
Важни обществено-икономически и политически теми

Вестник Дневник

✓ **Страхове за нова рецесия завладяха пазарите**

http://www.dnevnik.bg/pazari/2011/07/11/1121748_strahove_za_nova_recesiia_zavladiaha_pazarite/

Опасенията, че дълговите проблеми на някои страни от еврозоната и САЩ може да ги тласнат към нова рецесия, завладяха световните пазари в понеделник. След като в петък инвеститорите започнаха да разпродават масово държавни облигации на Италия, днес това се прехвърли и върху книгата на Испания. Банковите акции бяха едни от най-силно понижилите се по европейските борси, а Уолстрийт губеше между 1 и 1.7%. Заради кризата около Италия вчера на спешна среща в ЕС се събраха председателят на Европейската централна банка Жан-Клод Трише, ръководителят на Еврогрупата Жан-Клод Юнкер, председателят на ЕК Жозе Мануел Барозу и еврокомисарят по икономическите и валутните въпроси Оли Рен, на която трябваше да обсъдят ситуацията около Италия.

До тази вечер обаче нямаше официален резултат от нея. По-рано през деня германският канцлер Ангела Меркел, цитирана от "Уолстрийт джърнъл", заяви, че Италия трябва да вземе спешни мерки, за да успокои нервните инвеститори. Страната има задължения от около 900 млрд. евро, които трябва да се изплатят в следващите няколко години, и ако разпродажбите на нейни облигации продължат, това ще вдигне рязко доходността по тях и ще оскъпи финансирането ѝ.

Фискалните проблеми продължават да тежат и на САЩ. В понеделник президентът на страната Барак Обама обяви, че ако не бъде вдигнат таванът на дълга, американската икономика със сигурност ще се върне в рецесия, което ще доведе до загуба на милиони работни места. Днес той трябваше да се срещне с представители на Конгреса, за да обсъдят бъдещите действия.

✓ **Приказка за два фалита**

http://www.dnevnik.bg/analizi/2011/07/11/1121603_prikazka_za_dva_falita/

Имало едно време една държава, измъчвана от големи дефицити, висока инфлация и десетилетия на икономическа стагнация. Когато икономическите проблеми отново станали изключително изострени, лидерите на тази страна възприели радикален подход за достигането на ценова стабилност.

Въведена била нова валута, фиксирана за щатския долар с разменен курс едно към едно. Нов закон гласял, че този квазивалутен съюз щял да съществува вечно. Още повече че икономиката била отворена, държавните предприятия били приватизирани и държавата участвала във важна регионална инициатива за свободна търговия.

Първоначално новият ред работел добре. Растежът се завърнал и доверието сред чуждите инвеститори било такова, че пристигнали големи потоци от чуждестранни директни инвестиции, особено в банковия сектор.

Но

след около 10 години приказката за успеха започнала да се вгорчава

Главният търговски партньор на региона девалвирал валутата си, а щатският долар се покачил значително. Като резултат страната започнала да изпитва трудности да изнася. Натрупала дефицити по търговското салдо и икономическият растеж се забавил.

Освен това фискалната политика не била добре контролирана, което довело до нарастване на публичния дълг. Международните инвеститори първоначално били доста склонни да финансират правителството, но рисковата премия започнала да се повишава, когато дефицитите станали хронични.

Трудностите се задълбочили, когато избягването на риска в международните финансови пазари се увеличило значително заради фалити на други нововъзникващи икономики. Когато рисковата премия заплашила да стане непоносима,

международната общност се притекла с големи пакети финансова помощ

предоставени основно от Международния валутен борд и някои приятелски държави.

Първият спасителен пакет предвиждал продължаване на растежа, спад на фискалния дефицит и структурни реформи. Нищо от това не било постигнато, а икономиката продължила да се влошава под влиянието на фискалните мерки, които не могли да бъдат компенсирани от скок в износа, защото заплатите не могли да бъдат намалени, за да се постигне конкурентоспособност.

Една година по-късно рисковата премия била дори по-висока от преди и бил създаден втори спасителен пакет, последван от големи "доброволни" отлагания на дълга.

Нищо от това не било достатъчно, за да се възвърне доверието на международните инвеститори, които не били убедени, че правителството може да обслужва дълга си в условията на нарастваща социална съпротива и все по-свиваща се икономика. Дори по-лошо - загубили доверие на правителството си, спестителите започнали да изтеглят депозитите си. Докато масовото изтегляне на спестявания се ускорявало, **икономиката изпаднала в състояние на паника**

и социалните напрежения избухнали. Правителството паднало и едно от поредицата сменили се след него обявило прекъсване на плащанията по външния дълг и край на фиксирания валутен курс.

Страната е Аржентина, на която отне около 10 години да премине от твърдо фиксиран към долара валутен курс, въведен през 1991, до объркан фалит в края 2001 - началото на 2002 г.

Гръцкият опит - досега поне - изглежда като повторение на аржентинската драма. Гърция също има история на фискални проблеми и инфлация, които трябваше да бъдат излекувани след влизането ѝ в Европейския икономическия и валутен съюз (еврозоната) през 2001 г. (по съвпадение на обстоятелствата - точно когато Аржентина се приготвяше да обяви фалит).

Първото десетилетие на страната в еврозоната беше характеризирано по същия начин от бърз икономически растеж, захранван основно от изобилни и евтини притоци на капитали.

По времето на това първо десетилетие обаче излезе наяве и основен скрит проблем - когато Гърция изгуби своята конкурентоспособност спрямо Германия, така както Аржентина загуби своята спрямо Бразилия.

Докато Аржентина беше ударена от дълговата криза в нововъзникващите икономики в края на 90-те години, Гърция сега е ударена от увеличеното избягване на риск вследствие на финансовата криза през 2008 г. Както Аржентина преди десетилетие,

и Гърция вече не изглежда платежоспособна

в очите на международните инвеститори, когато преценяват бавния ѝ растеж и високата рискова премия.

Техният скептицизъм изглежда оправдан, тъй като обичайните индикатори за стабилността на дълговите книжа изглеждат дори по-зле при Гърция, отколкото бяха при Аржентина.

Гръцкият бюджетен дефицит и този по търговското салдо са около три пъти по-големи, а акумулираните нива на дълг - повече от два пъти от тези на Аржентина преди фалита ѝ.

Първият голям спасителен пакет за Гърция почти повтаря съдбата подобна на този за Аржентина. Вече година след него рисковите премии са дори по-високи, готви се втори спасителен пакет и от частните кредитори се иска да прехвърлят "доброволно" държаните от тях книжа.

Гърция също така получава

много по-голяма финансова подкрепа отвън, отколкото Аржентина

получи. С двата спасителни пакета на Атина се обещават официално кредити за 230 млрд. евро - над 100% от брутният ѝ вътрешен продукт.

Освен това Гърция получи 90 млрд. евро от Европейската централна банка (при лихва от 1.25%). Това огромно финансиране спасява засега гръцката банкова система от колапс и също така илюстрира основното предимство от присъединяването ѝ към истински валутен съюз за разлика от квазисъюза на Аржентина с щатския долар.

Но какво ще се случи ако, както при Аржентина, масовото изтегляне на депозити продължи и се ускори? Ако гръцките спестители изтеглят само половината от останалите им депозити, Европейската централна банка ще трябва да отпусне още 100 млрд. евро на гръцките банки, за да ги задържи на повърхността. А Гърция ще трябва да изиска повече от 400 млрд. евро като официална помощ - почти 200% от сегашния ѝ БВП.

Ако Гърция последва аржентинския пример и бъде

принудена да напусне еврозоната след хаотичен фалит

номиналният ѝ БВП вероятно ще бъде намален наполовина. В този случай дългът на Гърция към приятелите ѝ от еврозоната ще бъде еквивалентен на 400% от БВП, много малко от които реално ще бъдат изплатени.

Аржентина така и не изплати частния си дълг, но поне изплати целия си официален дълг.

Карл Маркс беше казал, че историята се повтаря като фарс. В случая с Гърция историята може да се окаже и като грандиозна версия на аржентинската трагедия.

** Авторът е директор на Center for European Policy Studies в Брюксел*

✓ **Растежът на износа и вноса се забавя**

http://www.dnevnik.bg/pazari/2011/07/11/1121610_rastejut_na_iznosa_i_vnosa_se_zabavia/

Двойно се забавят темповете, с които расте външната търговия на България, показват данните на Националния статистически институт (НСИ) към май. Причината за това обаче не е спад в активността на износителите и търговските компании, които внасят.

През миналата пролет стойността на износа и вноса ускори растежа си и затова през този май данните вече се сравняват с много по-висока база, отколкото през януари.

Ако през януари годишният ръст на износа е бил 72.5% на годишна база, то през май вече нарастването е 35.6%. Същото се наблюдава и при вноса, като в първия месец на годината темпът на нарастване е бил 37.11%, а за май вече е 18.8 на сто.

В номинален размер експортът за първите пет месеца на годината е 15.69 млрд. лв., или с 47.2% по-висок от същия период на миналата. При вноса има повишение от 25.45% до 16.31 млрд. лв.

Дефицитът във външната търговия (отрицателната разлика между износ и внос) пък е 622.8 млн. лв. (0.8% от БВП). Това е 73.4% понижение на годишна база, като за януари - май миналата година показателят е бил 2.34 млрд. лв., или 3.2% от БВП.

От началото на годината се наблюдава и тенденция дефицитът по търговския баланс да нараства с всеки следващ месец след еднократния излишък, отбелязан през януари (виж графиката). От началото на второто тримесечие той е над 300 млн. лв. и това води до нарастване и на ускорена събираемост на приходите от ДДС.

Експерти от финансовото министерство коментираха, че това се дължи не само на високите цени, но също така и на нараснало търсене на инвестиционни стоки и запаси в компаниите. За потреблението на домакинствата пък очакват да се съживи през есенните месеци на годината.

В интервю за "Труд" обаче финансовият министър Симеон Дянков заяви, че още през третото тримесечие очаква добри данни за brutния вътрешен продукт, а през четвъртото тримесечие растежът ще достигне 6% на годишна база.

Икономистът от Центъра за либерални стратегии Георги Ганев пък коментира, че все още е рано да се говори за обръщане на отношението между износа и вноса. "Наистина темповете на растеж се забавят, но въпреки това стойностите на износа в последните 2 месеца са едни от най-високите в последните години. По-скоро е необяснимо защо през януари имаше излишък по външнотърговското салдо, но когато външната търговия се стабилизира, естествено е да се види и нарастване на търговския дефицит", каза той.

Забавянето в темпа на износа се наблюдава при всички видове стоки. За май обаче НСИ предлага само разбивка на търговията със страни извън ЕС, а общи данни, включващи търговските партньори от Евросъюза, ще има след месец. Най-голям обем има при износа на горива и масла - 1.806 млрд. лв., следвани от полупродуктите (стоки, класифицирани според вида на материала) - 1.468 млрд. лв., и машиностроенето, чиято стойност е 705.8 млн. лв.

По отношение на вноса от трети страни обаче НСИ сочи спад на годишна база при стойността на суровините (без петрол) с 20.3% до 671. млн. лв. и на храните - с 4.6% до 226.2 млн. лв.

Най-сериозно като стойност расте вносът на горива - с 1.158 млрд. лв. (46% на годишна база) до 3.64 млрд. лв. Другият голям ръст е при вноса на химически продукти - с 48% до 436.9 млн. лв. Традиционно по-бавно пък расте вносът на машини и оборудване. За петте месеца на годината по това перо се отчита внос на стойност 834 млн. лв., или с 15.1% повече от първите 5 месеца на миналата година.

✓ Лес Клифорд, партньор в "Ърнст и Янг", Лондон: След кризата прозрачността стана основен приоритет http://www.dnevnik.bg/pazari/2011/07/11/1121495_les_kliford_partnyor_v_urnst_i_iang_london_sled/

Кризата изведе на преден план финансовите директори на финансовите и нефинансовите компании. Освен пазители на най-важните числа обаче хората на тази позиция имат и стратегическа роля. Затова и голяма част от публичното напрежение беше насочено и към тях през последните две години. Какво е бремето на финансовите директори, къде сгрешиха и те в кризата и как балансират между чистото счетоводство и стратегическото развитие на компаниите разговаряхме с Лес Клифорд, партньор в Лондонския офис на консултантската "Ърнст и Янг" и един от ръководителите на изследването за финансови директори компанията.

Кризата като че ли сне голяма част от доверието в ръководните кадри както на финансовите, така и на нефинансовите компании? Възвръща ли се това доверие вече и какви са основните поуки за финансовите директори от последните няколко години?

- Сега, когато вече кризата е почти зад гърба ни, хората започват да търсят поуки от случилото се и съответно се питат какво точно се обърка. Първият въпрос е доколко неоперативният мениджмънт (обикновено надзорните съвети), който разбира от съответния бизнес, но не го следи всекидневно, е задавал достатъчно и нужните въпроси към оперативното ръководство.

Оказва се, че в повечето случаи някой от борда е задавал правилния първи въпрос, но е спирал дотам, без да задълбае в същността на нещата, т.е. просто не са последвали важните втори, трети и т.н. уточняващи тежки въпроси. Така че първият ключов въпрос в изследването на причините за кризата е дали въобще оперативният мениджмънт е бил подлаган на правилните тестове.

Вторият ключов въпрос е доколко той въобще е разбирал какво точно прави компанията. Някои от финансовите продукти, от които тръгна кризата, са толкова сложни, че дори хора като изпълнителните и финансовите директори не са били наясно какво точно представляват и включват в себе си.

Общата нишка между тези два ключови въпроса е разкриването на информацията. Всички от бордовете и пазарите си задават въпроса дали в крайна сметка е била разкривана достатъчно информация, така че всеки да направи информиран избор. За мен не става въпрос просто за разкриване на информацията, а дали това е правено по ясен и прозрачен начин.

Да, тя може и да се съдържа някъде на стр. 140 от 300 стр. финансов отчет, но начинът, по-който е представена, я прави трудна за разбиране дори от експерти. Повечето активи в отчета са оценени по справедлива стойност, но дали тя е справедлива за всеки и имат ли всички заинтересовани лица информация за всички предположения, така че те сами да преценят доколкото тя и предложенията като цяло са разумни и приемливи.

Така че въпросът е дали всички нужни предположения, използвани, за да се стигне до тази справедлива оценка, са посочени достатъчно просто, ясно и прозрачно.

Затова в момента в Европа започва все повече да се набляга на максимално опростен разказ на ключовите предположения, заложили в оценките на продуктите и въобще всички активи на компаниите. Дори на одиторите сега им се налага много повече сами да преглеждат предположенията и да коментират дали са разумни.

И все пак започва ли да се възстановява доверието във финансовите директори, а от там и в другия висш мениджър?

- Не мисля, че доверието беше фундаментално изгубено. Хората осъзнаха, че проблемът е по-скоро системен. Така е до някъде, но например в случая с "Леман брадърс" изпълнителният директор може да се каже, че слезе от сцената и постави под прожекторите младата си финансова директорка без опит да обяснява на всички заинтересовани състоянието на компанията? Това не говори ли до някъде за отношението на мениджмънта?

- Има го и този момент, но това са по-скоро единични случаи и са резултат от поведението на определени хора. Те надали са се върнали обратно на пазара.

Как се промени работата на един финансов директор? Как например бюджетира той в една изключително динамична и съответно несигурна среда? Някои мениджъри коментираха, че им се е налагало всеки ден да следят парични потоци и да преправят бюджети? Това случва ли се вече или нещата се нормализират?

- Моят отговор е зависи от това кои са ключовите показатели за представяне. Те могат да бъдат няколко - ръст на приходите и печалбата, пари в наличност, нетен дълг, пазарен дял или др. Всички тези показатели могат да варират, няма абсолютни целеви стойности, а по-скоро с толеранс според типа бизнес.

За някои организации печалбата е ключова - ако я няма, пазарът ще разкъса тази организация, т.е. никакъв толеранс. При парите в наличност може да се взимат кредити при един добър кредитен рейтинг, т.е. малко по-голям толеранс и т.н. А колкото до пазарния дял - за компании, които са лидери, той е ключов.

Съгласен съм, че преди кризата печелившите компании с добри кешови наличности и висок пазарен дял бяха силно отпуснати в начина на бюджетиране, т.е., ако са предвидели 10% ръст, а той се окаже 20-30%, не са смятали, че има проблем. Сега обаче повечето организации се стремят да постигнат заложените показатели, т.е. правилно да бюджетира, за да няма изненади както за мениджмънта, така и за другите заинтересовани лица.

Поставя ли допълнително напрежение върху финансовите директори по-активното бюджетиране и нуждата от комуникация на случващото се с всички заинтересовани лица - например кредиторите?

- Най-важното е да не позволявате заинтересованите лица да се изненадат от резултатите. Тоест не чакате да им представите лошата новина след известно време, а им я съобщавате веднага. Ако има някаква промяна в състоянието на компанията, не го прикривайте, а разберете на какво се дължи и възможно по-скоро представете проблема и възможното му решение.

Така че без изненади, защото иначе ще изгубите доверието на вашите кредитори или други заинтересовани лица. Най-важното е да не се изпадне в ситуация, в която нарушавате например ключово кредитно споразумение. Ако започнете разговори с кредиторите си, когато вече сте в нарушение, за вас ще е много по-скъпо да разрешите проблема, отколкото ако сте ги предупредили навреме и заедно сте измислили решението.

А промени ли се вашата работа на одитори заради кризата?

- Като професия вече има много по-голям интерес от страна на правителствата и регулатори. Те също се питат доколко сме били агресивни в задаването на въпроси и до колкото сме се задоволявали с първия отговор. Моята работа обаче не се промени фундаментално.

Сега се уверяваме, че комуникацията с борда на директорите е ясна и прозрачна, т.е. важните неща са не просто разкрити, а просто и ясно обяснени. Определено обаче сме свидетели на по-високи изисквания,

доколкото финансовите документи просто, ясно и прозрачно описват всички рискове пред даден бизнес. Често се говори, че финансовите директори трябва да се занимават повече със стратегическото управление на компанията, отколкото само с ежедневните ѝ финанси? Всъщност има ли разлика между двете и къде е балансът?

- За мен двете неща са едно цяло, но много хора ги разделят на две крайности, като искат да са повече отдадени на стратегията и по-малко на ежедневното счетоводство. Реалността обаче изисква и двете неща. Стратегията показва накъде искаме да отидем, докато чистите финанси ежедневно я тестват и показват как и доколко е изпълнена.

Доколко финансовите директори са независими от изпълнителните, така че надзорният съвет да получава адекватна информация за състоянието на компанията?

- Тук идва нашата роля като одитори, защото ключов аспект на контрола над корпоративното управление е разделянето на отговорностите. Реално няма човек, който да може да отговаря за всичко. Във всеки процес обаче трябва системи за проверка на качеството, защото иначе съществува значителен риск. Например, ако говорим за частна компания, има ли риск тази система за проверка да се контролира от собствениците-мениджъри?

Определено има. Затова сме ние и затова трябва напълно да вярвате на хората в компанията. При публичните компании има одитни комитети, чиято независимост обаче може да се компрометира, и тук пак идва нашата роля - да търсим изключения или потвърждения, че системата наистина работи.

А има ли разлика в задачите и отговорностите на един финансов директор в малка компания спрямо голяма, както и в частна спрямо публична?

- В големите компании числата, отговорностите и очакванията са големи, но в същото време и екипите са по-големи, което улеснява възможността за делегиране. Финансовите директори на малка компания отговарят за всичко - сливания и придобивания, големи договори и прочее, което много повече усложнява задачите и натовареността им.

Изследването ви сред финансовите директори в Европа и България показва една съществена разлика - в България над половината са жени? Това някакъв феномен ли е? Как си го обяснявате?

- За мен също беше интересно да открия това. Според мен това се дължи на установената култура в България счетоводителите да са жени. В Европа жените са сигурно приблизително половината от начинаещите финансови контролери и счетоводители.

Въпросът обаче е какво се случва между началното стъпало и най-високите позиции. При развитите пазари израстването на жените по кариерната стълбица е много по-трудно, отколкото за мъжете. Това обаче според мен се променя. За целта си има и различни стимули, като например квоти или други механизми за увеличаване на разнообразието от полове в компаниите.

Определихте в презентацията си миналата седмица международните счетоводни стандарти (МСС) като общ език, който прави финансите подобни без значение от географската ширина? Всъщност доколкото езикът наистина е общ и за заинтересованите лица е лесно да правят сравнение, защото например САЩ продължават да имат своите общи принципи въпреки малките крачки към унифициране с МСС?

- МСС са по-скоро принципи, отколкото правила, поради което според мен дават един общ език, по който организациите да се водят. Стандартите, базирани на правила, каквито исторически бяха американските, пък казват какво точно да се направи, което води до измислянето на всякакви механизми за заобикалянето им. Така начинът на осчетоводяване може интуитивно да изглежда неправилен, но е според правилата. Затова много хора поставят американската система на тест и по-скоро клонят към европейската система на принципи, защото тя задава общия език и база как трябва да се случват нещата, но в същото време оставя поле за интерпретация.

Вземете за пример всеки език - например английският. Има базов книжовен език, различни диалекти и жаргони и различно произношение между Великобритания и Англия при английския. Те обаче не променят основното значение на думите, т.е. основата е една и съща и това важи дори когато английски не е първият ви език - речникът си остава един и същ.

[Вестник Новинар](#)

✓ Увеличен е износьт ни за трети страни

<http://novinar.bg/news/uvelichen-e-iznosat-ni-za-treti-strani-MzYyNjsxMQ==.html>

Износът на България за трети страни се е увеличил с 45.5 процента в периода януари-май 2011 г. спрямо съответния период на предходната година. Износът надвишава 6.1 милиарда лева, съобщи от Националния статистически институт. Турция, Сърбия, Русия, Македония, Китай и САЩ са основните търговски партньори на България. Те формират 51.6% от износа за трети страни. Отбелязан е и значителен ръст на износа за ЮАР, Индия и САЩ. Спад е отчетен в износа за Сирия, Перу, Сингапур, Обединените арабски емирства, Индонезия

и Албания.

Вносът на България от трети страни за първите пет месеца на 2011 г. се е увеличил с 27.8% спрямо същия период на предходната година и възлиза на 7.3 милиарда лева. Най-голям ръст бележи вносът от Казахстан, Обединените арабски емирства, ЮАР, Сингапур, Република Корея и Египет. Най-голямо намаление се наблюдава при вноса от Перу, Канада и Виетнам. През май 2011 г. вносът на България от трети страни се увеличава с 15.9% спрямо същия месец на предходната година и достига близо 1.6 милиарда лева. Най-голям ръст в износа е отбелязан в секторите "Минерални горива, масла и подобни продукти", "Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход" и "Артикули, класифицирани главно според вида на материала". Спад се наблюдава при износа от сектор "Разнообразни готови продукти, н.д.". При вноса от трети страни най-голям ръст е отчетен в сектор "Химични вещества и продукти", а най-нисък - в сектор "Необработени сурови материали, негодни за консумация.

Вестник Монитор

✓ ВЛАДИМИР КАЛЧЕВ, началник-отдел „Миграция, интеграция и свободно движение на хора“ в МТСП: НЕ СМЕ ЗАПЛАХА ЗА ТРУДОВИТЕ ПАЗАРИ В ЕС

<http://www.monitor.bg/article?id=298781>

- Г-н Калчев, в неделя социалното министерство започна официална кампания срещу ограниченията за работа на българите в ЕС. Дори Христо Стоичков се присъедини към нея. Към кого е адресирана тя? Не е към българите, понеже ние сме „навити“ да работим свободно зад граница?

- По принцип ние водим една постоянна информационна кампания, за да запознаваме българите с техните права. При това не става дума само за страните в ЕС, но и в т.нар. трети страни. Друг е въпросът, че самото ограничение, което в момента се прилага само в десет страни, съвсем не означава, че в останалите си знаем правата. Понякога българите не знаят какво могат и какво не, понякога местните администрации не са запознати с правилата и третират българите като граждани на трети страни. Но една част от кампанията, разбира се, е насочена към държавите, които все още прилагат преходния период.

- До края на годината те трябва да решат дали да го продължат с третата фаза, или още от януари ограниченията пред нас да паднат?

- Да, дотогава те трябва да са подали своите доклади и съответно основания, за да поискат удължаването на ограниченията до края на 2013 г. Както е известно, ЕС предлага четири основни свободи - движение на стоки, услуги, капитали и хора. За пътуване и пребиваване и сега нямаме никакви ограничения, поради което е много трудно да се каже колко българи се намират в дадена страна или изобщо зад граница. А дали там могат да работят и при какви условия, е вече друг въпрос. То и в България не може да се каже кой работи, кой е на трудов договор и кой е в сивия сектор. Заради това ние имаме само информация за хората, които работят на трудови договори и са осигурени в страните - членки на ЕС.

- Колко са поне приблизително сънародниците ни, които работят в съюза?

- Наистина съм затруднен да ви отговоря точно. В момента получих последните данни за Португалия - българите с адресна регистрация там са 10 000, но не знаем дали работят. В Испания са значително повече - в края на май регистрираните в социалната система на страната са 56 219. Докато през април са били 54 000. Въпреки високата безработица, която надхвърля 15%, броят им се е увеличил само за месец. В Гърция нещата са много по-динамични. В южната ни съседка дългосрочно живеещите българи са към 60 000, но имаме трансгранична, а също и сезонна заетост, което променя значително данните.

В Кипър, който също като Гърция не прилага преходни периоди, българите са към 50 000. Но където имаме пълна свобода, е трудно да се дадат конкретни данни. Много хора изкарват по няколко месеца и се връщат. Докато в Германия например имаме постоянна заетост, във Великобритания също. От друга страна, обаче броят на разрешенията за работа там е много малък. По принцип, ако държавата прилага преходен период, всеки работодател трябва да получи разрешение за работа на конкретния българин, той се регистрира и в службите по заетостта. Обаче има и друга, доста разпространена форма на заетост, когато хората регистрират фирми или се водят самонаети и не подлежат на регистрация. Във Великобритания това са преобладаващите случаи. В Германия са по-малко. Освен това във Великобритания има много наши студенти, докторанти, специализанти, които не са под наше наблюдение.

В Германия е същото. България се конкурира за първото място по брой на чуждестранни студенти със страна като Китай с неговото милиардно население.

- Да се върнем на кампанията. Кого и как ще убеждавате да паднат ограниченията пред българите в ЕС?

- Целта ни е да информираме, не можем да убеждаваме. В края на годината всички държави ще вземат своите политически решения, но за да е добро за нас, ние им предоставяме актуална информация. Наскоро например имаше демарш на българския и румънския посланик в Ирландия, за да ги запознаят с тенденциите

за емиграция от наша страна. Издадени са само 1000 разрешения за работа на български граждани. При това част от тях са удължаване на вече получени разрешения.

- Има ли различни начини, по които десетте страни прилагат преходните периоди и съответните ограничения? Какво на практика представляват те?

- Няма никакви нови ограничения пред българите, както се коментираше наскоро след изявление на нидерландския социален министър. Не може да бъдат затворени границите за български работници, защото в самия договор за присъединяването ни към съюза е записано при какви условия се прилагат преходните периоди. Задължително за прилагане на третата им фаза, която не може да продължи повече от края на 2013 г., е да се докаже изразен миграционен натиск от наша страна.

- Какво точно не ни позволява Нидерландия в момента?

- Тя нищо не промени от предишното положение. За да работите в страната, трябва да имате разрешение за работа. Ако се договорите с нидерландски работодател или намерите оферта в международната мрежа ЮРЕС, регионалната служба по заетостта трябва да даде разрешение за работа. След това вече се сключва договор с българския работник и той си върши работата. За някои страни продължава да действа и помощен инструмент, междудържавни спогодби, с помощта на които се осигуряват работните места на българите. Това ни подпомага, особено хората, които нямат капацитет сами да си намерят подходящата работа.

- Защо България избра да лобира заедно с Румъния, която е по-голяма от нас и вероятно би могла да изпрати много повече гурбетчии от нас в съюза?

- Според договорите прекратяването на преходните ограничения наистина може да се направи само за едната страна, не сме вързани с Румъния. Но понеже всичко се урежда върху нормативни актове, от правна гледна точка най-изчистеният подход е и двете страни да се разглеждат общо. В момента имаме променена ситуация в ЕС. От Северна Африка идва масирана миграционна вълна, обществата са чувствителни, заради това въпросът се разглежда много внимателно. Разрешението за работа се явява като част от общия комплекс „сигурност“. Наистина има случаи от български, румънски, унгарски граждани, които навлизат в престъпния свят на съответните страни. Влизането в самата страна често е законосъобразно, но постепенно те нагазват законите и се включват в престъпния свят. Освен това подобни хора често стават бреме за социалната мрежа в съответната държава. Особено като отидат с децата си, държавата е длъжна да им намери подслон, да ги запише на училище, да им изплаща помощи и т.н. Подобен е случаят в Нидерландия. Там имаше масирана група от наши роми, която увисна на социалната система. Обществото незабавно реагира и държавата засили контрола за спазване на законите си. Все пак всички признават, че от България не идват големи вълни емигранти и тя не застрашава никого.

- Има ли разлика в сферите, в които си изкарват прехраната нашите зад граница?

- Във Великобритания повечето са висококвалифицирани, във Германия също, макар и не толкова. В услугите Германия и Австрия прилагат все още известни ограничения. Един от секторите например е строителството. За да се предостави услуга от наша строителна фирма, се иска разрешение. Но хората, които регистрират собствени фирми, имат по-висока компетентност и предприемачески качества. В Испания, Гърция и Кипър голяма част от българите са с ниска квалификация. През есента планираме да направим социологическо проучване, което да ни даде по-ясна представа за статуса на българите зад граница.

- Еднопосочно ли е движението на българите към ЕС?

- На информационните трудови борси и дни, които напоследък организирахме в няколко страни с повече българи, се разбра, че вече отговорът не е еднозначен. В Кьолн, където беше последната ни трудова борда, много наши студенти там проявиха интерес към офертите на български работодатели. Няколко мултинационални компании с офиси и у нас успяха да привлекат българи, завършили в Германия с доста високи дори за Европа заплати. Така че постепенно се намира равновесие. Във финансовия сектор, в информатиката, в инженерните професии вече и у нас се търсят и предлагат много добри възможности за квалифицирани хора.

- От тези десет страни, които все още прилагат преходния период и ни приемат с известни ограничения, Нидерландия и вероятно Австрия със сигурност ще го продължат. Имаме ли индикации поне за някоя от останалите, че е готова да се откаже от него?

- Аз съм експерт, не съм политик, а тук става дума за политическо решение. Както е известно, при политическите решения се отчитат много и различни фактори. В момента в ЕС има утежнена обстановка. Макар съюзът да излиза от икономическата криза навлиза в нова, този път на сигурността. Това се отразява и върху обществените настроения. Заради това нашите представители се опитват да представят достоверна информация, за да могат европейските политици да вземат добро решение. Още повече че от чисто прагматична гледна точка нашите емигранти не пречат, а само помагат. Колкото до затегнатия контрол над социалната система, както виждате и при нас започва по-прецизно да се следи кой какви помощи получава и има ли право на тях.

Визитка

Доктор по информатика, бакалавър по икономика, магистър по европейстика и магистър по право
Работил е в областта на информатиката, в Агенцията по приватизация. Работил е в посолството ни в Хърватия
В момента е началник на отдел в дирекция "Миграция, интеграция и свободно движение на хора" в МТСП

Публикации за борбата със сивия бизнес

Вестник Дневник

✓ Семир Аbumели, директор на частна болница:Електронното здравеопазване пести много, а не е скъпо
http://www.dnevnik.bg/intervju/2011/07/11/1121511_semir_abumeli_direktor_na_chastna_bolnicaelektronnoto/
В 71% от болниците в ЕС има възможност пациентите да си запазят час за преглед по електронен път, показва проучване по поръчка на Европейската комисия. В България само едно от анкетираните 15 лечебни заведения предоставя такава възможност. Това е частната многопрофилна болница в Бургас "Дева Мария", която работи от по-малко от две години. В същото време за последните десет години държавата е наляла 17 млн. лв. в опити да изгради система за електронно здравеопазване, но такава още липсва и тепърва ще се решава какво да се прави с купените до момента софтуер и хардуер. Първите опити да се изгради система, позволяваща по-строг контрол по цялата верига, по-малко бумажина и по-малко разходи, са още от 2001 г. Как една частна болница е успяла да изгради електронно здравеопазване, колко струва това и какво значение има за управлението на лечебното заведение? Защо държавата толкова години не успява да внедри и елементарни е-услуги? По тези въпроси разговаряме със собственика на частната болница "Дева Мария" Семир Аbumели.

Г-н Аbumели, според проучването на Европейската комисия вашата болница е единствената в България, в която пациентите могат да си запазят час по електронен път. Трудно и скъпо ли беше да въведете тази услуга?
- Изобщо не е скъпо, даже напротив. Тези технологии вече не са толкова скъпи. Въпросът е да имаш желание да го направиш, защото това е свързано с вътрешната организация на болницата - цялата се управлява чрез специално изработен софтуер.

Защо решихте да инвестирате в електронна форма на управление на лечебното ви заведение?

- Открихме болницата в края на 2009 г., като хванахме периода на икономическата криза. Тогава вече си личеше, че икономиката върви надолу. Обаче нямаше как, трябваше да довършим проекта. Освен това имахме и огромен проблем с една наредба №18 на бившия министър Евгений Желев, че новите болници не могат да работят със здравната каса.

Но и с това се преборихме и в средата на 2010 г. сключихме договор с касата. Обаче се оказа, че за управлението на болницата има невероятни разходи. Затова започнахме да търсим варианти всичко да се командва централизирано, от една стая. В противен случай трябва да имаш администрация за администрацията, а това е много персонал.

Трябваше да направим максимална оптимизация, за да можем да изплуваме, защото ние, собствениците, шест месеца субсидирахме болницата, а това не е нормално. Тогава поръчахме да ни направят софтуер. Резултатът е, че в момента шестият етаж на лечебното заведение, който трябваше да е административният, е празен. На този етаж сме четирима души, а беше предвидено там да работят 22-ма души.

Колко ви струваше изработването на софтуер специално за вас и колко време отне?

- Софтуерът беше изработен от бургаска фирма, отне им около година и половина. През това време бяха дежурни 24 часа в болницата. Платили сме някъде около 180 хил. лв. до момента, но си струва всяка стотинка. Само от фонд "Работна заплата" на администрацията има икономии за 14 хил. лв., и то месечно. Освен това всичко е под контрол - лекарства, консумативи...

Знае се до стотинка колко е изхарчено за един пациент. Кражби на медикаменти и други неща от болницата няма. Ако това се въведе за всички болници, със сигурност ще дисциплинира системата и ще спести на държавата много средства. Дейността е една и съща, но въпросът е да имат волята да го въведат.

Какъв съвет бихте дали на здравния министър и на всички, които определят политиката в здравеопазването?

- Каня министър Константинов да дойде в нашата болница и да види как работи софтуерът ни. Нека го приложат пробно в някоя държавна болница и да видят какъв ефект има. Освен спестените 14 хил. лв. месечно от разходи за заплати се знае и стойността на всяка операция. Като собственик, ако поискам да направя ревизия на някой от складовете на болницата, мога да го направя за пет минути.

Мога да разбера за всеки пациент какъв точно разход е направен, а не да чакам една седмица обратна информация от счетоводството. По-добро и гарантирано е качеството на лечението. Освен изискванията по медицинските стандарти и клиничните пътеки са добавени и всички допълнителни изследвания и това също е вкарано в системата. Пациентът не може да бъде изписан, без да е минал всички изследвания и прегледи. Мога да контролирам работата на лекарите - дали изпълняват всички необходимо.

С един не толкова сложен софтуер ние контролираме и финансовата, и медицинската част от дейността на болницата. Разбира се, интелектуалният труд на лекаря не можеш да го контролираш, но може да контролираш тези, на които не им се работи.

Винаги има и такива хора, във всяка система. Чрез софтуера мога да разбера колко минути чака пациентът за преглед. Ако при някой лекар има над 40 минути чакане, следват санкции, освен, ако не ми се даде логично обяснение. Смяя да твърдя, че пациентите не чакат повече от 30 минути за преглед.

Много малки работи, наведнъж направени, водят до усъвършенстване на работата на цялата болница.

Благодарение на този софтуер ние работим на печалба. Ако не го бяхме внедрили, щеше да има 20 души около мен, които да следят целия процес, и пак нямаше да имам гаранции за добър контрол.

В началото на годината много общински болници се оплакаха, че не могат да сключат договор със здравната каса заради нови, по-строги изисквания. Вие имахте ли подобен проблем?

- Проблемите идват от вече повишените изисквания в медицинските стандарти. Например за хирургично отделение трябва да имате определен брой лекари. По-високите изисквания не са лошо нещо, но трябваше да се вдигне и заплащането, а засега това не е факт.

При клиничните пътеки някъде има увеличение, другаде са намалени парите, с други думи, средствата, които идват от здравната каса, са същите при много по-високи изисквания. Малките болници не могат да отговорят на тези нови стандарти и загиват.

С каква апаратура работите - нова или втора ръка?(По данни на Националния център по радиология и радиационна защита в България около 72% от най-масовите апарати - тези за рентгенография, са на възраст над 20 години, а 24% от тях са произведени преди повече от 30 години. Изследването показва, че повечето болници нямат пари за нова техника и заменят старата пак със стара - бел. ред.)

- Започнахме работа с апаратура втора ръка - около 40% от оборудването беше такова. И чак сега имаме възможност и започваме да купуваме чисто нова техника. Така се получава, когато нямаш достатъчно пари.

Проблемът е и в това, че дали ще преглеждаме пациента с ехограф от 1936 г. или с такъв от 2011 г.

Националната здравноосигурителна каса плаща една и съща цена.

Например в кардиологията купихме един апарат за 120 хил. лв. и може би е най-модерният в България.

Сумата, която получаваме от касата за прегледи на този апарат, е абсолютно същата като тази за преглед на техника за 5 хил. лв. Хубавото е, че в момента държавните и мисля, че и частните болници могат да се възползват от европроекти, които насърчават купуването на чисто нова апаратура.

Как ви се струва идеята на здравния министър Стефан Константинов от следващата година на лечебните заведения да не се плаща по клинични пътеки, а пробно да се въведат диагностично свързаните групи?

- Системата на плащане по диагностично свързани групи работи в Германия и в много други европейски държави. Тя предполага лечението не само на една болест, както е при клиничната пътека, а да лекуваш пациента от основното и всички съпътстващи заболявания и накрая държавата ти плаща за всичко това.

Това означава обаче, че в здравеопазването трябва да има повече средства. И ако не бъдат осигурени повече пари, в крайна сметка на болниците пак няма да се плаща за реално извършената дейност. Иначе това е по-добрата система.