

Съдържание

1. Етичните принципи при банкирането - Камен ТОШКОВ
2. Етичното банкиране като алтернативен финансов сектор - д-р ик. Тоде ТОДЕВ
3. Необходимост от кооперативно кредитиране в България - проф. д-р ик. Ганчо ГАНЧЕВ
4. Стратегията за развитие може да се опира на „трите кита“- Стефан ПРОНЧЕВ
5. България и европейската интеграция през погледа на един български парламентарист преди 90 години – Димо КЪОРЧЕВ
6. Биткойнът – между „Осанна“ и „Разпни го“ – Милен АТАНАСОВ
7. Смартфоните ни подчиниха: подменяме ценностите с импулси – Митко ДИНКОВ
8. Футболната индустрия в Европа – бизнес и магия за милиарди - Димитър ДЕРМЕНДЖИЕВ – спортен психолог

Етичните принципи при банкирането

Камен ТОШКОВ

Резюме: Етичните принципи при банкирането

Основната идея в този аналитичен материал е да се направи въведение и да се изясни какво най-често се разбира под понятията „етично, устойчиво, социално, алтернативно развитие или солидарност“ в банковото дело. Общата връзка и специфика на тези финансови институции е, че те се характеризират с ценности, задвижващи импулси и практики в същността на бизнеса, които не са типични за масовото банкиране и финансиране.

Ключови думи: етика, принципи, банкиране

Summary: Ethical Principles in Banking

The main idea of this analytical material is to introduce and clarify what is commonly understood by the terms "ethical, sustainable, social, alternative development or solidarity" in banking. The general relationship and specificity of these financial institutions is that they have characteristics as values, driving impulses, and business practices that are not typical for common banking and financing.

Key words: ethics, principles, banking

Като встъпителни думи бих прибегнал в началото с етимологичното определение на думата “Етика” - тя означава : учение за морала, като една от формите на общественото съзнание, нравствените начала, които определят поведението на всяка обществена група, също може да се каже “моралните принципи на човека“. Идеята на тази публикация е да даде въведение към това, което често се описва като “етично, устойчиво, социално, алтернативно развитие или солидарност” в банковото дело и финансите. Общата връзка и специфичността на този вид финансови институции е, че те се характеризират с ценности, задвижващи импулси и практики в ядрото на бизнеса, докато стойностите са слабо развити в масовото банкиране и финансиране.

Банковият сектор и частните финансови институции по-специално играят все по- често важна роля в подпомагане и създаването на по-устойчив свят. В съзнанието на потребителите, етични инвеститори, просветени в бизнеса, неправителствени организации (НПО), културни послания, както и водещи международни институции работят и търсят решения за бедност, несправедливост, война, широко разпространени заболявания, образователни неравенства, унищожаване на природата и планетата. Накратко, те искат да се подобри качеството на живот на всеки един от нас на тази планета, те разбират, че всички ние сме икономически взаимозависими и по този начин съвместно отговорни, за да се грижим за сегашните и бъдещите поколения. Те споделят общ набор от ценности, в центъра на които е укрепването на човешкото достойнство. Някои от тези ценности са вече общоприети, други сеа поддържат на лично ниво. Тези хора и институции знаят и са готови да дадат своя принос със своите знания, капитал и енергия, за да се решат повечето от проблемите и те виждат себе си като част от решението...

Неправителствени организации призовават върху финансовите институции да приложат по-строги правила за социално и екологично отговорно поведение и кредитиране. Пример за това е Декларацията Колевекио на финансови институции и Sustainability 1, които очертават шест принципа, които финансовите институции трябва да приемат: ангажимент за устойчивост, за да “не вреди”, за отговорност, за отчетност, прозрачност и за устойчиви пазари и управление.

Някои събития са си проправили път в масовото вземане на решения в финансовата институция. Ясно индикации за това са демонстрирани с подписването на международно признати стандарти, като например принципите за Отговорен Investment², /отнасят се до околната среда, социален и корпоративен климат/. Декларация Колевекио на финансови институции и устойчивост, стартира в света на Икономически форум през 2003г., а принципите за отговорно инвестиране е инициатива на финансите на UNEP и ООН Global Compact.

За да се променят политиките в банковия сектор трябва време и да се измине дълъг път, но все пак, когато водещото начало е „общото благо“ и е прилаган етичен подход, може да се говори за първите реални стъпки. Това най-вече се отнася до създаването на етични инвестиционни фондове, отделени от основната банкова дейност за производство и въвеждането на кредитна политика с екологични критерии за постигане на намаляване на риска и защита на репутацията. Въпреки това етичното частно банкиране като развитие и основна мисия все още не е в дневния ред на институциите. Основната дейност на финансовата възвръщаемост днес все още е задвижвана от фондовите пазари и недалновидните акционери.

Важните проблеми на човешкото развитие и устойчивост - намаляване на бедността, осъзнаване на влиянието на човека върху изменението на климата, инвестиции във възобновяеми енергийни източници, честна търговия и биологично земеделие, демонстрират възможностите за разширяване на обхвата на отговорност за финансовите институции, но за това те трябва да отговарят на някои условия. Но да не избързваме...

Един поглед върху възникването на етичното банкиране и финансите. От началото на 15 век естествените науки и по-късно просвещението, постепенно еманципират хората от света на боговете, естествено и от тяхната социално заобикаляща среда. Връзката между хората се променя с нарастващото преобладаване на индивидуализма. Този контекст на фона на съвременното общество са съдействат за появата на съвременните етично-банкови концепции и практики.

Кои са основни характеристики на банковите ценности? Генезисът на тази дейност се крие в добрите намерения за просперитет - социални, етични, с алтернативно или устойчиво развитие и солидарност. Банковото дело и финансите са деноминациите, които в момента се използват за изразяване на конкретни начини за работа с пари, базирани на нефинансови обсъждания.

Липсва точна и единна дефиниция на тези видове финанси и може би това не е възможно, поради различните традиции, от които са се появили етичните финансови актьори. Докато индивидуалните мотивации от учредителите, инвеститорите, спестителите, заемателите, социалните предприемачи, мениджърите и колегите на тези институции се различават значително, има някои универсални човешки ценности, практики и потребности, които мотивират всички от тях да се генерират положително действие.

В съзнанието на хората обработката на пари се счита за допълнителна стойност сама по себе си. Много от тези стойности са част от международно признати декларации или принципи, като например Всеобща декларация за правата на човека /1948г./ и Международната Декларация на организацията за основните принципи и права на работното място /1998г./, с които се идентифицират на основни права:

* Свобода на мисълта, мнение и изразяване, използвайки разум и съвет са това, което води до финансиране на изкуството и културата, образованието и научните изследвания.

* Равни права на политическо и юридическо ниво, свободата и правото на сдружаване в едно демократично общество и правото на труд са основа за финансиране на проекти на

гражданското общество и за участие в обществения дебат за ползите и предизвикателства на споделена социална отговорност.

* Духът на братство, базиран на разбирателство, толерантност и сътрудничество в икономическия живот води до финансиране на социалните предприемачи, особено във високорискови области като намаляване на бедността, справедлива търговия, възпроизводството на околна среда и опазване.

За тези, които практикуват принципите на етичната банка, повишаване на съзнанието и отговорността са от съществено значение в техните мисии и амбиции. Те правят избора само до финансиране на проекти и организации, които допринасят за по-устойчиво общество и определят абсолютните критерии за кредитиране, постигащо устойчиво развитие: микрофинансиране, справедлива търговия, социално значими проекти в енергетиката, образованието, културата.

Докато пари е догонвана дума на нашата възраст, за етичните банкови институции и техните акционери, вложители, инвеститори и кредитополучатели пари и етично банкови практики са инструменти за човешкото развитие. Тези характеристики се различават с тези на мейстрийм финанси, предизвикано главно от пазарните сили, стойността на акциите и финансовата възвращаемост.

В началото на 1990-те години, първи опит беше направен в Холандия, за да се разработи положителен етичен контрол. Този положителен скрининг включва метод най-добрите в класа, където са сравнени фирмени изяви с тези на конкурентите. Този тип скрининг оттогава нататък е разработен.

Стандарти за скрининг

Разработените скрининг услуги сега са широко предоставени на банките, застрахователни дружества, управляващи активи, частни банкери, институции и заможни индивиди. Повечето акции на борсата компании са имали някаква форма на етичен контрол на тяхното социално и екологично поведение, така че етичните фондове или управители на активи може да представляват диверсифицирани портфейли основава предимно на комбинирано отрицателно и положително етични критерии. Някои от тези средства, като например на групата Triodos Bank също са активно участващи в /проекти/ гласувани на събрания на акционерите. Етично инвестиционният фондов пазар се развива бързо и много от масовите банки предлагат такива продукти.

Днес има повече от 600 етични инвестиционни фондове от цял свят, а броят им непрекъснато се увеличава. Въпреки етичното качество на тези продукти се различава значително по отношение на количеството и съдържанието на положителни и отрицателни критерии. Като качество надпишете генерично наименование етично фонд, което показва, че някакъв етичен контрол е бил приложен, неуместно.

Вземането на решение на масата за заседателната зала, както и за управление се интегрира със вътрешните структури. Въпреки това висококачествената корпоративна отговорност все още е изключение. Дали в отговор на нуждите на клиентите, подготовката и позициониране за в бъдеще, или като резултат от просветено лидерство, това развитие е вероятно да расте и така ще бъде в числото на етични въпроси и дилеми. Чрез прилагането на етичен контрол за техните инвестиции, етични фондове, институционални инвеститори, както и пенсионни фондове се

оказва влияние върху управлението и постепенно корпорациите реагират с подобрена прозрачност, отчетност и отговорност.

В най-добрите обстоятелства етичен контрол и натиск инвеститор е да допринесе за процес на засилено наблюдение, разпити, размисъл, етичноизменени бизнес принципи и следователно адаптиран за вземане на решения.

По-добра отчетност, външния социален и екологичен одит, разработване на социална и насоки на околната среда в кодексите за корпоративно управление, обратна връзка от прожекцията анализатори и разпоредби могат да доведат до система на постоянно обновяване на етиката провеждана от корпорациите.

Социално отговорни инвестиции са от съвсем различен характер от етичната банка, тъй като то се отнася до възможността да се въздейства върху поведението на дружество чрез предоставяне на капитал за фондовите изброени компании. Етично банкиране, както е описано по-долу се отнася главно към директното финансиране и заеми.

Етично банкиране

Етично банкиране осигурява директни финанси чрез отпускане на заеми и рисков капитал, за да се изпълнят финансовите нужди на избрани предприемачи, организации и бизнеса. Кооперацията движение от началото на 20 -ти век, е пример за това как основните нужди може да бъде изпълнено чрез форми на сътрудничество и взаимност в членство -организации.

Съвременните форми на сътрудничество извън фокусиране върху нуждите са такива като справедлива търговия и микрофинансиране движения съчетаващи икономическо със социалните ценности и са крачка напред в разбирането и практиката на братство и солидарност в глобален икономически контекст.

Кооперативното движение и новите социални движения от 1960-те години са разработили практика на етичното банкиране. Кооперативните и нови социални банки съществуват едновременно.

Институциите за микрофинансиране съсредоточават усилията си в последните 40 години с нови социални банки или частни банки за развитие са създадени в нови банки, но все още не са учредени. Импулси за тяхната мисия да дойде от признаване на социалното и човешко развитие се нуждае и от необходимостта за качество на живот включително грижа за околната среда. Те изглеждат с процесите на работа с пари, не само в резултата.

Те виждат сътрудничество не като процес на взаимна помощ между членове, а като смяна на интерес към нуждите на другите човешки същества в местен или в глобален контекст. Те искат да останат верни на своите ценности тъй като те растат и промяна, докато растежът не е цел сама по себе си и финансова рентабилност се разглежда като условие за по нататъшно развитие.

Тези импулси са свързани с тези на управлението на неправителствените организации като Amnesty International, Грийнпийс и приятели на земята и те се харесват на тези граждани или културни послания, които са убедени, че могат да играят активна роля в този глобален и личен процес на развитие.

Основателите на GLS Bank в Германия, през 1974г., бяха първите, които се концентрират върху качествата на заем пари /до потенциално стимулиран човешки интерес/и пари за подаръци /най-продуктивен капитал семена/. Те също така се фокусираха върху изграждането на

капацитет сила на привеждане на спестителите и кредитополучателите, потребителите и предприемачите заедно за инвестиции.

Например в биологичното земеделие, образование и грижи за хора с увреждания GLS вижда банкирането, като непрекъснато и съзнателен процес на насочване на паричен поток към мястото където е необходимо в обществото и човешката перспектива за развитие. Индивидуална отговорност и грижа за другите човешки същества се разглежда като основен двигател на тези процеси.

Чрез участие в тези процеси се стимулира създаването на заеми и гаранции, както и възможност за избор за клиенти на банката, за да определят за себе си височината на лихвените проценти по техните депозити. Този етичен подход към банкиране е вдъхновение за много от Европейските социални банки, които постепенно са се развили през последните няколко десетилетия.

Независимо от културните различия, различни по размер акценти /социални, екологични/ продукти и услуги както и етап на развитие, всички от тях имат етични и устойчиви елементи за развитие на ядрото на тяхната мисия. Всички те са направили добър пример за човешко и социално развитие, като същевременно предлагат както обикновено и специално проектирани услуги на техните съответни пазари.

Докато институциите за микрофинансиране са в състояние да се интегрират основните етични ценности ще са отвъд мисията на борбата с бедността, и са в състояние да се свърже местните спестявания за да получат подкрепа от северните пари за развитие, те имат потенциал за развитие на високо качество.

Нови предизвикателства обаче, като например последиците от изменението на климата, особено на юг, ще изисква огромни инвестиции от света, общността посочвайки необходимостта от по-нататъшна социална и екологическа глобализация върху планетата.

Камен Тошков оглавява банковия надзор в БНБ от 1991 до 1996 г. Той има близо 40 години стаж в централната банка. Започва работа в градския клон на БНБ в Пловдив веднага щом завършва счетоводна отчетност във ВИИ „Карл Маркс“ в началото на 60-те години. Бързо става инспектор и след 10 години се премества в София. Там става шеф на отдел „Ревизии“. 10 ноември 1989 г. го заварва на длъжността главен ревизор, а след 2 години е назначен за шеф на банковия надзор. След като напуска БНБ на ръба на масовите фалити на банки, работи като консултант.

Етичното банкиране като алтернативен финансов сектор

д-р ик. Тоде ТОДЕВ

Резюме: Етичното банкиране като алтернативен финансов сектор

Понятието „етични инвестиции“ е по-старо от понятието „етично банкиране“ – това е изходната теза на автора. Появява се през 80-те години като отражение на желанието на част от населението в развитите страни да не предоставят своите спестявания на финансови институти. В тях се отразява и укрепване самочувствието на дребния спестител по отношение на банките. Те имат за цел насочването на паричния ресурс към дейност, съответстваща на ценностна система, в центъра на която стои човекът с неговите потребности.

Ключови думи: финансиране, инвестиции, човек, ценности

Summary: Ethical banking as an alternative financial sector

The term "ethical investment" is older than the concept of "ethical banking" - this is the author's starting point. A part of the population in developed countries reject to make savings in the banks in the 80s and the ethical banking appears as a reflection to this negative trend. It also affects the petty saver's confidence in terms of banks and financial institutes. They aim at directing the money resource to activities, that correspond to a value system, in the center of which are the humans with their needs and interests.

Keywords: financing, investment, human, values

Понятията „етични инвестиции“ и „етично банкиране“ получиха широко разпространение през последните години и особено след глобалната финансова криза с нейния апогей, фалита на една от най-големите инвестиционни банки Lehman Brothers през септември 2008 г.

Понятието „етични инвестиции“ е по-старо от понятието „етично банкиране“. То се появи през 80-те години като отражение на желанието на определени слоеве от населението в развитите страни да не предоставят своите спестявания на финансови институти, които в една или друга степен са свързани с финансирането на гонката във въоръжаването вследствие на тогавашното противопоставяне на Изтока и Запада, както и с финансирането на атомната енергетика. След трагедията в Чернобил през април 1986 г. се разгърна широка обществена дискусия за вредите, които атомната енергетика причинява на околната среда. Това породило и масово протестно движение за преосмисляне на отношението на обществото към природата. По подобие на широко разпространената практика да се бойкотира един или друг продукт респ. неговия производител по определени причини, през 80-те години започна да се формира движение за бойкотиране на финансови институти, ангажирани в сферата на военната индустрия, в атомната енергетика, в нефтодобивната промишленост, използваща платформи в крайбрежните шелфове, причиняващи тяхното периодично замърсяване, във финансирането на други стопански дейности, водеща до нарушаване на природното равновесие, предоставящи кредити на страни, в които се нарушават правата на човека, използва се детски труд и т.н. Това на свой ред породило необходимостта от намирането на организационни форми за канализиране на потока от парични средства, отклонени от традиционния банков сектор, което способствува за рязко повишаване на вниманието на обществото към „етичните банки“, една рядка форма в тогавашната банкова дейност. През следващите десетилетия бяха учредени многобройни

„етични банки”, което доведе до формирането на все още малък по размери, но с нарастващо стопанско и социално движение алтернативен банков пазар.

В „етичните инвестиции” се отразява и своего рода укрепване на самочувствието на дребния спестител по отношение на банките. Ако досега той е разглеждал банките като единствено място за съхраняване на своите спестявания, то сега той все по-силно осъзнава, че не той, а банките са в крайна степен зависими от него, от готовността му да предостави на тях тези спестявания, както и това, че спестяванията могат да бъдат инвестирани така, че да бъдат от полза за цялото общество, а не да бъдат използвани от традиционните банки за постигане на техните тесни корпоративни интереси.

Това осъзнаване на „силата на кредитора” от страна на дребния спестител изменя радикално не само отношенията между спестителите и банките, но и поражда появяването на нови банки с коренно различни цели и нови бизнес-модели.

Понятието „етични инвестиции” е сравнително близко на понятието „екологично съобразни инвестиции”, но не е идентично с него. Докато за разграничаването на „етичните инвестиции” от други понятия се използват определени „етични критерии”, то при „екологично съобразните инвестиции” в повечето случаи се прилагат чисто екологични критерии.

Често пъти като синоним на „екологично съобразните инвестиции” се използва понятието „зелени пари”. Под „зелени пари” се разбират средствата, които се инвестират в изграждането на съоръжения за производство на електроенергия и топлина от възобновляеми източници като соларни паркове, вятърни електроцентрали, от биомаса и т.н. „Зелени пари” е също така името на периодично организирани панаири за устойчиви парични инвестиции в Германия. На тях се демонстрират различните форми на „екологично съобразните инвестиции”, т.е. отделните финансови инструменти.

„Екологично съобразните инвестиции” се превърнаха в изключително привлекателна форма на инвестиции и поради преосмислянето на енергийната политика в редица развити страни и приетите дългосрочни национални програми за постепенно ограничаване респ. прекратяване на производството на електроенергия от атомните електроцентрали. Това откри пътя за огромни по своя обем инвестиции в съоръжения за производство на електроенергия от възобновляеми източници. Като правило, произвежданата по този начин електроенергия се изкупува по по-високи цени, което увеличава рязко възвращаемостта на инвестициите.

През последните години се забелязва ярко изразена тенденция на съвместно разглеждане на „етичните инвестиции” и „екологично съобразните инвестиции”, като за целта се използва понятието „устойчиви инвестиции”. Понятието „устойчиво развитие” се превърна в едно от най-често употребяваните, както в научната литература, така и в средствата за масова информация. Все повече стопанската дейност се разглежда от гледна точка на нейното съответствие на критериите на „устойчивото развитие”. Това се отнася и за финансовите инструменти. Ако досега от решаващо значение за приемането на определено инвестиционно решение бяха очакваният доход и поеманият риск, то сега на преден план излизат такива съображения като съответствие на инвестицията на определени морални, социални и екологични критерии. Тази тенденция започва да си проправя път и намира отражение в изменение на законодателството, утвърждаващо задължителен характер при спазването на този или онзи критерий.

През последните години рязко се засили икономизирането и комерсиализирането на опазването на околната среда. Това се дължи не само на приетото законодателство, заставащо

стопанските обекти да правят сериозни по обем инвестиции за опазване на природната среда, но и постепенното превръщане на „екологично съобразното стопанисване“ във важен фактор на пазарната конкуренция. Разбира се, екологичните критерии в значителна степен са и етични критерии.

Под „етично банкиране“ следва да се разбира целия спектър на банкова дейност, подчинена на формирането на парични средства и тяхното въвличане в стопански оборот на основата на спазването на ясно формулирани етични критерии. Неговото развитие през последните години е също така резултат на протестна реакция на обществото, на протестно движение срещу етаблираните банки, използващи една значителна част от спестяванията на населението за финансови спекулации с цел реализация на високи печалби.

Цели на „етичните инвестиции“

В най-общи линии „етичните инвестиции“ имат за цел насочването на паричния ресурс, формиран под формата на спестявания на населението към финансирането на стопанска дейност, съответстваща на ценностна система, в центъра на която стои човекът с неговите материални и духовни потребности. Те следва да се разглеждат като алтернатива на инвестициите с цел постигане на максимална индивидуална печалба, поради което те често се разглеждат като „инвестиции за общото благо“.

Финансови инструменти на „етичните инвестиции“

Към „етичните инвестиции“ се отнасят следните финансови инструменти: заеми на лица и фирми, заети в етично-екологични сфери на стопанството, затворени и отворени инвестиционни фондове, фондове, инвестиращи в соларни паркове и вятърни електроцентрали, инвестиционни фондове, инвестиращи в микрофинансиращи организации, акции и облигации на фирми в сферата на възобновляемите източници на енергия, инвестиции в етично-екологични индекси на акции, рисков капитал в етично-екологични фирми, инвестиции в колективен жилищен фонд.

Институционални форми на „етичните инвестиции“

Първият опит за реализация на идеята за „етично банкиране“ е учредяването на Ökobank през 1988 г. във Франкфурт на Майн. Банката прекратява своето съществуване през 2003 г., като редовно обслужваните кредити биват продадени, а лошите поети за управление и ликвидация от Германския съюз на популярните банки и райфайзените банки.

С голяма степен на условност може да се каже, че в сферата на „етичното банкиране“ съществуват три основни направления:

- банки, възникнали и развиващи се на основата на конкретно формулирани етични критерии и принципи /една значителна част от тези банки са създадени от антропософи, последователи на Рудолф Щайнер/;
- банки, създадени с цел подпомагане на стопански и социални инициативи в най-бедните развиващи се страни /една значителна част от тези банки е създадена от църковни организации/;
- банки, съчетаващи както традиционно, така и „етично банкиране“.

Като най-характерен пример за етична банка от първото направление с право може да се посочи създадената през 1974 г. в германския град Бохум **Банка за кредитиране и**

безвъзмездно предоставяне на средства /Bank für Leihen und Schenken/. Банката е регистрирана като кооперация по Германския кооперативен закон и има банков лиценз. Тя членува в Германския съюз на популярните банки и райфайзеновите банки. Банката има филиали в Мюнхен, Хамбург, Щутгарт, Фрайбулг и Берлин.

Предшественик на кооперацията /банката/ е създадената през 1961 г. фондация. Едно регистрирано по Закона за сдруженията дружество за доверително управление управлява и досега имуществото на фондацията, както и на пет други фондации с цел реализацията на различни обществени проекти в сферата на образованието, здравеопазването, селското стопанство, социалния живот и оказването на помощ на развиващите се страни.

Учредители на банката са антропософи, последователи на Рудолф Щайнер /1861 – 1925/, създателя на антропософията (от гръцкото ἄνθρωπος „човек“ и σοφία „мъдрост“), спиритуално и екзотерично мировозрение, което включва елементи на немския идеализъм, трансценденталната философия на Хегел, Фихте и Шелинг, мировозрението на Гюте, гностицизма, източни учения за кармата и реинкарнацията и определени природо-научни познания. В основата на това мировозрение е съчетанието на идеята за еволюцията със спиритуалното развитие. Тя е опит да се изследват и опишат духовните феномени със същата точност и яснота, с която природните науки описват физическия свят. Щайнер дава определението „наблюдение на душата чрез научна методология“.

Духовните и институционални импулси на антропософията продължават да оказват силно влияние върху определени сфери на човешкия живот, социалната сфера, изкуството /евритмията¹¹/, архитектурата, педагогиката респ. лечебната педагогика /педагогиката на Валдорф, на Кемпхил/, медицината /антропософска медицина/, селското стопанство /биологично-динамично селско стопанство/ и финансите /Банката за кредитиране и безвъзмездно отпускане на средства и Свободната колективна банка/.

Нейните членове и клиенти решават в какви сфери на икономиката следва да се инвестират набираните средства под формата на дялов капитал и депозити. Още при откриването на сметка в банката вложителят решава за какво следва да бъдат използвани неговите спестявания. Банката предоставя подробна информация за инвестиционните възможности. Тя също така помества на своя уебсайт проектите, в които инвестира, което подпомага вложителите при вземане на решения за тяхната инвестиция.

Банката има и дъщерна фирма, която управлява затворени инвестиционни фондове, инвестиращи в съучастия в соларни съоръжения, вятърни електростанции, в иновативни новоучредени фирми и т.н. Тази дейност на банката дава основание на някои изследователи да я причисляват към т.н. „зелени банки“, т.е. банки, ангажирани в „екологично съобразни инвестиции“. Но нейното възникване и развитие, нейният бизнес модел и начин на управление дават достатъчно основание тази банка да се разглежда като чисто „етична банка“.

¹¹ Евритмия /от гръцки „красив ритъм“/ е движение в изкуството, основано от Рудолф Щайнер през 1912 г. Същността на евритмията е изобразяване движенията на етерния свят в слово. Човек осъзнава и усеща етера в себе си и наоколо, когато движи тялото си според принципите на евритмията. Те отразяват действителното формиране и движение на речевия и музикален звук в пространството. Евритмията превръща времето в пространство. За разбирането на тази мистерия е необходимо да се положат усилия и да се отдели специално място в съзнанието. Евритмията е изкуство на изцелението. Тя е продължение на божествените движения, създали човека и неговата форма.

Размерът на отделния дял е 100 евро. Уставът на кооперацията предвижда членуващите в кооперацията юридически лица /за разлика от българския, германският кооперативен закон дава възможност на юридически лица да членуват в кооперациите/ да записват не по-малко от 25 дяла, т.е. да участвуват с не по-малко от 2.500 евро в нейния капитал. Той също така предвижда дяловите вноски да бъдат на разположение на кооперацията в продължение на най-малко 5 години. С други думи, при прекратяване на членството напускащият кооперацията има право да получи своя дял само при условие, че този дял е бил повече от 5 години на разположение на кооперацията. С това се ограничава възможността за ерозия на собствения капитал при масово прекратяване на членството.

От 2012 г. банката раздава дивидент на своите членове.

В края на 2014 г. банката /кооперацията/ има 37.293 членове, 188.000 клиенти и 519 служители. Балансовата сума възлиза на 3,6 млрд. евро, като в края на 2008 г. е била само 1 млрд. евро. Собственият капитал е 245 млн. евро. Размерът на депозитите е 3,1 млрд. евро, а на раздадените кредити 1,9 млрд. евро.

През 2003 г. банката закупи „добрите“ активи на първата „етична банка“ Ökobank.

Постепенно банката се развива от „етична“ в „етично-екологична“, което е резултат на засилващото се внимание на обществото към проблемите на природата и осъзнаването на необходимостта от подържане на екологично равновесие. Банката формулира своята мисия като инвестиране на набираните средства за постигането на „екологични, социални и културни цели“.

Банката финансира около 11 хил. фирми годишно. В своята кредитна политика тя се концентрира върху клиенти от ограничен кръг стопански дейности. Това са предприятия в сферата на възобновляемите енергийни източници, строителни фирми, заети в сферата на природосъобразното строителство, жилищностроителни кооперации и сдружения на живеещите в общи жилищни сгради, производители на биохрана, свободни училища² и детски градини, домове за инвалиди. Не се отпускат кредити на фирми в сферата на военната индустрия, атомната енергетика, производители на алкохол, фирми в сферата на ембрионалните изследвания и генетичните технологии, тютюнопроизводители, фирми, провеждащи опити със животни, както и използващи детски труд.

Един от типичните клиенти на банката е млекопреработвателното предприятие Съоббеке в Гронау, провинция Вестфален. Тук наред с биологично кисело мляко се произвеждат биологична сурова захар и биологични плодови сокове. Това млекопреработвателно предприятие е едно от 40-те в Германия, които закупуват млякото от производители, отглеждащи своя добитък без използването на лекарствени средства и според норми, недопускащи измъчването на животни и използващи екологично произведени фуражи.

Банката се придържа стриктно към принципа на прозрачност на вземаните кредитни решения. Раздадените кредити се публикуват на страниците на нейното списание.

Въпреки, че в наименованието на банката се споменава за „безвъзмездно предоставяне на средства“, тя не подарява пари просто така и оценява кредитоспособността на своите клиенти по същите критерии, както това се прави в традиционните банки. Така, например, при финансирането на детска градина банката изисква поръчителство от родителите на децата. При отпускането на кредити на новоучредени фирми също се изисква поръчителство. Това е

² училища, в които се прилагат алтернативни педагогически методи

банкиране, свързано със сравнително висок разход на време. Поради тази причина отпускането на кредити срещу поръчителство, като правило, се избягва от традиционните банки.

Но присъствието на „безвъзмездно предоставяне на средства“ в името на банката не е случайно. Банката подпомага безвъзмездно многобройни различни социални учреждения и проекти с част от реализираната печалба, което съответствува на представите и желанието на нейните създаатели да бъде „банка, различна от другите банки“.

Нетрадиционното в тази банка касае и нейната вътрешна организация. Размерът на годишното възнаграждение на членовете на борда на директорите не може да превишава 100.000 евро. В банката е въведена и минимална заплата. За разлика от другите банки портиерите и чистачките са редовни служители на банката /обикновено банките се ползват от услугите на фирми за охрана и чистота, където заплащането е изключително ниско, защото една голяма част от заетите в тези фирми са имигранти/.

Д-р инк. Тоде Тодев е член на Асоциацията на институтите за изследване на кооперациите. Удостоен от австрийския парламент през 1992г. с наградата „Презвитер Теодор Кьорнер“ за „Изследване на конкурентните предимства на потребителските кооперации“. През 1995г. получава наградата „Граф Хардег“ за изследването си „Влиянието на Австрийската интеграция в Европейския съюз върху австрийското земеделие“.

Необходимост от кооперативно кредитиране в България

проф. д-р ик. Ганчо ГАНЧЕВ

Резюме: Необходимост от кооперативно кредитиране в България

Кооперативното кредитиране представлява специфична форма за преодоляване на кредитния риск и недостига на финанси за малкия и средния бизнес. Това се постига преди всичко чрез силно застъпена солидарност при рисковете и колективното натрупване на капитал и формиране на ресурс. Това е добре мотивирано в публикуваната статия, както и нуждата от законово регулиране на кооперативното кредитиране в България по примера на много други страни от ЕС.

Ключови думи: кооперации, кредитиране, закон, примери

Summary: Need for co-operative crediting in Bulgaria

The co-operative crediting is a specific tool for overcoming credit risk and lack of finance of small and medium enterprises. This is achieved mainly through advanced strong solidarity in the risks and collective principle for capital accumulation and resource formation. This approach as well as the need for legal regulation of co-operative crediting in Bulgaria, that follows the experience of many EU countries, are well motivated in the article.

Keywords: co-operative, crediting, law, examples

Ролята на кооперативното кредитиране в Европа и света

Основен проблем на всички децентрализирани пазарни банково-финансови системи е недостигът на средства за дребните заемополучатели. Това е характерно както за финансовите системи от контролен (континентален) тип, така и за пазарно-ориентираните (англосаксонски) системи. Причината е във високите разходи за селекция, мониторинг и управление на заемополучателите. Традиционният метод за намаляване на разходите за мониторинг, а именно делегираният мониторинг, т.е. прехвърляне на мониторинга върху централизирана банкова институция, е неефективен поради големия брой дребни клиенти.

Кооперативното кредитиране представлява специфична форма на преодоляване на кредитния риск и недостига на средства в сектора на дребните и средните предприятия. Това се постига чрез елементи на солидарност при кредитния риск и колективно спестяване при формирането на финансовия ресурс. Следователно, кооперативното кредитиране е инструмент за повишаване на ефективността от използването на ресурсите на финансово-икономическите системи.

Конкретните форми на кооперативно кредитиране се характеризират със значително национално, регионално и отраслово многообразие.

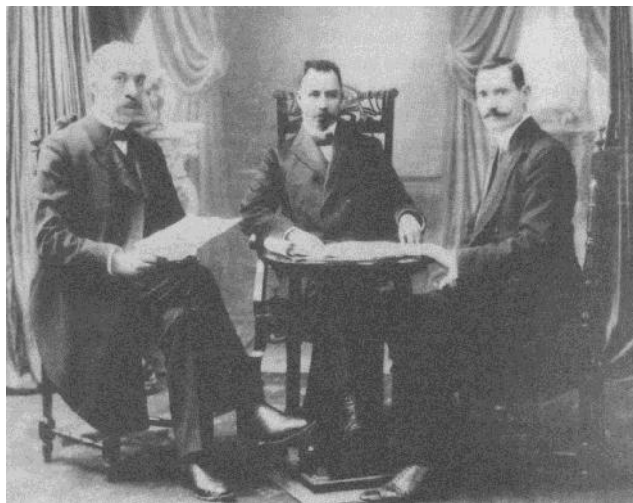
Независимо от това, кооперативното кредитиране заема висок и относително постоянен дял в банково-кредитните системи на практически всички развити страни с пазарни икономики. Това е така, защото кооперативното кредитиране е необходим компонент на всяка ефективна и устойчива финансова система. Понастоящем на кооперативния сектор се падат около 40% от кредитно-депозитния пазар в ЕС, като този дял достига 70% във Франция и около 60% в Германия. Кредитните кооперации (credit unions) имат силни позиции в икономиките на САЩ и Великобритания. В периода преди глобалната финансова криза кредитните кооперации в областта на жилищното строителство (building societies) в САЩ и Великобритания загубиха временно позиции поради изместването им от агресивната политика на търговските банки в

областта на жилищно-ипотечното кредитиране. Именно това обаче се оказа основната причина за глобалната финансова криза.

Поуките от кризата, според Европейския икономическия и социален комитет, се свеждат до необходимост от затягане на изискванията към банковото кредитиране и прилагането на гъвкави условия с цел стимулиране на кооперативния кредит, като един от инструментите за динамизиране на икономиките на европейските страни.

Кооперативното кредитиране в България преди 9.9.1944 г.

Ролята на кооперативното кредитиране в България в периода след освобождението на страната не само не отстъпва на тази в Западна Европа и англосаксонските страни, но България, заедно с Дания е една от водещите в това отношение страни в света. Причините за бързото развитие на кооперативното кредитиране в България са две - първо потребностите на дребните производители в селата и градовете и, второ, подкрепата от страна на БНБ и правителството. БНБ още през 80-те години на 19-ти век констатира, че е по-малко рисково дребните производители да се кредитират колективно, отколкото индивидуално. Кооперативното кредитиране придобива две форми - кредитиране на кооперации от страна на държавни и частни банки и собствено кредитни кооперации, функциониращи изцяло на кооперативна основа. Още през 1911 г. започва да функционира Българска централна кооперативна банка, която се слива през 1934 г. с Българска земеделска банка и се образува Българска земеделска и кооперативна банка. Това е държавна банка с основна задача кредитирането на земеделските и градските кооперативни структури.



Пионерите у нас от Българска централна кооперативна банка

Освен това, успешно се развива кооперативното взаимоспомагателно кредитиране чрез т.нар. популярни банки, които се обединяват в Съюз на популярните и селскитс кредитни кооперации. В периода на „великата депресия“ българската банковно-кредитна система преживява тежка криза. Стабилизирането на банковата система е възложено на БНБ, която провежда политика на концентрация на банковия капитал чрез засилване на държавното участие и развитие на кооперативното кредитиране. От средата на 30-те години на миналия век до банковата национализация през 1947 г., над 80% от влоговете и кредитите се падат на

държавни и кооперативни банки. Тази политика е в основата на икономическия подем на България през 30-те години и превръщането ѝ във водеща страна на Балканите по основните икономически показатели.

След девети септември 1944 г. политиката на държавата е насочена към национализация на банковия капитал, формирането на еднозвенна банкова система, обезличаване на кооперативната форма на собственост и практическа ликвидация на кооперативното кредитиране, с изключение на ведомствените взаимопомогателни каси.

С началото на пазарно-ориентираните реформи през 1990 г. започва нов етап от развитието на банковата система у нас. По чисто идеологически причини кооперативното кредитиране, както и държавно подпомогнатото кредитиране на кооперациите, не получава практически никакво съществено развитие, тъй като този тип дейности се разглеждат като отживелица от миналото и свързани с командната икономика. Единствен опит за подпомагане кредитирането на кооперациите и развитие на кооперативното кредитиране в най-новата финансова история на страната, е проектът по линията на програма ФАР от 1996 г., чрез който, с техническата помощ на европейски експерти, бяха изградени 33 кредитни кооперации, обединени във Федерация. Въпреки успешното развитие на проекта, на фона на банковите кризи 1996-1997 и на фалита на КТБ от 2014 г., този тип дейност не получи допълнително развитие и подкрепа от държавата както във финансов план, така и като законодателна уредба. На практика обаче, кооперативното кредитиране, както беше отбелязано, е елемент на всяка устойчива пазарна банково-финансова система, поради което неговото отсъствие води до деформация и недоразвитост на кредитния пазар.

Отсъствието на кооперативен сегмент като основен проблем на банково-финансовата система у нас

Формирането на децентрализирана пазарна банкова система у нас започна с децентрализацията на БНБ (формиране на държавни търговски банки) и създаването на частни банки. Не беше направен опит за частично връщане към банково-кредитната структура, характерна за страната преди формирането на командно-административната система. Това, само по себе си, представлява стратегическа грешка с огромни негативни последици. Чисто идеологическият акцент за създаване на изключително частна банкова система доведе до тежки кризи и фалити на множество банкови институции, като в последна сметка получихме банкова система, доминирана от големи чуждестранни транснационални банки.

След глобалната финансова криза от 2008-2009 г. настъпи тежък срив в банковата система, изразяващ се в натрупването на значителен обем лоши кредити, стагнация и свиване на кредитирането, запазване на изключително висок марж между лихвите по депозитите и кредитите. Не само българските банки, представляващи в типичния случай дъщерни дружества на големи европейски банки, но и техните централи в Западна Европа, изпитват сериозни финансови затруднения. Банковата криза в ЕС не е преминала, практически всички големи италиански, френски, германски и гръцки банки се сблъскват с сериозни проблеми, свързани с капиталовата адекватност и изчистването на балансите. Поради тази причина не можем да очакваме традиционния банков сектор да се превърне в обозримо бъдеще в двигател на икономическия растеж.

Независимо от нарастването на депозитната база през последните няколко години, депозитните вложения принадлежат основно на големите спестители. Освен това, България

изостава като дял на банковите активи, отнесени към БВП от всички източноевропейски държави. По данни на МВФ в Източна Европа единствено България и Румъния се характеризират с негативни спестявания на домакинствата. Това се дължи на отсъствието на адекватни механизми за спестяване, ориентирани към дребния и средния сектор. Всички международни проучвания показват сериозен проблем с достъпа на домакинствата и дребните и средните предприятия до финансови услуги. В резултата на това дребните и средните предприятия у нас са с най-ниска производителност на труда и най-ниска конкурентоспособност в цяла Източна Европа. Проблемът е изключително сериозен, тъй като по-голямата част от действащите предприятия у нас принадлежат именно към групата на дребните, средните предприятия и микрофирмите.

Проблемите на сектора на дребните и средните предприятия у нас са фундаментално проблеми, свързани с недостиг на финансов ресурс и затруднен достъп до кредитиране. В момента отсъствието на кооперативен тип кредитиране, ориентирано към дребния сектор, се запълва от небанковите кредитни институции за бързи кредити и незаконното лихварство. Тези форми на кредитиране обаче не способстват за насърчаване на дребните спестявания и изсмукват, а не добавят финансов ресурс, към реалната икономика. Изхождайки от средните параметри на развитието на кооперативното кредитиране в Европейския съюз и от опита с икономическото развитие на България, въвеждането на кооперативен тип кредитиране би могло да разшири потенциала за кредитиране и инвестиране на страната с над една трета и да ускори икономическия растеж с около един процентен пункт. Това развитие обаче е невъзможно без промяна на законовата база, която да регулира формирането на кредитни институции на кооперативна основа. Тези обстоятелства превръщат регулирането на кооперативното кредитиране в един от централните икономически проблеми на страната.



Днес на кооперативния сектор се падат около 40% от кредитно-депозитния пазар в ЕС, като този дял достига 70% във Франция и около 60% в Германия.

Стратегията за развитие може да се опира на „трите кита“

Стефан ПРОНЧЕВ

Все по-очевидни стават проблемите, които се създадоха от явлението „глобална икономика“ - в САЩ, Европа и навсякъде по света. Оказа се, че глобализмът вместо да премахне или поне редуцира неравенството между хората и да подобри техния живот, постигна точно обратните резултати: богатите станаха по-богати, а бедните още по-бедни. Истината вероятно е някъде там: без силна национална/регионална/ икономика не може да се постигне така желаното общо ниво на висок жизнен стандарт. Това не означава, че глобалните процеси и националната икономика трябва да се противопоставят, а да се синхронизират различните модели за полезно взаимодействие и гравивна конкуренция. Което отговаря на предлаганата стратегия от ЕС за серия от децентрализирани действия, но това би трябвало да се отнася и в областта на икономиката. Тя също трябва да стане важна част от цялостната комуникационна стратегия през Европейския програмен период 2014-2020.

Съществуват доста примери в света и Европа, където определени области и региони успяват да намерят собствени модели на растеж, да спрат нарастването на неравенството. Обществото също е недоволено, че не се предлагат модели за икономическо и социално развитие. Очевидно липсват идеи, но липсва и смелост на държавно и регионално ниво да се започне моделиране и дългосрочно планиране на един локален/национален/ икономически модел, който да бъде успешен за жителите и бизнеса.

Активната роля на държавата - област и община, е да изисква разработване на бизнес стратегия, която определя приоритетните отрасли и съответните политики. Затова на България е нужна визия за развитие. С оглед специфичните условия на страната (силно ограничено наличие на материални и енергийни ресурси) българският икономически модел следва да си постави за цел генерирането на икономически растеж предимно чрез използването на хуманен капитал.

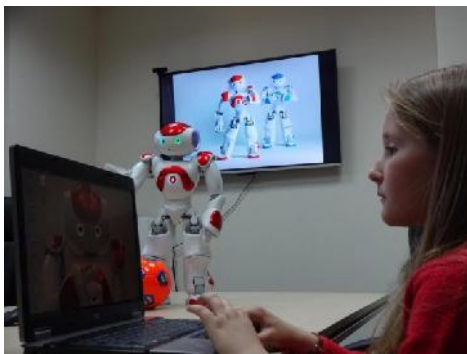
В ЕС отново се говори за реиндустриализация, което вече означава преосмисляне на икономическата политика с увеличаване дяла на индустриалните продукти в БВП с висока добавена стойност. Достигането на ново равнище в България трудно ще се постигне в Европейския програмен период 2014-2020, защото сме с най-голяма степен на деиндустриализация в Европа и страните от ЦИЕ. Можем ли да кажем днес, че индустрията в Пловдивския регион се завръща? Да, макар и не така ускорено, както ни се иска, но тя идва не с тежките стъпки на машиностроенето, а предимно като аутсорсинг на модерни технологични решения с висока принадлежна стойност. Или вече може да се говори за нова високотехнологична индустриализация в локалния икономически модел.

Процесът на клъстеризация в България започна през 2004 г. в рамките на подготовката за присъединяването на страната към ЕС. По данни от Агенцията по вписванията в страната са регистрирани вече 200 клъстера, от които 58 са получили финансова помощ по различни европейски програми за периода 2007 – 2013 г. Пловдив бе домакин на първата среща на клъстерите от Южна България, които наброяват повече от 50. В града на тепетата функционират, вече и с традиция, клъстерите „Лазер и оптика“, „Уелнес-БГ“, „Подемно-транспортно машиностроене“, „Информационни и комуникационни технологии Пловдив“, „Пътят на Дионисий“, „Пътят на Орфей“ и др.

За близо 20 години Пловдивският регион се превърна в един от най-мощните икономически проекти на страната благодарение на „Тракия икономическа зона“/ТИЗ/. В нея са включени шестте индустриални зони: „Марица“, „Раковски“, „Куклен“, ВТЦ „Тракия“, агроцентър „Калояново“ и Парк „Образование и високи технологии“. Равносметката: над 100 инвеститори, повече от 12 000 работни места, инвестирани над 1 млрд. евро в най-бързо развиващата се зона в България. С годините Пловдивският локален модел, който се опира на бърз и достъпен интернет, на кадри от тукашните вузове и с условията за инвестиции, може да служи за пример в национален мащаб.

Ненапрасно споменавам „пример“, защото при липсата на богата суровинна база пътят за ефективни решения трябва да води в тези посоки. Да, България трябва да има своя индустрия и свой модел, но това трябва да бъдат преди всичко умните технологични решения в знаещи и можещи ръце. Пълна изява на информационните технологии в цялото им многообразие, умни джаджи с интелигентни и работещи приложения да въртят бизнеса.

Но какъв да бъде той? За това могат да ни подсказат традициите, природните дадености, незаменимия капитал – хората. Защото е ясно: нито имаме големи материални инвестиции, нито пък някой ще ни отстъпи пазарите си.



Като споменаваме хората, имаме предвид поколението на финансовата и технологичната грамотност: разработчици на хардуер, програмисти на софтуер, реализиране на иновативни решения за бърз и успешен бизнес. В хората трябва да бъде вложена основната инвестиция, в тяхното обучение и набелязване на печеливша стратегия с години напред. Информационната индустрия бе една от малкото в България, която не беше засегната от икономическата криза. Общият брой на работещите в нея е едва 1% от общия брой заети лица в България, но тя генерира 3% от

БВП на страната, което говори за нейната висока добавена стойност.

Приоритетното ѝ развитие е фундаментална предпоставка за успешно развитие на цялата българска икономика. Следващият приоритет в националния икономически модел сам ни се набива в очите – туризмът. Той е не само един от структуроопределящите отрасли в българската икономика, създаващ 13.6% от БВП, но като глобална индустрия е едно от най-перспективните направления за нейното развитие. Страната ни е надарена не само с красива природа, огромно биоразнообразие, богато културно наследство от 7 исторически епохи, но разполага и с безценен ресурс от над 600 минерални водоизточника от близо 240 находища със средноденонощен отток 274 млн. литра термална вода с температура над 25 градуса. България вече има утвърдено място в световната туристическа индустрия като целогодишна туристическа дестинация.



За сезон 2017/2018 година в Банско се откриха 5000 работни места. Своеобразното съчетание на прекрасна природа и модерни балнео- и възстановителни комплекси правят България все по-предпочитана СПА и уелнес дестинация за чуждестранни туристи. Приходите от СПА туризъм у нас биха могли да достигнат 10% от общите приходи, които осигурява международният туризъм.

На трето, но не и на последно място като приоритет - това е продължението на традиционната преработвателна промишленост в аграрния сектор. След като безвъзвратно загубихме позиции като страна-производител на плодове и зеленчуци, все още имаме доста шансове в друга ниша: парфюмерийно-козметичната индустрия в направленията Нано, Еко и Био.



Засиленият интерес към българските маслодайни рози, лавандула, както и някои билкови насаждения стимулира производителите да разширяват площите с тези култури, особено в Подбалканската долина.

В тази област страната ни има не само дългогодишна традиция, но все още разполага и с необходимата суровинна база за нейното ускорено развитие.

Наистина, в световен мащаб се появиха също силни конкуренти в това направление – розите в Турция, лавандулата в някои от арабските страни, но поне на този етап качествата на нашата роза са ненадминати благодарение на уникалните природни дадености на България.

Затова напоследък се разширяват новите насаждения от маслодайна роза и лавандула, все повече се използва богатството на билките и тяхното приложение в козметиката и медицината. Българските висши учебни заведения, и на първо място уникалният Университет за хранителни технологии в Пловдив, формират и продължават да обучават специалисти с професионална квалификация, търсени по целия свят.

Една такава стратегия, която се опира на трите „кита“ – информационни технологии, туризъм и преработвателна индустрия може успешно да се бори за налагане на национален модел на българската икономика и рязко повишаване на нейната иновационна сила, което ще доведе до по-силна интеграция в регионалните и глобални вериги за създаване на принадлежна стойност.

България и европейската интеграция през погледа на един български парламентарист преди 90 години.

Димо КЬОРЧЕВ

„Интернационалният дух в Европа днес се проявява в желанието на много големи политически европейски деятели, фактори във великите държави, Европа да се нареди, както Съединените щати. Има едно дружество Европейска федерация, в което участват големи хора, има също



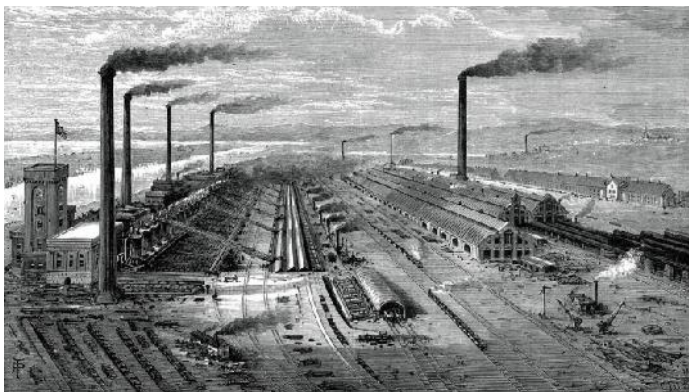
представители и от България; има и една корпорация Паневропа, която е със същите тенденции, в която участват представители и от България.

Аз мисля, че желанието на голямата индустрия в Европа, която през войната не воюва помежду си – днес е установено с документи, че френската голяма индустрия, както и германската, са си помагали с контрабанда през Швейцария, защото са интернационални по дух и по задачи – тази голяма индустрия, която търси пазари, тя живее с този международен дух.

Това е една опасност за малките държави, колкото и да е благодат за големите. И нашият трагизъм произлиза от това, че ако XIX век създаде малките държави след големи борби, опасно е XX век да не им смъкне границите и да не убие тяхното свободно индустриално, стопанско и културно развитие.

От това трябва да се пазим. И когато нас ни канеха да влезем в тия дружества – имам честта да принадлежа и на двете – ние мотивирахме нашето влизане с желанието, дето можем и както можем да протестираме против инициативите за смъкването на митническите граници, за поставянето на малките държави под икономическата опека на голямата индустрия, която също носи този международен дух, който носи и болшевизмът. Ето крайностите, в които са поставени да живеят малките държави.”

1 Димо Кьорчев /нац. л/ Стенографски дневници, 22 Обикновено народно събрание, / извънредна сесия, 9. Заседание, 2 юли 1927 г., с. 129.



Капиталът в Европа така яко работи в годините на неговото първоначално натрупване, че пушек се вдига... После ще дойде и глобалното замърсяване. Но за това ще бъдат виновни следващите поколения, разбира се!

Биткойнът – между „Осанна“ и „Разпни го“

Милен АТАНАСОВ

Криптовалутите – оспорвани от едни, възхвалявани от други. Казват, че вече са станали повече от 800, докато пишем тези редове може и да са стигнали 1000. Какво са те - надежда за антибанкерите или майсторски изградена пирамида. Привържениците се хващат за познатата формула: „Банкирането е задължително, но банките не“.

Следващите редове са просто опит да се съберат по няколко гледни точки от мненията „за“ и „против“, както и реални факти от близо десетгодишната история на виртуалните валути...

Зачатие в анонимност:

През 1998 г., Wei Dai публикува описание на „б-пари“, анонимна, разпределена електронна система за пари в брой. Малко след това, Ник Сабо създава Битголд (BitGold). Подобно на биткойн и други криптовалути, които го следват, Битголд е електронна система за валута, при която от потребителите се изисква да изпълни функция „Доказателство-за-работа“ и да публикува криптирани решения.

Първата децентрализирана криптовалута Биткойн е създадена през 2009 г. от разработчик с псевдоним Сатоши Накамото. Години по-късно австралийският предприемач и компютърен специалист Крейг Райт призна, че той е мистериозният създател на криптираната валута Bitcoin. Бизнесменът призна пред Би Би Си, че именно той стои за псевдонима Сатоши Накамото - име, което досега бе свързвано с основаването на дигиталната система през 2009 година. "Аз бях в основата, други хора ми помогнаха", каза Райт и уточни, че решението да направи разкритието не е взето от самия него.

С изявлението той сложи край на спекулациите от последните години за това чия е идеята за дигиталната платежна система. За да докаже твърдението си, Райт е представил монети, за които е известно, че са собственост на създателя на Bitcoin. Екипът от разработчици, който стои зад системата за разплащания, също е потвърдил информацията.

Самият Крейг Райт е разкрил самоличността си на три международни медии – BBC, The Economist и GQ. Пред техни представители той е използвал криптирани т.нар. криптографски ключове, създадени при дебюта на Bitcoin, за които се е знаело, че са били изобретени от мистериозния Сатоши Накамото. Бизнесменът заяви категорично, че няма за цел да печели пари или слава от разкритието, както и че би отказал каквато и да е награда във връзка с Bitcoin.

Измами:

На 6 август 2013 г. съдия Амос Мазант от федерален съд – област източен Тексас постановява, че криптовалутата /изрично посочва биткойни/ може да се използва като пари (тя може да се използва за закупуване на стоки и услуги, да служи за разплащане на индивидуални разходи за живот и се разменя за конвенционалните валути), това е валута или форма на пари. Това решение позволи на Комисията за обмен на финансови инструменти на САЩ (на английски: Securities and Exchange Commission), да получи юрисдикция по случаи на измама с ценни книжа, включващи и криптовалута.

GBL, китайска платформа за търговия с биткойни, внезапно затваря на 26 октомври 2013 г. Клиентите, които не са могли да се логнат, са загубили над \$ 5 милиона долара в биткойни. През февруари 2014 г., националните заглавия гръмнаха, заради обявяване в несъстоятелност на Mt. Gox – най-голямата борса на биткойни. Компанията заявява, че е загубила почти 473 \$ милиона долара на клиентите си, вероятно поради кражба. Това е еквивалент на приблизително 750,000 биткойни, или около 7% от всички в обращение. Поради кризата и други негативни събития, цената на един биткойн пада от около \$ 1160 през декември до под \$ 400 през февруари.

На 31 март 2015 г. двама бивши агенти от отдела за борба с наркотиците и Тайните служби на САЩ (Secret Service) са обвинени в телефонни измами, пране на пари и други престъпления, за които се твърди че има кражба на биткойни по време на федерално разследване на Silk Road (подземен незаконен черен пазар) спрян през 2013 г.

На 1 декември 2015 г., Homero Joshua Garza е обвинен в измама с ценни книжа. Той е собственик на вече несъществуващата GAW Miners, продаваща оборудване за добиване на криптовалута. Garza е обвинен в ръководене на сложна пирамидална структура /схема на Понци/ под прикритието на „облак за добиване“ с добивна техника в център за данни. Той продава акции на клиенти под името „hashlets“, чрез своя портал “Zenportal“ с над 10 000 потребители, които са закупили hashlets в обем от над 19 милиона американски долара. GAW Miners е основана от Homero Joshua Garza и Stuart Fraser от Cantor Fitzgerald, известна компания за ценни книжа.



Е ли е новият интернет следващият балон?

В наши дни технологията блокчейн вече се смята за „новия интернет“ и отправна точка към бъдещето на бизнеса, а инвестиция в дигитални активи, като биткойн, етер (Ethereum), рипъл (Ripple), Биткойн Кеш (Bitcoin Cash), лайткойн (Litecoin) и други се оказва доста доходоносна. Общият пазар на всички виртуални валути се оценява на приблизително 140 млрд. долара.

Виртуалните валути създадоха и нова система за набиране на финансиране от страна на стартиращи компании – ICO (Initial Coin Offering). Тук подобно на IPO (Initial Public Offering), компании могат да предложат на инвеститорите нова емисия жетони (token), криптовалута или нещо като ваучер за базирана на даден блокчейн услуга. Нови и нови блокчейн проекти започват да се появяват на хоризонта, като всеки един от тях предлага на инвеститорите различна нова криптовалута. ICO използват дори и бизнеси, при които реално блокчейн е само част от техния модел, но не и основна дейност. Нещо като да реализирате първично предлагане на ограничена емисия по-евтини чипове за залагане в онлайн портал, чиято цена да зависи в реално време от успеха на самия сайт за залаганя.

Освен, че говорим за набиране на финансови средства на напълно нерегулиран пазар, всичко става буквално за минути. Вече има примери за ICO емисии набрали суми от порядъка на 25 млн. долара в период от 15 минути. Най-сериозната сума набрана чрез ICO бе записана през

месец юли тази година, когато анонимната до този момент компания Tezos успя да събере 232 млн. долара под формата на биткойн и етер.

Нещата са толкова реални, че швейцарската банка Falcon вече от месец предлага на клиентите си услуги по управление на дигитални активи. Тоест, виртуалните валути вече присъстват дори и в швейцарската банкова система.

И все пак, на фона на това, че блокчейн е голямата иновация, виртуалните валути започват да изглеждат все повече като естествена пирамида. Сякаш всички знаят, че това е балон, но не искат да той да спре да се надува, защото всеки печели по нещо, прикрит зад peer-to-peer идеологията. Твърде неустойчива, според някои. Поради това на дневен ред изниква и въпросът „кога“, наместо „колко“. Не колко ще поскъпне биткойн, а кога ще се спуска балонът. За подобно стечение на обстоятелствата биха допринесли няколко фактора. Прогнозите, че биткойн ще поскъпне до нива от 500 хил. долара може съвсем да не се осъществят. Биткойн ще достигне лимитът на емисията си. Все повече държави ще затегнат правила около дигиталните активи, като това вече се случва в САЩ. Там има разследвания и ревизии от страна на официалните власти към бизнеси, занимаващи се с виртуални валути. В резултат на този натиск третата най-голяма биткойн борса в света по размер на дневния оборот Bitfinex, спира да обслужва американските си потребители, обявиха от борсата чрез официалния си сайт.

Когато говорим за блокчейн технологията извън контекста на виртуалните валути, ситуацията изглежда обещаваща по един различен начин. Технологични компании като Cisco интегрират системи на базата на блокчейн. Финансовите институции Unicredit, Deutsche Bank, HSBC, KBC, Natixis, Rabobank и Societe Generale също изграждат блокчейн инфраструктура за разплащане между фирми с конвенционални национални валути. Дори един от 12-те банкери на Федералния резерв на САЩ посочи в средата на тази година, че блокчейн технологията навярно има по-голям потенциал от виртуалните валути.

Първи, но не плахи стъпки:

1. Правителството на град Дубай пушна своя собствена криптовалута. Икономическият отдел на града си партнира с едно от дъщерните си дружества, наречено Emcredit Limited и базираната в Обединеното кралство Object Tech Group Ltd., за да създаде emCash. "Дигиталната валута има разнообразни предимства - по-бърза обработка, по-кратко време за доставка, по-малко сложност и разходи", се казва в изявление по темата на заместник-директора на икономическия департамент на Дубай Али Ибрахим. "Това ще промени начина, по който хората живеят и правят бизнес в Дубай, и отбелязва огромен скок за града с използването на иновациите, променящи света, подобряващи бизнеса и качеството на живот".

Ангажираните в проекта твърдят, че emCash използва последната блокчейн технология и е част от платежната система, наречена emWallet. Кредитното бюро в града Emcredit твърди, че EmWallet успешно се ползва за различни видове сделки - от "покупката на ежедневното кафе и плащането на такса за детска градина до плащането на таксите за комунални услуги и парични преводи" - с поддръжка на т.нар. NFC комуникации чрез смартфон.

2. Консорциум от японски банки искат да пуснат нова национална дигитална валута, пише "Файненшъл Таймс". Начело на обединението са Mizuho Financial Group и Japan Post Bank, които планират валутата да е готова до 2020 г., когато Токио е домакин а Олимпийските игри. Новият проект, който има подкрепата на Японската централна банка и регулаторите в страната, цели да развие технология, която ще позволи на японците да плащат за стоки и услуги през смартфоните си.

Банковият консорциум смята, че приемането на нова цифрова валута може да добави към икономиката 10 млрд. йени (90 млн. долара), съобщават от FT. J-Coin ще се разменят по курс едно към едно към йената.

Японските банки не са единствените, които искат да развият собствена цифрова валута. Водещи банки, включително HSBC, Barclays, UBS и Santander, разработват "Universal Settlement Coin", за да улеснят търговията помежду си, вдъхновени от успеха на цифровите валути като bitcoin.

3. Шест от най-големите банки в света се присъединяват към проект за създаване на нова форма на цифрова парична наличност. Те се надяват тя да стартира през следващата година като целта е да се използва за незабавни плащания и клиринг по сделки с ценни книжа, пише Financial Times.

Barclays, Credit Suisse, Canadian Imperial Bank of Commerce, HSBC, MUFG и State Street обединяват усилията си, за да развият криптовалутата "utility settlement coin" (USC, практична парична единица за разплащане). Тя беше създадена миналата година от швейцарската банка UBS съвместно с Clearmatics Technologies. До този момент към проекта са се присъединили BNY Mellon, Deutsche Bank и Santander.

Сега проектът навлиза в нов етап - участниците се стремят да задълбочат обсъждането на USC с централните банки и да работят по допълнителни мерки за защита на новата криптовалута.

"Ние сме разговаряме с централните банки и регулаторите и ще продължим и през следващите 12 месеца с цел частично пускане на валутата към края на 2018 г.", заяви ръководителят на стратегически инвестиции и иновации в UBS Хайдър Джефри.

Единната криптовалута USC ще се обменя за най-различни традиционни валути в зависимост на потребностите на участниците в сделката.

Блокчейн технологията първоначално изплаши банките, които я смятаха за ненадеждна. Въпреки това, след внимателна преценка финансовите компании намират нови начини за използване на блокчейн за различни операции.

Контрапримери:

1. Китай нанесе сериозен удар върху криптовалутите, като забрани първоначалното им публично предлагане от физически лица и организации. Така вече т.нар. initial coin offerings (ICO), или стартирането на дигитални валути, е незаконно, като страната определи практиката като "незаконно набиране на средства".

Напоследък първоначалното предлагане на криптовалути се превърна в златна мина за предприемачи, както в световен мащаб, така и в Китай, позволявайки им да набират огромни суми по бърз начин, продавайки дигитални "токени" без никакви регулации.

Лицата и организациите, които вече са направили ICO, трябва да се споразумеят за връщане на средствата, се казва в съвместно изявление на Китайската народна банка, регулаторът на

фондовия пазар и други държавни органи. Изявлението е публикувано на сайта на централната банка, съобщава Ройтерс.

След съобщението цената на двете най-големи виртуални валути - bitcoin и ethereum, веднага падна след оповестяването на решението. На най-голямата платформа за търговия на криптовалути в страната - BTCC China, bitcoin падна с 5%, а ethereum - с 8 на сто.

Първоначалното предлагане на виртуални валути в Китай отбелязва истински бум. През юли агенция Синхуа разпространи данни на държавните органи, според които от началото на годината са проведени 65 първоначални предлагания на криптовалути и са набрани общо 2,62 млрд. юана (почти 395 млн. долара) от 105 000 лица в страната.

2. Южна Корея последва примера на Китай и забрани всички публични предлагания на криптовалути, т.нар. initial coin offering - ICO.

Държавната комисия за финансови услуги излезе с решение да забрани всички форми на набиране на средства с криптовалути, заявявайки, че има сериозни притеснения, че пазарните фондове се насочват в спекулативна посока.

Първоначалните предлагания на криптовалути се превърнаха в горещ метод за набиране на средства през 2017 г., като по този начин бяха набрани над 2 млрд. долара в световен мащаб.

Днес този вид валути наброяват 800 вида, но са крайно неустойчиви на пазара и собствениците им носят огромен риск. Съобщава се и за друга новина относно дигиталните валути. В Япония пък изглежда обръщат повече внимание на търговията с тях, тъй като централната банка е издала разрешение на нови 11 платформи за търговия с криптовалути.

По-рано бе оповестено, че с подкрепата на ЯЦБ няколко търговски банки в страната планират създаването на национална виртуална валута.

3. Bitcoin получи два звучни шамара през последните няколко дни. Първият, от китайските официални власти с поредица от рестриктивни действия по налагане на контрол върху ICO (процедурата по първично предлагане на нови криптовалути), които впоследствие прераснаха в пълна забрана на борсовата търговия на криптовалути. Това, разбира се, е голям удар върху новопрохождащия бизнес, тъй като през 2016 г. Китай държеше около 90% от всички сделки с bitcoin. Делът след рестрикциите падна под 10%.

Вторият шамар дойде от устата на шефа на JP Morgan Джейми Даймън, който се изказа емоционално, че bitcoin е измама и ако научи, че някой от неговите трейдъри е търгувал новата валута, ще бъде уволнен незабавно. Ха, така! Това е истинско проявление на чисто пазарния принцип. За радост на почитателите на криптофинансите обаче трябва да подчертая, че бъдещето на набиращата колосална сила нова финансова индустрия не зависи нито от Китай, нито от г-н Даймън, казва Бисер Манолов...

Да, съвсем естествено беше потапянето на bitcoin под 4 000 долара. Традиционните скептици моментално наложиха идеята за „края на bitcoin“, но стойността на валутата определено успя да се възстанови в рамките на следващите дни. Както каза шефът на MGT Capital Джон Макафи: „Започна началото на войната между привържениците на криптовалути и световните правителства. Духът от бутилката обаче е изпуснат“.

Предстои тотално преосмисляне на отношението на банките към криптофинансите. Няма никакво съмнение, че това ще се случи. Има два варианта пред всяка една от тях: или скача на

влакчето и започва абсолютно сериозно да приема и да инвестира в посока бързата промяна на цялостната архитектура на финансовия сектор, или просто остава на перона, повтаряйки мантрата, че това са глупости в очакване на следващото, но в последствие разбира, че влакчето се е превърнало в ракета, а тя просто е изпуснала момента.

И още едно по-различно мнение:

Волатилността на bitcoin и слабо използване в реални разплащания разкрива, че криптовалутата „най-вероятно струва нула“. Това е мнението на Джеймс Макинтош, автор в авторитетното американско издание The Wall Street Journal. Неговият анализ започва с това, че цифрова валута изглежда добра идея. Тя е извън правомощията на правителствата и централните банки и позволява да се правят полуанонимни трансакции, които не могат да се проследяват от службите.

Авторът на анализа смята, че един bitcoin може да бъде оценяван на борсите на \$500, \$5000 или \$500 000, но всъщност той струва 0\$. Особено ако стойността се определя от превръщането на bitcoin в глобална цифрова валута, която да има потенциал да измести американския долар. Според него обаче това няма как да стане поради простата причина, че е зле проектирана. С bitcoin може да се правят твърде малко трансакции, а в същото време „копаенето“ изисква твърде много електроенергия. И това прави криптовалутата напълно неподходяща да замени обикновените пари, смята Макинтош.

Но дори bitcoin да работи по-добре, криптовалутата се оказва в Параграф 22 заради Закона на Грешам, според който "лошите" пари изтласкват "добрите". Този „закон“ е формулиран от Томас Грешам (1519 – 1579 г.), основател на Кралската мениелница в Лондон. Тогава той е забелязал, че хората предпочитат да плащат със сребърните монети, докато се запасяват със златните „за черни дни“.

Според автора на анализа сега ситуацията е същата. Хартиените пари губят своята стойност бързо, заради възможността централните банки да печатат хартийки, без да се налага те да са обезпечени с нещо. Това кара хората да харчат „лошите“ хартиени пари и да спестяват „добрите“ биткойни. И така се получава, че ако никой не иска да харчи биткойни, те никога няма да успеят да се наложат глобално и няма никакво значение каква е стойността им на борсите.

Очаквано ново развитие:

От началото на август на пазара на криптовалути се появи нов конкурент – bitcoin cash. Това всъщност е вторият клон на разцепилия се на две bitcoin. След разделянето на двете групи имаше спекулации, че заради несигурността около бъдещето стойността и на двете криптовалути ще падне.

Всъщност, нещата се случиха по-съвсем друг сценарий. За по-малко от две седмици стойността на bitcoin се удвои до 4400-4500 долара за брой. Новата bitcoin cash расте с изключително бързи темпове и стойността ѝ вече е близо до 750 долара за брой.

„Избухването“ на новата криптовалута всъщност се случи в рамките само на два дни. До петък стойността бе относително стабилна около 300 долара за брой. По данни на coinmarketcap.com над половината от bitcoin cash трансакциите са от Южна Корея. Друго обяснение за

поскъпването е по-лесното „копаене“ на новата валута в сравнение с оригинала. Всъщност това бе една от причините за разделянето на bitcoin на две.

Какво ли може да се купи днес в България с bitcoin

Криптовалутата bitcoin бързо се превърна в атрактивен инструмент по света, като преди месец стойността ѝ достигна 5000 долара

Как може да се използва криптовалутата у нас? С дигиталната валута bitcoin българите могат да си купят редица стоки и услуги като тенис екипировка, храна за вкъщи, гуми и джанти, мебели и хранителни добавки, както и юридически услуги. Това каза създателят на Българската биткойн асоциация Благовест Белев пред Дарик. Той допълни, че в Швейцария банките вече предоставят сметки в криптовалута. В България ще заработи фонд за криптовалута, който ще улесни желаещите да инвестират в тях, допълни Белев.

От форума:

Дайте повече информация за търговците, които приемат плащания с Биткойн. Иначе, ако човек просто иска да инвестира във финансов инструмент, следящ развитието на цената на Биткойн, фондът ще работи, но ще ги направи ли собственици на Биткойн, с който ще могат да се разплащат? По-добре наистина купете Биткойн или някоя от другите утвърдили се криптовалути, за да може да ги използвате за истинското им предназначение, а не просто за спекулация. Инфраструктурата на Биткойн се развива, а той става все по-масов. Не изпускайте да станете част от бъдещето! Българските сайтове за покупка на Биткойн са коректни, така че не се притеснявайте да ги използвате. Един от тях е www.xchange.bg и предлага наистина добри цени. Успех на всички!

Lachezar Trifonov:

Идеята на цифровите пари не е да си купуваш банички или кафе, а да спестиш стотици левове или евро от такси към посредници при преводи по света...

Насрещна оферта:

Вече можете да купувате Биткойн през повече от 1000 Кеш Терминала в цялата страна! Възползвайте се от удобството на CASHTERMINAL и супер цените на xChange.bg! За да закупите Биткойн, се идентифицирайте с номера на поръчката, генериран при направата на поръчка за покупка на Биткойн на сайта ни. Услугата в Кеш Терминала се намира в категория "Други" и бутон **НАПРЕД** (втори екран) на терминала.

Едни забраняват, САЩ и Япония печелят

След обявяването на забраната, Япония се нареди на първо място по търговия след САЩ, като първата поведе с повече от 20%. Много от трейдърите се прехвърлиха от Китай в японски и южнокорейски борси и само за три дни, обемът на търговията в най-многолюдната държава намаля двойно. Сега само около 6% от сделките с Биткойн са направени в Китай.

А обратно на лошите прогнози, много известни разработчици, анализатори и експерти в света на криптовалутите, включително създателят на Лайткойн, Чарли Лий, и милиардерът инвеститор, Тим Дрейпър, споделиха своя оптимизъм за затварянето на китайския пазар. Лий

наблегна на това, че китайското правителство повече няма да може да манипулира пазара както през 2013г. Лий каза: „Това е добро нещо. Китай повече не може да си играе с пазарите, забранявайки биткойн. Криптовалутите не могат да бъдат убити от никоя държава. Едно от решенията за централизираните борси са децентрализираните такива.“



БИТКОЙНИЗАЦИЯ НА ДЪРЖАВА? ВЕЧЕ СЕ СЛУЧВА ВЪВ ВЕНЕЦУЕЛА!

През последните месеци купуването и копането на Биткойн става все по-популярно във Венецуела, а в интервю на Даниел Осорио, главният изпълнителен директор на Andean Capital Partners, сподели, че страната скоро може напълно да бъде „биткойнизирана“.

Осорио прекарва всеки месец по една седмица в южноамериканската държава и има преки наблюдения какво се случва там. Венецуела за съжаление е в плен на хиперинфлация. Един обикновен обяд струва около 200 000 боливара или между 8 и 10 долара, което е непосилно за голяма част от населението.

Биткойн на помощ

За да си платиш за обяд, местните са почнали да приемат единствено биткойн и банкови трансфери с чужда валута. Проблемът на Венецуела, според Осорио, е че държавата няма достатъчно резерви с долари или друга чуждестранна валута, за да могат някакси да стабилизират икономиката. По тази причина хората се обръщат напълно към Биткойн, за да могат да функционират от икономическа гледна точка. А изпълнителният директор на Andean Capital Partners сподели:

„Може би сме свидетели на първата „биткойнизация“ на суверенна държава.“

Тъй като биткойн е независим от който и да било централен орган, а криптовалутата става все по-ликвидна и достъпна, то може би е първата от много последващи „биткойнизации“.

Маркетингов ход

Спечели най-сигурния хардуерен портфел от xChange.bg

Участвай в лотарията за спечелване на най-сигурния биткойн хардуерен портфейл TREZOR само от xChange.bg.

За да имаш правото да участваш, трябва:

1. да си направил поръчки без значение за покупка или продажба на биткойн и колко на брой от един и същи профил,
2. достатъчно е общата им стойност в лева да е поне 10 000.00 лв.*; и
3. поръчките да са направени и изпълнени между 00:00ч. на 1 октомври 2017 и 23:59 ч. на 31 октомври 2017.

Всеки клиент, отговарящ на условията, участва веднъж в лотарията!

Печелившият човек ще бъде изтеглен на 1 ноември и ще бъде уведомен по имейл, а на страницата ни www.xChange.bg и в социалните медии ще обявим само клиентския му номер!

Успех!

- екипа на xChange.bg

*в калкулацията не се включват таксите, свързани с методите за разплащане - банки, ePay, EasyPay, cashterminal; включва се сумата, върху която се изчислява количеството Биткойн, което си получил или чистата сума, която си спечелил при продажбата на Биткойн.

Bitcoin е първата дигитална валута, която се подчинява на Закона на Мур



Стойността на криптовалутата bitcoin може да надхвърли \$100 хил. до февруари 2021 г. Това смята инвеститорът Денис Порто, който е и учен от университета „Харвард“. Той е на мнение, че bitcoin е първата дигитална валута, която се подчинява на Закона на Мур. Според този закон, формулиран от съоснователя на компанията за производство на процесори Intel Гордън Мур, броят транзистори на новите модели микропроцесори ще

нараства приблизително два пъти на всеки 18-24 месеца.

„Законът на Мур специално се прилага към броя транзистори по дадена верига, но може да се приложи към всяка цифрова технология“, смята Порто, цитиран от CoinTelegraph. „Всяка технология, която нараства експоненциално (т.е. следвайки Закона на Мур) има момент на удвояване“, добавя той.

Коментарите на ученият идват на фона на отделянето на алтернативен клон на bitcoin – bitcoin cash, като новата криптовалута бързо стана третата по големина. Същевременно стойността на оригиналния bitcoin продължи да се покачва и на 7 август за първи път надхвърли \$3400 за брой.

Във вторник пък Bloomberg написа, че руска компания се подготвя да даде тласък на добива на bitcoin в страната. Съсобственик на въпросната компания е един от съветниците на президента Владимир Путин по въпросите на интернет – Дмитрий Мариничев. „Русия има потенциала да достигне до 30% дял от световния добив на криптовалута в бъдеще“, коментира той.

Идеята е да бъде използвана евтината електроенергия на Русия, за да бъде оспорена позицията на Китай като най-големия пазар за добив на цифрова валута. Холдинговата компания, известна като Russian Miner Coin (RMC), планира да използва полупроводникови чипове, проектирани в Русия за употреба в сателити, за да минимизира разхода на енергия в компютрите за добив на криптовалута.

RMC ще проведе своеобразно първоначално публично предлагане, при което инвеститорите в холдинга ще могат да използват ethereum или bitcoin, за да купуват нов тип цифрова валута от RMC. Новата валута ще е на стойност 18% от приходите, получени чрез оборудването на добив на компанията.

Смартфоните ни подчиниха: подменяме ценностите с импулси

Митко ДИНКОВ

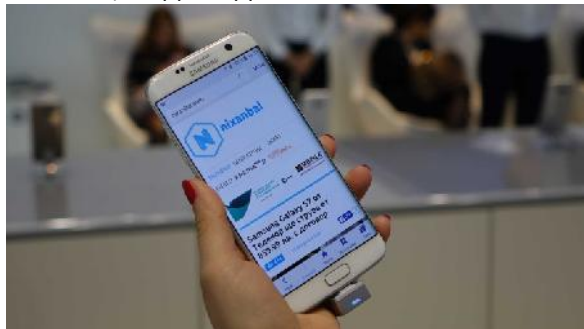
Приложенията са специално разработени, за да се възползват от човешките слабости и така мобилните устройства непрекъснато държат вниманието ни ангажирано. Когато сме погълнати от мобилните си телефони или сме разсеяни, си мислим, че сами сме си виновни. Не е така! Това се случва, защото смартфоните и приложенията изземат контрола над вродените ни психологични слабости. Разбрах за слабостите на съзнанието, докато бях фокусник. Илюзионистите започват да търсят слаби и уязвими места в съзнанието на хората, така че да могат да оказват влияние върху способностите им да правят нещо без изобщо да разбират това. След като веднъж сте се научили как да "натискате копчетата" на публиката, можете да си играете с всеки един от нея. Точно това прави технологията със съзнанието ни. Създателите на приложенията за смартфоните си играят с психологичните слабости в надпреварата да привлекат вниманието ни. Ако сте приложение, как бихте задържали вниманието на хората? Превърнете се в слот машина.

Човек проверява телефона си около 150 пъти на ден. Защо правим това? 150 съзнателни избора ли правим? Една от основните причини е броят на една психологическа "съставка" в слот машините: наградите, които периодично се променят. Ако искат да постигнете голямо пристрастяване, всички създатели на приложения трябва да направят връзка между действията на потребителя (като дърпане на лост) с различна награда. Дърпате лоста и незабавно получавате примамлива награда (мач, награда!) или пък нищо не получавате. А пристрастяването се увеличава, когато наградата се променя непрекъснато.

Наистина ли това въздейства на хората? Да! Слот машините отчитат по-големи печалби в САЩ от бейзбола, филмите и увеселителните паркове взети заедно. В сравнение с други видове хазартни игри, хората започват да се пристрастяват към слот машините три до четири пъти по-бързо според преподавателката в Нюйоркския университет Наташа Дау Шюл, която е автор на "Умишлено пристрастяване".

Чувство на собственост

Ето и жалката истина: няколко милиарда души по света имат слот машини в джобовете си. Изваждайки мобилния телефон от джоба си на практика играем на слот машина, за да видим какви съобщения сме получили. Когато разглеждаме снимки в Instagram, играем на слот машина, за да видим следващата фотография. Когато проверяваме мейла си, играем на слот машина, за да видим от кого и за какво е следващото писмо, което сме получили.



Когато разглеждаме приложения за запознанства като Tinder, играем на слот машина, за да видим дали има човек, който отговаря на изискванията ни. Понякога правим това умишлено: от приложенията и уебсайтовете изскачат периодично различни награди на продуктите им, тъй като това е добре за бизнеса. Друг път, например чрез имейл или смартфон става случайно.

Друг начин, чрез който технологията контролира съзнанието ни, е, като ни убеждава, че има 1% шанс да изпуснем нещо важно в живота си. Освен това приложенията използват необходимостта ни от социално одобрение. Когато виждаме съобщение от рода "Приятелят ти Марк те е тагнал на снимка" веднага чувстваме социално одобрение и чувство на собственост. Всичко това обаче е в ръцете на технологичните компании.

Facebook, Instagram или Snapchat могат да манипулират колко често хората са тагвани на снимки автоматично, като ни предлагат всички лица, които трябва да отбележим. Когато мой приятел ме тагне, той всъщност отговаря на предложение на Facebook, а не прави самостоятелно този избор. Чрез подобен вид умишлен избор Facebook контролира колко често милиони хора получават социално одобрение.

Същото нещо се получава и когато сменим основната си профилна снимка. Facebook знае, че това е момент, в който търсим социално одобрение: "Какво мислят приятелите ми за новата снимка?" Facebook може да постави този въпрос на по-видно място, така че да стои там по-дълго време, а резултатът е, че повече приятели ще я харесат или коментират.

Империята

LinkedIn е друг нарушител. LinkedIn иска възможно най-много хора да създадат социална ангажираност помежду си, тъй като всеки път, когато отговарят (като прибавят нов контакт, отговарят на съобщение или одобряват някого заради негово умение) трябва да се върнат в linkedin.com.

Подобно на Facebook, LinkedIn използва асиметрията в разбиранията. Когато получавате покана от някого, за да се свържете с него, си мислите, че човекът е направил съзнателен избор да ви покани, но всъщност вероятно той несъзнателно се е възползвал от предложенията за нови контакти, направени от LinkedIn. С други думи, LinkedIn превръща несъзнателните ви импулси в нови социални задължения, които милиони хора се чувстват длъжни да изпълнят.

Добре дошли в империята на социалните мрежи.

Западната култура е изградена около идеалите на индивидуалния избор и свободата. Милиони от нас яростно защитават правото на "свободен" избор, а в същото време пренебрегваме как той е манипулиран от възможности, които не сме искали първоначално.

Точно това правят и фокусниците.

Представете си, например, че сте излезли с приятелите си във вторник вечерта и искате да продължите да си говорите, въпреки че заведението, в което сте, затваря. Влизате в приложението Yelp, за да намерите намиращите се наблизо барове и мнения за тях. Групата се превръща в тълпа от лица, които се взират в телефоните си и сравняват барове. Те внимателно разглеждат снимките на всеки от тях, като сравняват коктейлите. Отговаря ли това на първоначалното желание на групата?

Дори и когато не сте гладни

Не става въпрос, че баровете не са добър избор, а че Yelp измества първоначалния въпрос на групата ("Къде може да отидем, за да продължим да разговаряме?") с различен въпрос ("Какъв бар има наоколо с хубави снимки на коктейли?"). А и групата остава с впечатлението, че Yelp предлага пълен избор на местата, където може да се отиде.

Колкото повече възможности за избор ни дава технологията в почти всички сфери на живота, толкова повече приемаме, че телефонът винаги ни дава най-добрите и полезни възможности за избор. Така ли е? В приложението Tinder въпросът "Кой човек без гадже ще отиде на

среща?" се появява, придружен от многобройни лица, сред които може да се прави избор (вместо да се даде информация за местни събития с приятели или организирани наблизо градски приключения). Въпросът "Кой е свободен тази вечер за среща?" се появява, когато тръгнем да си пишем с хората, с които най-често общуваме. "Какво става по света?" пък се появява в новинарските приложения.

Компаниите така са направили приложенията, за да приковават вниманието на хората, дори и когато те нямат нужда от тях вече. Как? Лесно. Вземете нещо, което е свързано с друго и го превърнете в нещо, което непрекъснато се поддържа.

Преподавателят от Корнъл Браян Уансинк показва това в свое проучване, което обяснява как можете да накарате хората да продължават да ядат супа. Те получават по една бездънна купа, която автоматично се пълни, докато се хранят. С бездънна купа хората консумират 73% повече калории, отколкото с нормална купа.

Технологичните компании използват същия принцип. Приложенията за новини целенасочено са разработени по начин, който позволява съдържанието им автоматично да се обновява, така че да продължавате да ги разглеждате, а нарочно се елиминира това, заради което спирате или излизате от приложението.

Заради дадено видео, което сте гледали, социални мрежи като Netflix, YouTube или Facebook автоматично предлагат след няколко секунди следващ клип, вместо да ви изчака да направите съзнателен избор.

Технологичните компании често твърдят, че правят това, за да улеснят потребителите да гледат видеоклипове, които искат да видят, но всъщност обслужват собствените си бизнес интереси. Не можете обаче да ги вините, тъй като увеличаването на интереса към даден продукт е валутата, за която те се конкурират.

Има ли алтернатива?

Представете си вместо всяка година да пускат лъскави телефони, Apple и Google да правят телефони, за да защитават съзнанието ни от това да бъде контролирано и да дават възможност на хората да правят съзнателен избор. Представете си, че има дигитален "закон за правата", който да задава стандарти за дизайна на приложенията и уебсайтовете - стандарти, които задължават да бъде осигурена директна връзка към това, което искат.

Най-висшата свобода е свободата на ума и ние се нуждаем от технология, която е на наша страна - да ни помага да живеем, да чувстваме, мислим и да действаме свободно.

Необходимо е смартфоните да бъдат екзоскелети за нашето съзнание и междуличностни отношения, които поставят на първо място ценностите, а не импулсите ни. Нека предпазим съзнанието си също толкова строго, колкото личния си живот и други дигитални права.

Светът ще се промени значително през следващите десетилетия

Светът ще се преобрази съществено поради все по-вероятно очертаващото навлизане на роботизацията и изкуствения интелект. Прогнозите са разнообразни, но задават някои реалистични очертания на това, което предстои да се осъществи. Неминуемо този неподлежащ на оспорване процес ще трансформира начинът, по който работи икономиката и стопанския живот.

Разработки и технологии, доказани във военната област, вече успешно навлизат в цивилния сектор. Досега такива технологии бяха интернет, GPS технологията. Сега сме свидетели на преминаването на дроновете за цивилни цели и задоволяване на обществени потребности. Счита се, че автономните транспортни средства ще се налагат все повече и ще улеснят

пътуването и вероятно ще го направят по-безопасно, но това са все пак само очаквания и прогнози на този етап.



В момента в света има съществен брой учени и футуристи, които излагат своите виждания за това как ще изглеждат нещата през следващите 20-30 години. Някои изследователи отиват по-далече с идеята, че човек ще създаде технология на базата на биологичната наука, която ще му даде възможност да осъществява контрол на неща само със своя ум. В случая става дума за специални невроимпланти, които да правят това възможно. Вече има налични

изследователски разработки в тази насока.

В светът на бъдещето ще се сблъскаме и с други вълнуващи и интересни неща. Другите иновационни чудеса ще бъдат свързани със строителството и технологията на сградите, материалите и пространственото оформление. Ще се появят високи сгради, които ще бъдат здрави като стомана, но и много леки заради материали, изградени от специално разработени влакна на молекулярно ниво. За финал ще кажем, че ще се усъвършенства начинът, по който хората ще общуват с машините, компютрите, с технологиите около тях. Ще станем свидетели, а може би и потребители на ново поколение технология за гласово разпознаване и задаване на команди за изпълнение към компютърни системи в различни сфери и в индустрията като цяло.

*Тристан Харис (31 г.) е съосновател на движението Time Well Spent, фокусник и експерт по това как технологиите вземат контрола чрез психологичните човешки слабости. До 2016 г. той е продуктов специалист в Google, където изследва как технологията въздейства на вниманието, благополучието и поведението на милиарди хора.

Футболната индустрия в Европа – бизнес и магия за милиарди

Димитър ДЕРМЕНДЖИЕВ – спортен психолог

Тази статия предлага на вашето внимание преглед на футболните финанси, както и обобщен анализ и коментар на последните финансови събития в рамките и перспективите на най-популярната игра в света на спорта – футболът.

Постоянният растеж на играта в световен мащаб не е без наличие на предизвикателства. Както е случаят с много спортове, като движеща сила за търговския растеж продължава да бъде необходимостта от напредък в доброто управление извън терена. Тази година се наблюдава значителна промяна на най-високите нива на играта с обещанието за нов стил на управление. Колко непосредствени и ефективни ще бъдат тези промени за политиката и културата на менажиране остават да се видят, но футболът сега има шанс за реални, съществени и трайни подобрения по отношение на това как се управлява. Играта трябва да се възползва от тази възможност да добави прозрачна, ефективна система и професионално управление на множеството други положителни примери, на които сме свидетели през годините.

Има прецедент за ефективна промяна в играта, както видяхме с въвеждането на финансовия феърплей за играта – ефективна мярка в цяла Европа и вътрешните футболни първенства. Тези промени продължават да допринасят за подобряването на дългосрочната финансова устойчивост на футбола. Акцентът на този преглед върху финансовите средства за последните няколко сезона, помага да се онагледят един от най-забележителните примери в историята на клубния футбол. Това е историята от 2015 г. на Лестър Сити, който имаше 12-ия най-висок приход във Висшата лига, третата най-малката заплата и трудно избягваше изпадането. Дванадесет месеца по-късно те бяха короновани във Висшата лига като шампиони. Макар това да е забележително постижение само по себе си също така служи за подчертаване на ключов елемент на примера - развитие на лигата и динамика на съревноваването, а именно способността на всеки отбор да победи всеки друг отбор. Тази история ще служи само за вдъхновение на клубовете в цялото първенство и тези в шампионатите на другите европейски страни. Това финансово предимство не гарантират, дори в тази търговска ера, успех на терена. Една констатация е сигурна - световната игра продължава да расте и да се развива.

Сезонът през 2014/15 предостави допълнителни доказателства за непрекъснат апетит на излъчващите и търговските партньори за първокласни спортни събития и особено с елитните футболни клубове. „Големите пет“ европейски първенства – Англия, Испания, Италия, Германия и Франция, докараха на европейския футболен пазар приходи от над 22 милиарда евро. Европейският футболен пазар е активен и динамичен. Кумулативните приходи на "големите пет" европейски първенства е нараснал до 54% (12 млрд. евро) на европейския футболен пазар, благодарение на увеличените приходи от излъчване и силен търговски растеж в Испания и нейните клубове, както и нови търговски сделки за някои от най-големите клубове във Висшата лига. Четири от "големите пет" европейските лиги отбелязаха положителен ръст на приходите си като забележителното изключение е Лига 1 във Франция, което се дължи на значителен спад на търговските приходи след невъзобновяване на споразумението за спонсорство на Монако с компанията AiM. УЕФА се радваше на увеличение с 21% на общите приходи от продажбата на права за излъчване на европейските квалификационни фази, които бяха пуснати на пазара за първи път през 2014/15. Обратно, приходите от ФИФА спаднаха, предвид липсата на приходи от

маркетингови права и проблеми свързани с домакинството на Световното първенство през лятото на 2014г.

Българинът Димитър Бербатов пък стана един от най-скъпо платените футболисти в Индия



Големите пет европейски първенства

Излъчените приходи в „големите пет“ европейски първенства са се увеличили с 8% през 2014/15 и с 5,8 милиарда евро представляват 48% от общите приходи. Висшата лига сега генерира повече от два пъти от приходите от излъчване от италианския връх и три пъти спрямо този на 18-те клуба в Първа Бундеслига. Приходи от спонсорство и други търговски източници са се увеличили с 5%, за да достигнат 4,2 милиарда евро. Висшата лига е

допринесла с 1,3 млрд. евро за търговските приходи и се е превърнала в най-голямата световна лига за генериране на приходи. Бъдещият растеж, движан от "големите пет", е прогнозируем. Петте големи европейски първенства ще продължат да доминират цялостния профил на европейския футбол през идните години: 2015/16 беше първата година на новото колективно излъчване в Испания и началото на новата италианска Серия А за права за излъчване. В допълнение, стъпката на УЕФА за разпределението допълнително ще подпомогнат тези клубове, които участват в европейски турнири. Тези увеличения ще бъдат следвани и преизпълнени от новостите във Висшата лига, които влизат в сила през 2016/17. Финансовото изпълнение на всяко от "големите пет" европейски първенства през 2014/15 г. беше силно повлияно от много малка част от световно известните клубове. Те се възползваха от допълнително генерирани приходи от участието в най-популярния турнир в Европа – Шампионска лига, както и от търговски партньори, които търсят достъп до техния глобален профил.

Ръст на търговските приходи

Търговските приходи на клубовете в Висшата лига са се увеличили с близо 10% (около 88 млн. паунда), което е основният двигател зад общата сума на приходите да нараснат до 4,4 млрд. евро. Най-голям ръст на приходите от 8% (45 млн. евро) принадлежи на испанската „Ла Лига“, се получи до голяма степен благодарение на създаването на нови партньорства в Атлетико Мадрид, Барселона и Реал Мадрид, които заедно представляват 86% от общия търговски облик на испанските клубове относно приходите през 2014/15. В Германия с 5% (около 117 млн. евро) нарастват кумулативно приходите, резултат от спонсорство и търговски партньорства, с приходи от такъв източник, представляващ 48% от общия приход на Бундеслигата. Германският футбол е преплетен със силна връзка с корпоративни партньори и през последните няколко години търговските партньори укрепват връзките си с придобиването на дялови участия във водещи немски клубове.

Подобна история се наблюдава до сезон 2013/14 г. в Италия, с приблизително 5% (около 92 млн. евро) ръст на приходите, отбелязани от Серия А, както и значителни промени във финансовото изпълнение на клубовете с най-висок профил. Като цяло, "големите шест" италиански клуба Милан, AS Рома, Фиорентина, Ювентус, Интер и Наполи отчитат ръст на приходите от само 6 милиона евро (7% от общия брой на италианските клубове). В това AS Roma и Ювентус

увеличиха общите приходи комбинирано с 98 млн. евро, докато Милан и Наполи имаха съвкупно намаляване със сходна сума. Това в сравнение с 86 млн. евро ръст на приходите в другите 14 клуба, до голяма степен реализирани от клубовете Лацио и Сасуоло.

През последните години финансовото представяне на Лига 1 е силно повлияно от двата най-високи прихода създавани от клубове: Париж Сен Жермен и Монако. През 2014/15 г. приходите от спонсорство на Монако са намалели с 124 млн. евро, което се равнява на общия търговски приход, записан от лигата като цяло. Приходите на PSG от 481 млн. евро бяха над четири пъти по-големи от тези на Монако (117 млн. евро) и повече от общата сума от 14-те други клуба от френското първенство. Почти половината от агрегираните приходи от спонсорство и други търговски източници бяха генерирани от PSG. По-оптимистично, приходите от мачове се покачиха с 21 млн. евро (приблизително 15%), тъй като са завършени редица преустройства на стадиони в хода на УЕФА „Евро 2016“. Само приходите на PSG представляват 47% от общите приходи от мачове в Лига 1.

Колективните приходи от "големите пет" европейски първенства се очаква да надхвърлят 15 милиарда евро през 2016/17 г., като нови сделки с права за излъчване във всяко от първенствата има съответния ефект за сезоните 2015/16 и 2016/17. Най-големият ръст през 2015/16 г. идва от „Ла Лига“ благодарение на преминаването към колективни продажби, но договорите за права за излъчване в английската лига, които струват почти 3 милиарда лири на сезон от 2016/17, ще струва повече от приходите от този източник за Бундеслигата, Ла Лига и Серия А, взети заедно.

През двете години след 2014/15 броят на клубовете в Бундеслигата дава съвкупно приходи с растеж от 15% до над 2,7 млрд. евро, благодарение на продължаващото високо търсене от корпоративни партньори, като най-малко половината от клубовете в Бундеслигата са обявили нови големи споразумения за спонсорство, които ще влязат в сила през този период. За разлика от другите "големи пет" европейски първенства, правата за излъчване ще допринесат само малка част от това увеличение. Независимо от новите сделки за международни права за радиоразпръскване за сезон 2015/16, DFL наскоро стартира търгове за първите два пакета медийни права на Бундеслигата за четирите сезони от 2017/18, откъдето се търсят цикличност на продажбите, както и постигане на съответствие на националните и международните права. Целта на промените са въведени е ориентирана към увеличаване на общите приходи: генериране на 1,1 - 1,5 милиарда евро на сезон, почти двойно повече от реализираното през доскорощия цикъл.

Общите разходи за заплати на "големите пет" европейски лиги са се увеличили с 10%, за да надхвърлят 7,4 млрд. евро за сезон 2014/15. Това увеличение доведе до средната стойност на съотношението заплати / приходи да нараства от 60% на 62%, което е доста под прага от 70%, който се използва от УЕФА за мониторинг на финансовата устойчивост на клубовете. Докато има ранни критерии за финансовите разпоредби както на европейско, така и на национално равнище, които влизат в сила през 2014/15 г., две от "големите пет" европейски първенства все още са на обща загуба от дейността си. Като се има предвид по-малкият икономически ефект на "големите пет" европейски първенства, които се състезават в клубни състезания на УЕФА, продължава да оказва по-голямо въздействие върху финансовото изпълнение на определени клубове, които на свой ред могат да имат значително влияние върху общите постъпления във вътрешните им първенства. Забележителният ръст на приходите на европейския клубен футбол е настроен да продължава, а в някои случаи и да се ускори в следващите пет години,

подхранван от продължаващото увеличение на такси за медийни права за първостепенните местни първенства и най-добрите клубни състезания на УЕФА.

Глобално значение и господство

Един милиарда лири на сезон, които ще спечели Висшата лига генерирани от международни пазари извън Великобритания, за трите турнира през турнирите от 2016/17, прави Висшата лига най-печелившата спортна лига в света от медийни права на външни пазари. Това е над двойно повече от приходите на следващата най-печеливша лига - испанската Ла Лига, която сключва изключително стойностни сделки за последните три сезона.

Регионалните печалби формират облика на световната икономическа логика на футболните турнири. Интересен е и общият растеж в локални измерения – самите региони, които стимулират този растеж. Всички региони реализираха двуцифрен ръст на приходите в най-новите преговори. Популярността на Висшата лига в Азия остава огромна и регионът продължава да бъде ключов пазар за чуждестранните приходи. Но докато Азия подхранва увеличаване на таксите за общи права в предишни периоди, с реализиран ръст на територии като Сингапур, Малайзия и Тайланд, тези пазари са се забавили малко и - докато те все още остават важно ядро - друга култура на пазарите стимулира растежа, в някои локации в Азия, а също така и на други места. Приходите в медиите в Азия са се увеличили с близо 10%, докато други региони се радваха на по-високи темпове на растеж. Европейските приходи се увеличиха със 75% и сега допринасят с подобен дял от общите международни медийни права на Висшата лига за Азия. Съществени са били увеличенията постигнато най-вече в Скандинавия и Франция. На други места, Северна Америка и Субсахарска Африка, стойностите на лицензите нараснаха бързо и сега са сред първите пет лицензополучатели по приходи от вноски, отчитайки наличието на шестгодишна сделка до 2022 година.



В Китай искаха Роналдо за 400 млн. евро според тамошната преса

Малко на брой елитни клубове се борят за истински топ световни таланти, но ясното финансово превъзходство на клубовете в Премиер лигата създава предимство пред континенталните съперници за подписите на най-талантливите футболисти от цял свят. Многонационалната природа на клубовете и все повече клубни треньори, собственици, спонсори и инвеститори

подказва глобалния интерес на публиката към Висшата лига. С тези фундаментални стълбове и положителни фактори се оформя картината, че конкурентността може да продава. Лигата обаче не е така добре сложена по отношение на промотирането на международните пазари в някои отношения, в това число и времеви график за зрителската аудитория на ключови пазари и възможните ефективни политики, който могат да оптимизират стойността на продукта.

Първокласна конкуренция

Телевизионното излъчване е значим фактор в икономиката на футбола. Създадени са платформи за платена телевизия на много пазари, където е възможно да се осъществява първокласно съдържание за предлагане. Докато таксата за правата и разходите не могат непременно да бъдат финансирани чрез абонаменти и рекламиране само за спортно съдържание, фактът, че тези оператори са готови да финансират разходите си чрез други части от бизнеса си, подчертава важността на футбола за техните бизнес модели. Великобритания, Франция,

Испания, Австралия и Португалия са примери за пазари, където телекомуникационните компании се състезават силно за първокласно спортно съдържание.

Ангажиране на местно ниво - вдъхновяващо в световен мащаб

Един често ненадминат аспект на клубовете във Висшата лига, а и в останалите големи европейски страни е това, което те правят в рамките на своите местни общности. С подкрепата на Висшата лига, клубовете (благотворителността свързана с даден клуб) са по-често съществени фактори в сърцето на техните общности - създаване на ефективни партньорства, които подкрепят предоставянето на широк диапазон от дейности, включително за най-уязвимите хора в обществото. Работата на клубовете в техните общности има тенденция да се съсредоточава върху три основни области: инвестиране в съоръжения - от осигуряване на игрални комплекти за училищни отбори, с най-съвременни съоръжения и модерни изкуствени тревни площи в райони с висока нужда, където общността ще се възползва най-много. Вдъхновяващо участие в спортния живот - финансиране на редица футболни и други програми за участие в спорта, предназначени да насърчат хората да се развиват и развиват спортен навик за цял живот. Подпомагане на образованието и уменията - използване на популярността на професионалната игра за мотивиране на младите хора да максимизират потенциала си и да им осигурят образователни възможности. Повишението в новото излъчване на „Премиършип“ ще доведе до изключително голям растеж във финансовите разпределения на клубовете да инвестират в общността, в резултат на това ще се осигури допълнително наблюдение на това как средствата се разпределят. На фона на такова нарастващо внимание клубовете от Висшата лига имат задължението да прилагат стриктно управление и активно участие в тяхната общност, където репутацията на двете – футболните клубове и самата Висша лига - са широко представени в общностите. Качеството и въздействието на работата на общността, активирана от клубовете във Висшата лига, е несъмнено, и то трябва да има също значение за условията на професионализъм и добрите управленски практики на тези общностни схеми. Високите стандарти, които клубовете и тяхната общност са постигнали са гордостта на Висшата лига. Това ще трябва да се запази чрез бъдеща работа, като най-доброто практическо управление и взаимодействия да продължат да позволяват на общността да предоставя качествени и необходими услуги.

Доброто управление изгражда почтеността, доверието, качеството, популярността и стойността на спорта, в частност на футбола. Въпреки това, в последно време са налице различни структурни слабости изложени в света на спорта, които налагат подобрения в управлението. Спортните лидери се сблъскват с критични предизвикателства, за да създадат практически процес на промяна, създаване на архитектура на управлението на структури, правила и процеси и след това да се гарантира тяхното ефективно прилагане на практика. В последните години множество варианти на това, което се състои в доброто управление се възприема от насърчаването на гласовете за реформа на традиционно затворени спортни дейности. Тук е представен един общ преглед на ключовите стъпки за това как една спортна, футболна организация може ефективно да се развива и да приложи добро управление, и което добро управление има бизнес смисъл и стопанска логика. Обстоятелствата варират в различните спортни организации във времето и условията, така че проект за преглед и промяна на управлението може да бъде широкообхватна задача. Съвсем не е за подценяване и един акцент върху по-тясно фокусирани елементи на конкретни процеси във функционирането на футболния живот. Който и да е избраният път, спортните лидери трябва да поддържат

стратегическо наблюдение на силните и слабите страни, заплахите и възможности за тяхната организация в спорта, във футболната реалност. Сред редица причини, поради които доброто управление има смисъл, е тази да осигурява основите за зараждане на икономическата стойност на футболната игра чрез привличане на заинтересованите страни, подкрепа и пари: спортисти, които действат активно като посланици на спорта; увеличаване на гордостта на обществеността в спорта и битието; фен събития, телевизия и други медии; увеличаване на желанието на телевизионните оператори да платят за правата си, да излъчват спортни събития и изграждат културни и социални модели към аудиторията; избягване на вредното медийно покритие и влияние; положителна връзка между спорт и спонсори; правителствата, които използват властта и обществената сила на футбола, за да се използват положителния ефект за предоставяне на организационна подкрепа и публично финансиране.

Клубове във Висшата лига и другите "големи пет" европейските първенства продължават със стадиони в момент, когато цените на билетите са по-ниски и е налице засилване на вниманието към мачовете. Това означава деликатен балансиращ процес за клубовете, когато решават стратегията за таксуване и ценообразуване, и реалистична оценка на финансовата жизнеспособност за развитие. Повече от половината европейски топ 20 клуба са активно отчитат преминаване на реконструкция или преместване в наскоро завършен стадион. Погледжайки само във Висшата лига, Манчестър Сити има увеличен капацитет до 55 000 места и Ливърпул, където е осъществена реновация в началото на сезон 2016/17, като общият капацитет достига 54 000. Челси са предложили планиране на капацитет от 60 000 места за реконструкция на техния стадион, Тотнъм напредват с техния нов проект за стадион с капацитет 61 000 и Уест Хям се преместват на олимпийския стадион с 60 000 места за сезон 2016/17. Но какво движи клубове за увеличаване на капацитета? Мачовете сега представляват приходите само за около една пета от общите приходи за водещи клубове, отделно от това е излъчването и комерсиалното участие в големи международни турнири. Всъщност, през 2016/17 приходите от мачове се очаква да допринесат със само 14% от приходите на клубовете в Висшата лига на Англия. Въпреки това, стадионът остава ключов фактор за приходите директно под клубен контрол. Стадионът също така осигурява най-непосредствената и осезаема връзка между един клуб и неговите привърженици, оформяйки опитът от на гледането на футбола на живо и преживяване на атмосферата на футболната среща. Средното използване на капацитета на Висшата лига възлиза на почти 96% през последните години и по този начин по-голям стадион означава повече приходи и конкурентоспособност. Наблюдава се дилема, пред която са изправени клубовете, увеличавайки капацитета си с цел увеличаване на приходите, за да



финансират развитието си, като в същото време трябва да запазят своите привърженици. Клубовете рискуват да отчуждават най-верните си посетители, когато приходите от права за излъчване продължават да нарастват бързо. Налице е нарастващо критикуване на цените на билетите от потребители, от медии, политици и общественици. Разпространението на онлайн пазаруването и сайтовете за сравняване на цени, заради които потребителите са свикнали на голяма и достъпна прозрачност и гъвкавост на цените, сега очакват същото от техния футболен клуб. Футболните клубове от Висшата лига са се съгласили

да ограничат цените на билетите за привърженици до обществено поносими равнища за следващите три сезона. Бундеслигата много често е рекордьор по посещаемост на футболните мачове.

