



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

28 януари 2013

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



Медиен мониторинг

28 януари 2013

Съдържание

Медиен мониторинг – обобщение	3
Телевизии и радиостанции	4
Няма намерена информация.....	4
Национални печатни медии	5
Източник: в. Стандарт	5
Заглавие: Изплували с драстично рязане на разходите.....	5
Източник: в. Стандарт	6
Заглавие: Не даваме пари за неразумни идеи	6
Източник: в. Строителство Градът	9
Заглавие: През януари стартира проектът за развитие на "Клъстър Зелен товарен транспорт"	9
Източник: в. Всеки ден.....	10
Заглавие: И Лили ламти ЗА ЕВРО МИЛИОНИ.....	10
Източник: в. Репортер	11
Заглавие: Fibank пуска фирмени кредити с 3% лихва	11
Регионални печатни издания.....	12
Няма намерена информация.....	12
Периодични печатни издания.....	13
Няма намерена информация.....	13
Интернет издания и блогове.....	14
Източник: www.big.bg.....	14
Заглавие: Fibank започва кредитиране по програма JEREMIE	14
Източник: www.fakti.bg	15
Заглавие: Как да спечелим от казуса "Пайнер"	15

Медиен мониторинг – обобщение

28.1.2013 г. г.

Вид медия	Брой материали
Общо за електронните медии, от които:	0
• Телевизии	0
• Радиостанции	0
Общо за печатните и интернет базираните медии, от които:	7
• вестници, от които:	5
- национални	5
- регионални	0
• периодични издания	0
• интернет издания и блогове	2
Общо за деня	7

Телевизии и радиостанции

Няма намерена информация.

Национални печатни медии

Дата: 28.01.2013

Източник: в. Стандарт

Страница: 22

Брой думи: 397

Резюме: "АТЕ - пласт" е на път да забрави жестоката 2009 г., когато съкращават повече от 1/3 от работниците, за да оцелеят. "Обърни се към себе си и оптимизирай без жал всички разходи - това трябва да е водещият принципи на всеки стопански субект в тези трудни времена", убедена е Мария. И те започват да режат, понякога доста болезнено. От петте представителства в страната оставят само едно - в столицата. Свиват наполовина автомобилния парк. Орязват до минимум дори годишните си отпуски. Щат не щат, собствениците се върнали към работния ден от началото - от 8,30 сутрин до 19,30 вечер. "Най-много ми тежи, че не можахме да запазим бонусите за стаж, но при първа възможност ще ги възстановим. Хората са най-ценният капитал на всяка фирма", признава Мария. Резултатите от безжалостното орязване на разходите в "АТЕ-пласт" за двете последни години са показателни - ръстът на производството за 2011-та в сравнение с предишната година е 15, 5 на сто, а за 2012-та - 5,8 %. В реални цифри това ще рече скок на приходите от 23 на 27 млн. лв. и на продукцията - от 6000 на 8 хил. тона полиетиленово фолио. През спокойната 2008-ма годишният приход на един човек във фирмата им е бил 127 хил. лв. "През 2012-та вече е 200 хил. лв. на човек", изчислява на ум промяната финансистът Иво. И съвсем между другото посочва, че същият този показател в затыналите ВМЗ - Сопот, по данни на самия икономически министър за приходите - около 60 млн. лв годишно, е скромните 20 хил. лв на човек. Изводите може да си направи всеки сам.

Заглавие: Изплували с драстично рязане на разходите

Подзаглавие:

Автор:

Текст: "АТЕ - пласт" е на път да забрави жестоката 2009 г., когато съкращават повече от 1/3 от работниците, за да оцелеят. "Обърни се към себе си и оптимизирай без жал всички разходи - това трябва да е водещият принципи на всеки стопански субект в тези трудни времена", убедена е Мария. И те започват да режат, понякога доста болезнено. От петте представителства в страната оставят само едно - в столицата. Свиват наполовина автомобилния парк. Орязват до минимум дори годишните си отпуски. Щат не щат, собствениците се върнали към работния ден от началото - от 8,30 сутрин до 19,30 вечер. "Най-много ми тежи, че не можахме да запазим бонусите за стаж, но при първа възможност ще ги възстановим. Хората са най-ценният капитал на всяка фирма", признава Мария. Резултатите от безжалостното орязване на разходите в "АТЕ-пласт" за двете последни години са показателни - ръстът на производството за 2011-та в сравнение с предишната година е 15, 5 на сто, а за 2012-та - 5,8 %. В реални цифри това ще рече скок на приходите от 23 на 27 млн. лв. и на продукцията - от 6000 на 8 хил. тона полиетиленово фолио. През спокойната 2008-ма годишният приход на един човек във фирмата им е бил 127 хил. лв. "През 2012-та вече е 200 хил. лв. на човек", изчислява на ум промяната финансистът Иво. И съвсем между другото посочва, че същият този показател в затыналите ВМЗ - Сопот, по данни на самия икономически министър за приходите - около 60 млн. лв годишно, е скромните 20 хил. лв на човек. Изводите може да си направи всеки сам.

През миналата година фирмата успява да привлече и около 5 млн. лв. европейски средства по оперативната програма "Конкурентоспособност". Както е по правило за всички европроекти - ще го финансират сами с банков кредит, а после ще получат парите. Вече са закупили ново хале - бившата изложбена зала на някогашния комбинат по роботика "Берое", и през юли трябва да открият новата флексопечатна база. Безупречно качество на надписите и картинките по опаковките от фолио, повечето за износ на европейския пазар, и новоназначени 15 работници - това са преките ползи от новото производство. "От април 2012-а ние сме единствената българска фирма в бранша с английски BRC-сертификат за качество, посочва Иво. И това е още едно обяснение защо "АТЕ-пласт" успява в битката с кризата. Защо продукцията, излязла от машините с нежни имена, се харчи като топъл хляб на европейските пазари.

Дата: 28.01.2013

Източник: в. Стандарт

Страница: 13

Брой думи: 1460

Резюме: Все повече банкери декларираат, че лихвите по кредитите ще намаляват чувствително и бизнесът ще се активизира. Дали това е така и каква е ролята на заемите за дребните фирми за съживяването на икономиката попитахме Петър Славов, председател на управителния съвет на ПроКредит банк България.

Заглавие: Не даваме пари за неразумни идеи

Подзаглавие: На Запад в криза фирмите се реструктурират, а у нас чакат да отmine, казва Петър Славов

Автор: Валерия СТОЙКОВА

Текст: Все повече банкери декларираат, че лихвите по кредитите ще намаляват чувствително и бизнесът ще се активизира. Дали това е така и каква е ролята на заемите за дребните фирми за съживяването на икономиката попитахме Петър Славов, председател на управителния съвет на ПроКредит банк България.

- Как тръгна годината, г-н Славов, ще бъде ли по-добра и по-успешна от предишната?

- 2013-а няма да е много по-различна от 2012, няма предпоставки за това. Има неща обаче, които няма да бъдат същите. В основната дейност на банките - кредитирането, по една или друга причина лихвените нива ще бъдат доста по-различни. Има ясно очертана тенденция за намаляване на лихвите по кредитите. Тя не само че ще продължи, но ще става все по-осезаема дори след 2013 г. Това ще натиска надолу и лихвите по депозитите, но едва ли процентът ще бъде същият. И всичко онова, за което българският бизнес години наред апелираше - нисколихвено финансиране - започва да се случва. Има и овладяване на проблемите с лошите кредити - възходящият тренд, характерен за предишните години, вече не е толкова осезаем.

- Някои ваши колеги дори прогнозираат, че има реални условия лихвите по корпоративните земи да слязат дори под 6 на сто. Вие какво мислите?

- Три са основните фактори, които влияят върху лихвите по кредитите. От една страна, са чуждестранни фондове, които стигат до финансовия сектор, например *Джеръми* 1 и 2. Ние вече започнахме да работим по второто издание на *програмата*. Лихвените проценти по кредитите са буквално наполовина на онези, които биха били без включването в *Джеръми*. И ако един кредит без подкрепата на тази програма бихме го финансирали с лихвен процент 7,5-8 на сто, по *Джеръми* 2 този лихвен процент би бил 3,5-4%. И ПроКредит банк вече дава такива кредити, това вече е реалност. Другият начин е свързан с много ниското търсене на кредити, което сега наблюдаваме и което е характерно за последните години. Когато апетитите за кредити спадат непрекъснато, нормално е банките да се опитат да стимулират интереса към тях чрез сваляне цената на кредита. Ние сме все по-склонни да предлагаме все по-ниски лихви, за да има оживление. И третият фактор, който не е маловажен, е, че лихвите по депозитите в последните няколко години започнаха да се доближават до реалните си нива.

- Имате ли очаквания, че свиването на кредита ще бъде спряно или поне темповете ще намалеят?

- Кредитирането не се свива, то е свито на едно много ниско ниво, което се определя от супер ниското ниво на търсенето. Липсата на финансиране не е заради поведението на банките, а заради поведението на бизнеса. Един предприемач търси заем тогава, когато ще прави някаква инвестиция, ще разширява производството или когато е намерил нови пазари. А това не се случва. Бизнесът, от една страна, няма пазари, от друга е несигурен в бъдещето и не смее да инвестира, което ограничава и разширяването на дейността.

- Какви са новите услуги и улеснения за бизнеса, които подготвяте, съобразявайки се с кризисните условия?

- Още от началото на кризата се опитваме да бъдем гъвкави. Опитваме се да накараме нашите клиенти да ползват все повече банката по безналичен начин. Ако идвате да платите нещо при нас с платежно нареждане на хартия, нашият служител ще откаже да го приеме. Ще ви придружи до едно място в салона, където има печат, ще ви покаже как сам да си подпечатате нареждането и да си го пуснете в една голяма кутия. Вечерта ще го изпълним и ще ви струва 2 лева. Ако обаче тази операция я направите вкъщи на компютъра, ще ви струва 50 стотинки. Използваме всякакви възможни начини да стимулираме онези рутинни банкови операции на каса, които може да се на направят онлайн.

Така нашите служители ще могат да ви обърнат повече внимание и време, когато дойдете за кредит или някакъв съвет. Взаимно си пестим времето и силите за по-важни неща. Ще продължим да го правим, докато нашите салони станат място за консултации. Обявяваме война на касовите операции, които при нас ще стават все по-скъпи.

Кой според вас е оня бизнес, който има нужда два пъти в седмицата да тегли кеш по 60 хил. лв. например? Аз не се сещам. Подходът е един и същ и към фирми, и към граждани. На физическите лица много скоро ще предложим сериозна програма за жилищно кредитиране. Това ще върви заедно с кредитите за енергийна ефективност, на които акцентираме. Това значи, че ако не вземете кредит за енергийна ефективност заедно с този за купуване на жилище, няма да получите нито един. Ако, разбира се, жилището не е санирано, преди да бъде обявено за продан. Друго много важно за нашите жилищни кредити е фиксираната лихва за целия период на плащане. Ако бизнесът може да поеме кредитния риск и да плаща променлив лихвен процент, при физическите лица това е много опасно и водещо до лоши кредити.

- Смятате ли, че една от причините за дългото присъствие на кризата в нашата икономика е липсата на адекватно управление от страна на мениджърите?

- Неадекватен мениджмънт съществува, но той едва ли е толкова съществен фактор на макрониво, който да определя развитието на икономическите процеси в страната. Интересно е да се наблюдават тези процеси и да се сравняват с държави, които имат повече бизнес история и традиции. Нека да сравним реакциите на фирмите в Германия например. Когато кризата дойде, там започна едно бясно и незабавно реструктуриране на бизнеса и на процесите в него, търсене на адекватни реакции в новите пазарни условия. В България изчакваха кризата да отmine или да ни заобиколи. Малко компании у нас си дадоха сметка, че реструктурирането е най-доброто, което може да направят. И това не означава ограничаване на производството или съкращаване на персонал, което болшинството от мениджърите възприемат като реструктуриране. То се отнася до процесите - ако нещо се е правил по един начин, адекватен преди кризата, сега се прави по друг, адекватен за състояние на криза. В България това не се случи и продължава да не се случва. Не знам доколко е липса на адекватен мениджмънт или е по-скоро отсъствие на тази бизнес традиция, за която говорих преди. Тя се създава, когато няколко поколения полагат усилия за просперитета на един бизнес.

- Какво е специфичното при кредитиране на малки и средни предприятия, тъй като вашата банка е ориентирана предимно в този сегмент?

- Най-важно е да разбереш как функционира този бизнес. Ако големите фирми имат по-ясен модел на работа, малкият бизнес винаги има някаква специфика, която трябва да се има предвид. Ако трябва да кредитираш квартален супермаркет, който се държи от една фамилия, това не може да стане само на базата на финансовите отчети на дейността му, не е достатъчно.

- Какво друго гледате тогава?

- Ние му казваме "как се върти часовникът в главата на собственика", т.е. как мисли той. Една голяма корпорация има много ясно разграничение между собствеността и мениджмънта. В развитите страни в зависимост от ситуацията се сменя и мениджмънтът, докато собствениците са постоянни. При малкия бизнес собствеността и мениджмънтът се осъществяват от един човек и това не се променя. Затова ние трябва да оценим не толкова бизнеса, а адекватността на собственика и доколко той ще може да реагира на промяна в средата. Финансирането от страна на банката не е чисто меркантилна дейност, колкото и странно да звучи. Нашият мотив не е да дадем един кредит и да спечелим едни пари. Често отказваме финансиране дори в случаите, когато сме сигурни, че ще си съберем кредита и лихвите, но нещо в самата идея не ни харесва. Ще дам пример пак с нашия собственик на кварталния супермаркет. Той ни иска кредит, за да купи два апартамента в София, които след година ще продаде с печалба. Бизнесът му върви добре, сигурни сме, че ще си връща кредита, но не го даваме.

- Защо?

- Нямаме отговор каква е идеята на упражнението, какъв е смисълът. Той влиза в бизнес, който не му е много познат, и това само по себе си носи риск. Освен това ще го ангажира и разконцентрира от основната му дейност, а той няма ресурс друг да поеме управлението на супермаркета. По-добре е да направи нещо, за да разшири и подобри основната си дейност - това е нашата презумпция.

- Кога очаквате да се активизира търсенето на кредити?

- Когато има предвидимост в бъдещето, когато бизнесът е сигурен в това, което предстои, дори да е тежко и трудно.

- Смятате ли, че това е причина и за постоянния растеж на депозитите на гражданите?

- Да, до известна степен посоката на мислене е същата.

- Голяма част от тези спестявания са на фирмите, така ли е?
- Точно така е.
- Напоследък все повече банки заявяват интерес към финансиране на малки и средни предприятия, разширяват съответните департаменти. Очаквате ли ожесточена конкуренция?
- Надяваме се на това. Колкото повече конкуренция, толкова по-адекватен ще бъде бизнесът ни. Но честно казано, не очаквам да се случи. Финансирането на малкия и средния бизнес е доста по-различно като механизъм от стандартното.

Дата: 28.01.2013

Източник: в. Строителство Градът

Страница: 24

Брой думи: 324

Резюме: На 9 януари стартира двегодишният проект за развитие на "Клъстър Зелен товарен транспорт" на стойност 253 620 лева, от които 182 903 лв. безвъзмездно финансиране чрез оперативна програма "Конкурентоспособност". Целта на проекта е да се повиши капацитетът на клъстъра, той да установи контакти с големите сдружения и интермодални оператори, спедитори, логистици, които би могъл да представлява, като по този начин обновителната дейност прерасне в реален бизнес и да стане фактор на пазара. Председател на клъстъра а Любомир Сяров, заместник-председател е доц. Симеон Ананиев, координатор на проекта е Стоян Динев. Сдружение "Клъстър Зелен товарен транспорт" е създадено през 2012 г., като идеята за него е от 2011 г. През май 2012 кандидатства за еврофинансиране, което получава със сключването на договора за безвъзмездна помощ.

Заглавие: През януари стартира проектът за развитие на "Клъстър Зелен товарен транспорт"

Подзаглавие:

Автор:

Текст: На 9 януари стартира двегодишният проект за развитие на "Клъстър Зелен товарен транспорт" на стойност 253 620 лева, от които 182 903 лв. безвъзмездно финансиране чрез оперативна програма "Конкурентоспособност". Целта на проекта е да се повиши капацитетът на клъстъра, той да установи контакти с големите сдружения и интермодални оператори, спедитори, логистици, които би могъл да представлява, като по този начин обновителната дейност прерасне в реален бизнес и да стане фактор на пазара. Председател на клъстъра а Любомир Сяров, заместник-председател е доц. Симеон Ананиев, координатор на проекта е Стоян Динев. Сдружение "Клъстър Зелен товарен транспорт" е създадено през 2012 г., като идеята за него е от 2011 г. През май 2012 кандидатства за еврофинансиране, което получава със сключването на договора за безвъзмездна помощ.

Финансирането ще подпомогне утвърждаването на "Клъстър Зелен товарен транспорт" като фактор за повишаване на конкурентоспособността на българските предприятия в сектора на предоставяне на комплексни (интермодални) транспортни услуги. Ще се създадат модел и среда за предлаганите нови продукти и услуги, разширяване на пазарния дял, привличане на нови членове на клъстъра, както и насърчаване на инвестициите в съвременни технологии и оборудване за общи клъстърни дейности.

Стоян Динев, координатор на проекта: Целта ни е да развием "Клъстър Зелен товарен транспорт"

Визията за клъстъра е през 2014 г. сдружение "Клъстър Зелен товарен транспорт" да стане фактор за развитие на комплексни (интермодални) транспортни услуги в България и регион Балкани.

Стратегическите цели са:

- Да се институционализира «Клъстър Зелен товарен транспорт» като фактор за развитие на интермодалния транспорт в България
- Да се обединят усилията на всички фирми, имащи връзка с развитието на интермодалните превози, за повишаване на конкурентоспособността на този вид транспорт
- Да се популяризират интермодалността и зелените транспортни коридори на национално и международно ниво
- Да се интегрират националните интермодални превози към международните интермодални мрежи
- Да се подпомогнат членовете на клъстъра в развитието на тази дейност
- Да се повиши степента на образованието в областта на интермодалните превози на служителите на фирмите членки.

Дата: 28.01.2013

Източник: в. Всеки ден

Страница: 17

Брой думи: 230

Резюме: И ЛИЛИ ИВАНОВА ламти за евро милиони. "Защо ще дават пари на Митко Пайнера и на Халваджиян, а не дадат на мен?", питала ядосана грандамата на естрадата по повод средствата, спечелени от български продуценти по програма "Конкурентоспособност".

Заглавие: И Лили ламти ЗА ЕВРО МИЛИОНИ

Подзаглавие: Примата не знаела за програма "Конкурентоспособност" но искала парите от нея

Автор:

Текст: И ЛИЛИ ИВАНОВА ламти за евро милиони. "Защо ще дават пари на Митко Пайнера и на Халваджиян, а не дадат на мен?", питала ядосана грандамата на естрадата по повод средствата, спечелени от български продуценти по програма "Конкурентоспособност".

Певицата била възмутена, че за телевизия "Планета" Европейският съюз ще даде близо 2 милиона лева, а за нейното творчество няма да има нищо.

Лили била убедена, че заслужава парите на Европейския съюз повече в сравнение с всички останали изпълнители. Особено обидена била от решението пари да се дадат за чалга вместо за нейните собствени песни. "Никога не съм спирала да работя, винаги съм била на върха, колко хора нося на гърба си, а в Европа няма пари за мен!", коментирала още гневната примадона. Тя дори не осъзнавала какво се крие зад програма "Конкурентоспособност" и че за да вземе парите, трябва първо да кандидатства за тях, да представи проект за закупуване на нова техника или оборудване, да плати всичко от собствения си джоб и едва след това може да вземе обратно до 60 на сто от стойността на всичко, което е похарчила.

"Парите могат да се отпуснат на Лили Иванова само в случай че реши например да си купува сама осветлението за концертите, да си оборудва лично студио и да си купи собствени камери, с които да снима клипове, вместо да ги взима под наем", коментираха запознати с правилата на финансиране по програма "Конкурентоспособност".

Дата: 28.01.2013
Източник: в. Репортер
Страница: 11
Брой думи: 144

Резюме: Fibank започва кредитиране по програма JEREMIE с лихви между 3% и 4,5%, които са двойно по-ниски от пазарните нива, съобщи за РЕПОРТЕР от банката.

Заглавие: Fibank пуска фирмени кредити с 3% лихва

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Fibank започва кредитиране по *програма JEREMIE* с лихви между 3% и 4,5%, които са двойно по-ниски от пазарните нива, съобщи за РЕПОРТЕР от банката.

Инициативата е насочена изцяло към финансиране на проекти за малки и средни предприятия. В началото на годината Fibank подписа договор с Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) по *програмата JEREMIE*, която предоставя финансиране в подкрепа на българските фирми.

Кредитите по *JEREMIE* са предназначени за инвестиционни и оборотни средства със срок между 12 месеца и 10 г. Fibank дава гратисен период до 24 месеца, като няма такса за ангажимент, както

и комисионна за предсрочно погасяване.

"Кредитите ще бъдат предназначени за микро, малки и средни предприятия от различни сектори на българската икономика с някои изключения, като ресурсът ще се разпределя в зависимост от техните нужди и предвиждани инвестиции през следващите две години", обясни Гургана Праматарова, директор "Външни партньори, европрограми и кореспондентски отношения" във Fibank.

Регионални печатни издания

Няма намерена информация

Периодични печатни издания
Няма намерена информация.

Интернет издания и блогове

Дата: 27.01.2013

Източник: www.big.bg

Връзка: <http://big.bg/modules/news03/article.php?storyid=50833>

Брой думи: 182

Резюме: Fibank (Първа инвестиционна банка) започва кредитиране при облекчени условия по програма JEREMIE. Инициативата е насочена изцяло към финансиране на проекти за малки и средни предприятия, съобщиха от трезора. Лихвите ще бъдат повече от два пъти по-ниски от пазарните нива, между 3% и 4,5%.

Заглавие: Fibank започва кредитиране по програма JEREMIE

Подзаглавие:

Автор:

Текст: Fibank (Първа инвестиционна банка) започва кредитиране при облекчени условия по *програма JEREMIE*. Инициативата е насочена изцяло към финансиране на проекти за малки и средни предприятия, съобщиха от трезора. Лихвите ще бъдат повече от два пъти по-ниски от пазарните нива, между 3% и 4,5%.

В началото на годината Fibank подписа договор с Европейския инвестиционен фонд (ЕИФ) по *програмата JEREMIE*, която предоставя финансиране в подкрепа на българските фирми.

Кредитите са предназначени за инвестиционни и оборотни средства със срок между 12 месеца и 10 г. Банката дава и гратисен период до 24 месеца, като няма такса за ангажимент, нито комисиона за предсрочно погасяване.

„Кредитите ще бъдат предназначени за микро, малки и средни предприятия от различни сектори на българската икономика с някои изключения. Ресурсът ще се разпределя в зависимост от техните нужди и предвиждани инвестиции през следващите две години”, обясни Гергана Праматарова, директор „Външни партньори, европрограми и кореспондентски отношения” във Fibank.

От кредитиране по *програмата* няма да могат да се възползват представителите на секторите - рибарство и аквакултури, селско стопанство, въгледобив. Има и частични ограничения за транспортния сектор, преработката и търговията със селскостопанска продукция.

Интернет Медия БИГ.БГ

Дата: 27.01.2013

Източник: www.fakti.bg

Връзка: <http://fakti.bg/mnenia/57123-kak-da-spechelim-ot-kazusa-painer>

Брой думи: 583

Резюме: През последните 20-ина години шепа български икономисти, наричани понякога „пазарни фундаменталисти“ постоянно доказват, пишат и говорят колко вредни са субсидиите, тоест подпомагането на конкретни компании и сектори с държавни пари. Те убедили известна част от българите, че са прави. Включително и мен, което ме направи „пазарен фундаменталист“, разпространяващ тези идеи от периода когато бях икономически репортер в „Плюс-минус“ на БНТ в средата на 90-те години до сега. Но по-голямата част от обществото продължи да подкрепя субсидирането.

Заглавие: Как да спечелим от казуса „Пайнер“

Подзаглавие:

Автор:

Текст: През последните 20-ина години шепа български икономисти, наричани понякога „пазарни фундаменталисти“ постоянно доказват, пишат и говорят колко вредни са субсидиите, тоест подпомагането на конкретни компании и сектори с държавни пари. Те убедили известна част от българите, че са прави. Включително и мен, което ме направи „пазарен фундаменталист“, разпространяващ тези идеи от периода когато бях икономически репортер в „Плюс-минус“ на БНТ в средата на 90-те години до сега. Но по-голямата част от обществото продължи да подкрепя субсидирането.

Някои вероятно си спомнят, че по време на управлението на Жан Виденов имаше специален фонд за такива субсидии – Държавен фонд за реконструкция и развитие (ДФРР) – който раздаваше купища пари на „стратегически“ предприятия. Той на практика крепеше държавни предприятия, които губеха и се източваха безскрупулно от техните директори. Както можеше да се очаква, ДФРР фалира заедно с държавата през 1996 г. Всъщност съществуването на този фонд беше една от причините за фалита на държавата.

Човек би очаквал, че след тази история всички вече ще са убедени, че субсидирането е опасно и трябва да се забрани. Оказа се, че не е така. Намираха се компании и цели отрасли – като БДЖ, Български пощи, селското стопанство, тютюнопроизводителите - които успяваха да убедят мнозинството, че то е длъжно да ги подпомага чрез своите данъци. Това не беше особено трудно, защото когато искането "се продава" в красива опаковка много хора не виждат връзката между плащания от тях данък (включително с всяка покупка, която правят) и тези субсидии.

Още по-трудно е да се направи тази връзка, когато става дума за еврофондове, където парите изглеждат като паднали от небето. Но още през 2004 г. на публична дискусия за еврофондовете (с министри, експерти, синдикати, работодателски и други неправителствени организации, икономисти и журналисти) икономистът Георги Ангелов каза нещо, на което повечето присъстващи тогава се изсмяха презрително – че като се претеглят ползите и разходите може да се окаже по-добре България да се откаже от еврофондовете. Днес по този въпрос може да се спори, но със сигурност тезата вече не изглежда забавна, особено в контекста на спечелената субсидия в подкрепа на чалга културата.

Преди две години и половина написах следното за *оперативна програма „Конкурентоспособност“* и еврофондовете:

...по принцип е сбъркана философията, според която централизирано се взимат пари от европейските данъкоплатци и след това се раздават за някакви "приоритетни" за политици и висши чиновници проекти. Този процес няма как да не е съпроводен с много бюрокрация, корупция и загуба на ефективност. Крайно време е поне така наречените десни партии в страната да си припомнят, че България все пак е член на ЕС и може да застане зад лесно защитимата позиция, че всички европейски фондове трябва да бъдат закрити, а администрацията в европейските институции - значително съкратена. Защото безсмислената администрация е склонна да си намира непродуктивна работа като създава безумни и вредни правила, вдига данъци и преразпределя доходи.

Много хора харесаха моята теза, но със сигурност много повече българи не я споделят и продължават да подкрепят субсидиите. Сега случаят „Пайнер“ ни дава добра възможност да убедим обществото, че проблемът всъщност е много по-голям от това, че евросубсидии отиват за подкрепа на чалга музиката. Той е, че политици и чиновници от България и Европа взимат

решения вместо нас. Алтернативата е свободен пазар, където изборът е в нашите ръце и всички ние с всекидневното си икономическо поведение решаваме съдбата на различните бизнеси.

Ако 2 млн. лв. европейски пари за чалга музиката са цената на това хората да разберат, че свободният пазар е по-добър от субсидиите, то според мен цената си струва и можем да се радваме, че това се случи.