ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд
за регионално развитие
Инвестираме във вашето бъдеще

НАЦИОНАЛНА СТРАТЕГИЧЕСКА РЕФЕРЕНТНА РАМКА 2007 – 2013

www.eufunds.bg

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

Медиен мониторинг

08 септември 2012

Документът е изготвен съгласно договор за възлагане на обособена позиция № 2 „Извършване на медиен мониторинг и изработване и предоставяне на контент анализ на публикациите и излъчванията в печатните и електронни медии по теми, свързани с ОП "Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007-2013" от обществена поръчка с предмет: „Социологически проучвания за изпълнение, мониторинг и оценка на Комуникационния план на Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007 – 2013"

ЕСТАТ ООД, С ПОДИЗПЪЛНИТЕЛ МЕДИЯЗУУМ ООД

Проект BG161PO003-5.0.01-0004: „Осигуряване на публичност и прозрачност на дейностите по оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007 – 2013" е финансиран по Приоритетна ос 5 „Техническа помощ" на оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика" 2007 – 2013", съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие

Медиен мониторинг

08 септември 2012

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение 3

Телевизии и радиостанции 4
Източник: Дарик радио 4
Предаване: Денят 4

Национални печатни медии 8
Няма намерена информация. 8

Регионални печатни медии 9
Няма намерена информация. 9

Периодични печатни издания 10
Източник: сп. Мениджър 10
Заглавие: АНКЕТА - Как се променя вашият сектор? 10

Източник: сп. Мениджър 12
Заглавие: ПЕТЪР АНДРОНОВ: ИМАМЕ ИСТИНСКИ ПРЕДПРИЕМАЧИ, ПРИМЕРЪТ ИМ Е ЗАРАЗИТЕЛЕН И ТЕ СА БЪДЕЩЕТО 12

Интернет издания и блогове 16
Няма намерена информация. 16

Медиен мониторинг – обобщение

08.09.2012 г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	**1**
• телевизии	0
• радиостанции	1
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	**2**
• вестници, от които:	0
- национални	0
- регионални	0
• периодични издания	2
• интернет издания и блогове	0
Общо за деня	**3**

Дата: 07.09.2012
Източник: Дарик радио
Предаване: Денят
Място на материала:
Продължителност в мин.: 12
Брой думи: 1847

Резюме: Тема: Рубрика на ОПК - „Пари за вашия бизнес”

Водещ: Добър вечер и от мен, Марта Младенова. Това е съвместната рубрика на Дарик радио с МИЕТ. Този петък ще обобщим най-важното от трите отворени процедури по ОПК. Но преди това ще разкажем за решението на управляващия орган на програмата да увеличи с повече от 85 млн. лв. парите за технологична модернизация на малките и средни предприятия. Знаете, това е схемата, към която имаше огромен интерес. С допълнителните средства ще бъдат финансирани проектите на 121 предприятия от резервния списък, покрили минималните критерии за техническа и финансова оценка. Едновременно с това бяха сключени 21 договора за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по процедурата за подкрепа за внедряване в производството на иновативни продукти, процеси и предоставяне на иновативни услуги. Така бюджетът на процедурата се увеличи с близо 33 млн. лв.
За схемата за иновациите ще разкаже Росен Драганов, експерт в ГД Европейски фондове за конкурентоспособност.
Росен Драганов: Програмата предоставя интегрирана консултантска инвестиционан подкрепа, съответно могат да бъдат финансирани както дейности в областта на инвестициите, така и дейности в областта на услугите. Общият размер на предоставената безвъзмездна помощ е около 20 млн. Към момента наличните средства по процедурата са около 5 млн.
Водещ: Кой има право да кандидатства по тази процедура и на какви условия трябва да отговаря предприятието?
Росен Драганов: Процедурата, както казах, е насочена към стартиращи иновативни предприятия, което съобразно критериите, които сме заложили, означава, че те трябва да са регистрирани не по-рано от три години преди датата на подаване на проектното предложение. Това е критерият, по който те се определят като стартиращи. освен това по смисъла на Закона за малките и средни предприятия, те попадат в една от категориите – микро, малко или средно, съответно интензитета варира от 60 до 80% съобразно тяхната категория.

Текст: Тема: Рубрика на ОПК - „Пари за вашия бизнес”

Водещ: Добър вечер и от мен, Марта Младенова. Това е съвместната рубрика на Дарик радио с МИЕТ. Този петък ще обобщим най-важното от трите отворени процедури по *ОПК*. Но преди това ще разкажем за решението на управляващия орган на *програмата* да увеличи с повече от 85 млн. лв. парите за технологична модернизация на малките и средни предприятия. Знаете, това е схемата, към която имаше огромен интерес. С допълнителните средства ще бъдат финансирани проектите на 121 предприятия от резервния списък, покрили минималните критерии за техническа и финансова оценка. Едновременно с това бяха сключени 21 договора за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по процедурата за подкрепа за внедряване в производството на иновативни продукти, процеси и предоставяне на иновативни услуги. Така бюджетът на процедурата се увеличи с близо 33 млн. лв.
За схемата за иновациите ще разкаже Росен Драганов, експерт в ГД „Европейски фондове за конкурентоспособност“.
Росен Драганов: *Програмата* предоставя интегрирана консултантска инвестиционан подкрепа, съответно могат да бъдат финансирани както дейности в областта на инвестициите, така и дейности в областта на услугите. Общият размер на предоставената безвъзмездна помощ е около 20 млн. Към момента наличните средства по процедурата са около 5 млн.
Водещ: Кой има право да кандидатства по тази процедура и на какви условия трябва да отговаря предприятието?

Росен Драганов: Процедурата, както казах, е насочена към стартиращи иновативни предприятия, което съобразно критериите, които сме заложили, означава, че те трябва да са регистрирани не по-рано от три години преди датата на подаване на проектното предложение. Това е критерият, по който те се определят като стартиращи. освен това по смисъла на Закона за малките и средни предприятия, те попадат в една от категориите – микро, малко или средно, съответно интензитета варира от 60 до 80% съобразно тяхната категория.
Водещ: Какви са критериите за допустимост?
Росен Драганов: Интересно и специфично само за тази процедура е, че има определени изисквания, които кандидатите трябва да изпълняват, за да са допустими кандидати и те са разписани в насоките за кандидатстване. Те са четири на брой. Първите три обхващат притежанието на индустриална собственост от потенциалните кандидати. Първият е, когато имат вече защита върху тази индустриална собственост и тя е реализирана чрез патент получен или полезен модел. Вторият вариант е при наличието на заявка за изобретение, който вариант обаче трябва да е обезпечен и с положително становище за патентоспособност. Третият вариант е чрез апортиране на права върху индустриална собственост в предприятието-кандидат. И четвъртият вариант, той е насочен към софтуерните компании. Там наблюдаваме, така, известен интерес и той позволява след преминаването на административна процедура в Министерство на съобщенията и транспорта, накратко казано, която процедура предварително оценява подадените там заявления, след което кандидатът, ако бъде одобрен от тази комисия, бива допустим и по процедурата, за която в момента разговаряме.
Водещ: Каква е максималната сума, за която едно предприятие може да кандидатства?
Росен Драганов: По процедурата има определени прагове – както минимален праг от 50 хил. лв., така и максимален на безвъзмездната финансова помощ, той е 1 млн. Винаги споменаваме и изискването де минимис, което тук в случая е насоч1ено към разходите, които са в областта на услугите и те трябва да са около 390 хил. за три поредни години, по споменатия режим.
Водещ: До кога е отворена процедурата?
Росен Драганов: Процедурата е отворена на 29 март 2010 година. По-голяма част от нея вече, средствата са договорени. Тя е без краен срок и в момента е отворена. Най-вероятно ще приключи тогава, когато се усвоят средствата. На този етап не можем да се ангажираме с точна дата.
Водещ: В края на септември предстои да бъде направена втора информационна кампания за схемата за зелена икономика и енергийна ефективност. Най-важните аспекти за процедурата, по която вече има две подадени проектни предложения, ще разкаже експертът Гергана Опанова.
Гергана Опанова: Процедурата енергийна ефективност и зелена икономика е насочена към микро-, малките и средните предприятия, като целта на процедурата е да се насърчи развитието на инвестиционни проекти, чиято цел е да се въведат производствени технологии, които са енергийноефективни, да се насърчи въвеждането на технологии, свързани с възобновяеми енергийни източници, както и да се насърчи подобряването на мерките за енергиен мениджмънт в предприятията. Финансирането по процедурата се осигурява по две линии – от една страна е грантовото финансиране по линия на *ОПК*, от друга страна имаме заемно финансиране или мостово финансиране, осигурено по линия на ЕБВР, която предоставя кредити за съфинансирането на одобрените проекти. Общият бюджет, с който *оперативната програма* разполага за предоставяне безвъзмездна помощ на проектите е 150 млн. евро. В същия размер е и заемното финансиране, което се осигурява от ЕБВР. Бюджетът в рамките на един проект, който кандидатите могат да подадат, максималният му размер не може да бъде по-голям от 2 млн. лв., като кандидатите могат да кандидатстват за няколко вида дейности. Основно сме разпределили допустимите дейности в три компонента – компонент 1, който е насочен към подобряване на енергийната ефективност в предприятията и компонент 2, който е насочен към намаляване на енергийната интензивност на единица производство в самите предприятия, като дейностите в рамките на компонент 1 са задължителни за изпълнение от страна на кандидатите. Тоест за да бъде допустим един проект, задължително трябва да включва дейности по компонент 1. Какво разбиране под дейности по компонент 1? В рамките на дейности по компонент 1 включваме закупуване на машини, оборудване и съоръжения, които са включени в списъка на допустимите категории материали и оборудване по процедурата. това е един списък, който е предварително одобрен за финансиране по *програмата*. Това е един вид нововъведение. Кандидатите избират от този списък материали и оборудване, той е разделен на две части – непроизводствено оборудване и производствено оборудване. И по този начин ние осигуряваме предварителна техническа допустимост на тези проекти. Тоест ако кандидат реши, че иска да кандидатства само с проект, съгласно този

списък, той може да премине по-бързо процеса на оценка за техническа допустимост, техническо съответствие с критериите по процедурата. Така, втората част на дейностите, които са допустими в рамките на компонент 1, това са извършване на строително-монтажни работи, които са съпътстващи и свързани с въвеждането в експлоатация на тези материали, машини, оборудване и съоръжения, съгласно списъка на допустимите категории и материали, и оборудване. Също така друга част от дейностите, които могат да бъдат допустими по компонент 1, това е въвеждане на технологии от възобновяеми енергийни източници, като те следва да бъдат само за собствени нужди. Тоест тук имаше много запитвания от страна на кандидатите дали е възможно такива ...и технологии да се използват за продаване, дали е възможно фотоволтаици да бъдат въведени по процедурата. Категорично не. Няколко пъти вече отговаряме на такива въпроси по процедурата. Това не е допустимо съгласно изискванията на настоящата процедура. И четвъртият тип дейности, които са допустими в рамките на този компонент, това е въвеждане на когенерации пак за собствени нужди. Вторият компонент – той основно включване закупуване на производствено оборудване. Като тук идеята е, че това производствено оборудване трябва да довежда до намаляване на енергийната интензивност на единица продукция.

Водещ: Тоест да се пести енергия.

Гергана Опанова: Точно така. И също така, за да бъдат допустими дейностите по компонент 2 трябва да бъде направено енергийно обследване, което да докаже, че мерките, които са предвидени водят до не по-малко от 10% енергийно спестяване на предвидената мярка. И последният компонент – трети компонент, той всъщност обхваща услуги основно за енергиен мениджмънт и визуализация на проекта, както и одит на проекта. Крайният срок за подаване на проектни предложения е 31 октомври 2013 година, тоест процедурата е отворена без краен срок. В момента, в който кандидатите решат, и са готови, могат да дойдат, да заповядат при нас и да подадат проектното предложение, при положение, разбира се, че не дойдат по-късно от 31 октомври 2013 г.

Водещ: И третата отворена схема е за подкрепа на клъстерите. Още ще научим отново от Росен Драганов.

Росен Драганов: Трябва да кажем, че клъстерите са специфични мрежи от взаимосвързани предприятия, които могат да включват доставчици на стоки и услуги, научни институции, неправителствени организации, обучаващи организации, местните власти и други структури, които е необходимо да бъдат насочени към реализирането на обща цел. Допустими по процедурата са всички тези организации, които споменахме, обединени в една-единна структура, като критерият за допустимост включва и наличието на минимален брой членове от този вид, който изброихме, като по компонент 1 и 2, когато кандидатства определено предприятие или организация, или обединение, в него е необходимо да членуват седем юридически лица, регистрирани по Търговския закон. А ако предприятието кандидатства или обединението кандидатства по компонент 3, е необходимо да включва минимум 20 юридически лица, от които едно задължително трябва да бъде учебно заведение.

Водещ: Колко пари има по тази схема? Колко са към момента сключените договори и каква е максималната сума, за която може да кандидатства един клъстер?

Росен Драганов: Общата сума на безвъзмездната финансова помощ по процедурата е около 29 млн. На този етап са постъпили около 35 проекта. Като договорената сума е малко над 3,5 млн. лв., което ще рече, че има достатъчно свободен ресурс и е възможно и апелираме към потенциалните кандидати да подават проектни предложения по тази процедура, тъй като има големи налични средства и неусвоена сума по нея. Сключените договори са около 16 на брой.

Водещ: Какъв ще е максималният размер?

Росен Драганов: Максималният размер, за който може да кандидатства клъстерното обединение, е до 2 млн. лв. Нямаме долен праг за кандидатстване. Като отново трябва да спомена изискването кандидатът да изпълнява условията по режима де минимис, тоест да няма за три поредни години получена безвъзмездна финансова помощ по различен източник повече от 390 хил. лв.

Водещ: На какво си обяснявате този сравнително нисък интерес към схемата или по-скоро сравнително малък брой подадени проектни предложения и сключени договори?

Росен Драганов: Трудно може да се даде еднозначен отговор на този въпрос. Може би в следващия период проблемите ще бъдат детайлно анализирани, съответно отстранени като такива и в новия програмен период ще бъде заложено по-реалистично и правилно реализирано една такава процедура отново за развитието или подкрепата на клъстерите в България. Причините от една страна могат да се касаят в културата на бизнес предприятията, които за съжаление в България трудно стигат до общи цели и да се кооперират. Това е бизнес

поведение, което явно още не е навлязло сред тях. не на последно място трябва да се спомене, че в България като цяло клъстерната мрежа не е добре развита. Общо достъпната и така достоверна информация, с която разполагаме говори, че в момента в България има около 50 клъстерни обединения, от които по-голямата част са кандидатите и част от тях вече наши бенефициенти.

Водещ: Кое затруднява най-много бъдещите бенефициенти и евентуално създава проблеми, за да напишат успешно проекта?

Росен Драганов: Проблемите са от най-различни естество. Някои, които можем веднага да отчетем, са свързани с допустимостта на кандидатите. Ние вече ги споменахме – броя членове, които трябва да се включат в съответното обединение. Пак казвам, че този критерии се съблюдава и трябва да бъде изпълнен от кандидата. От друга страна, по компонент 3 е необходимо в клъстерното обединение да се включат над 20 юридически лица, което, така, затруднява потенциалните кандидати. Вероятно трудно могат да изградят единна политика. По отношение на изпълнението също известни проблеми имат кандидатите от гледна точка на това, че не е допустимо член в клъстерното обединение да участва като изпълнител на проект.

Национални печатни медии

Няма намерена информация.

Регионални печатни медии

Няма намерена информация.

Периодични печатни издания

Дата: 08.09.2012
Източник: сп. Мениджър
Страница: 14,15
Брой думи: 912

Резюме: ПЪРВА ИНВЕСТИЦИОННА БАНКА развива дейност 6 България и на Балканите. Регистрирана е през 1993 г.

Заглавие: АНКЕТА - Как се променя вашият сектор?
Подзаглавие: РЕГИСТЪР
Автор:
Текст: ПЪРВА ИНВЕСТИЦИОННА БАНКА развива дейност в България и на Балканите. Регистрирана е през 1993 г.
"ИНТЕРСЕРВИЗ УЗУНОВИ" Внася и монтира електротехника, мебели и строителни материали; управлява недвижими имоти; произвежда и изнася плодове и зеленчуци.
"ХЮЛЕТ-ПАКАРД" е сред водещите производители на ИТ продукти и услуги.
BMW GROUP БЪЛГАРИЯ е част от един от най-големите световни производители на автомобили.
"ЕОС МАТРИКС" е група за управление и събиране на дългове.
МАЯ ГЕОРГИЕВА, член на надзорния съвет на Първа инвестиционна банка: Освен стабилността на банковия сектор трябва да отбележим и високата, но етична конкуренция между банките в България. Конкуренцията по правилата на честната игра носи много ползи за клиентите, а именно: качество на обслужване - все повече банки обучават и инвестират в своите служители и неслучайно през последните две години и Райфайзенбанк, и УниКредит Булбанк са отличени като банки на клиента. Това беше място, което Първа инвестиционна банка държеше в продължение на години. Освен високото качество на обслужване виждаме и по-дълги работни часове - например нашите офиси са отворени в събота и неделя, а в моловете работим до 22 часа. Алфа Банк също предлага удължено работно време. Забелязва се намаление на лихвите по кредитите: все повече банки намаляват лихвите, за да привлекат както добри корпоративни клиенти, така и частни лица. Предлагат се ипотечни продукти с условия, които дават спокойствие: например вече има ипотечен кредит с опция за ваканция от една година, т.е. ако клиентът загуби работата си, няма да прави погасителни вноски в рамките на 12 месеца. Много банки предлагат и фиксирана лихва по ипотечни и потребителски кредити, а някои и безплатна застраховка на имота. Правят се иновации в посока спестяване на времето: ние предлагаме кредитни и дебитни карти, чрез които с едно докосване се извършва плащането на дребни услуги и стоки, а Банка ДСК и ОББ предлагат банкомати, на които може да внесете пари. От миналата година нашата банка предлага мобилно и телефонно банкиране.
КРАСИМИР УЗУНОВ, изпълнителен директор на "Интерсервиз Узунови": За съжаление коментарът ми е негативен и едва ли е по посока на Вашите очаквания. Не само няма подобрение в търговския сектор, а дори има рязък спад. Визирам онзи сегмент от сектора, в който ние активно участваме Вече повече от 20 години - търговията с електронна и битова техника, с мебели и обзавеждане. Оборотите тук спаднаха с 40 до 60%, всички фирми са на загуба през последната година. Повечето от тях или закриват, или рязко редуцират броя на офисите и представителствата си в страната, освобождават десетки служители. Това контрастира на позицията ни на "отличници" в Европейския съюз по отношение на съотношението между дълга и брутния вътрешен продукт.
САША БЕЗУХАНОВА, директор "Публична администрация" в "Хюлет-Пакард" за развиващите се пазари: Името на България се свързва с информационните технологии за добро. Заради миналото ни, когато бяхме център за развитие на компютърните технологии в социалистическия блок, заради добрите български ИТ специалисти, които работят в глобални компании като HP, SAP и Coca-Cola, осигуряващи комплексни инженерни услуги. Положителни промени, които забелязвам в индустрията, са създаването на "София Техпарк" - иновационен хъб за ИТ бизнес, университети и академична общност. Осигуряването на инструменти за финансиране на иновационни проекти и компании чрез целеви фондове по *програмата Jeremie*, стимулирането на работата на менторски мрежи и програми за развитие на предприемачески умения също са сред важните инициативи от последните години. Промяна в тази посока е и създаването на Български център на жените в технологиите, който е част от

Европейската мрежа за стимулиране на женското ИТ предприемачество. България има бъдеще на модерна държава с качествен икономически профил, в който високите технологии играят водеща роля. Има реални предпоставки да се позиционираме като регионален икономически лидер, задаващ тенденциите в ИТ индустриалното развитие на Балканите. Струва си да работим по такава *програма*, защото тя ще допринесе за авторитета и значимостта ни в европейския икономически клуб.
АЛЕКСАНДЪР МИЛАНОВ, управител на BMW Group България: Днес автомобилният сектор в България е по-силен отпреди, защото успя да издържи и да се съвземе след една изключително тежка криза. През този период професионализмът в бранша се разби до ново ниво, оценката към перспективите за растеж и рисковете е много по-задълбочена и мотивирана. Най-важната положителна промяна засяга фокуса Върху потребителите - никога досега клиентът не е бил на такава почит и подходът към него не е бил толкова индивидуален. Подобряват се и финансовите условия при покупка и лизинг на автомобили. Много от производителите предлагат концепции на удължена гаранция и интегрирано сервизно обслужване. Без да смятам, че сътресения и моментни сривове са изключени, пазарът на автомобили в България и развитието на сектора се намират Във фаза на трайна стабилизация.
РАЙНА МИТКОВА-ТОДОРОВА, изпълнителен директор на "ЕОС Матрикс": 2012 г. е още една предизвикателна година за нашия сектор и поредна година в криза. Положителното е, че вече не очакваме краят на годината да донесе и края на кризата и това ни научи да мислим много по-дългосрочно. Търсим все по-иновативни и ефективни начини да помогнем на клиентите си. Те вече имат разбирането, че към събиране на закъснелите вземания трябва да се подхожда професионално. Освен това обръщат по-голямо внимание на качеството и начина, по който се предлага услугата. Не искат да съберат парите на Всяка цена, а да го направят по разумен и етичен начин. В същото време проявяват гъвкавост и предлагат различни варианти на закъснелите си клиенти. От друга страна, длъжниците търсят Все повече информация и съвети на по-ранен етап. Намалява страхът от това да бъдеш потърсен от колекторската агенция и идеята, че на Всяка цена трябва да се скриеш. Напротив, имаме все повече случаи, в които клиентите в закъснение сами търсят контакт с кредиторите, за да намерят решение на ситуацията.

Дата: 08.09.2012
Източник: сп. Мениджър
Страница: 44,45,46,47,48,49,50
Брой думи: 2306

Резюме: ПЕТЪР АНДРОНОВ е назначен за член на УС и изпълнителен директор на СИБАНК през юни 2007 а., а от март 2008 г. е главен изпълнителен директор. През март 2011 г. е избран за кънтри мениджър на КВС за България.

Заглавие: ПЕТЪР АНДРОНОВ: ИМАМЕ ИСТИНСКИ ПРЕДПРИЕМАЧИ, ПРИМЕРЪТ ИМ Е ЗАРАЗИТЕЛЕН И ТЕ СА БЪДЕЩЕТО
Подзаглавие: Дори и ЕС да направи необходимите промени, ще е нужно ВРЕМЕ, за да се преодолее страхът от кризата, казва главният изпълнителен директор на СИБАНК
Автор: Ана КЛИСАРСКА
Текст: ПЕТЪР АНДРОНОВ е назначен за член на УС и изпълнителен директор на СИБАНК през юни 2007 а., а от март 2008 г. е главен изпълнителен директор. През март 2011 г. е избран за кънтри мениджър на КВС за България.
Член е на УС на Асоциацията на банките в България и неин представител в Комитета по банков надзор към Европейската банкова федерация. В периода 2005-2007 г. е наблюдател и член на Европейския банков комитет и на Комитета на европейските банкови надзорници към Европейската комисия. В същия период е наблюдател и член на Банковия надзорен комитет към Европейската централна банка.
Участва в изготвянето на действащото надзорно банково законодателство, в това число Закона за кредитните институции, Закона за допълнителния надзор Върху финансовите конгломерати, надзорните наредби на БНБ, указания и др. От 2002 до май 2007 в. е главен директор на управление "Банков надзор" в Българската народна банка. От 2003 до май 2007 в. е член на УС на Резервния обезпечителен фонд.
Завършили специалност "финанси", профил "Банково дело" 6 УНСС. Преподавател в УНСС до 2004 в., катедра "финанси", Във ВУЗФ и в НБУ/МБИ, дисциплини "Основи на финансите" и "Банково регулиране". Владее английски, немски и руски език.
Как изглежда един банкер по Време на криза? - Изглежда по-уморен, по-напрегнат и 6 известен смисъл - сам. - Защото на Върха Винаги е самотно? - Защото проблемите, които кризата донесе, могат да се споделят с хора, които преминават през същия Вид изпитание. Никой не може да разбере същността, дълбочината, обхвата на проблема толкова добре, както този, който в момента го преживява. Но това е и причина банкерът да изглежда амбициран да се справи, да се учи от грешките си, да е по-предпазлив и да се подготви за следващата фаза, която рано или късно трябва да дойде - Възстановяването след кризата.
- Амбициозен или предпазлив?
- Двете не се изключват. Поуките са още пресни, но задачите, които преследваме, не са се променили. Трудно е да си амбициозен в толкова ограничена среда. Защото само с амбиция, упоритост и постоянство можеш да изтеглиш каруцата по толкова труден терен. Така че амбицията е задължителна, но предпазливостта е неизбежна. Впрочем Времето, в което основно се изчакваше, в по-голямата част от финансовите институции премина отдавна. Всеки от нас Вече има амбициозни планове за продажби и за резултати, но в контекста на по-Висока предпазливост.
- И на по-свит пазар?
- Да, разбира се. Средата, в която оперираме, е съвсем различна и това прави предизвикателството още по-голямо, защото на практика Вече не зависи от нас да променим нагласата на хората и бизнеса. Те се нуждаят от Време.
- Вероятно чакат нещо да се промени.
- Хората се съмняват, че кризата е приключила, и то основателно. Притесняват се дали най-страшната фаза от нея е преминала. Очакват да разберат колко още има, докога ще продължи. Задържат инициативата и предприемачеството дотогава. Хората не бива да бъдат упреквани, че не могат да предскажат средата и затова изчакват. Степента на непредсказуемост продължава да е много висока, а това прави на практика непредсказуеми и бизнес начинанията на гражданите и бизнеса.
Нужно ни е търпение, за да преминем през лечението на времето. Всяка криза идва много бързо, но не отминава изведнъж. Дори след като държавите и обществата са направили необходимото за излизане от кризата, пак е нужно време. Както при много други неща... Нека

само си спомним за катастрофата от 1996-1997 г. Тя беше толкова болезнена, че на хората и на бизнеса им трябваха 6-7 години, за да се обърнат отново към начинания, да се осмелят да рискуват, да инвестират, да мислят активно за подобряване на благосъстоянието си. До 2001-2002 г. имаше също огромно количество свободни пари в банките, които отново не работеха. Куражът да се поеме риск не беше още узрял.
Кризата ще остави икономиките в региона за дълъг период в сравнително ниско и близко до нулата ниво на растеж. Някои вероятно ще преминат и през много по-трудни етапи. След като обаче държавниците са си свършили работата, направили са болезнените реформи и хората свикнат и видят, че продължително Време не се случва нищо лошо, едва тогава ще започнат полека-лека, един след друг, заразяващи се взаимно да се връщат към инициативата.
- Но България е един доста комфортен остров.
- Никой не трябва да има такава илюзия. Това би било опасно. България не е остров и нищо от случващото се навън не ни заобикаля. Кризата през 2008 в., започнала в Щатите, дойде при нас буквално за 2 месеца. Мислехме си, че тя няма отношение към нас, ние нямаме инвестиции в ипотечни облигации, но вълната стигна до нас толкова бързо, че даже нямахме време да реагираме. Най-големият страх според Сенека е този от неизвестното. През октомври 2008 г. еуфорията от предишния растеж беше напълно изчезнала, пред нас имаше бездна на неизвестността. Тогава не знаехме дали след две седмици светът, какъвто го познаваме, няма да се срути.
Финансовите импулси се предават много бързо в днешния свят. Ако България има един основен двигател на икономиката си в момента и той е износът, няма как Външната среда да не ни повлияе.
През 2007 г. преките чуждестранни инвестиции бяха стигнали 9 млрд. евро, а в момента те са в скромния диапазон от 1 млрд. Един огромен ресурс, който вливаше финансови възможности за развитие и растеж на стопанството, вече го няма. Е, разбира се, 30% от БВП преки чуждестранни инвестиции е абсурдно да се очакват, но днешните стойности са все още под нормалните за нашето стопанство. Европейските инвеститори в момента не са в кондиция да инвестират. Кризата ги принуждава да се обърнат към собствените си пазари и да стоят там, докато отмине. Зависимостта ни не е само по линия на преките чуждестранни инвестиции. Износът ни, цените на вносните ресурси, стабилността на европейската финансова система, еврото, политическите решения на ЕС и т.н. Трудно е да изброиш всички външни фактори, от които зависим. Онова, което е в нашите ръце, в някаква част сме го свършили, затова се радваме на комфорта на външните оценки и на успешно предлагане на външен държавен дълг. Едно от Важните неща, което сами трябваше да постигнем, бе стабилността на три основни сектора и това, слава богу, 15 години се прави последователно от всички правителства и централната банка - стабилността на валутния борд, фискалната дисциплина и стабилността на банковата система. Това бяха свещени крави през последните 15 години и затова имаме прилични макроикономически показатели сега.
- Как изглежда бъдещето според Вас?
- Ще преминем първо през бавно и мъчително възстановяване на нагласите, на мисленето на хората. Разбира се, след като Европейският съюз и Еврозоната извървят пътя на реформи. Едва след това ще има и растеж. Такъв е икономическият цикъл. Нищо ново под слънцето.
- Европейският съюз присъства в бъдещето, което вие описахте...
- Ако Европейският съюз не е в нашето бъдеще, означава, че са се случили толкова големи катаклизми, които ще отложат Всичко хубаво и добро.
- Но в момента ЕС демонстрира неспособност да се справи с икономическите си проблеми.
- Така е, за съжаление. Жалко, защото съм убеден, че икономическите проблеми на ЕС не са най-големи. Други, гласовити икономики имат по-дълбоки дисбаланси, по-големи дългове и по-големи дефицити. Но те имат предимство - говорят с един глас, имат монолитно поведение и представяне. Финансовите фундаменти на ЕС не са по-лоши от тези на САЩ, но неспособността му да Взема бързо решения го прави по-уязвим и предсказуем за спекулантите. ЕС трябва да се реформира така, че да Взема по-бързо решения в полза на общия интерес. Иначе не го застрашават толкова фундаментални икономически проблеми, колкото политическата му импотентност.
Ако ЕС го няма, ако няма евро, без да мислим апокалиптично, ми се струва, че ни чакат доста студени зими. Не ми се иска изобщо да разсъждавам в тази посока.
- Според чуждите ви партньори лесно ли се прави бизнес в България?
- Нашата група е чуждестранна и за колегите ми чужденци България е доста... изненадваща. В някои случаи - положително, но в немалко случаи -отрицателно, финансовата стабилност е изключително благоприятна за бизнеса, но България е непривлекателно място заради

корупцията на администрацията и свързаната с това корупция и практики на съдебната система. Болезнен опит в съдебната система е изкарвал от страната немалък брой чужди инвеститори. Има примери за безспорни казуси, уредени в закона, които, минавайки през една-две инстанции на съда, се превръщат в пълна енигма. Това плаши инвеститорите. Спомням си преди месец разговор с белгийски инвеститор, който беше толкова изумен и бесен от странно съдебно решение, че изобщо не искаше да ме чуе, че това се случва само в определени съдебни състави и има и добри примери. Всъщност колкото и да защитавах българските условия, аз самият си давам сметка колко много пъти и аз, и други колеги сме били слисани от решения на отделни съдии.
Има и други проблеми, които не могат да се игнорират. Макар и на пръв поглед да има безработица, когато тръгнеш да търсиш кадри за едно или друго производство, си даваш сметка колко малко качествен избор имаш. Трудно е да намериш подходящи хора. Търся управител на клон в малък град с голяма безработица и пети месец не мога да намеря подходящ кандидат. Примерът е произволен. Но имаме сериозен проблем и с количеството, и с качеството на работната ръка. За огромно наше съжаление трябва да си признаем, че през последните 15-20 години качеството на българското образование драматично спадна. И подготовката от училище, а дори и от университетите е изключително посредствена. Дотолкова, че някой, който е завършил треторазряден английски университет, често е по-адекватно подготвен от друг, който е завършил най-престижните български учебни заведения.
- Има ли икономически потенциал в България, който не сме развили?
- Разбира се. Сещам се за годините след Първата световна Война, за националната катастрофа, за мъчителното възстановяване след това и последвалото устойчиво икономическо възраждане, когато започваме да се мерим по индустриално производство с Водещи европейски страни. Вярвам, че изминалите социалистически десетилетия не са изтрили напълно предприемчивостта и трудолюбието у българина. Като ходя из страната, се срещам с предприемачи, които толкова здраво са работили през последните години, включително по време на кризата, толкова солидно са стъпили на земята и имат високи ценности, мироглед и богат опит, че ми вдъхват много надежда.
Такива предприемачи нямаше преди 15 години. Нямаше истински бизнесмени с опит, знание и минало. Защото първите излязоха от социализма, хвърлиха се да приватизират предприятия, забогатяването се случи чрез толериране на други качества, а не на истинска предприемчивост. Много от тези бизнеси рухнаха, изчезнаха цели сектори от икономиката, но оцеляха онези хора, които започнаха с малко, полека, натрупваха и се учеха в движение. Примерът им е заразителен и съм убеден, че те са основата на бъдещето ни.
Тези качества бяха замразени в миналото, предприемчивостта даже беше считана за недостатък при социализма и се свързваше най-Вече с незаконна дейност. Сега Всичко това отново се съживява, отново се развива и няма как рано или късно да не доведе до добри резултати и да създаде средната класа. В България вече има уникални производства - неща, които се правят за цял свят. Има потенциал и той ще се усети.
- Има ли специфичен модел на управление, който следвате?
- Има различни стилове на управление. Има лидерски стил, при който всички решения се Вземат от една личност, той концентрира цялата власт. Според мен този стил е до някаква степен полезен, но може да се окаже много опасен, защото сам човек по-лесно може да сгреши от повече хора. А и е непосилно, особено за голяма организация, да се опитваш да микроменажираш Всеки процес. Ако някой може това да го прави, значи има свръхчовешки способности. Винаги ми се е струвало, че най-Важното е да изградиш екип от силни, компетентни, амбициозни и интелигентни хора. По-лесно можеш да делегираш права на такива хора и да им дадеш Възможност сами да поемат част от отговорността, а ти да се концентрираш върху стратегията. Ако се обградиш с недостатъчно компетентни хора, обричаш се да се занимаваш с Всеки проблем сам. Харесвам хората със собствено мнение, но и с интелектуалния багаж да формират убедителни аргументи и да ги защитават. Колкото повече такива хора около теб - толкова по-добре. Ние имаме много процедури и правила, когато наемаме някого, но за мен е Важно как е уплътнил Времето си дотук. Какво и къде е учил, как е завършил, през какво е минал и какви поуки си е извадил. Тези неща обичам да гледам, когато търсим хора за екипа си. Нашият банков пазар е изключително конкурентен и за да участваш в надпреварата, трябва да имаш екип от състезатели - способни да тичат и с хъс да победят. Впрочем същото се отнася и за застрахователния пазар.
- Как се стимулират такива хора?

- Техният наркотик са победите. Има и други хора, ценни с други качества, но ако нямаш поне няколко сърцати, енергични борци, които да искат да спечелят на своето поле на изява, общото представяне на целия ти бизнес ще бъде посредствено.
Самият аз имах доста трудни периоди преди години, когато започнах тук и виждах, че има на не една-две позиции хора без нагласата за състезание. Те искат от теб да решиш всеки дребен проблем, нямат желание да поемат отговорност. Ако не се разделиш с тези хора, те рано или късно ще те провалят. Сега смятам, че вече имаме добре балансиран и качествен екип.
СИБДНК ЕАД е една от Водещите търговски банки в България, с широко разгъната клонова мрежа с 210 точки на обслужване в цялата страна, модерен подход в банкирането и иновативни продукти за малки и средни предприятия, корпоративни клиенти, граждани и институционални клиенти. От края на 2007 г. СИБАНК е част от белгийската банково-застрахователна група КВС, която в България притежава и лидера в застраховането ДЗИ. Интегрирането на СИБАНК В структурите на КВС заедно с ДЗИ позволява добро партньорство между двете институции и иновативен подход при предлагането на нови за българския пазар банковозастрахователни продукти.
СИБАНК първа на българския пазар разработи специални програми за работа по еврофондовете и предложи гъвкави решения за комбиниране на различни европейски финансови инструменти и постигане на максимално добри условия за малкия и средния бизнес. Банката е парньор на Европейската инвестиционна банка (ЕИБ), Европейския инвестиционен фонд (ЕИф, *програма "Джереми"*), Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР).

Интернет издания и блогове

Няма намерена информация.