минимум 6,8% фиксирана лихва за първата година

Предложението важи за новоотпуснати обезпечени кредити. Промоционалните условия са валидни при искания за кредит, входирани в Банката до 30.09.2011 г. Конкретният размер на лихвата за първата година се определя в зависимост от валутата и вида на обезпечението по кредита. За остатъчния период лихвата е плаваща и се определя на база стойността на 3-месечен EURIBOR за кредити в евро и 3-месечен SOFIBOR за кредити в лева плюс надбавка.

0700 10 000 Vivacom ■ 1721 M-Tel и Globul ■ [www.rbb.bg](http://www.rbb.bg)

# Облачно, с бира

Нови опаковки, нови продукти - производителите на бира се опитват да забавят започналото преди 2 години свиване на пазара

Излика Филипова  
iglika.philipova@pari.bg



Пазарът на бира не остана незасегнат от кризата през 2010 г. Свитото потребление в страната като цяло се усети най-вече при стоките, които се определят като такива, които не са от първа необходимост. Нещо повече, компаниите в сектора не очакват ръст и през тази година, въпреки че спадът в продажбите вече показва забавяне. В отговор на свитото търсене обаче пивоварите проявяват изключителна изобретателност, като освен оригиналните променени опаковки на пазара вече се появяват и изцяло нови продукти, с които производителите се прицелват в по-широка група потенциални клиенти.

## Намалена консумация

След отчетените силни продажби през 2008 г., когато количеството пласирано пиво достига 5.4 млн. хектолитра, с началото на кризата в България консумацията на бира започна да намалява, макар и вече със забавящи се темпове. През 2009 г. пивоварите отчетоха спад от 9.3%, като продажбите достигнаха 4.9 млн. хектолитра, показват данните на Съюза на пивоварите в България, в който членуват "Болярка ВТ", "Загорка", "Каменица", "Карлсберг България" и "Ломско пиво". По-слабо намаление от 1.2% беше регистрирано през 2010 г., когато пивопроизводителите пласираха 4.8 млн. хектолитра. "Потребителите рязко намалиха консумацията си на всички продукти, които не са от първа необходимост", каза изпълнителният директор на "Болярка ВТ" Мирослав Динев. "Хората по-рядко излизат на заведения и затова най-големият спад идва именно от хорейка канала (хотели, ресторанти

и кафетерии - бел. ред.)", коментира маркетинг мениджърът на "Загорка" Румен Колев.

## За вкъщи

Заклетите привърженици на пенливата течност обаче са намерили своя отговор на кризата. Търсенето на по-изгодни оферти на предлаганите марки бира е пренасочило купувачите към PET опаковките. Според изпълнителния директор на "Каменица" Драган Радивоевич продажбите на пиво в стъклени бутилки имат спад от 14% за 2010 г., но реализацията на бира в пластмасови опаковки за поредна година се е увеличила с 10% и е достигнала 2.6 млн. хектолитра. "Както и при другите бързооборотни стоки, тези данни красноречиво показват преориентирането на консуматорите към продажби за вкъщи", смята той.

## На външния пазар

Прогнозите за бранша са, че пазарът ще продължи да се свива и през 2011 г. "Очакваме тежък сезон, лошо време и нископлатежни туристи", посочи изпълнителният директор на "Карлсберг България" Александър Грънчаров. По данни на "Каменица" за първите пет месеца на годината е отбелязан спад от 1% спрямо същия период на 2010 г. В Европа вече се забелязва известно раздвижване на пазарите, но тази възходяща тенденция едва ли ще стигне до България през тази година, смятат и в "Болярка ВТ". Съживяването на търсенето зад граница обаче е добре дошло за българските производители. "С оглед на потенциала на пазарите от Европейския съюз, на които "Болярка" реализира значителна част от своите продажби, очакваме постепенно, но сигурно увеличение на продаваните количества", коментира Динев. Дори и през тежката 2010 г. експортните обеми на "Каменица" са отбелязали значителен ръст от 75% спрямо 2009 г., а за първото полугодие на 2011 г. компанията е изнесла около 26% повече бира в сравнение със

същия период на миналата година.

## Нови продукти

Интересното през тази година е, че част от пивоварите в страната са решили да тестват пазара с нови продукти. Разширяването на целевата група потребители е един от начините да си осигурят допълнителни приходи. През май "Каменица" пушна

нефилтрираното пиво "Пшеннично", което е с преобладаващо съдържание на пшеничен малц и е насочено към ценителите на натуралните и нетрадиционни бири, казаха от компанията. "Загорка" залага на иновативната бира с вкус на текила Desperados, която се очаква да привлече по-младите потребители и затова се разпространява изключително в заведенията.

"Карлсберг България" пък излиза извън ечемичената група напитки със сайдъра си Somersby. Според компанията свежият плодов вкус ще допадне на широк кръг любители на слабоалкохолните напитки, особено през летните месеци.

## Променена визия

"Освежаване" има и при визията на предлаганите

бири. С нов дизайн е водещата марка на великотърновския завод "Болярка", както и лицензното им пиво Kaltenberg. "Каменица" също е с променена бутилка и етикет, а друга от марките на компанията - "Астика", прави дебют на 600-милилитровата стъклена бутилка на българския пазар. Датската група Carlsberg обнови визията





## Тази година сме съсредоточени върху иновациите

Тази година сме **изключително** съсредоточени върху иновациите на продуктите от нашето портфолио. Потребителите стават все по-взискателни, информирани и търсеци различни вкусове и преживявания, ето защо се стремим винаги да бъдем в крак с тенденциите, за да удовлетворяваме тези нужди.

**Румен Колев,**  
маркетинг мениджър  
на "Загорка" АД

” **Състоянието на бирения пазар е подобно на миналогодишното, може би малко под това ниво**

**Миналото лято не беше много благоприятно** за целия бирен пазар. Българските потребители са станали по-малко уверени в покупките си и са се отказали от някои от обичайните поводи за консумация на бира, главно когато става въпрос за излизане на заведение. Нашите виждания са, че състоянието на бирения пазар е подобно на миналогодишното, дори може би малко под това ниво. Цените ни остават стабилни и през лятото. **▣**

## Икономическата криза оказва влияние и през това лято

**Лятото на 2010 г. като цяло за индустрията** беше белязано от кризата, въпреки която нивата на продажбите се задържаха сравнително стабилни. Поради чувствително намаления си семеен бюджет купувачите се пренасочиха към значително поевтини стоки, търсейки все по-изгодни оферти на предлаганите марки бира.

**Икономическата криза безспорно оказва влияние** върху пазара и през това лято. Съгласно нашите проучвания продажбите през 2011 г. отбелязват

**Мирслав Динев,**  
изп. директор на "Болярка ВТ" АД

” **Балансът между разходите и разумната пазарна цена е в основата на развитието**

продължителен спад от около 5-10%. За наша огромна радост "Болярка" бележи под средния за страната спад. Цената на пивото се влияе от няколко основни фактора, а именно ценовите нива на основните суровини и материали за производството, стойността на енергоизточниците и най-вече цената, която потребителите са склонни да платят. Балансът между производствените разходи и разумната пазарна цена е в основата на развитието на компанията и увеличаването на продажбите. **▣**

## Очакваме лошо време и нископлатежни туристи

**Миналото лято беше тежко.** Кризата се отрази на сектора в три направления: спад на пазара като обем, спад на пазара като стойност (налагат се все повече евтини бирени марки в PET опаковки) и спад на хорека пазара.

**И тази година очакваме тежък сезон,** лошо време и нископлатежни туристи. Т. нар. all inclusive модел дава отражение върху всичко в

**Александър Грънчаров,**  
изп. директор на "Карлсберг България" АД

” **Т. нар. all inclusive модел дава отражение върху всичко в нашия бизнес**

нашия бизнес - доставчици и съпътстващи заведения и ресторанти. Независимо от това ние очакваме увеличение на нашите продажби, което се дължи на активна търговска политика, релевантна маркетингова стратегия, адекватни опаковки, позволяващи да се запълнят ниши на пазара и да се отговори най-добре на търсенията на българския потребител. **▣**

## Пазарът ще продължи да спада и през 2011 г.

**Прогнозите за бирената индустрия са,** че пазарът ще продължи да спада и през 2011 г. Ето защо с иновациите, които представяме тази година, се стремим да привлечем консуматори извън бирената категория, като им предлагаме алтернативи на традиционната напитка.

**Същевременно "Каменица" АД** отчита 6% ръст на продаж-

**Драган Рагивоевич,**  
изп. директор на "Каменица" АД

” **Стремим се да привлечем консуматори извън бирената категория**

бите за първите шест месеца на годината и ръст на пазарния дял на компанията, който към началото на май достига 29.6% по данни на AC Nielsen. Ръст в пазарния дял отбелязва и марката "Каменица". По данни на AC Nielsen той достига 17.2% към май тази година. Това представлява ръст от 2.4 пункта спрямо същия месец на миналата година. **▣**

# 14%

▸ са спаднали продажбите на бира в стъклени бутилки през 2010 г., но реализацията в пластмасови опаковки за поредна година се е увеличила с 10%

СНИМКА SHUTTERSTOCK

на водещия си едноименен бранд, включително на логото и слогана на марката във всички страни, в които присъства, както и в България. Освен това заводът на компанията в Шумен вече предлага пиво в PET бутилки от 0.5 и 1 л, с което отговаря на тенденцията за увеличаване на домашната консумация на бира. В нова стъклена бутилка вече се

предлага най-продаваната марка в България "Ариана" на "Загорка". Компанията наскоро лансира на пазара и нова специална опаковка на Heineken. Тя представлява алуминиева бутилка от 0.33 л, която свети на ултравиолетова светлина.

**Без чюдеса** Променената визия и изцяло новите продукти със

сигурност ще привлечат вниманието на повече потребители и ще помогнат на продажбите. Докато обаче безработицата в страната остава висока, а доходите - ниски, производителите не очакват чудеса на пазара. Възстановяването на сектора ще зависи най-вече от възстановяването на икономиката, единомислението на пивоварите.

# Край на света\*

Вчера излезе последният брой на 168-годишния британски таблоид News of the World, но скандалът, който той създаде, продължава да се разраства

Британският таблоид News of the World вече е в историята. Но той ще остане там не толкова с факта, че е един от най-старите вестници на Острова, или с някое от големите разкрития, които е направил през 168-те години, откакто съществува, а със скандала, довел до закриването му. Миналата седмица стана ясно, че изданието е плащало подкуп на полицията, за да подслушва телефоните на хиляди британци, сред които не само знаменитости, но и жертви на престъпления и атентати.

## “Благодарим ви и довиждаме”

“Благодарим ви и довиждаме”, каза екипът на News of the World на всички свои 7.5 млн. читатели от първата страница на вестника вчера. Изданието бе популярно с подробните си разследвания, сензационни разкрития за популярни личности, сексуални и политически скандали, довели и до оставките на замесените лица (вж. карето). За вестника е писал дори самият Уинстън Чърчил, а Оруел го споменава в свое есе от 1946 г., като от него става ясно, че по това време вестникът заема изключително важно място в живота на британското общество.

Но всичко има край. “Казано просто, изгубихме посоката. Бяха подслушвани телефони и вестникът искрено съжалява за това. Няма извинение за това ужасно и лошо действие. Няма извинение за болката, която е причинена на жертвите, нито за тъмното петно, което това остави върху нашата велика история”, се

казва в края на последното редакционно обръщение. От издателя на вестника - медийната компания News International, казват, че се надяват все пак да изкупят вината си и да бъдат съдени и запомнени не само във връзка с последния скандал, а с всичко, което са успели да постигнат през годините. За да намалят негативното отношение на обществото към тях поне до известна степен, приходите от последния брой ще бъдат дадени за благотворителност. Жителите на Великобритания и Ирландия дори имаха възможност да си поръчат и безплатен сувенирен комплект от последния и първия брой на вестника.

## Британският “Уотъргейт”

Скандалът обаче не е никак безобиден и няма да приключи със закриването на вестника. Independent коментира, че това може би е британският “Уотъргейт”. Подслушването създаде проблеми на британския премиер Джеймс Камерън, тъй като доскоро негов съветник по връзките с медиите бе бившият редактор на News of the World Анди Коулсън. Той работи за вестника от 2007 до 2010 г., но подава оставка заради скандал с подслушване на резидентията на престолонаследника принц Чарлз. Заради подновяване на разследването Коулсън напуска и службата си при премиера. Някои медии посочиха и че Камерън е близък приятел със сегашния главен изпълнителен директор на издателя на изданието Ребека Брукс.

За да се дистанцира от скандала и да реабилитира доверието на хората, Камерън призова за разследване на случая. Още на следващия ден Коулсън вече бе арестуван, макар и само за няколко часа. Сред задържаните досега са и бившият редактор от отдела за кралски новини Клайв Гудмън, както



► Скандалът с подслушването на хиляди британци, който прегузвика News of the World, няма да приключи просто със закриването на вестника. Неслучайно Independent коментира, че това може би е британският “Уотъргейт”

СНИМКИ BLOOMBERG

и 63-годишен мъж, който по данни на Sky News е частен детектив, участвал в организираните подслушвания.

## Бизнес ефекти

И макар вестникът вече да е в историята, той ще продължи да оказва влияние не само на политическия живот във Великобритания, но и на бизнеса на собстве-

ника на изданието - медийния магнат Рупърт Мърдок. Веднага след скандала той изгуби важни рекламодатели от News of the World като например Ford. Впоследствие и други компании казиха, че няма да рекламират като цяло в изданието на медийната група, сред които са вестниците Sun и The Times, както и телевизията

Sky, докато скандалът не бъде приключен. В момента Мърдок губи не само рекламодатели и акциите на компаниите му се сриват, но има вероятност и да не реализира сделката за покупка на британския канал BskyВ заради общественото несъгласие и натиска, който упражнява то върху решението на правителството.

От британския медиен регулатор вече коментираха, че ще направят проучване дали медийната империя на Мърдок е “подходяща”, за да придобие телевизията.

\*Със заглавието World's End британският таблоид Sun, който също е собственост на Рупърт Мърдок, обяви прегу гни закриването на The News of the World

## Накратко Възход и падение

► News of the World се появява за първи път през 1843 г. Още в началото редакторите му залагат на представянето на информацията на по-достъпен за народа език и така привличат много читатели.

► През 1950 г. продажбите на седмичника достигат невиджани нива. Тиражът му достига 8.4 млн. екзем-

пляра и редакторите му твърдят, че той е най-продаваният в света.

► През 1969 г. News of the World е купен от австралийския медиен магнат Рупърт Мърдок.  
► Вестникът възприема формата на таблоид през 1984 г., когато продажбите намаляват.

► През 1963 г. News of the World унищожава карьерата на министъра на

отбраната Джон Профумо, като разкрива неговата предполагаема връзка с проститутка.

► През 2010 г. бившата кралска снаха Сара Фъргюсън беше заловена от изданието да иска покупка в замяна на уреждане на среща с бившия ѝ съпруг принц Андро.

► Тази година изданието разкри огромна афера за уговорени мачове в пакус-

танския шампионат по крикет.

► Вестникът обаче се отличи и с някои фалшиви сензационни новини. В началото на този век например изданието набеди няколко лица за педофили и гневни британци атакуваха къщи им.

► 10 юли 2011 г. - излиза последният брой на 168-годишното издание.

# В последния си брой News of the World разкрива канал за трафик на момичета от България

Възпълен мургав мъж с име Наско казва, че контролирал повечето момичета в София. Групата му продава тийнейджърки за 900 до 4500 GBP, установява репортерът под прикритие на медията

момичета за секс в чужбина, Наско или “Мечката” продава тийнейджърки за по 900 GBP, разкрива журналистът под прикритие

на медията. Те са от бедни семейства и обикновено им се обяснява, че отиват във Великобритания, за да работят като чистачки,

преди да бъдат качени на самолета.

## Разказът на Наско

Цената на момичетата тръгва от 900 и достига до 4500 GBP, ако девойката е млада и хубава, обяснява тартърът на групата Наско. По думите му не е трудно да бъдат осигурени момичета. “След като ми платите, вземаме им документите и ги качваме на самолета за Лондон. Какво правите с тях, си е ваша работа”, обяснява той по време на срещата с мнимия си британски клиент.

“Аз контролирам повечето момичета в София”, казва

Наско. По думите му вече са изпратени 3 момичета в Испания, като всички са на възраст около 16 години.

Преди срещата с Наско разследващият журналист се запознава и с Христо, който му показва “мостри”. Накрая на преговорите Наско и Христо се съгласяват да продадат 4 момичета за 8100 GBP.

## Mr. Big

Наско е възпълен и мургав, се вижда от снимките и видеото на сайта на News of the World. На срещата с потенциалния си британски клиент в столичния хотел “Шератон” той пристига с

мерцедес с шофьор и златен часовник на стойност от около 4 хил. GBP. Авторът на разследването го нарича “злия”, “господин Голям” (Mr. Big) или “господин Свиня” (Mr. Pig - това е и оригиналното заглавие на материала във вестника).

Към момента в бордеите на Великобритания има около 11 800 момичета по данни на полицията. Те са принуждавани да изкарват по 1000 GBP на ден. Всяка година до 1400 сексробини са обект на трафик към Острова. Около 80% от проститутките във Великобритания са от други държави.



В последния си брой британският таблоид News of the World разкрива канал за трафик на момичета от България за Великобритания. Лидерът на международната група, която продава

Дял

79.8%

► от "Булгартабак холдинг" ще прогаде гържавата в приватизиционната сделка

## КОМПАНИИ И ПАЗАРИ

# Руската ВТБ официално застава зад кандидат за "Булгартабак"

Не е ясно дали руската външнотърговска банка е директен собственик на VT Invest, или го контролира чрез инвестиционно дружество

Руската външнотърговска банка ВТБ (Внешторгбанк) стои зад едно от полуанонимните австрийски дружества, останали в борбата за държавния дял от "Булгартабак" - VT Invest. Това е показал анализът за акционерната структура на кандидатите, който прави Агенцията за приватизация и следприватизационен контрол (АПСК).

"VT Invest е собственост на OJSC VTB bank", казаха за в. "Пари" от АПСК. Все още не е ясно дали руската държавна банка е директен акционер в австрийското дружество, или играе през свое инвестиционно поделение.

### Какво е VTB bank

VTB bank, или Внешторгбанк (ВТБ) е втората по големина и влияние банка в Русия, като правителството притежава 75.5% от нея. Тя е официалната външнотърговска банка на Русия, през която минават всички сделки с чужбина. Неин президент в момента е Андрей Костин, който е в управата и на още няколко стратегически фирми, например "Роснефт". Председател на надзорния съвет на банката е Сергей Дубинин, който преди това беше шеф на Руската централна банка, а после стана директор в "Газпром".

Внешторгбанк има 12 дъщерни банки в страните от ОНД, 4 в Европа - в Австрия, Кипър, Германия и Франция, също така в Грузия, Ангола и Виетнам. Представителства на банката има в Италия, Китай, Индия. Активите на групата са 4.290 трлн. рубли. Най-вероятно дружеството VT Invest е собственост именно на поделението в Австрия.

През януари 2011 г. руската държава пусна за приватизация на борсата 10% от акциите на банката. Сред инвеститорите, които купиха книга, бяха Дойче банк и компании от САЩ и Китай. Акциите бяха продадени за над 95 млрд. рубли (2.39 млрд. EUR).

Другият от непознатите кандидати за "Булгартабак" - CB Family Office Service, е изцяло собственост на австрийската Капитал банк (Capital Bank - Oesterreich), част от групата "Граве" (Grawe), казаха от АПСК.

### Обичайните заподозрени

VT Invest и CB Family Office Service бяха голяма изненада още с обявяването на кандидатите за държавния цигарен холдинг и неяснотата около акционерите им караше много анализатори да ги свързват с български капитали. Сред "заподозрените" бяха "Кингс Табако" и Цветан Василев, които обявиха интерес към приватизиционната сделка. Пловдивската цигарена компания "Кингс Табако" дори се включи в надпреварата, но заради условията за участие в конкурса отпадна. "Булгартабак" е затворена страница за нас към момента и насочваме всичките си усилия към собствения си завод в Пловдив", каза изпълнителният директор на "Кингс Табако" Бойко Качулев. Той обясни, че българското дружество няма нищо общо с австрийските компании и не мисли да контактува с тях за общи действия по участието в конкурса.

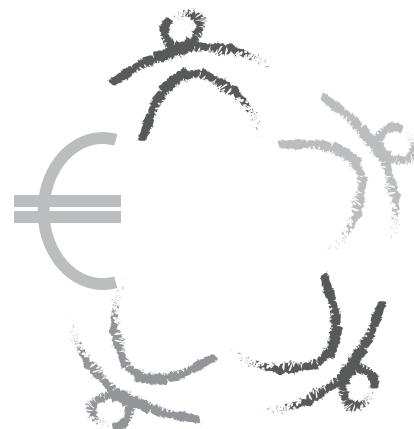
"Това са нови компании, явно създадени специално за целите на приватизацията, но аз не ги познавам и нямам нищо общо с тях", каза и председателят на надзорния съвет на Корпоративна търговска банка Цветан Василев. По думите му КТБ се интересува от "Булгартабак" дотолкова, доколкото е втори по обем на дела акционер след държавата. "Със сигурност ще искаме да участваме в управлението на компанията", добави Василев. По думите му, който и да спечели конкурса, след избирането му от КТБ ще се свържат с него и ще искат участие в ръководния орган на компанията.



СНИМКА БОБИ ТОШЕВ

## ОБЕДИНЕНА ЕВРОПА ОТПУСКА БЕЗВЪЗМЕЗДНА ПОМОЩ НА ОБЕДИНЕНИТЕ БЪЛГАРСКИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

### ЕВРОПА ПОДПОМАГА СДРУЖАВАНЕТО НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ



Вие сте обединение от фермери и може да кандидатствате за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по мярка 142 „Създаване на организации на производители“ от Програмата за развитие на селските райони 2007-2013 г. Размерът на финансовите средства, които се отпускат за петгодишен период е до 400 хил. евро. От нея могат да се възползват организации, които произвеждат: мляко, месо, мед, картофи, биологични продукти, зърнено-житни култури и др. Целта е да се насърчи сдружаването на средни и дребни земеделци в конкурентоспособни организации за по-ефективно и мащабно производство, отговарящо на европейските стандарти.

Допълнителна информация може да намерите на интернет страницата на Програмата за развитие на селските райони [www.prsr.government.bg](http://www.prsr.government.bg). Проекти за обединения на фермери по мярка 142 на ПРСР ще се приемат до края на годината в областните дирекции на ДФ „Земеделие“.



Програма  
за развитие на  
селските райони  
(2007-2013)  
Министерство на  
земеделieto и  
храните



Европейски  
земеделски фонд  
за развитие  
на селските райони:  
„Европа инвестира  
в селските райони“

„ЕВРОПЕЙСКИ ПАРИ  
ЗА БЪЛГАРСКОТО  
СЕЛО“

**Интервю** Никола Янков, председател на съвета на директорите на "Експат Капитал" АД

# Търсим подходящата инвестиция

Данък върху прихода от лихви би донесъл около 100 млн. лв. на бюджета и без да се отрази много на доходността, ще накара хората да потърсят по-активна форма на инвестиране

► **Господин Янков, от сделката за "Еврохолд" и пробалената преди това покупка на БАКБ се формира усещането, че имате пари и търсите къде да ги вложите. Така ли е?**

- Средствата, които инвестираме, са основно на нашите клиенти - успешни хора с големи финансови възможности. Имаме достатъчно свободни ресурси на разположение за инвестиране. Говорим за поне толкова, колкото до момента имаме в различни инструменти и сделки - около 50 млн. лв.

► **Имате 50 млн. лв. потенциал за инвестиции?**

- Да, допълнителен, който можем да вложим в България, ако намерим компании, отговарящи на нашите критерии за инвестиция. А те са прости - компанията да не е свързана с дългове, собственият капитал да е по-голям от заемните средства и все пак да има някакъв минимален размер. Не участваме в рефинансираня, а влизаме в компаниите с дял срещу пари за развитие. Разглеждаме инвестициите си като средносрочно и дългосрочно вложение и търсим реализиране на печалба за период между 3 и 5 години.

► **Всичко, което казвате, ви вкарва в профила на компаниите за рисково дялово финансиране.**

- До известна степен работим подобно на фондовете за дялово инвестиране. Това обаче не изключва инвестиции в компании на борсата.

► **Но нищо не започва от днес, вие също имате история. Хората, които стоите зад компанията, сте все с престой в изпълнителната власт. Няма как да не се направи връзката с това.**

- Да, аз съм бил в правителството на Симеон Сакскобургготски като заместник-министър, моят бизнес партньор Николай Василев е бил министър 8 години. Това ни дава възможност да познаваме лично едни от най-богатите и най-сериозните хора в България и по-големите бизнесмени, на чиито финансови ресурси разчитаме.

► **Каква част от клиентите ви са българи?**

- Българските ни клиенти са над 80%.

## Визитка: Кой е Никола Янков

► Никола Янков е председател на съвета на директорите на финансовата компания "Експат Капитал" АД. Преди това е бил зам.-министър на транспорта и съобщенията и зам.-министър на икономиката. Има над 10 години опит в индустриалния сектор, дяловите инвестиции и корпоративните финанси, като е заемал мениджърски позиции в "Нафттекс България холдинг", "Солвей Согу", "Крафт Якобс Сушарг България". Завършил е икономика в Университета "Корнел" в САЩ.

” Не сме търсили активно да купуваме дял в друга банка след БАКБ и наблюдаваме процеса от страни - гледаме какво се случва с клоновете на гръцките банки. Може да се окаже, че някои от тях в зависимост от ситуацията и конюнктурата в Гърция може да бъдат придобити

► **Много богати хора има в България..**

- Така е. Средният размер на доверителния портфейл при нас е около 100 хил. EUR. Това е малка сума, но умножена по стотина клиенти, става по-сериозна.

► **Колко е най-големият портфейл?**

- Не мога да обявявам такава информация, но говорим за няколко милиона лева. Обикновено правим синдикирани сделки, така нашите клиенти си поделят риска, вместо да заемат дадена позиция сами. Може да се каже, че "Експат Капитал" работи като инвестиционна банка, макар в България да няма такъв термин.

► **На няколко пъти казвате "България." Това ли е единственият приоритет? Наблюдавате ли и региона?**

- Една от причините да инвестираме в "Еврохолд"

е, че имат бизнес и извън България. "Експат Капитал" няма конкурентно предимство да инвестира в страни като Чехия, Германия или Франция например, защото не познаваме толкова добре пазара там и трудно можем преценим дали компанията си заслужава. Ние сме портфейлен миноритарен инвеститор, като се стремим да имаме и представител в управлението, както стана при "Еврохолд". Там смятаме да участваме и в бъдещи потенциални увеличения на капитала, за да задържим дела си на сегашното ниво.

► **А бихте ли участвали под формата на осигуряване на заеман ресурс?**

- Не даваме кредити. Предпочитаме инструменти с гарантирана доходност или пък директно участие в капиталовата структура на дружеството. Разбира се, при добра

доходност можем да дадем пари на фирма, която да издаде облигации. Но нивата на доходност, които търсим за клиентите си, са 18-20% годишно. Това почти автоматично изключва заемното финансиране.

► **Загубихте ли интерес към дял от банка в България?**

- Не сме търсили целенасочено да купим конкретно банка. В случая с БАКБ по-скоро ние инициирахме продажбата на ирландския дял, като изпратихме писмо за намерение още миналия септември. По-късно проведохме разговори в офиса на AIB в Дъблин и структурирахме някакъв процес. През ноември с KPMG направихме дю дилидженс и още преди Коледа имаме готовност да подадем оферта. Междувременно се разбра за това, появи се интерес и от други купувачи и бяхме помолени да изчакаме един месец.

Окончателно обвързваща оферта представихме на 14 януари. Имаше доста добре структуриран продукт. Щяхме да вдигнем капитала с 50 млн. EUR, за да се стабилизира финансите на компанията и да се осигури ликвидност. Щяха да останат и пари в банката, така че тя да рестартира кредитните си операции и постепенно да се ориентира в други сектори извън недвижимостите. Изненадващо за всички участници детайлите по преговорите излязоха в пресата, което създаде напрежение между всички страни. Резултатът е такъв, какъвто е.

► **Известен процент от БАКБ сякаш все още се продава?**

- Това е така, но ние повече нямаме интерес да купуваме дял в БАКБ.

► **Колко дялове от банки се продават в момента в България?**

- Не сме търсили активно да купуваме дял в друга банка. Наблюдаваме процеса от страни. Гледаме какво се случва с клоновете на гръцките банки. Може да се окаже, че някои от тях в зависимост от ситуацията и конюнктурата в Гърция може да бъдат придобити. Ние имаме достатъчно собствен капитал и ресурси от клиентите да стартираме подобна сделка, ако има такава, която е интересна за нас като икономически параметри.

► **Използвате формата на привличане на привилегирани акционери за финансиране на част от големите си сделки. Да очакваме ли нови акционери в "Експат Капитал"?**

- Зависи от конкретните сделки. Иначе като обикновени акционери - не, контролът на компанията ще остане в сегашните си рамки. Има трима съдруж-



# за още 50 млн. лв.



СНИМКА МАРИНА АНГЕЛОВА

ници в "Експат Капитал", ако някой от тях реши да продава дела си, акциите може да се купуват само помежду ни.

## ► Освен физически лица привличате ли и институционални инвеститори?

- Имаме няколко, основно застрахователни компании. Регулацията при пенсионните фондове не им позволява подобен тип сделки. Притежаваме лиценз за управление на портфейл на институционални инвеститори, така че при желание от такъв клиент можем да поемем управлението на част или целия му портфейл.

## ► Предполагам, не го казвате случайно. Имате ли такива преговори?

- Имаме, но това е труден процес в България. При такова решение трябва да се съкратят хора, да се преосмисли стратегията за инвестиране. Освен то-

## Имоти

► В групата "Експат" експозиции в недвижими имоти се реализират с фонда "Експат Бета". Според Никола Янков средствата в него са почти изцяло инвестирани. До края на годината мениджърът му планира още една-две сделки и балансът ще е около 5.5 млн. лв. цена на инвестиции.  
► Фондът придоби през последната година три обекта с гарантирана доходност 20% годишно.

Единият е готова сграда с апартаменти в Царево на цена около 190 EUR/кв. м. Другият е къща във Варна на цена 240 EUR/кв. м, третият - земя в затворения жилищен комплекс "Св. Стефан" в Банкя на цена 30 EUR/кв. м. Според Никола Янков тези цени са доста под пазарните. По думите му "Експат Бета" обикновено влиза в сделки с опция за обратно изкупуване от страна на продавача в рамките на 3 години с 20% оскъпяване годишно.

ва много от пенсионните фондове у нас са част от по-големи икономически групи и инвестират главно в акции на свързани компании - нещо, което не бихме правили, ако средствата им са на управление при нас. Такива фондове не са потенциални клиенти за "Експат Капитал".

## ► Като компания, която следи много дружества в страната - и финансови и производствени, как виждате икономическата среда в България?

- Трудно намираме добри предложения за инвестиране и не виждаме много оптимистични сигнали за възстановяване. Страната се е специализира в сектори, които дават ниска добавена стойност. Малко са фирмите със среден размер във високотехнологични сектори. Според нас фондовият пазар трябва да се развие по-активно като начин за привличане на капитал. Ще се радваме, ако правителството направи стъпки в тази посока, така че фондовата борса да стане отново платформа, през която се осигурява значителен капитал за инвестиране в България.

## ► Формално има някакви намерения.

- Намерения, но не и конкретни стъпки. Трябва да се акумулират средства в инвестиционните дружества, за да може през тях и борсата тези средства да стигнат до компанията. Това например може да се подкрепи с данъчни облекчения за физическите лица, които влагат във взаимни фондове, подобно на животозастрахователните компании и пенсионните фондове за доброволно осигуряване.

Според статистиката на БНБ над 90% от средствата

на домакинствата са инвестирани в банкови депозити. Банките в момента не кредитират активно бизнеса и тези пари реално не работят за подпомагане на икономиката. Ако се сложи данък 5% при източника - колкото е дивидентният данък - за лихвите от банковите депозити, това ще осигури около 100 млн. лв. в бюджета на държавата. Без да се отрази много на лихвената доходност, това би накарало хората да потърсят алтернатива на банковия депозит като начин на инвестиране.

## ► Да ви върна към началото. Какво ще направите с тези 50 млн. лв., които имате на разположение за инвестиране?

- Има два варианта. Казано на шега - може да използваме установения български модел да се купуват медии и банки за политическо влияние. Но ние, разбира се, нямаме такива амбиции.

А сега сериозно. Смятаме да ги инвестираме по начина, по който сме го правили и до момента - в компании, които работят добре, при добра доходност и приемливо ниво на риска с добри партньори. Не изключваме компании на борсата, които са интересни за нас, където да придобием стратегически пакети. Финансовият сектор е интересен, защото цените в момента са доста ниски.

## ► Изключвате медиите, защото не носят доходност ли?

- Не, не сме изключили медиите, просто много хора се фокусираха в придобиване на медии в България в последно време. Може би за да си осигурят оцеляване, политическият риск в модела на правене на бизнес у нас не бива да се подценява. Ние за радост не се опасяваме от такива неща, гледаме клиентите ни да са доволни и да си вършим работата.

Мирослав Иванов

# България можела да е "сърцето" на голфа за Югоизточна Европа



СНИМКА SHUTTERSTOCK

Министерството на икономиката, енергетиката и туризма ще включва голфа в годишния план за подпомагане на специализираните форми на туризма

България може да се превърне в център на голфа за Югоизточна Европа. Това заяви Питър Уолтън, президент на Международната асоциация на голф туроператорите (IAGTO) на съвместна пресконференция с Министерството на икономиката, енергетиката и туризма. На нея присъстваха и представители на Българската голф асоциация (БГА), чийто президент е Красимир Гергов.

За да стане страната ни център за голф туризъм, трябва да бъдат изпълнени четири условия. Това са високо качество на услугите, добър международен достъп - самолетни, морски, сухопътни връзки - конкуретни цени и, разбира се, добра рекламна дейност.

По думите на Уолтън правителството ще трябва да подпомогне рекламната дейност на голф дейността в България, за да бъдат постигнати добри



► В България се използват около 20% от капацитета на голф игрищата

Николай Станев,  
мениджър на Българската голф асоциация

резултати. Той беше категоричен, че "добри резултати" означава, че на едно голф игрище да се използват около 70% от неговия капацитет.

## Правителствена подкрепа

Капацитетът, който се използва на голф игрищата в България обаче, все още е едва 15-20%. Това уточнение направи Николай Станев, мениджър на Българската голф асоциация. "Въпреки всичко аз съм оптимистичен", каза той и допълни, че има ръст, тъй като през 2009 г. са се използвали едва 5-10% от капацитета на голф игрищата. По думите на Станев правителството ще трябва да обърне сериозно внимание на голф индустрията, тъй като пред нея има голямо бъдеще, а и интересът е голям. В момента БГА е в процес на акредитация на програма за обучение на кадри, която по думите на Станев е доста трудна задача. От своя страна от Министерството на икономиката, енергетиката и туризма обясниха, че се предвижда подпомагане на голф дейността в България. Това обаче ще стане чрез включването на голфа в годишния план за подпомагане на специализираните форми на туризма.

## Постъпления в бюджета

Международната голф асоциация на туроператорите има интерес към нововъзникващите голф дестинации, каквато е и България, обясни още Уолтън. По неговите думи в света има 50 млн. играчи на голф, които контактуват с туроператорите, и 80% от тях са готови да предприемат такава голф ваканция в България. "Голф туристите са платежоспособни туристи. Те избират 5\* хотели и остават за по-дълго, тъй като играта на голф изисква време. От своя страна около 25% от приходите от голф туризъм може да влязат в националния бюджет на България", обясни той и добави, че това ще бъде изключително



► Правителството трябва да подпомогне рекламната на голф дейността в България

Питър Уолтън,  
президент на IAGTO

полезно за имиджа на България. Според Уолтън при 70% използван капацитет на игрищата е възможно да се реализират приходи от около 60 млн. лв. за около 3 години, следователно около 20 млн. годишно. За съжаление обаче в България няма точна статистика какви са приходите от голф дейността в страната, категорични са от министерството.

## Добри предпоставки

По думите на Уолтън друга положителна черта на голф дейността в България е, че тук достъпът до игрищата е много лесен и бърз за разлика от съседна Турция например, където, за да започне игра на дадено игрище, трябва да се чака много дълго време. Това, разбира се, се определя от факта, че там търсенето е много голямо, каза още той.

По неговите думи в България всички туристи може да получат обслужване на много високо качество. "Имаме изключителна кухня и страхотно вино, трябва да участвате и в международните ни голф изложени и да промощирате това чудесно българско вино, констатира Уолтън.

Кина Драгнева

# „Трейс Груп“ ще строи и част от магистрала „Хемус“

От есента дъмпинговите цени за магистралите ще бъдат пресечени с нова тръжна процедура

Обединение „Хемус А2“ ДЗЗД даде най-ниска оферта - 31.950 млн. лв. без ДДС, за строежа на отсечката от „Хемус“, която трябва да свърже магистралата с околновръстния път на София. Обединението включва изпълнителите на лот 2 от „Тракия“ - „Трейс Груп Холд“ АД, „СК - 13 Пътстрой“ АД - Перник, и „Конструктор - Инженеринг“ АД - Хърватия.

Следващата най-ниска оферта от 34.995 млн. лв. беше дадена от „ГБС Инфраструктурно строителство“ АД и „Пътстрой 92“ АД, които миналия четвъртък дадоха най-ниска цена за лот 1 на „Струма“.

## Облекчаване на трафика

Отсечката „СОП - Пътен възел Яна“ е с дължина 8.5 км. Реализацията на проекта ще доведе до значително намаляване на интензивността на трафика, заявяват от Агенция „Пътна инфраструктура“. Цел на проекта е и подобряването на

екологическата обстановка в тази зона, както и увеличаване на безопасността на пътуване. Проектът ще се реализира с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Транспорт“, съфинансирана от Кохезионния фонд на ЕС.

## Край на евтинията

„За съжаление отново имаме много ниска цена - 1.93 млн. EUR без ДДС на километър“, коментира инж. Лазар Лазаров от УС на АПИ. „Неслучайно се подготвя нова методика, която да заработи от септември - октомври“, допълни той.

Миналата седмица министърът на регионалното развитие и благоустройството Росен Плевнелиев съобщи, че конкурсът за лот 4 на „Струма“ ще е последният, който ще се провежда по сегашната тръжна процедура, която поставя като основно условие най-ниската цена. След това търговете ще са по нова процедура, разработена съвместно с бюрото за консултантска помощ



на Европейската комисия Jaspers. Това беше съобщено, след като беше подадена поредната рекордно ниска оферта за строеж на лот 1 от магистрала „Струма“ - 1.78 млн. EUR без ДДС.

Инж. Лазаров посочи като една от причините за промяна на процедурата писмото от Европейската асоциация на данъкоплатците, която определя цените за българските магис-

трали като дъмпингови и призовава средствата да се спрат, ако няма гаранции за качествено изпълнение. Въпреки това Плевнелиев отчете като голям успех, че благодарение на досе-

гашната процедура от началото на мандата му по оперативните програми „Транспорт“ и „Регионално развитие“ са спестени около 640 млн. лв.

Филип Буров

## Офертите (в левове без ДДС)

- 1 Консорциум „Хемус - Яна“ („ГБС Инфраструктурно строителство“ АД и „Пътстрой 92“ АД) - 34 950 130
- 2 „Доуш Иншаат Ве Тугжарет“ АД, Турция - 47 621 851
- 3 Консорциум „СОП - Яна: Копаса - Ортус“, Испания - отстранен
- 4 Консорциум „Лена - ИСА - СОП - Яна“ („Лена енженария конструктор“ АД - Португалия, „ИСА - 2000“ ЕООД - София) - отстранен
- 5 Сдружение „Салваторе Матарезе - Клаудио Салини Гранди Лавори АД“, Италия - 46 399 000
- 6 „Актор“ АСД - Гърция - 39 320 792

- 7 „Хохтийф Салюшгънс“ АД, Германия - 53 249 612
- 8 Сдружение „СОП - Хемус 2011“ ДЗЗД („Интегрирана пътни системи“ АД - София, „Текнис“ АД - Италия) - 34 300 000
- 9 Обединение „Хемус А2“ ДЗЗД („Трейс груп холд“ АД - София, „СК - 13 Пътстрой“ АД - Перник, и „Конструктор - Инженеринг“ АД - Хърватия) - 31 950 309
- 10 Сдружение „Пътища - Хемус 2011“ („Акциона инфраструктурас“ АД - Испания, „Пътностроителна техника“ - София) - 52 777 000
- 11 „Алпине бай“ ГБМХ - Австрия - 45 167 107
- 12 „Конструксионес Рубау“ АД - Испания - 38 886 086

## „Фрапорт“ планира 170 млн. лв. инвестиции на летищата във Варна и Бургас

През следващите 3 години в летищата във Варна и Бургас ще бъдат инвестирани 170 млн. лв. Това съобщи главният изпълнителен директор на „Фрапорт туин стар еърпорт мениджмънт“ АД Дирк Шусдзиара. При изпълнението на различните инфраструктурни проекти ще бъдат разкрити около 1500 работни места.

## Строителство

На двата аеропорта в края на лятото започна строителството на изцяло нови пътнически терминали. Плановете на компанията са дейността да приключат през 2013 г. Очаква се капацитетът на новия терминал в Бургас да бъде за 2.7 млн. пътници, а във Варна - за 1.8 млн. пътници.

Един от големите проекти ще бъде реабилитация на пистата във Варна, за което ще бъдат необходими около 40 млн. лв. Очаква се ремонтът да започне след

15 октомври тази година и да приключи до края на февруари 2012 г. През този период летище Бургас ще поема всички полети, а транспортът на пасажерите до Варна ще бъде за сметка на компанията, допълни Шусдзиара.

През тази година перонът на летище Бургас бе разширен с изграждането на 4 нови самолетни стоянки, бе построена нова административна сграда, нова сграда за карго обслужване, строи се нова сграда за пожарната. Във Варна се изгражда втора ВиК връзка за аеропорта и нова обслужваща сграда за РВД. Монтирани са нови багажни ленти.

## Пътници

През първата половина на тази година и на двете летища има ръст на обслужените пътници. В Бургас през аеропорта са преминали 533 392 души, което е с около 20% повече в сравнение с първото



СНИМКИ ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

шестмесечие на 2010 г. Във Варна обслужените пътници са 380 196, като ръстът в сравнение с миналата година е 2%. Според Шусдзиара разликата в броя на пасажерите на двете летища се дължи на наличната леглова база в комплексите около двата града.

Най-голям ръст при туристите има от Русия, сочат данните на компа-

нията. Според Шусдзиара увеличението е с близо 40% в Бургас и с около 30% във Варна. Очакванията му са, че през тази година руските туристи ще изместят като брой германските, при които също има увеличение, но само с 2-3%. Данните на компанията показват още, че има сериозен ръст при пътуващите от Полша, Унгария и Израел.

## ПФБК вземат 0.1% от цената за „Е.Он“

Брокерите ще приберат максимум 1.2 млн. лв.

Спечелилата конкурса за посредник при продажбата на държавния дял в „Е.Он“ „Първа финансово-брокерска къща“ ще получи заплащане от 0.1% върху стойността на продадените акции, съобщи Агенцията за приватизация. Максималният размер на възнаграждението не може да бъде повече от 1.2 млн. лв. Договорът с ПФБК вече е сключен, като посредникът ще трябва да пласира по 33% от капитала на електроразпределителните дружества „Е.Он България продажби“ и „Е.Он България мрежи“. Продажбата ще стане чрез Българската фондова борса, но не е задължително след това дружествата да станат публични.

Договорът с ПФБК е за

срок от 6 месеца. Това означава, че до началото на 2013 г. продажбите трябва да приключат. Инвестиционният посредник трябва да направи преглед на състоянието на „Е.Он мрежи“ и „Е.Он продажби“, да подготви проспектите им, стратегията за публична продажба на акциите и да направи „активен маркетинг“, за да привлече инвеститори, посочват от АПСК.

Двете компании на „Е.Он“ са първите електроразпределителни дружества, в които държавата ще продаде дела си през БФБ. Остава да се приключат процедурите по подписването на договор за продажбата по на 33% от капиталите на „ЧЕЗ Разпределение България“, „ЧЕЗ Електро България“, „ЕВН България електроразпределение“ и „ЕВН България електроснабдяване“. Како посредник за ЧЕЗ беше избрана Централна кооперативна банка, а за ЕВН - „Булброкърс“.

# BMW купува подразделението за ЛИЗИНГ на коли на ING за 637 млн. EUR

Сделката трябва да бъде финализирана до края на годината

Германската автомобилостроителна компания BMW AG обяви, че купува подразделението за лизинг на автомобили на холандската ING Group NV за 637 млн. EUR (912 млн. USD). Очаква се сделката да бъде финализирана до края на годината.

## Какво купува BMW

ING Car Lease е водеща лизингова компания в Европа, която управлява 240 000 автомобили в осем европейски страни и има около 1200 служители. Подразделението съществува от 1977 г. и става част от ING Group през 1985 г. Компанията ще бъде купена от дъщерното дружество на BMW - BMW Alphabet.

В България ING развива дейност в областта на животозастраховането, пенсионното осигуряване и банкирането, но не и в сферата на лизинга на автомобили.

## Предисторията

Новината, че холандската група за финансови услуги ING иска да продава бизнеса си с автомобили на лизинг, се появи в световните медии към края на юни.



▶ са служителите в подразделението за лизинг на автомобили на ING - ING Car Lease

СНИМКИ BLOOMBERG

Тогава медиите отбелязаха, че този бизнес на групата би трябвало да струва около 4 млрд. EUR (5.7 млрд. USD). Холандският вестник Het Financieele Dagblad публикува информация, че ING вече е започнала консултации за продажбата с няколко фирми от бранша. Наред с вече

избрания купувач - BMW Alphabet, бяха споменати и фирми като Arval, която е част от BNP Paribas, дъщерното дружество на Rabobank Athlon, Leaseplan на Volkswagen, както и с GE Fleet Services.

## Преструктуриране

В момента ING е в процес на мащабно реструктури-

ране, наложено като условие за държавния спасителен заем за компанията на стойност 10 млрд. EUR. Това е причината, която стои зад продажбата на дружеството за лизинг на автомобили. Към момента другите лизингови компании на групата, включително ING Lease и

ING Commercial Finance, останаха незасегнати от промяната.

Групата обаче наскоро продаде някои други свои активи, за да събере средствата, с които да се разплати с държавата. Така например в средата на юни ING 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 първични публични предлагания. Плановите на ING Groep NV предвиждат до края на 2012 г. да раздели банковата и застрахователната си дейност, отбелязват световните медии. □

# Air France ще пести от почистване

Френската авиокомпания се опитва да се справи с конкуренцията на нискотарифните превозвачи

Air France ще призовава пътниците да почистват местата си и да изнасят отпадъците си при слизане, съобщава Bloomberg. С това превозвачът цели да намали цените и да ограничи дела на конкурентните нискотарифни авиокомпания като EasyJet Plc и Ryanair Holdings Plc на френския пазар.

Air France работи върху тази идея, след като екипажите отказаха да поемат почистването на самолетите при нискотарифните полети до провинциални летища.

## Време за промяна

Главният изпълнителен директор Пиер-Анри Горгон цели да намали времето за почистване на самолетите на земята, за да увеличи времето за полети. Той ще се конкурира с нискотарифните компании, отказвайки се от нерентабилните до момента регионални центрове. Вече се е наложило затварянето на една от четирите планирани бази,

въпреки че в същото време EasyJet започва да прибавя маршрути до Франция, а испанската компания Vueling Airlines ще предлага полети от Тулуза - едно от летищата, които се запазват.

Главният изпълнителен директор на най-успешния нискотарифен превозвач в района - Ryanair, е загрижен за плана на Горгон и определя стратегията на Air France като безнадеждна. „Нито един въздушен оператор не е успявал да измести нискотарифна компания“, казва Майкъл О'Лиъри.

## Закъсняла реакция

Air France-KLM Group е най-голямата авиокомпания в Европа. Според Пени Бътчър - анализатор в Morgan Stanley, френският въздушен превозвач е закъснял с промените, защото пазарът се развива, без да

„изчаква“. „По-голямата част от конкурентите им вече осъзнаха заплахата от нискотарифните компании и адаптираха бизнеса си преди години“, казва тя.

Делът на Air France на

местния пазар и в международния трафик е спаднал от 39% през 2002 г., когато EasyJet отваря първата си база във Франция, до 34% през 2009 г., откогато са последните достъпни данни.

За същия период EasyJet са повишили дела си над 4 пъти до 7.6%. Компанията е увеличила маршрутите си във Франция с 35% за първата половина на годината и вече разполага с

22 самолета. Компанията е започнала да изпълнява и летни полети до летище „Шарл де Гол“ в Париж, както и зимни полети до Верона и Болоня в Италия. □

# 34%

▶ е пазарният дял на Air France към 2009 г., като той се е свил с 5% в сравнение с позицията на компанията през 2002 г.



▶ Air France-KLM Group е най-голямата авиокомпания в Европа, но дори и тя смята нискотарифните превозвачи за заплаха за бизнеса си

# 16 ПАЗАРИ



## Курсове за митнически оценки

Валута	Код	За	Стойност
Currency	Code	For	Rate
АВСТРАЛИЙСКИ ДОЛАР	AUD	1	1,43949
БРАЗИЛСКИ РЕАЛ	BRL	10	8,56168
КАНАДСКИ ДОЛАР	CAD	1	1,39632
ШВЕЙЦАРСКИ ФРАНК	CHF	1	1,61519
КИТАЙСКИ РЕНМИНБИ ЮАН	CNY	10	2,10182
ЧЕШКА КРОНА	CZK	100	8,05200
ДАТСКА КРОНА	DKK	10	2,62232
БРИТАНСКА ЛИРА	GBP	1	2,18993
ХОНГОНГСКИ ДОЛАР	HKD	10	1,74383
ХЪРВАТСКА КУНА	HRK	10	2,65233
УНГАРСКИ ФОРИНТ	HUF	1000	7,30878
ИНДОНЕЗИЙСКА РУПИЯ	IDR	10000	1,58013
ИЗРАЕЛСКИ ШЕКЕЛ	ILS	10	3,97931
ИНДИЙСКА РУПИЯ	INR	100	3,02596
ЯПОНСКА ЙЕНА	JPY	100	1,69541
ЮЖНОКОРЕЙСКИ ВОН	KRW	1000	1,26477
ЛИТОВСКИ ЛИТАС	LTL	10	5,66448
ЛАТВИЙСКИ ЛАТ	LVL	1	2,75702
МЕКСИКАНСКО ПЕСО	MXN	10	1,15275
МАЛАЙЗИЙСКИ РИНГИТ	MYR	10	4,49090
НОРВЕЖСКА КРОНА	NOK	10	2,48628
НОВОЗЕЛАНДСКИ ДОЛАР	NZD	1	1,10875
ФИЛИПИНСКО ПЕСО	PHP	100	3,32274
ПОЛСКА ЗЛОТА	PLN	10	4,90946
НОВА РУМЪНСКА ЛЕЯ	RON	10	4,61596
РУСКА РУБЛА	RUB	100	4,85842
ШВЕДСКА КРОНА	SEK	10	2,13635
СИНГАПУРСКИ ДОЛАР	SGD	1	1,10244
ТАЙЛАНДСКИ БАТ	THB	100	4,45844
ТУРСКА ЛИРА	TRY	10	8,41036
ЩАТСКИ ДОЛАР	USD	1	1,35850
ЮЖНОАФРИКАНСКИ РАНД	ZAR	10	2,00724
ЕВРО	EUR	1	1,95583

Валутният курс за митнически цели е курсът на БНБ определен в предпоследната сряда от месеца и публикуван този или на следващия ден, който се използва през следващия календарен месец, освен ако не бъде заменен от курса определен по чл. 91 от ППЗМ. Курсовете са валидни до 24.00 часа на 19.07.2011 г.

## Курсове на чуждестранни валути

Валута	Код	За	Стойност	Разлика
ЕВРО	EUR	1	1,96	0
АВСТРАЛИЙСКИ ДОЛАР	AUD	1	1,47822	0,00490
БРАЗИЛСКИ РЕАЛ	BRL	10	8,80449	0,05005
КАНАДСКИ ДОЛАР	CAD	1	1,43337	0,00971
ШВЕЙЦАРСКИ ФРАНК	CHF	1	1,61612	-0,00698
КИТАЙСКИ РЕНМИНБИ ЮАН	CNY	10	2,12424	0,00106
ЧЕШКА КРОНА	CZK	100	8,07393	0,01862
ДАТСКА КРОНА	DKK	10	2,62221	0,00010
БРИТАНСКА ЛИРА	GBP	1	2,18969	-0,00270
ХОНГОНГСКИ ДОЛАР	HKD	10	1,76481	0,00094
ХЪРВАТСКА КУНА	HRK	10	2,64623	0,00393
УНГАРСКИ ФОРИНТ	HUF	1000	7,43435	0,02590
ИНДОНЕЗИЙСКА РУПИЯ	IDR	10000	1,61196	0,00550
ИЗРАЕЛСКИ ШЕКЕЛ	ILS	10	4,03638	0,00922
ИНДИЙСКА РУПИЯ	INR	100	3,09335	0,00391
ИСЛАНДСКА КРОНА	ISK			0,00000
ЯПОНСКА ЙЕНА	JPY	100	1,68635	-0,00496
ЮЖНОКОРЕЙСКИ ВОН	KRW	1000	1,29907	0,00992
ЛИТОВСКИ ЛИТАС	LTL	10	5,66448	0,00000
ЛАТВИЙСКИ ЛАТ	LVL	1	2,75819	0,00039
МЕКСИКАНСКО ПЕСО	MXN	10	1,18902	0,00696
МАЛАЙЗИЙСКИ РИНГИТ	MYR	10	4,59493	0,03610
НОРВЕЖСКА КРОНА	NOK	10	2,52528	-0,00098
НОВОЗЕЛАНДСКИ ДОЛАР	NZD	1	1,14302	0,00789
ФИЛИПИНСКО ПЕСО	PHP	100	3,2197	0,00979
ПОЛСКА ЗЛОТА	PLN	10	4,96391	0,00805
НОВА РУМЪНСКА ЛЕЯ	RON	10	4,65563	0,00642
РУСКА РУБЛА	RUB	100	4,91136	0,01812
ШВЕДСКА КРОНА	SEK	10	2,15310	0,00265
СИНГАПУРСКИ ДОЛАР	SGD	1	1,12637	0,00792
ТАЙЛАНДСКИ БАТ	THB	100	4,54580	0,02260
НОВА ТУРСКА ЛИРА	TRY	10	8,45801	0,07899
ЩАТСКИ ДОЛАР	USD	1	1,37328	0,00048
ЮЖНОАФРИКАНСКИ РАНД	ZAR	10	2,05656	0,01764
ЗЛОТО (1 ТРОЙ УНЦИЯ)	XAU	1	2090,94000	4,34000

Обмени курсове на чуждестранните валути към лева за 11.07.2011 година. Тези курсове се основават на чл. 29, ал. 2 от Закона за БНБ и референтните курсове на ЕЦБ за съответния ден, и се прилагат за целите на статистическите и счетоводната отчетност.

## Котировки на взаимните фондове

Фонд	Тип	Ем. сп. (млн)	ЦОМ	От началото на годината (не се анюализира)	Спандартно отклонение	За последните 12 мес.	От началото на публ. продажба (анюализирана)	Начало на публ. продажба
Автора Капитал АД	Смесен - балансиран	5,0840	4,9823	2,63%	10,37%	11,17%	-17,75%	21.01.2008
Автора Кепитъл - Балансиран	фонд в акции	7,6849	7,6849	1,66%	10,19%	18,61%	-7,33%	23.01.2008
Автора Кепитъл Югоизточна Европа	фонд в акции	10,2459	0,0000	0,64%	0,10%	1,21%	1,36%	23.09.2009
Активна Асет Мениджмънт АД	фонд в акции	2,3457	2,3457	4,80%	29,26%	5,97%	-47,24%	12.11.2007
До Активна Високодоходен	Смесен - балансиран	2,6917	2,6917	2,68%	25,84%	2,38%	-41,49%	12.11.2007
Алфа Асет Мениджмънт ЕАД	фонд в акции	0,6036	0,5976	-2,23%	13,13%	7,37%	-9,29%	17.04.2006
Алфа Индекс Имоти	фонд в акции	0,5859	0,5829	9,93%	13,13%	14,63%	-10,39%	16.08.2006
Алфа Избрани Акции	фонд в акции	0,4405	0,4319	6,99%	9,09%	23,01%	-20,08%	10.10.2007
Алфа Паричен Пазар	Фонд на паричен пазар	10,965706	10,943257	2,56%	13,13%	5,20%	5,04%	05.08.2009
Астра Асет Мениджмънт АД	Фонд на паричен пазар	11,7150	11,7091	11,6915	11,7032	11,7091	2,07%	06.10.2008
До Астра Кеш	Смесен - балансиран	11,2115	11,0441	3,37%	10,86%	6,27%	4,09%	06.10.2008
До Астра Баланс	фонд в акции	10,5508	10,4983	10,3408	10,3933	0,0000	4,48%	06.10.2008
БенчМарк Асет Мениджмънт АД	Смесен - балансиран	14,5225	14,3787	6,12%	7,13%	9,15%	6,74%	14.12.2005
ИД БенчМарк Фонд-1 Акции и Облигации	фонд в акции	8,5525	8,4678	6,00%	11,08%	10,62%	-2,57%	01.03.2006
ИД БенчМарк Фонд-2 Акции	фонд в акции	3,6924	3,6558	-15,64%	13,83%	-24,66%	-18,06%	21.06.2006
ИД БенчМарк Фонд-3 Сектор Недвижими Имоти	фонд в акции	8,0862	7,8507	0,59%	11,21%	6,00%	-6,83%	05.02.2008
ИД БенчМарк Фонд-4 ЕНЕРГЕТИКА	фонд в акции	11,2042	10,8779	-0,59%	11,49%	6,74%	2,49%	05.02.2008
ИД БенчМарк Фонд-5 ЦИФЕ	Фонд на паричен пазар	12,6121	12,6121	2,80%	0,26%	6,42%	7,78%	03.06.2008
БенчМарк Фонд в Паричен	Смесен - балансиран	81,8840	81,5974	-0,38%	0,91%	2,45%	-3,91%	20.11.2006
БенчМарк Фонд в Паричен	фонд в акции	49,3164	49,0698	1,04%	1,72%	6,86%	-10,95%	20.11.2006
БенчМарк Фонд в Паричен	фонд в акции	64,0195	63,6994	-0,50%	0,97%	1,65%	-9,57%	03.10.2007
Барчев Мениджмънт Къмпани ЕАД	фонд в акции	95,5324	94,1100	-2,77%	2,89%	-7,37%	-1,20%	04.01.2007
До Барчев Високодоходен фонд	Смесен - балансиран	74,9776	73,8612	-5,44%	1,31%	-10,04%	-7,29%	25.06.2007
До Барчев Балансиран фонд	фонд в облигации	1,36065	1,3593	2,70%	0,63%	5,23%	5,62%	01.12.2005
До ДСК Стандарт	Смесен - балансиран	1,13505	1,1287	3,40%	3,65%	8,27%	2,23%	01.12.2005
До ДСК Баланс	фонд в акции	0,80273	0,7908	4,02%	7,79%	12,24%	-4,19%	01.03.2006
До ДСК Растеж	Смесен - балансиран	0,77451	0,76987	2,56%	2,95%	6,36%	-7,44%	07.03.2008
До ДСК Имоти	Смесен - балансиран	1,07825	1,07502	2,04%	0,32%	3,31%	3,42%	07.05.2009
До ДСК Евро Актив	Смесен - балансиран	101,7287	100,7857	1,94%	6,02%	2,82%	0,23%	07.12.2005
Елена Фонд Мениджмънт АД	Смесен - балансиран	104,1495	103,1131	-0,03%	5,79%	-1,25%	0,67%	06.03.2006
До Елена Балансиран Евро Фонд	фонд в акции	86,6903	85,3997	2,43%	8,20%	3,08%	-1,24%	20.06.2005
ИД Елена Високодоходен Фонд	Фонд на паричен пазар	129,0776	129,0776	3,50%	0,31%	7,53%	7,16%	31.10.2007
До Елена Фонд Паричен Пазар	Смесен - балансиран	95,8118	95,4290	1,04%	1,90%	3,07%	-1,27%	01.02.2008
До Елена Долар Фонд	Смесен - балансиран	111,4387	110,9934	3,10%	0,26%	5,83%	5,45%	01.07.2009
До Елена Еврофонд	фонд в акции	102,9776	101,9580	1,44%	N/A	N/A	3,04%	15.11.2010
До Елена Глобален Фонд Акции	фонд в акции	5,1191	5,0885	5,23%	7,92%	14,66%	5,12%	08.07.1999
Златен Лев Капитал АД	фонд в акции	1,0451	1,0374	10,34%	13,64%	17,79%	1,64%	01.06.2009
До Златен Лев Индекс 30	Смесен - балансиран	10,0607	10,0607	0,61%	0,28%	0,56%	0,64%	01.06.2010
Капитал Асет Мениджмънт АД	Смесен - балансиран	18,4299	18,4299	5,23%	7,56%	2,78%	9,58%	28.09.2004
До Капитал Финкс	фонд в акции	1,5035	1,4635	6,28%	9,00%	2,62%	2,43%	05.01.2006
Капитал Мениджмънт ЕАД	фонд в акции	1,1413	1,1244	0,29%	9,46%	-2,30%	0,96%	10.05.2004
ИД Адванс Инвест	фонд в акции	0,8303	0,8180	-1,23%	14,37%	15,15%	-4,13%	04.10.2006
До Адванс Източна Европа	фонд в акции	1,0527	1,0371	-3,07%	9,62%	15,73%	1,01%	23.11.2007
Адванс IPO Фонд	фонд в облигации	133,6955	133,4957	1,20%	3,03%	2,94%	5,69%	04.05.2006
КД Инвестиции ЕАД	Смесен - балансиран	14,3974	14,3974	0,54%	7,96%	2,27%	1,87%	17.12.2004
До КД Облигации България	фонд в акции	0,7754	0,7678	0,77%	14,81%	10,85%	-5,15%	04.05.2006
ИД КД Пеликан	Смесен - балансиран	865,5226	859,0474	5,47%	3,92%	10,24%	-4,54%	09.05.2008
До КД Акции България	фонд в акции	775,6079	769,8059	5,34%	4,22%	10,43%	-7,79%	09.05.2008
КТБ Асет Мениджмънт АД	фонд в облигации	11,8857	11,8857	2,98%	1,01%	6,47%	3,22%	30.01.2006
КТБ Облигации Фонд	Смесен - балансиран	132,8972	132,8972	6,59%	5,88%	16,05%	3,55%	30.01.2006
До КТБ Пазарни Акции	фонд в акции	8,0034	8,0034	10,78%	10,70%	28,03%	-4,01%	30.01.2006
До КТБ Патримониум Земя	фонд в акции	10,9998	10,9998	5,71%	3,77%	11,22%	3,99%	30.01.2009
Сверс Финанс АД	фонд в акции	7,8919	0,0000	N/A	N/A	N/A	N/A	25.06.2009
До Сверс ПРЕСТО	фонд в акции	0,5595	0,5567	-1,07%	9,33%	14,14%	-14,90%	19.11.2007
ПФБК Асет Мениджмънт АД	Смесен - балансиран	0,7672	0,7645	0,65%	4,48%	5,73%	-7,13%	19.11.2007
До ПФБК Авангард	Смесен - балансиран	1,0338	1,0323	2,49%	1,13%	4,69%	0,88%	19.11.2007
До ПФБК Класик	фонд в облигации	1,3207	1,3187	2,81%	0,12%	5,72%	5,35%	16.03.2006
До ПФБК Гарант	фонд в облигации	1,3332	1,332	2,10%	0,38%	4,62%	5,50%	16.03.2006
Райфайзен Асет Мениджмънт (България) ЕАД	Смесен - балансиран	0,8798	0,8728	1,05%	3,10%	3,57%	-2,46%	16.03.2006
Райфайзен (България) Фонд Облигации	фонд в акции	0,6308	0,6277	-1,20%	6,46%	1,27%	-8,39%	16.03.2006
Райфайзен (България) Фонд Акции	фонд в акции	0,7905	0,7845	4,09%	5,99%	3,69%	-8,20%	11.02.2008
Райфайзен (България) Балансиран Доларов Фонд	Фонд на паричен пазар	0,0000	0,0000	N/A	N/A	N/A	N/A	19.01.2010
Райфайзен (България) Фонд Защита Инвестиции в Евро	Смесен - балансиран	1,0757	1,0746	2,57%	0,20%	5,24%	5,04%	
Сентинел Асет Мениджмънт АД	фонд на паричен пазар	1,2092	1,2092	1,51%	0,16%	3,22%	3,70%	15.11.2005
До Сентинел - Принципал	Смесен - балансиран	1,0567	1,0567	1,18%	3,10%	4,99%	0,79%	12.09.2005
До Сентинел - Репиз	фонд в облигации	8,2897	8,2897	7,19%	8,04%	18,48%	-3,44%	01.03.2006
До Сентинел Инв. Балансиран Фонд	фонд в акции	6,9388	6,9388	5,28%	9,23%	13,86%	-6,60%	01.03.2006
До Сентинел Инв. Високодоходен Фонд	фонд в акции	2,7353	2,7353	-8,72%	10,71%	-0,90%	-26,24%	05.04.2007



Регионални  
индекси

Бенчмаркът на БФБ се повиши

Sofix: 418.41

▲ +1.67%

Основният македонски индекс отчете ръст

MBIPO: 2574.24

▲ +0.13%

Основният сръбски индекс се оцвети в зелено

BELEX15: 727.11

▲ +0.05%

## Число на геня

## Обем

790 380

▶ акции на "Българска холдингова компания" бяха изтържувани на БФБ, като цената на книгата се повиши с 9.47%

## Европейски индекси

Хърватският индекс отбеляза повишение

CROBEX: 2233.63

▲ +0.48%

Полският индекс регистрира спад

WIG: 48 700.60

▼ -0.70%

Унгарският измерител се оцвети в червено

BUX: 22 314.15

▼ -0.76%

## Повишение

## Deutsche Boerse

0.84%

▶ посъпнаха акциите на германската борса и се котираха на 54.96 EUR

## Понижение

## RWE

4.03%

▶ се понижиха акциите на германския енергиен концерн и достигнаха 37.02 EUR

# Прогнозите за високия добив на царевича в САЩ може би са грешни

Анализатори смятат, че американските фермери са били твърде оптимистични в очакванията си

Запасите от царевича в Съединените щати може да се окажат по-малко от очакваното тази година, твърдят анализатори, изненадани от прогнозите на американското правителство за размера на засетите площи - на второ място по брой акри от 1944 г. насам.

Министерството на земеделието на САЩ повиши очакванията си за размера на площите до 92.282 млн. акра. Докладът на министерството предизвика поевтиняването на фючърсите на царевичата до най-ниското им ниво тази година и накара Goldman Sachs Group да понижи предположенията си за цените на стоката. Според анализатори обаче земеделското министерство е подценило влиянието на забавянето в засяването и рисковете от загуба на продукцията преди жътвата. Правителството ще проведе второ проучване сред фермерите от Северна Дакота, Южна Дакота, Минесота и Монтана, където количеството валежи в ня-

кои области беше три пъти над обичайното. Освен това, няма признаци за забавяне на търсенето на царевича от САЩ, най-големият производител и износител в света.

## Рекордни цени

"Много е вероятно размерът на площите да бъде ревизиран надолу", казва Хюсеин Алидана, ръководител на отдела за стокови проучвания в Morgan Stanley, пред Bloomberg. "Складовите наличности са ограничени. Вероятността цифрите от миналата седмица да са верни, както и вероятността климатичните условия да са добри, е много малка", допълва той. Според Алидана фючърсите на царевичата за доставка през декември може да се повишат до 7.50 USD за бушел на борсата в Чикаго, нагоре от регистрираната в четвъртък цена от 6.155 USD. Ако през юли или август посевите пострадат поради лошо време, цените може да скочат до рекордните 8 USD, смята още той. Това все пак е по-малко от предишната прогноза на Алидана от миналия месец, когато предвиди, че цената ще достигне 9 USD - частично поради факта, че спадът



СНИМКА BLOOMBERG

в цената на петрола от 13% в края на април е свалил и цената на произвеждания от царевича етанол. В свой доклад от Commerzbank казва, че според тях цената на стоката ще достигне средна стойност 6.80 USD през втората половина на годината, или 7 USD, ако производ-

ството спадне.

## Очаквания

Статистическата служба на американското аграрно министерство е анкетирала 70 хил. фермери и е събрала 11 хил. почвени проби, за да изготви своята прогноза, която е за ръст спрямо предишна-

та оценка от 92.18 млн. акра. По време на проучването обаче някои земеделци може да са били твърде оптимистични, казват експерти. Непрекъснатите дъждове от втората половина на юни попречи на много фермери да засеят полетата си, преди да е станало твърде

късно. Влагата може да е попречила на засяването на рекордните 6.3 млн. акра само в Северна Дакота. Въпреки това земеделското министерство очаква добиви от 84.888 млн. акра тази година с обща продукция 13.2 млн. бушела, най-голямата за всички времена. □

# ЕЦБ стабилизира еврото с решението за по-висока лихва



СНИМКА БОБИ ТОШЕВ

Красимир Стефанов,  
Финансова къща "Логос-ТМ"

„Председателят на ЕК Жозе Мануел Барозу заяви, че решението на Moody's да свали рейтинга наведнъж с четири степени насърчава спекулациите на финансовите пазари

Търговията на финансовите пазари беше нервна, в резултат на нарастващото напрежение, породено най-вече от опасенията за разпространение на дълговата криза в еврозоната. Еврото стартира неубедително, съществено влияние за което оказва и рейтинговата агенция Moody's със своето решение да понижи агресивно рейтинга на Португалия с цели четири степени. Така страната стана втора

след Гърция, чиито рейтинг е под инвестиционна степен. Появиха се и слухове, че рейтингът на Ирландия също е под въпрос.

Кулминацията на седмицата поднесе Европейската централна банка, която повиши основната лихва с 25 базисни пункта, до 1.5%. Това решение беше в тон с очакванията на пазара и в известна степен беше калкулирано в цената на

единната валута. На пресконференцията след края на заседанието управителят на Европейската централна банка Жан-Клод Трише каза, че повишението на лихвите ще помогне за закотвяне на инфлационните очаквания. По отношение на Гърция той отбеляза, че трябва да бъде избегнато на всяка цена т. нар. кредитно събиране, което за кредитните агенции би означавало фалит. Председателят на банката успя да подкрепи еврото, заявявайки, че банката ще продължи да приема португалски книжа с каквото и да било кредитен рейтинг като гаранция при нейните операции за доставяне на краткосрочни заеми на европейските търговски банки.

Така банкерът застана зад мнението на редица европейски политически

лидери, които ден по-рано изразиха недоволството си срещу американските рейтингови агенции. Председателят на Европейската комисия Жозе Мануел Барозу заяви, че решението да се свали рейтингът наведнъж с четири степени насърчава спекулациите на финансовите пазари. След изказването на Трише еврото се стабилизира и започна плавно да се покачва, достигайки до 1.4374 спрямо долара, след като часове по-рано се търгуваше на ниво 1.4220.

На своето редовно заседание Английската централна банка реши да остави основния лихвен процент непроменен на ниво 0.50% с цел подпомагане на възстановяването и предпазване на страната от влиянието на дълговата криза. □

# Американски интернет доставчици се включиха в борбата с пиратството

Потребителите в САЩ ще получават шест последователни предупреждения от своя доставчик, ако бъдат заподозрени в онлайн пиратство

Cablevision, Comcast Verizon и Time Warner Cable, обявиха партньорството си с основните браншови асоциации на авторите на филми и музика - МРАА и RIAA, както и с организации, представляващи независими звукозаписни компании и филмови дейци.

на сърфиране или цялостно прекратяване на достъпа. Потребителят трябва да отговори на доставчика си, че разбира уведомлението, което също така може да бъде оспорено. "Това е умерен подход към проблема с кражбите на онлайн съдържание, който освен това уважава личната неприкосновеност на нашите клиенти", казва Рандал Милч, изпълнителен вицепрезидент на Verizon. Според него усилията на компаниите са насочени към образоването на потребителите, а не към тяхното наказване.

да случаите на нарушения. Центърът ще има борд на директорите, съставен от представители както на развлекателните компании, така и на доставчиците. Постигнатата договорка е победа за Холивуд и развлекателните корпорации, които от дълго време се оплакват, че интернет доставчиците не се борят достатъчно с пиратството. Въпреки че системата очертава методите, чрез които един доставчик може да се свърже със свой потребител, тя не отменя съществуващата правна рамка за борба с нарушаването на авторските права в интернет. В САЩ има възможност доставчиците да затварят сайтове в случай на оплакване от страна на притежател на права.

По силата на сделка с основните развлекателни компании в САЩ, която се подготвя от години, основните американски доставчици на интернет достъп се договориха за въвеждането на унифицирана процедура за борба с пиратството. След като тя влезе в сила, интернет потребителите ще бъдат предупреждавани, когато нарушават авторски права. Групата интернет доставчици, сред които AT&T,

**Последно предупреждение**  
Според новата процедура, която трябва да започне да работи от началото на 2012 г., потребителите ще получават шест последователни предупреждения от своя доставчик на интернет, когато компанията забележи нерегламентирана дейност. Те започват от обикновени известиявания по имейл и ескалират до поредица от "смекаващи мерки", като намаляване на скоростта

**Побега за компаниите**  
Надзорен орган, наречен Център за информация относно авторските права, ще наблюдава системата за уведомления и ще разглеж-

Пламен Димитров

## КОРПОРАТИВНИ СЪОБЩЕНИЯ И ОБЯВИ НА ДЪРЖАВНИ ИНСТИТУЦИИ

### СТОЛИЧЕН ОБЩИНСКИ СЪВЕТ РЕШЕНИЕ № 363 от 9 юни 2011 г.

На основание чл. 3, ал. 2 и ал. 3, т. 2, чл. 4, ал. 4, чл. 5, ал. 2, чл. 31, ал. 1 и чл. 32, ал. 3 от ЗПСК и чл. 21, ал. 1, т. 8 от ЗМСМА, Столичният общински съвет реши:

- Открива процедура за приватизация и определя метод за извършване на приватизация **чрез публичен търг** за следните обекти: помещение към трафопост, гр. София, ул. "Бесарабия" № 86, общински нежилищен имот, стопанисван от район "Подуяне", с АОС № 0405/15.07.1997 г., със съответното му право на строеж и УПИ VII - 1386, кв. 15а, гр. София, м. НПЗ "Хаджи Димитър", общински нежилищен имот, стопанисван от район "Подуяне" с АОС № 2272/31.05.2007 г., с право на собственост върху УПИ VII - 1386.
  - Забранява извършването на разпоредителни сделки с имуществото на обектите, сключване на договори за дялово участие, за наем, за съвместна дейност, обезпечаване на вземания и сключване на договори за кредити, отнасящи се до обектите.
  - Възлага на Главния изпълнителен директор на Столичната общинска агенция за приватизация да сключи приватизационните сделки за обектите.
- Настоящото решение е по Протокол № 91/09.06.2011 г. от заседание на СОС.

### СТОЛИЧЕН ОБЩИНСКИ СЪВЕТ РЕШЕНИЕ № 364 от 9 юни 2011 г.

На основание чл. 3, ал. 2 и ал. 3, т. 2, чл. 4, ал. 4, чл. 5, ал. 2, чл. 31, ал. 1 и чл. 32, ал. 3 от ЗПСК и чл. 21, ал. 1, т. 8 от ЗМСМА, Столичният общински съвет реши:

- Открива процедура за приватизация и определя метод за извършване на приватизация **чрез публичен търг** за следните обекти: Сгради с УПИ, гр. София, жк "Дружба-1", м. "Гара Искър", кв. 1б, общински нежилищен имот, стопанисван от район "Искър" с АЧОС № 739/16.03.2001 г. и АЧОС № 739-А/21.03.2001, с право на собственост върху УПИ; помещение към трафопост, находящо се в гр. София, жк "Дружба-2", до бл. 205, общински нежилищен имот, стопанисван от район "Искър", с АЧОС № 587/29.05.2000 г.; помещение към трафопост, находящо се в гр. София, жк "Дружба-2", до бл. 206, общински нежилищен имот, стопанисван от район "Искър", с АЧОС № 588/29.05.2000 г.; помещение към трафопост, гр. София, жк "Дружба-2", до бл. 68-мо СОУ, общински нежилищен имот, стопанисван от район "Искър", с АЧОС № 604/7.06.2000 г., със съответното им право на строеж.
  - Забранява извършването на разпоредителни сделки с имуществото на обектите, сключване на договори за дялово участие, за наем, за съвместна дейност, обезпечаване на вземания и сключване на договори за кредити, отнасящи се до обектите.
  - Възлага на Главния изпълнителен директор на Столичната общинска агенция за приватизация да сключи приватизационните сделки за обектите.
- Настоящото решение е по Протокол № 91/09.06.2011 г. от заседание на СОС.

### СТОЛИЧЕН ОБЩИНСКИ СЪВЕТ РЕШЕНИЕ № 360 от 9 юни 2011 г.

На основание чл. 3, ал. 2 и ал. 3, т. 2, чл. 4, ал. 4, чл. 5, ал. 2, чл. 31, ал. 1 и чл. 32, ал. 3 от ЗПСК и чл. 21, ал. 1, т. 8 от ЗМСМА, Столичният общински съвет реши:

- Открива процедура за приватизация и определя метод за извършване на приватизация **чрез публичен търг** за следните обекти: помещение към трафопост, гр. София, ж.к. "Младост-4", до бл. 435, общински нежилищен имот стопанисван от район "Младост", с АОС № 148/15.05.1997 г. и помещение - магазин към към трафопост, гр. София, ул. "Железопътна", пред читалището, общински нежилищен имот, стопанисван от район "Сердика", с АОС № 67/23.04.1997 г., със съответното им право на строеж.
  - Забранява извършването на разпоредителни сделки с имуществото на обектите, сключване на договори за дялово участие, за наем, за съвместна дейност, обезпечаване на вземания и сключване на договори за кредити, отнасящи се до обектите.
  - Възлага на Главния изпълнителен директор на Столичната общинска агенция за приватизация да сключи приватизационните сделки за обектите.
- Настоящото решение е по Протокол № 91/09.06.2011 г. от заседание на СОС.

**ПОКАНА ЗА УЧАСТИЕ В ТЪРГ**  
**„Фрапорт Туин Стар Еърпорт Мениджмънт“ АД**

На основание Заповег № 76 / 07.07.2011 г. на Главните изпълнителни директори на „Фрапорт Туин Стар Еърпорт Мениджмънт“ АД, във връзка с чл. 16 ал. 5 от Закона за държавната собственост, във връзка с чл. 13 и гл. V от Правилника за Прилагане на ЗДС

**О Б Я В Я В А**  
Търг с тайно наддаване по реда на чл. 51 и следващите от ППЗДС за предоставяне под наем на площи и помещения с местоположение летище Бургас и летище Варна, погребно описани съгласно приложенията в тръжната документация и проект на Договор за наем, както следва:

№	Предназначение	Местоположение				кв.м.	Начална тръжна цена в лева без ДДС	Депозит за участие в лева /с вкл. ДДС/
		Летище	Терминал	Етаж	Стая №			
<b>Варна</b>								
1	Офис за представителни нужди	Варна	1, Обществена зона	2	21	12.76	550.00	550.00
2	Офис за представителни нужди	Варна	Обществена зона		14	21.42	390.00	390.00
3	Офис за представителни нужди	Варна	Обществена зона		15А	13.34	300.00	300.00
4	Офис-техническо обслужване на ВС	Варна	Охраняема зона, „Старт“	1	53.1	12.00	500.00	500.00
5	Офис-техническо обслужване на ВС	Варна	Охраняема зона, „Старт“	1	53.2	12.00	500.00	500.00
6	Офис-техническо обслужване на ВС	Варна	Охраняема зона, „Старт“	1	53.3	12.00	500.00	500.00
7	Офис-техническо обслужване на ВС	Варна	Охраняема зона, „Старт“	1	53.4	15.00	625.00	625.00
8	Офис-техническо обслужване на ВС	Варна	Охраняема зона, „Старт“	1	52.2	12.00	500.00	500.00
<b>Бургас</b>								
9	Офис на туристическа агенция	Бургас	Обществена зона, ТЗ-Замнаване	2	2	14.70	300.00	300.00
10	Площ за поставяне на банкомат	Бургас	Обществена зона, Терминал Замнаване	1		1,00	160.00	160.00
11	Площ за поставяне на преместваеми обекти /тип контейнер/	Бургас	Охраняема зона			60.00	420.00	420.00

2. Комуналните и консумативни разходи във връзка с ползването на обекта са съгласно утвърдена тарифа или измервателни уреди, ако има такива.  
3. Търгът ще се проведе в заседателната зала на Наемодателя, която се намира в управлението на „Фрапорт Туин Стар Еърпорт Мениджмънт“ АД, Терминал 3, Летище Варна на **11.08.2011 г., от 11.00 часа**. Съгласно чл. 52, ал. 2 от ППЗДС, участниците в търга или техни упълномощени представители могат да присъстват при отваряне и разглеждане на ценните предложения от комисията.  
4. Тръжната документация може да се получи: всеки работен ден от 09.00ч. до 16.00ч., считано от деня следващ датата на публикуване на обявата, до 30-я ден включително от касата на „Фрапорт Туин Стар Еърпорт Мениджмънт“ АД, находяща се в административна сграда „Профилаториум“ на летище Варна, вход „Отдел Финанси“, тел.: +359(0)52 573 430 или от отдел „Неабиационни дейности“ във Варна и Бургас, срещу представен документ за закупена тръжна документация срещу **невъзстановимата сума** от 50.00 /петдесет/ лева без ДДС, внесена в касата на наемодателя, или срещу документ, удостоверяващ внасянето на сумата по банков път.  
5. **Подаване на документацията за участие** се извършва всеки работен ден от 09.00ч. до 16.00ч., включително до 16.00 часа в деня, предхождащ датата за провеждане на търга в Деловодството на „Фрапорт Туин Стар Еърпорт Мениджмънт“ АД, на адрес: Варна-9000, летище Варна, терминал 3, ет. 2, стая 10, тел.: +359(0)52 573 214. Кандидатът или упълномощен от него представител подава заявлението, ведно с всички изисквани документи и запечатано отделно предложение в запечатан непрозрачен плик лично или по пощата, препоръчано с обратна разписка, като върху плика посочва пълно наименование на кандидата, адрес за кореспонденция, телефон и по възможност - факс и/или електронен адрес и обекта на търга.

**ЗА ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ:**  
- за летище Бургас на тел.: +359(0) 56 870 227, мобилен: +359(0) 884 801 294- Мария Дражева  
- за летище Варна на тел.: +359(0) 52 573 243, мобилен: +359(0) 882 909 355- Весела Николова

### СТОЛИЧЕН ОБЩИНСКИ СЪВЕТ РЕШЕНИЕ № 362 от 9 юни 2011 г.

На основание чл. 3, ал. 2 и ал. 3, т. 2, чл. 4, ал. 4, чл. 5, ал. 2, чл. 31, ал. 1 и чл. 32, ал. 3 от ЗПСК и чл. 21, ал. 1, т. 8 от ЗМСМА, Столичният общински съвет реши:

- Открива процедура за приватизация и определя метод за извършване на приватизация **чрез публичен търг** за следните обекти: УПИ XXVIII - 525,528 общ., гр. София, кв. 11А, местност "Витоша" - ВЕЦ "Симеоново", общински нежилищен имот, стопанисван от район "Студентски" с АОС № 1025/26.06.2007 г., с право на собственост върху УПИ XXVIII - 525,528 и помещение към трафопост - подобект "Б", гр. София, жк "Дървеница", до "Юнивел център" и бл. 47, общински нежилищен имот, стопанисван от район "Студентски", с АОС № 250/16.02.1998 г., със съответното му право на строеж.
  - Забранява извършването на разпоредителни сделки с имуществото на обектите, сключване на договори за дялово участие, за наем, за съвместна дейност, обезпечаване на вземания и сключване на договори за кредити, отнасящи се до обектите.
  - Възлага на Главния изпълнителен директор на Столичната общинска агенция за приватизация да сключи приватизационните сделки за обектите.
- Настоящото решение е по Протокол № 91/09.06.2011 г. от заседание на СОС.

### СТОЛИЧЕН ОБЩИНСКИ СЪВЕТ РЕШЕНИЕ № 361 от 9 юни 2011 г.

На основание чл. 3, ал. 2 и ал. 3, т. 2, чл. 4, ал. 4, чл. 5, ал. 2, чл. 31, ал. 1 и чл. 32, ал. 3 от ЗПСК и чл. 21, ал. 1, т. 8 от ЗМСМА, Столичният общински съвет реши:

- Открива процедура за приватизация и определя метод за извършване на приватизация **чрез публичен търг** за следния обект: помещение към трафопост с УПИ VIII, кв. 103, находящо се в гр. София, ул. "Елисавета Багряна" № 24 и ул. "Проф. Г. Павлов", общински нежилищен имот стопанисван от район "Слатина", с АОС № 333/25.11.1997 г. и АОС № 1032/13.12.2001 г., с право на собственост върху УПИ VIII.
  - Забранява извършването на разпоредителни сделки с имуществото на обекта, сключване на договори за дялово участие, за наем, за съвместна дейност, обезпечаване на вземания и сключване на договори за кредити, отнасящи се до обекта.
  - Възлага на Главния изпълнителен директор на Столичната общинска агенция за приватизация да сключи приватизационната сделка за обекта.
- Настоящото решение е по Протокол № 91/09.06.2011 г. от заседание на СОС.

**Пари**

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

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

**Срок за подаване на заявките:**  
до 11 ч в деня преди публикация

**КОРПОРАТИВНИ СЪОБЩЕНИЯ И ОБЯВИ НА ДЪРЖАВНИ ИНСТИТУЦИИ**

За информация и заявки: тел.02/4395 822  
e-mail: tania.kostadinova@pari.bg

# Антоан Колет оглави “Крафт Фуудс България”



Антоан Колет наследява Франко дел Фаббро като изпълнителен директор на компанията. Професионалният му път започва в “Пежо Австрия”. Последователно заема маркетингови позиции в “Хенкел Франция” и “Данон Франция”. Продължава развитието си в “Данон” като маркетинг директор в Унгария и Чехия до придобиването на LU Biscuits от “Крафт Фуудс”. До идването си в България заема регионална позиция в централата на “Крафт Фуудс” за Централна и Източ-

на Европа, Близкия изток и Африка във Виена.

## Образование

Антоан Колет завършва ESSEC Business School във Франция през 1994 г. Година по-късно получава магистърската си степен по маркетинг и стратегически проучвания в Paris Dauphine University.

## Лично

Женен е, с 5 деца и говори свободно френски, английски и немски език. Обича ратонското бягане и ските.

## За компанията

► Kraft Foods е базирана в Америка компания за хранителни продукти, предлагаща бисквити, бонбони, напитки, сирена и други в около 170 страни. За 2010 г. приходите на компанията са 49.2 млрд. USD. Марките ѝ включ-

ват Jacobs, Kraft, Milka, Oreo, Philadelphia, Trident. “Крафт Фуудс България” има два производствени центъра - за кафе в Костинброд и за шоколад в Своге. Те произвеждат марки като вафли “Морени”, шоколадите “Своге” и “Млечен”, бонбоните “Сезони” и “Сушарг”.

## От първо лице

**Най-важното, научено по време на образованието ви**  
Увлечение към брандовете.

**Ключова среща с човек, повлиял на кариерата ви**

Първият ми учител по маркетинг.

**Най-важните качества, които трябва да притежава човек, за да заема вашата пост**  
Лидерство, доверие, откритост, фокус

**Ключова позиция, довела ви до**

## Сегашния пост

Позицията ми като директор на категория “Бисквити” в “Крафт Фуудс” за Централна и Източна Европа, Близкия изток и Африка.

## Най-трудното в управлението на хора

Да имаш точно време за всички в един 24-часов ден.

## Компромиси, направени, за да стигнете дотук

Това, че помолих семейството си да се премести 5 пъти за 7 години.

# Ирина Поррузиан стана търговски директор на “Нетинфо”



Позицията, която заема Ирина Поррузиан, е изцяло нова в структурата на “Нетинфо”. Като търговски директор тя ще ръководи и обедини досегашните отдели Продажби, Рекламно развитие и Маркетинг. Поррузиан ще отговаря за всички въпроси, свързани с продажбите, рекламния инвентар и разработването на нови рекламни формати и тарифи.

## Професионален опит

Поррузиан работи в “Нетинфо” от създаването на компанията, като е преминала през различни нива и познава много добре структурата на медийната група. На сегашната си позиция е избрана след 11 години работа за “Нетинфо”. Много от разработените рекламни формати и услуги са по нейна идея.

## За компанията

► “Нетинфо” е една от петте най-големи дигитални медийни групи в България. От 2011 “Нетинфо” е изцяло собствено на Sanoma

## Образование

Поррузиан е с магистърска степен по стопанско управление от софийския клон на Великогърновския университет. Владее английски и немски език.

## Лично

Поррузиан се определя като светска личност и твърди, че пътуванията са ѝ страст.

Magazines International (SMI). В портфолиото на групата влизат сайтове като abv.bg, vbox7.com, vesti.bg, sportni.bg, sinoptik.bg, gbg.bg, vgames.bg и др.

## РЕКЛАМНО ПОЗИЦИОНИРАНЕ

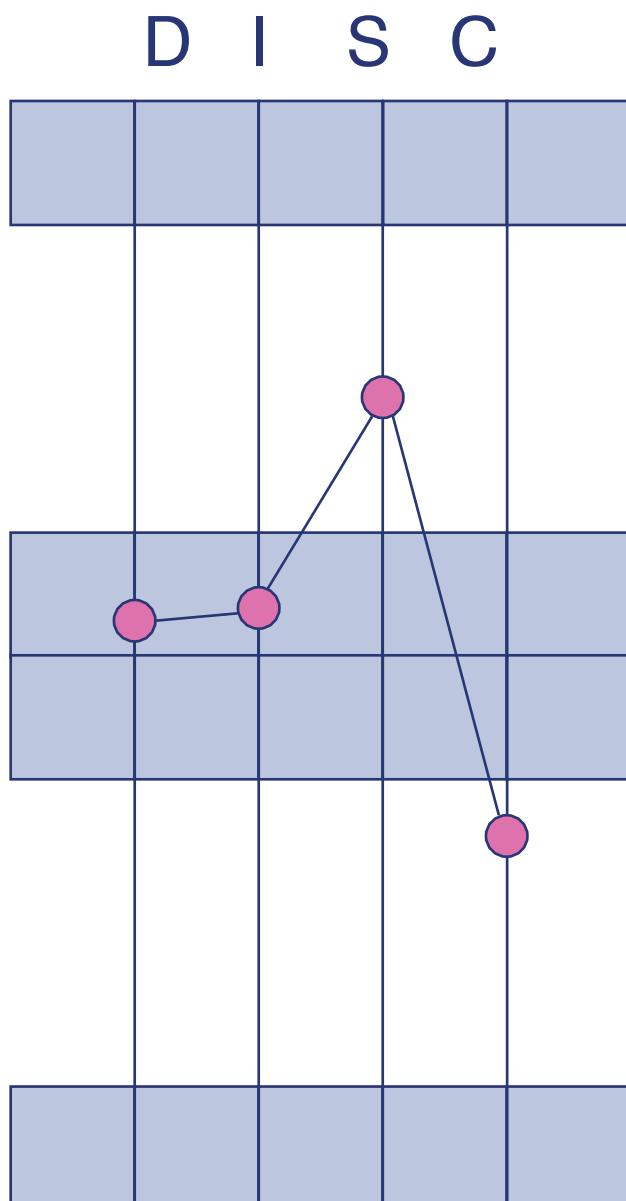
# Спечелете надпреварата - управление и развитие чрез системата Томас Интернешънъл

Познавате ли ръководители, на които са поставени предизвикателни цели и очаквания за завишени резултати във все още несигурен пазар? Вероятно те са провокирани да постигат растеж с ресурсите и хората, с които вече разполагат. За тях е ключово да управляват талантите на своя екип и да мотивират всеки един към най-добро представяне. От решаващо значение за тези ръководители е да знаят къде е потенциалът на всеки от екипа, къде е недостигът на компетенции и кои са талантите.

А сещате ли се за специалисти, които разширяват екипите си и търсят подходящите кандидати, които да се впишат максимално бързо. Вероятно за тях е от голямо значение да направят точния избор, защото бизнесът очаква бърза възвръщаемост на инвестицията.

А можете ли да кажете с категоричност кои са вашите силни страни и областите, в които можете да се развивате? Били ли сте изкушени да погледнете на своето представяне с въпроса: Защо нещата ми се получават по начина, по който се получават? Какво ме прави успешен? Къде мога да се развивам?

Себепознанието. От него произлиза амбицията, желанието за промяна и



способността да се върви напред.

Системата Томас Интернешънъл предоставя психометрични личностни анализи, които овластяват бизнес лидерите да трансформират представянето на екипите и индивидите в тях, по начин, който оказва незабавно влияние върху организацията. С други думи, чрез използването на някои от множеството личностни профили по системата Томас, лидерът ще има отговор на въпроси като:

- Кои са силните страни на този служител/кандидат?
- Как тези силни страни отговарят на изискванията на тази роля?
- Кои са личностните ограничения, които влияят върху способността на този служител/кандидат да бъде максимално успешен в тази роля?
- Кои са областите, в кои-

то този служител/кандидат ще бъде в „свои води”, ще бъде максимално ефективен и мотивиран?

• Кой е най-подходящият начин да мотивирам този човек?

• Откъде идват неразбирателствата в екипа ми? Кои са начините, по които мога да ги разреша?

Резултатите от системата Томас Интернешънъл поставя и големи изисквания пред ръководителите в организацията. Личностните профили и одитът на екипа по системата дават много ясна картина за стиловете на комуникация, управление, взимане на решения, възможности за развитие на всеки от членовете на екипа и лидера. На използвания системата не остава друго, освен да действа и да задвижи промяна в посока подобряване и развитие.

Освен това ефективното използване на системата, подпомага намаляването

на бюджетите за масови обучения на служителите и пренасочването на средства за индивидуално развитие в конкретни области. Така акцентът в развиването от „всички на всичко” се измества върху таланти с потенциал; области, които са реално значими и нуждаещи се от фокус и развиване; теми, в които и малка промяна ще донесе осезаем ефект.

Томас системата е добра платформа за целепологане и изготвяне на план за индивидуално личностно развитие. Тя успешно допълва процеса на индивидуален коучинг.

Ефективно използващите системата Томас споделят, че разходите за наемане, задържане и развиване на персонал намаляват поне с 2.5 пъти от времето преди въвеждането на системата.

А кой не би искал да сподели подобна полза в днешно време?

**SLG Thomas**  
Solving your people puzzles

За бърз достъп до системата Томас и възможност за изпробване на резултатите можете да се обърнете към представителите на системата за България – Консултим ХКБ на [assessment@consulteam.bg](mailto:assessment@consulteam.bg) или посетете [www.thomasinternational.net](http://www.thomasinternational.net) за повече информация

## Тиймбилдингът помага за разрешаването на проблеми в екипа, но не е “вълшебно хапче”

Всеки ден от 8 до 17 ч. Работа в офис сред хора. Част от тях са приятни, други - не толкова. Част от тях са близки помежду си, други съвсем не се познават. След края на работното време всички се разотиват. Някой носи проблемите си от службата вкъщи и се възмущава от отношението на колега, друг твърди, че цял ден е вършил работата на трети, а четвърти няма подобни проблеми, защото дори не разговаря с колегите. Това, разбира се, се отразява и на крайния резултат.

Неяснотата при разпределението на ролите, комуникацията в екипа, новите участници в работния процес и новите задължения може да се окажат сериозен проблем за ефективността на работата. Едно от възможните и най-популярните решения е тиймбилдингът.

### Кой има нужда от тиймбилдинг

Тиймбилдингът е насочен към всеки екип, който има нужда от сплотяване, казва Ивайло Илиев, консултант във “ФорТийм Консулт”. Чрез този метод екипите може да станат по-ефективни в своята работа, да се научат да разрешават конкретни предизвикателства в дейността си.

“Тиймбилдингът не може да разреши проблем, а по-скоро е от помощ на мениджмънта”, казва Тодор Тодоров, управляващ партньор в “Девелор”. Програмите обаче

„ Не предлагаме готови решения. Програмата се разработва спрямо целите на компанията

**Тодор Тодоров,**  
управляващ партньор в “Девелор”

не са насочени само към служителите в една фирма, а са и за самите мениджъри. Според Ивайло Илиев компанията може да работи добре само ако има добър управленски екип. Но за да се развива фирмата, мениджърите и екипите, с които те работят, трябва да имат изградени отношения и да се познават добре.

### При какви проблеми помага тиймбилдингът?

“Тиймбилдинг програмите не са онова вълшебно хапче, което може да ви пренесе в по-добър свят”, казва Христо Христов от

**Златина Димитрова**  
zlatina.dimitrova@pari.bg



Work Partners. Те може да помогнат за разрешаване на проблеми, свързани най-вече с комуникацията в екипа и познаването на членовете му. Освен това чрез тиймбилдинга се добива представа за качествата и недостатъците на отделната личност, които може да бъдат насочвани от мениджъра и използвани за по-успешната дейност на компанията, добавя Христов.

„ Ефективността не е статично състояние, а непрекъснат процес

**Александър Ненчев,**  
управител на Training Division

“Ефективността не е статично състояние, а непрекъснат процес и не се получава от само себе си”, казва Александър Ненчев, управител на Training Division. Проблеми може да се появят при всеки етап от сформирването на екипа до края на екипната работа. През различните фази на развитие проблемите варират от опознаване на екипа и комуникация през определяне на ролите и изграждане на доверие до поемане на отговорности и овластване.

### Типове програми

Основно тиймбилдинг програмите се разделят на такива, които се провеждат на закрито (indoor), и такива на открито (outdoor). Спрямо това се определят и видовете активности. Дейностите на закрито са по-скоро с интелектуална и логическа насоченост. При тях има анализ на преживяванията и оценка на поведението на участниците. Дейностите на открито предлагат повече възможности за екстремни изживявания и приключения.

### Да говорим за цени

“...а каква е цената на един автомобил?!”, отговаря Христо Христов.

Според броя на участниците, мястото и времето, отделено за тиймбилдинг, се определя и цената. Тя може да варира от некол-



костотин лева за екип от десет души до няколко хиляди лева. Участниците определят и броя на ръководителите на програма

„ Тиймбилдинг програмите не са вълшебно хапче

**Христо Христов,**  
Work Partners

мите. Тиймбилдинг може да се провежда както за малки групи, така и за значително по-големи. Най-добре според специалистите се работи в по-малки групи, които са

по-близко до реалния брой членове на екип в една компания. На практика могат да участват между четирима и неколкостотин души. При по-голям брой хора те се разделят на по-малки екипи.

### По мярка

Тиймбилдингът е успешен, когато програмата е разработена за постигането на определени цели. Тодор Тодоров казва, че не може да се предложат готови решения. За да има резултати от изживяването, необходимо е консултант да се запознае добре с проблемите в екипа, за които се търси разрешение.

# Един за всички, всички за един!

## Тиймбилдинг предложения

### Търсене на съкровища

Това е една от най-популярните форми на тиймбилдинг. Екипът е въвлечен в приключение с обрати, пиратски нападения, търсене на скрито сандъче с помощта на парчета от карта. Екипът е разделен на подекипи, които разполагат с по една улика, чрез която да открият карта. Те трябва да разрешават различни логически задачи, докато успеят да постигнат целта си. В края на приключението всички събират парчетата от картата, за да открият съкровището.  
**Провежда се на открито.**



## Източна философия

Тиймбилдингът въвежда участниците в духа на източните страни. Целта е сплотяване на екипа чрез обръщане на фокуса към Другия. Преживяват се типични източни обичаи - чаена церемония, приготвяне на храни по източни рецепти. Провеждат се и викторини, свързани с интересни факти от източната култура.  
**Провежда се на закрито.**

## Ориентиране

Този тип тиймбилдинг е подходящ за висшия мениджмънт. С компас, карта и ограничен набор от насоки участниците трябва да преминават маршрут в гора или планина. Най-добри резултати се постигат от малки групи, които сами трябва да се справят с ориентирането в непозната среда. Компанията, организираща тиймбилдинг, се намесва само при наличието на сериозен проблем. Във всички останали случаи участниците се справят напълно сами.

## За себе си и другите

Идеята на програмата е да се остави "следа". Свързана е с работа на екипа върху социален проблем, който да разреши. Може да става дума за паркови съоръжения, поставяне на табели по туристически пътеки, засаждане на дървета или работа с уязвими групи. Екипът заедно става съпричастен към каузата.

## Екстремни висини

Дейностите се провеждат "над земята". Използват се различни съоръжения като въжета, тролеи, мостове, стълби без подпори. Целта е екипът да бъде въвлечен максимално в изживяването. Програмата е подходяща за висшия мениджмънт, защото изпитва и серия лични качества. В управлението често се изискват решителност, умение за вземане на решения и поемане на отговорност. Тези умения може да се развият чрез екстремните изживявания.

## Ветроходно приключение

Участниците са поставени в най-първичните условия на екипна дейност. Те са изправени пред необходимостта сами да се справят с управлението на ветроходна лодка и трябва да си разпределят ролите така, че тя да се движи.

## Ами сега?

Този тип тиймбилдинг се използва в случай, в който има "железна необходимост от това", казва Христо Христов от Work Partners. Няма значение каква тиймбилдинг програма е избрана. Участниците разбират едва накрая в какво са участвали. Първоначално се тръгва с нагласата, че се участва в обикновена програма, преди нещата привидно да излязат от контрол. Екипът е поставен в стресова ситуация, с която трябва да се справи.

# КЛУБ NEXT GENERATION

## Да програмираш бизнеса

След първия несполучлив опит Ивайло Христов разбира, че освен да имаш технически умения за успешен бизнес трябва да разбираш от маркетинг и продажби



### Next Generation прогнози А ако Facebook загине?

“Има много ясни показатели, които доказват, че Facebook няма да залезе в близките 5 години”, казва Ивайло Христов. Но дори и това да се случи, “Комфо” няма да останат извън бизнеса, защото нуждата да комуникираш, приятелите ти да филтрират информацията, която достига до теб, нуждата, която социалната мрежа създаде, може да изчезне само ако се появи заместител. “Каквото и да се случи, няма да стане за една нощ. Навиците на потребителите са огромен фактор. Yahoo и dir.bg са идеалните примери за сайтове, които не се развиват от години, но все още се използват.”

### А Google+

“Към Google+ в момента има много голям интерес, но единственото, на което разчита той, е доброто име на фирмата и огромният брой Gmail потребители. Напълно вероятно е социалната мрежа на Google да нарасне до няколко десетки милиона единствено заради потребителите на gmail. Но такъв огромен първоначален интерес видяхме и когато се появи Buzz. После хората спряха да го ползват. Това очаквам да се случи и с Google+.”

“Ще трябва да се учи пак”, ми казва Ивайло Христов минути след като получи наградата си в конкурса за млади мениджъри и предприемачи Next Generation. Седмица по-късно звъним на футуристичен звънец и влизаме във вход с четири брандирани пощенски кутии. Още от “Комфо” копчетата в асансьора разбираме, че няколко етажа са за екипа на компанията. Ивайло ни посреща и правим кратка разходка в трите апартамента. Млади хора, в приветливи помещения, декорирани според личните им предпочитания. Приятни тераси с люлки, маса за тенис, дартс и класическата за всеки ИТ офис джага. Ивайло споделя, че след разрастването на екипа са обмисляли да се преместят в по-корпоративна среда, но се отказват. “Имайки предвид, че почти нямаме клиенти в България, не ни трябва лъскав офис.”

На последния етаж разглеждаме наградите на Ивайло, наредени над внушителна колекция книги за програмиране. До наградата “Facebook кампания” от тазгодишните Български уебнагради седи рамкирана салфетка с неразбираеми чертежи. Като в класическа история за създаване на голяма компания всичко започва със скица върху няколко салфетки. “През 2007 г. разбрахме, че Facebook всъщност е доста готина социална мрежа, която следва интересни бизнес модели от ИТ средите, а не е просто поредната заигравка за тинейджъри. С отварянето на мрежата за външни компании започнахме да си задаваме въпроса има ли бизнес в това.”

### Втори опит

За Ивайло това е вторият опит за собствен бизнес. Първият пропада, но му помага да разбере, че една ИТ компания може много трудно да започне само на базата на техническите умения. “В първия ми стартъп бяхме само двама програмисти и страшно много ни липсваха умения в маркетинга и продажбите.” По това време Ивайло работи в Microsoft в Дания. Пак там, на събитие за предприемачество среща сегашните си партньори от Дания. Така начело на компанията застават двама технически специалисти от България и двама специалисти по маркетинг и продажби от датска страна. Следва година и половина доказване на концепции, тестови приложения и проучвания. В късната пролет на 2008 г. става ясно, че във Facebook има достатъчно потенциал и бизнес интерес. “Още тогава имаше въпроси кога Facebook ще умре, кое ще е следващото нещо”, смее се Ивайло и признава, че



►Христов чертае структурата на “Комфо”, докато гържи постабената в рамка салфетка, на която в едно кафене са скицирали идеята за създаването на компанията

това е един от най-честите въпроси, които му задават.

### От услуга към продукт

През лятото на 2008 г. компанията, която тогава носи името “Стеллар България”, започва да наема хора, през есента се появяват и първите клиенти. “И до ден днешен повече от 90% от пазара ни е в скандинавските страни и не продаваме много в България. Разбираемо е, защото социалната мрежа в България е с около година по-назад в развитието си. Това, което тепърва започва в България, е използването ѝ за решаване на реални проблеми.”

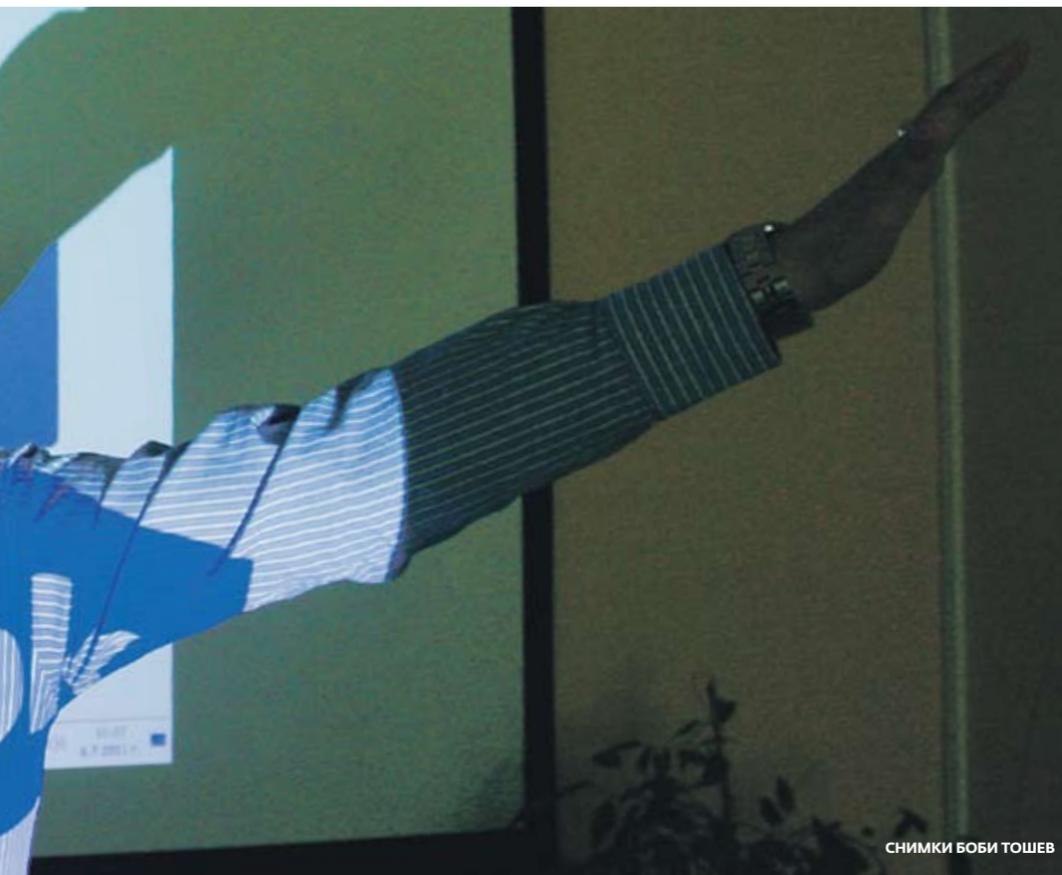
“Комфо България” е 100% собственост на регистрираната в Дания Komfo Global, в която съдружници с равни дялове са самият Христов, партньорът му в България Динко Танев и датските им съдружници Размус Мюлер и Майкъл Хансен. Освен у нас Komfo Global има дъщерни дружества в Дания и Норвегия.

“Комфо” е една от първите компании, които разработват приложения за Facebook. В момента фирмата е отличена като предпочитан разрабочик от Facebook. Членството в този ограничен кръг от компании гарантира редовен достъп до информация за всички промени в платформата, сбирки, посветени на бъдещите проекти и възможност за обратна връзка. “Промените във Facebook са най-доброто и най-лошото на платформата. От технологична точка са нещо много трудно, но от гледна точка на бизнеса са много важни, защото са основната причина компаниите да не правят приложенията в собствените си отдели, а да се обръщат към нас.”

Заради трудността да разширяват екипа непрестанно от година насам фирмата преминава към продуктово ориентиране, като разчитат на по-стандартизирани и бързи решения. В същото време клиенти на “Комфо” са гиганти като Nike, Ikea, Toyota и Seat - все компании, които се



# СИ



СНИМКИ БОБИ ТОШЕВ



## Facebook App

► Едно от последните Facebook приложения на "Комфо" е разработено за предизборната кампания на датската социалдемократическа партия. Партията има над 50 хил. членове, като 5-10% от тях са изключително активни по време на кампанията. Освен стандартните информационни функции специфични за приложенията са генерация на брошури, изрови механики за класиране по активност и най-интересното - гаряване на личния статус. Това позволява от административния панел да се публикуват съобщения от името на всеки, който е предоставил статуса си. Обсъжда се приложението да бъде подгържано и развивано дори след края на кампанията.

стремят да се открият от всичко общоприето. "За тези клиенти стандартните ни продукти по никакъв начин не може да са атрактивни, така че си запазваме поръчковата бизнес линия за тях."

## Програмист или предприемач

Както за всички ИТ компании в България, така и за "Комфо" намирането на специалисти е проблем. "Компанията ни е много зависима от достъпа до специалисти, които са добри в Web технологиите и могат да учат бързо." Убеден е, че е неправилно нови хора да се привличат само с космически заплати, защото в момента, в който някой им предложи повече, те си тръгват. Цел на "Комфо" е

хората да са доволни. Точно затова Ивайло се вслушва в желанието на екипа си да не се местят в по-корпоративна среда.

"Вече три години не съм програмирал", споделя основателят на "Комфо България". Обяснява ни, че програмирането помага страшно много на преценката му за реалистичността на крайните срокове. "Нагледал съм се на хора, които се опитват да ни управляват, които нямат никаква представа от естеството на нашата работа. Управленски кадри, които не са били навътре в ИТ сферата, трудно разбират парадоксите в този тип работа." Хората, работили с "Комфо", споделят, че фактът, че и двамата български съдружници са програмисти, страшно много им помага да разбират всичко, което се случва.

## Преподавател и танцьор

От 2003 г. Ивайло е хоноруван преподавател в Софийския университет, първоначално технически дисциплини. Съавтор е на първата българска книга за платформата на Microsoft .NET Framework. Отскоро преподава предприемачество на магистърско ниво във факултета по математика и информатика. Заедно с Junior Achievement също организират курсове по предприемачество. В Cisco института преподава дисциплини, които казва, че са близки до сърцето му - маркетинг в социалните мрежи и наемане на хора.

Друг актуален проект, върху който работи в партньорство с агенция за подбор на персонал, е книга за ИТ специалистите. "Те не могат да продават труда си. Представят се лошо на интервюта, имат коренно погрешна представа какво иска да чуе работодателят и много често не са искрени. Затова решихме да напишем една книга с истински истории, в която да споделим опита, който имаме."

В графата "хобита" на документите, с които Ивайло кандидатства в конкурса, попадат народните танци. "В нашата професия седенето пред компютъра е страшно нездравословно. Трябва човек да има достатъчно движение." Ивайло споделя, че спортовете са му интересни само в първия месец. Пробвахме го на тенис на маса, не си личеше някога да му е било интересно. Казва, че народните танци са сред любимите му занимания, защото имат и образователен елемент. Музиката явно също е фактор. "Въпросът е човек хем да учи, хем да тренира." Но така и не научихме дали Ивайло Христов наистина е толкова добър танцьор, колкото твърди. Ще проверим.

Ангел Симитчиев, Денслава Симеонова

## Другите за Ивайло Христов

Венцислав Попов,  
съдружник в първия стартъп на Ивайло



С Иво се познаваме от 6-7 години. Той е рядко явление. Малко хора притежават неговия заряд. Отдава му се да катализира процеса на работа и да увеличи хората. Доста е комуникативен, противно на схващането за програмистите, и в същото време премерен в изказванията си.

Цена много високо прямотата му. Имало е и случаи, в които ентусиазмът му го е тласкал лудо към някоя не толкова добра идея.

Първия си проект започнахме, когато аз бях студент, а той току-що завършил и понатрупал няколко години опит като софтуерен разработчик. Много искахме да направим нещо значимо за ИТ обществото. Надявахме се то да ни носи и пари. Така се появи DEV.BG порталът с актуална и полезна информация за ИТ хората. Може би главният проблем бе фактът, че никой от нас не можеше да инвестира достатъчно време. С времето мотивацията ни намаля и проектът остана замразен. В момента заедно работим по нов проект.

Динко Танев,  
съдружник в Komfo Global и технически директор на "Комфо България"



С него сме работили дълго в една английска компания, разработваща софтуер за езикови преводи. Във факултета по математика и информатика в СУ той ми преподаваше в курса по .NET Framework. Събра ни предприемаческият дух преди около 4 години, когато основахме "Комфо".

Ивайло е изключително креативен и съчетава техническите си познания със ситуацията на пазара, за да достигне до иновативна идея. Има невероятното качество да действа хладнокръвно в напрегнати ситуации и способността да разпределя работата на хората по най-ползотворния начин. С Христов сме доста различни като характери и се радвам, че това е така. Ивайло е верен приятел, на който може да се разчита. Обожава да се разхожда. Във фирмата е известен със своите wisdom walks - 30 мин ходене, след като е обядвал. Често излизаме извън София през уикендите с приятелски компании за малко отход и откъсване от големия град.

Размус Мюлер,  
съдружник в Komfo Global и изпълнителен директор на "Комфо Дания"



Ивайло и Майкъл Хансен (другият датски съдружник в "Комфо") се познават от предприемаческо събитие и от Майкъл получих доста позитивни впечатления за него. Когато с Майкъл решихме да проучим възможностите да работим с Facebook, веднага потърсихме Ивайло, за да разберем дали иска да стане част от

проекта "Комфо". Най-ценните му професионални качества са способността му да вижда нещата в перспектива, едновременно от ИТ страната и от гледна точка на бизнеса. Ивайло е аналитичен и последователен, но в същото време е прогресивен и твърдо решен да се движи напред. Страхотно е да имаш човек като него наоколо. Не сме имали нито един спор, който да не сме разрешили спокойно и разумно.



**Cannes Lions**  
**Печелившата стратегия**

► Рекламата излъква сред повече от 2100 други кандидати на фестивала в Кан. Трите основни предпоставки, за да е печеливша една кампания, според журито са неочакваност, целенасоченост и ефикасност. Уорън Браун, президент и творчески

основател на фестивала, казва пред Media Post, че кампанията е като "среща с най-добрия ти приятел за по едно питие, на която осъзнаваш, че той си е сменил пола. Наистина те изкарва от зоната ти на комфорт." Според него малка доза непочтителност или анархия в "промоционалната" идея е достатъчна, за да не ти излезе рекламната от главата.

► Билборг от кампанията на ROM със слоган "Патриотизмът няма да ви нахрани"

# Грабни един ROM

## Как една реклама вдигна цяла Румъния на крак и счупи рекордите за продажби на шоколадово десертче

Как биха реагирали българите, ако "Крафт Фуудс България" осеят опаковката на оцелялото от соца шоколадче "Република" със звездите от американското знаме? Когато подобно нещо се случва в Румъния и националното знаме върху 47-годишното шоколадче ROM е заменено със звездите и ивиците на американския флаг, тази провокация се превръща в един от най-успешните рекламни трикове на годината.

Това носи сладък успех за агенция McCann Erickson на международния рекламен фестивал в Кан, където кампанията печели две награди "Гран при" за "пРОМОционален и директен маркетинг". Позабравеният десерт на фирма Kandia Dulce става популярен от Mars и Snickers и надскача продажбите от времето на Чаушеску.

**Напук на цинизма**  
ROM започва да се произ-

вежда в Румъния през 1964 г., като на опаковката му е не друго, а румънският флаг. Носталгичната и ретро ориентация на десерта не е особено атрактивна за младите румънци. А в сфера, в която успехът се измерва с непрекъснатото привличане на вниманието на новото поколение, патриотичните апели на ROM не са особено примамливи. Младите румънци предпочитат "готините" американски марки като Snickers, така че неизбежно се появява въпросът как шоколадчето, опаковано в румънското знаме, да стане примамливо за младите.

"Стратегията ни беше да предизвикаме обществен дебат за националните ценности именно сред младите хора и по този начин на марката ROM започна да се гледа благосклонно", споделят от рекламната агенция при представянето на кампанията си

в Кан през юни. "Предизвикахме националното его на младите. Стимулирахме и насърчихме дискусии, предизвикани от "американското завладяване". Внимателно следихме и отговаряхме на обществените реакции", допълват от McCann Erickson.

**Дремещ патриотизъм**

"Кампанията беше от национален мащаб и постави под въпрос ценностната система на обществото, така че трябваше да имаме предвид всички, които имат право на мнение - широката общественост, лидерите на общественото мнение, журналистите", казват от агенцията. Изследването им показва, че въпреки склонността на румънците да е отрицателно настроен и циничен към националните ценности патри-

**Обугата**

Както се очаква, румънците са обидени и правят множество онлайн акции за защита на националния си символ - както на знамето, така и на шоколадчето. Те веднага създават над 10 Facebook каузи за връщане на стария ROM, като най-популярната набира над 20 хил. потребители за една седмица - повече, отколкото събира акцията за изграждане на магистрала за цялата година. По време на кампанията феновете на ROM във Facebook нарастват 4 пъти за шест дни.

Поддръжниците дори стигат дотам, че организират флешмоб за връщане на стария ROM.

**Упс**

"Само се шегувахме", заявява американецът в нова реклама седмица след началото на кампанията и фирмата връща стария дизайн на опаковката. "Върнахме стария ROM - по-румънски от всякога. Патриотичните дебати, разразили се в медиите, накрая обявиха "ROM" за истинска "национална икона", разказват от McCann Erickson.

**Резултатите**

Кампанията достига до 67% от румънците и гласността, която безплатно получава ROM, се оценява на 300 хил. EUR. Темата за "патриотизма" обзема с пълна сила националните медии. През първите шест дни уебсайтът на ROM генерира 75 хил. уникални посещения. Всички индикатори за развитието на марката ROM



20%

► скачат продажбите на шоколадчето ROM на фона на 8.2% средно за тази продуктова ниша

рязко се покачват, особено тези, внушаващи следното: ROM е моята марка". Този индикатор достига увеличение от 124%. ROM бележи 20% ръст в най-важната ниша - хипермаркетите. Най-важното е, че ROM измества Snickers като предпочитан десерт със 79% увеличение на показателите.

**Невигум контрол**

"Наблюдавахме и модерирахме дебатите в денонощна war room стая, която се намираще в агенцията и където се събираха дисциплинарните мениджъри и екипът за комуникация с клиентите", споделят организаторите. Всички журналисти, блогъри и обществени лидери получават пресинформация за официалния нов "американски" сладкиш с подробности за неговото ново лице.

Истинското предизвикателство обаче е координацията на диалога и следенето

на обществените реакции в национален мащаб, така че нито марката, нито националните ценности да бъдат засегнати.

"Отговаряхме на интервюта и най-различни запитвания, свързани с бъдещите планове на кампанията. Създадохме и поддържахме форум в реално време на страницата на продукта. Дебатите около румънския патриотизъм се разгорещиха и станаха централна тема в пресата. Получихме покани за телевизионни предавания, заявки за интервюта, в които можехме да тълкуваме социалния феномен", разказват рекламните агенти.

"Беше от решаващо значение връщането на стария ROM да не се тълкува като слабост от страна на компанията, а да докаже на румънците колко обичат истинския сладкиш - символа, успял да пробуди техния позадрямал патриотизъм."

Теогора Мусева



79%

► се увеличава показателят, който сочи, че десертчето става любимо на румънците, като измества Snickers

отизмът му постепенно се завръща. "Внимателно наблюдавахме и дебатите на силно чувствителните на тема "реактивен патриотизъм", които действат подривно на кампанията ни", разкриват организаторите.

За допълнителен ефект агенцията прави телевизионен рекламен спот, в който говорител със силен американски акцент хвали ROM със слогана The taste of coolness (англ. - "Вкусът на готиното").