

■ ЛИЦАТА НА FIBANK ■



Свилена Изетова

Специалист Обслужване на клиенти, клон Сливен

Г-жа Изетова работи във Fibank от 11 години. Има висше икономическо образование в ИУ Варна, със специалност „Международни икономически отношения“. Омъжена е, има две дъщери.

Споделя, че любимата ѝ книга е „Брулени хълмове“ на Емили Бронте, кино лента – „Мостовите на Медисън“ с Мерил Стрийп и Клинт Истууд, обича музиката във всичките ѝ стилове: рок, соул, латино, българска поп музика.

Вярва в мъдрите думи на Есхил: „Мъдър е този, който знае не много, а нужното.“

Описва себе си като общителна, понякога прекалено чувствителна, всеотдайна и изпълнителна жена. „Мисълта на Конфуций ме описва госта точно: Благородният човек предявява претенции към себе си, обикновеният към другите“.

„Моята роля в Банката се изразява в това да предложи най-добрия продукт за съответния клиент, да го насоча, да му помогна и да го консултирам за всички ползи и предимства, от които може да се възползва.“

На стр. 2

■ НОВИ ПРОДУКТИ ■

„Кредит за газификация на домакинствата“ от Fibank

Първа инвестиционна банка създаде нов кредитен продукт, специално разработен за проекта „Мярка за енергийна ефективност при крайните потребители на природен газ чрез газоразпределителните дружества в България“ (Проект „DESIREE GAS“)



В началото на юли Министерството на енергетиката сключи договори с газоразпределителните дружества в страната за газифициране на жилищни сгради като мярка за енергийна ефективност. С тази стъпка проектът вече е в ход и българските граждани могат да кандидатстват за газифициране на жилищата си по проекта Desiree Gas. В рамките на Националната

програма за ускорено газифициране Министерството на енергетиката ще получи подкрепата на Международен фонд „Козлодуй“ (МФК), администриран от Европейската банка за възстановяване и развитие, с цел присъединяване на домакинствата към газоразпределителната мрежа. Тази помощ за жилищния сектор ще бъде предоставена чрез изпълнението на газовия проект Desiree Gas, който има за главна цел да осигури ефективен механизъм за под-

помагане на газифицирането на българските домакинства.

С отпуснатата безвъзмездна помощ от МФК се поемат 20% от стойността на проектите за подмяна на отоплителните инсталации на домакинствата с такива, захранвани с природен газ. Необходимо е домакинствата да осигурят собствен ресурс от 80%*.

За нуждите на българските домакинствата, които желаят да се възползват от този проект, Първа инвестиционна банка разработи специален продукт – „Кредит за газификация на домакинствата“.

На стр. 3

* Допълнителна информация ще намерите на сайта на проекта - <http://desireegas.bg/>

■ НИЕ ОТ FIBANK ■

Fibank отвори офис в гр. Долни Чифлик



От началото на юли семейството на Fibank (Първа инвестиционна банка) се увеличи с още един нов офис. Банката откри своя първи офис в град Долни Чифлик. С него клоновата мрежа на Fibank наброява близо 160 офиса и клонове в цялата страна, разположени на изключително удобни за клиентите ни локации. Във всички тях клиентите на най-голямата българска банка могат да открият пълната гама от банкови продукти и ще получат отлично обслужване, индивидуален подход и професионално отношение.

Офисът на Fibank в гр. Долни Чифлик се намира на адрес: ул. „Камчия“ 8 и работи с клиенти всеки делничен ден със съответното работно време: от 9:00 до 13:00 и от 14:00 до 17:30 часа.

■ ЛИЦАТА
НА FIBANK ■

Свилена Изетова

Специалист Обслужване
на клиенти, клон Сливен

ОТ СТР. 1

- Г-жо Изетова, разкажете ни за професионалния Ви път. Откога сте част от екипа на Fibank?

- Професионалният ми път в банкирането започна през 2001 г. в Хеброс Банк АД като касиер-счетоводител. На същата длъжност продължих и в ДЗИ Росексим Банк през 2004 г. През 2005 г. се присъединих към екипа на Fibank - на длъжност Банков служител обслужване на клиенти.

- Как преминава един Ваш работен ден?

- Отивам по-рано на работа, за да започне спокойно работният ми ден - винаги с усмивките на моите колеги. Екипът, с който работиш ежедневно, е много важен и трябва да е много добър, да има разбирателство между хората в него, тъй като всеки ден е различен и много динамичен. Изпълнен е с редица задачи, казуси, предизвикателства, свързани с клиентите и нашата роля е да намерим оптимално ре-



шение на проблема възможно най-бързо и адекватно, което доста често изисква да го направим ЗАЕДНО. Най-важното е в края на деня да бъдем удовлетворени от себе си, а и да сме спечелили още няколко доволни клиенти.

- Какви са предизвикателствата, пред които се изправяте в работата си с клиенти?

- Към всеки един клиент трябва да се подходи индивидуално, да се постараш да разбереш проблема му и да го решиш по най-добрия начин. Трябва да бъдем много искрени, спокойни и позитивно настроени. Целият екип се стараем да сме максимално полезни за клиентите на Банката и ежедневно да даваме най-доброто от себе си, защото

ако ги няма клиентите, няма да ни има и нас - банкерите.

- Какво според Вас е важно за клиентите на Банката и с какво Fibank успява да ги спечели за клиенти?

- Едни клиенти са избрали Fibank за своя Банка, заради доверието в нея, в нейните служители и качествено клиентско обслужване. За други е важно непрекъснатото развитие, новите продукти и услуги, които Банката предлага. Банката винаги е създавала и продължава да предлага различни, иновативни и качествени нови продукти и услуги.

Факт е например, че Fibank е сред първите издатели на безконтактни карти в България. Понастоящем Fibank и Mastercard стартираха

иновативната платформа за дигитални плащания, позволяваща на клиентите да използват своите смартфони, поддържащи NFC технология, за бързо и сигурно средство за разплащане с безконтактна функция. Дигиталните карти се предлагат за първи път в България и на Балканите.

За пореден път Първа инвестиционна банка утвърждава името си - ПЪРВА. Ето защо и клиентите ни предпочитат банката.

- С какво се гордеете в професионален план?

- В професионален план се гордея със своята упоритост, последователност, борбеност и любов към работата, благодарение на които вече 11 години работя в екипа на Fibank. За да бъдеш успешен, трябва да вложиш сърцето си в работата и да носиш работата в сърцето си.

- А в личен план?

- В личен план гордостта ми са двете ми дъщери. Изабела е на 13 години и от есента ще учи в Художествена гимназия в гр. Сливен, а Клементина е на 10 години и тренира лека атлетика и баскетбол. Всеки ден ми дават поводи за гордост - всяка с нейния талант и постижения.

- Как прекарвате свободното си време?

- Изцяло съм ангажирана с двете си дъщери. Обичаме много да пътуваме заедно. Прекарвам доста от времето си и с приятелки от работа и извън нея.



■ НАШИТЕ ПРОДУКТИ ■

„Кредит за газификация на домакинствата“ от Fibank

■ Първа инвестиционна банка създаде нов кредитен продукт, специално разработен за проекта „Мярка за енергийна ефективност при крайните потребители на природен газ чрез газоразпределителните дружества в България“ (Проект „DESIREE GAS“)

ОТ СТР. 1

С „Кредит за газификация на домакинствата“ Банката предоставя преференциални условия за финансиране на собствения ресурс от 80% за газифицирането на жилища. Кредитът мо-

же да бъде в размер до 10 000 лв. или равностойността им в евро, със срок на погасяване до 10 години, като не се изисква обезпечение. За първите 6 години от кредита лихвата е фиксирана в размер на 6.3%, а за останалия период фиксираната годишна

лихва е 7%.

Клиентите на Fibank могат да се възползват от 12 месечен гратисен период по главницата. След изтичане на гратисния период погасяването до падежа е на равни месечни вноски.

Пълните условия на кредита ще откриете на нашия

сайт – www.fibank.bg.

Очаква се реализацията на този проект да доведе до намаляване на емисиите парникови газове със 70 хил. тона годишно или общо с 1 млн. тона за икономическия живот на инсталираното оборудване.

■ ПРОУЧВАНЕ ■

Fibank е една от най-популярните банки сред бизнеса в страната

■ Банката най-бързо увеличава разпознаваемостта си в България

Fibank е банката, която бележи най-голям ръст на разпознаваемост през първото полугодие на 2016 г. сред фирмите в страната и най-бързо повишава своя коефициент на маркетинговата сила на бранда „Fibank“.

Коефициентът на маркетинговата сила на марката е сборен показател, включващ разпознаваемост сред клиентите, покритие на изискванията на компаниите, доверие и избор на основна обслужваща банка.

Редовното шестмесечно проучване на „Прогрес консулт“ е представително за бизнес сектора в България.

Сред клиентите на банката, които са я посочили за основна банка, 34% са я избрали заради удобството при обслужване, продуктите и услугите, които предлага, както и заради препоръки от страна на трети



лица сред управителите на фирми в България.

Втората по обем група -

28% от анкетиранияте потребители - са избрали Fibank (Първа инвестиционна бан-

ка) заради „максимално съответствие с изискванията на клиента“.

■ БАНСКО 2016 ■

Д-р Емил Илиев е един от най-известните лекари в България, пионер в акупунктурата у нас. Работил 37 години във Военномедицинска академия - София, ръководил е поделение по акупунктура, председател на Българското дружество по акупунктура, почетен

член на близо 20 научни дружества по целия свят, автор на 100 публикации в областта на акупунктурата и дерматологията, издал е 3 собствени монографии. Определя джаза за свое хоби, като главната му задача е да го развие до максимална степен. Вече 19

години организира музикалното събитие на лятото – джаз феста в Банско. Специално за нашите читатели той разказва какво предстои на тазгодишното издание на емблематичния джаз фестивал в Банско, който ще се проведе от 6 до 13 август.

Д-р Емил Илиев:

Тази година джаз фестивалът ще продължи по-дълго

- С какво ще е по-различен фестивалът тази година?

- Всяка година организираме джаз феста по една и съща формула. Различни са винаги изпълнителите и времетраенето. Тази година фестивалът ще е 8 дни, за разлика от традиционните 6. Имали сме и фестивал, който беше цели 9 дни - петнадесетото издание на фестивала. Времетраенето на фестивала тази година зависи най-вече от факта, че 8 август е понеделник и решихме да включим и събота и неделя, за да могат хората, като дойдат в събота, да останат до другата неделя и да си направят една хубава джаз ваканция.

- Какви изненади да очакват гостите? Има ли нещо специално, което да сте подготвили?

- Изненада са изключително класните изпълнители, които сме включили в програмата. Това са Джос Стоун, британската мега звезда на поп музиката. Друго име от британската сцена са Shakatak - много известна група, която ще направи дебют на българската сцена. Идват едно трио от уникални джаз музиканти: Сайръс Честнът, Лени Уайт и Бъстър Уилямс - и тримата са в топ десетката на световната ранглиста на джазмените в своите инструменти - пиано, бас и барабани. В програмата имаме и много известни китайски музиканти,



■ **Британската мега звезда на поп музиката Джос Стоун ще радва публиката**

■ **На площада в Банско всяка вечер се събират по 7-8 хиляди души**

които за първи път идват в Банско. Това е една изненада - че в Китай се свири джаз и то много добър джаз. Ще дойде и един от най-добрите японски джаз саксофонисти. Идва най-добрият буги-вуги пианист в света - Аксел Цвингенбергер, заедно с един японец, който е негов ученик и е една от най-големите звезди на азиатската сцена - Кейто Сайто. Гостите

на джаз феста ще чуят още изпълнители от Полша, Израел, Германия. Очакваме и много млади български изпълнители - 15 души от Музикалната академия - много симпатични момчета и момичета, които се подготвят да бъдат бъдещите звезди на поп и джаз музиката в България.

- С какво се различава "Банско Джаз Фест" от останалите фестивали в България.

- Със своята автентичност, с това, че е в Банско, че имаме създадена традиция и вече 19 години в началото на август магията на джаз музиката озвучава Банско.

Също така, Банско е едно много хубаво историческо място, което през лятото предлага специфична атмосфера. Всички чуждестранни големи

музиканти, които са идвали в Банско казват, че това е уникално място, има някакъв дух, който витае навсякъде, като виждаш тези къщи на 200-250 години. И всички тези световни изпълнители са респектирани от културата и духа на Банско.

- Разкажете как започна всичко.

- Случайно, аз съм го разказвал много пъти. Аз имах една клиника там и забавлявах своите пациенти и един ден решихме да оправим площада и да направим един джаз фестивал, ей така - на шега.

- Според Вас има ли българинът ухо за джаза?

- Джазът има много различни форми. Когато се каже „джаз“, това е едно много широко понятие. Джазът включва

10 вида музика в него с много популярни форми. Ако вземем например дикси ленда - тя е популярна музика. Рокендролът произлиза от буги-вугито, то е много ритмичен и лесен за възприемане стил. Суингът е в основата на всичко, което е музиката, така че много от стиловете на джаза естествено са много достъпни, много популярни и много приятни. Има го и елитарният джаз, който е малко по-труден за разбиране и малко по-сложен за свирене. В програмата залагаме на компилация от най-добрия джаз и поп музика. По този начин винаги се получава истинска палитра от много приятна музика.

- Освен, че сте вложили много ваши средства в организацията на фестивала - и пари, и време, сте успели да намерите определено финансиране от спонсори. Как успяхте да ги привлечете към каузата?

- Въпросът със спонсорите, за съжаление, все още стои открит - ние сме привлекли няколко спонсори, които вече са традиционни. Сред тях са Община Банско, Първа инвестиционна банка и Виваком. Банката е генерален спонсор и ни подаде ръка още в началото - от 19 фестивала 15 работим с тях и това е прекрасно. Общината ни помага за девета година. Но за да направим фестивала такова крупно събитие, както бихме искали, ни е необходима и допълнителна подкрепа, за да осигурим достатъчен бюджет, който за един наистина хубав фестивал трябва да е в порядъка на около 500 000 лв. За съжаление, сега разполагаме само с 1/3 от тези пари и това не е достатъчно, но с много ентузиазъм, труд и доброволно вложени усилия успяваме да наваксаме липсата на средства. Съумяваме този фестивал все още да е безплатен за зрителите. На площада в Банско всяка вечер се събират по 7-8 хиляди души.

- Догодина е двадесетото издание на фестивала. Подготвили ли сте нещо специално за юбилея?

- Имаме идеи да направим много специална програма.

■ ЗЛАТО И НУМИЗМАТИКА ■

Националният военноисторически музей отбеляза 100 години от основаването си с изложба „Първите 100“



Националният военноисторически музей отбеляза 100 години от основаването си с изложба „Първите 100“. На тържественото откриване на изложбата присъстваха д-р Валентина Григорова-Генчева, директор „Злато и нумизматика“, на Първа инвестиционна банка и проф. д-р Иля Прокопов, главен експерт в дирекцията, които връчиха ценен подарък на директора на музея - доц. Соня Пенкова - колекционна серия от три монети „Панагюрско съкровище„. Уникалната колекционна серия е създадена по идея на Fibank и Регионален археологически музей Пловдив, а дизайнът и изработката на монетите са дело на Новозеландския монетен двор.

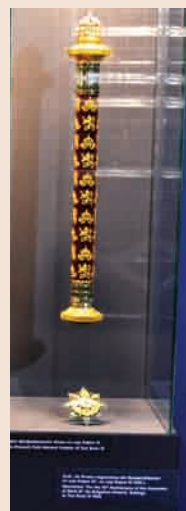
Юбилейната изложба представя първия век от развитието на музея. Доц.

Соня Пенкова представи на посетителите на музея част от непоказваните до момента експонати. Сред тях са парадният жезъл на цар Борис III, както и две от неговите отличия. Първото е колие на ордена „Св. Св. Кирил и Методий“, най-високото отличие на Царство България, което само той е можел да носи. А второто е „Свети Андрей Първозвани“, получено от неговия кръстник – руският император.

„Много са нещата, които могат да бъдат видени. Включително бижута, яйца на Фаберже, невероятни съдове от двореца, много снимки, много албуми, красиви знамена, войнишко творчество, което ще покажем наред с изключително стойностни художествени произведения“, заяви доц. Пенкова.



Колие на ордена „Св. Андрей Първозвани“, Русия



Парадният жезъл на цар Борис III (1918-1943)



Колие на ордена „Св. Св. Кирил и Методий“, България

**КОМЕНТАРЪТ НА
ЧАСТНИЯ БАНКЕР****РУМЕН
СТАМОВ**Директор
„Частно
банкиране“www.privatefibank.bg

През последните месеци наблюдаваме много отчетливо, а понякога дори припряно търсене на бутиков имот с цел инвестиция.

**■ Какво
се случва?**

От една страна лихвите по депозити едва ли скоро ще възстановят нивата от преди 3-4 години, същевременно по данни на БНБ депозитната база в банките като абсолютна стойност продължава да расте.

Дали всъщност търсенето на имот от луксозния сегмент е породено от липса на други идеи за инвестиции или наистина се явява необходимост за някои домакинства в България? В повечето случаи е по-скоро първото (напомням, че тук говорим за бутикови имоти).

Ако разгледам алтернативите за дългосрочни инвестиции, виждам че имотите далеч не са единствено допустимата форма. Само някои от алтернативите са вложения в пенсионни фондове, колективни инвестиционни схеми (т.н. взаимни фондове) или други финансови инструменти като доверително управление, което се радва на все по-голям интерес сред нашите клиенти.

**■ Но да се върнем
на темата...**

Домакинствата посочват, че инвестират в имот от по-висок клас, защото тази инвестиция изглежда много сигурна за дългосрочни цели. Затова стратегията „купи и отдай“ става все по-популярна.

Пример: Купувате апартамент от 120 м², в гр. В. Търново за €70 000 и инвестирате още €30 000 за ново обзавеждане. После отдавате имота дългосрочно за

Стратегията „купи и отдай“

■ Или как да инвестираме в недвижим имот, който да отдадем под наем?

€427/месечно. Сметката показва, че доходността преди данъци ще бъде около 5.13% годишно.

Преди да подпишете договора за наем, направете няколко интервюта с потенциални наематели, защото някой може да търси необзаведен имот, а трябва да разберете и повече за социалния и професионалния им живот. Обичат ли често да се събират с приятели, хобито им, имат ли домашни любимци – ако са аквариумни рибки нямате проблем, в противен случай има опасност да станете хазяин на наемател, който вреди на имота Ви.

**■ Мислете за
имота като за
дружество, а себе
си за
главния
акционер в него.**

Придобиването на имот вече е много повече от това да намерите място, което да наричате дом.

Дали ще инвестирате в апартамент, ваканционен имот или в уютно просторна къща с огромен двор – струва ми се, че моментът за вземане на решения дойде. Може пък да сте се прицелили директно в столицата ни, на метри от Борисовата градина, където да разполагате с най-добрата комбинация от жилище, комуникация, панорамна гледка и модерен дизайн. Препоръчвам изборът да не бъде само емоционален – особено ако става

въпрос за имот в т.н. „затворен комплекс“. Там цената често се определя индивидуално за всеки конкретен имот в зависимост от вътрешно разпределение, изложение, вид на обекта (многоетаен апартамент, студио, мезонет, пентхаус или др.).

Можете да помислите и за инвестиране извън България. Примерно цената на напълно обзаведен тристаен апартамент в сърцето на Каталунска Барселона (Испания) стартира от €250 000, докато на събрятая им в стара София цените стартират от близо €100 000. Ще следим с интерес промените в този сектор, а такива, прогнозирам, че ще има скоро.

При всички положения при избор на имот с инвестиционна цел е добре да се консултирате със специалист. Аз съм и твърдо „За“ сертифициране на брокерите в България. Често в един и същи район цените имат големи амплитуди.

Трябва добре да прецените и своите инвестиционни възможности и да бъдете реалисти. Всеки инвестиционен banker ще Ви докаже, че е добре самоучастието да бъде над 40%. Останалото може да бъдат заемни средства. Ако все пак сте решили задължително да купите имот с цел инвестиция, трябва да гледате за следните три основни характеристики: локация, локация и пак локация.

Ако изчисленията Ви показват, че за възстановяване на инвести-

цията, която сте направили (в т.ч. и обзавеждането), са необходими повече от 12-13 години, по-добре помислете отново.

Огледайте се за подценен регион. Ако сте софиянец е по-лесно – виждате картата на бъдещото метро или амбициите за голям бизнес център и избирате имот на топ локация в тези региони.

Ако търсите инвестиция в страната, разберете къде ще преминава магистрален път, ще има нови производствени мощности (заводи, фабрики и др.) или примерно ще бъде изграждан нов технологичен център или развивано биоземеделие.

Преценете в кой момент от календарната година да направите сделката. Ако имота е в близост до университет, то най-удачният момент за покупка е малко след края на последната сесия, а за отдаване под наем поне месец преди началото на първия студентски звънец.

И знайте – няма никаква гаранция, че цената на даден имот непременно ще расте. Това зависи от много фактори. Все пак такава инвестиция винаги е един чудесен начин за диверсификация. Не забравяйте, че трябва да застраховате имота срещу евентуални събития, които биха причинили не само главоболие, но и непредвидени разходи.

Помислете и над вариант за бързата схема

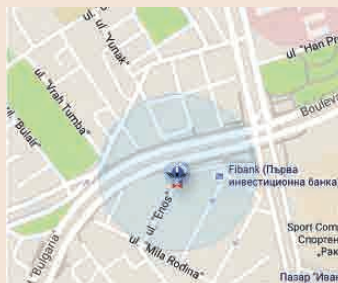
■ „купи-ремонт-рай-продай“.

Това е много разпространено зад океана.

При изграждане на правилна стратегия, може да спечелите добра сума за кратък срок. Тук в пълна сила може да разчитате на нашите кредитни решения (особено ако сте член на Частно банкиране), защото инвестицията за ремонт и обзавеждане може да бъде сериозна, а нашите продукти са идеални за целта. Ще плащате лихва, съобразена с Вашите парични потоци, а средствата могат да бъдат в сметката Ви още на следващия ден. Заслужава си, нали?

Ипотечните ни кредити пък отдавна са хит на пазара. Веднага попитайте за тези и други възможности в най-близкия банков клон на Fibank.

Контакт с Частно банкиране:

Адрес: 1408, гр. София, ул. „Енос“
№2, ет. 8-9
(ъгъла на бул. „Акад. Ив. Ес. Гешов“ и
бул. „България“)E-mail: privatebanking@fibank.bg
Web: www.privatefibank.bg
Web: www.fibank.bg

*Предоставената информация има изцяло информационен характер и не следва да се разглежда като препоръка за покупка или продажба, или склоняване към вземане на инвестиционно решение.

■ СЪВЕТИТЕ НА
СПЕЦИАЛИСТА ■



**НИКОЛАЙ
ТАНЕВ**

Ръководител отдел
„Отношения с регулатори и международни институции“
Дирекция „Съответствие – Регулации и стандарти“

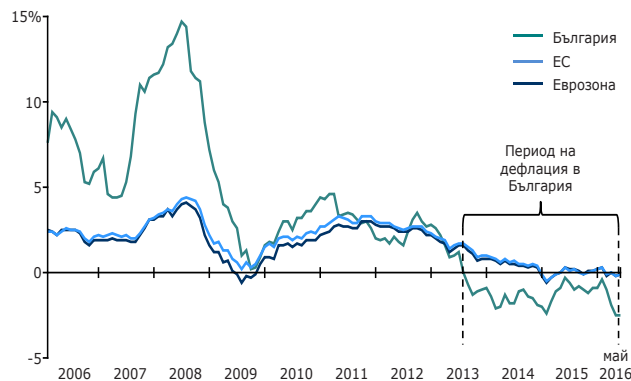
Докато повечето от нашите читатели най-вероятно са запознати с термина „инфлация“ и свързаните с нея ефекти и последици за икономиката и домакинствата, то говорейки за „дефлация“, в повечето случаи средностатистическият читател би срещнал трудности най-вече относно това дали тя носи повече позитиви или негативи със себе си.

Вземайки предвид народната мъдрост, че всяка монета си има две страни, в настоящата статия ще се опитаме да очертаем основните положителни и отрицателни ефекти, свързани с тези две понятия, като се спрем по-подробно на дефлацията, която стана много актуална и обсъждана като показател през последните няколко години.

Инфлацията като термин първоначално се е използвала в медицината – от латинското название „inflation“, което буквално означава „надуване, раздуване“. Впоследствие през 19 век понятието е пренесено в икономическата теория и с него най-просто се означава увеличението на цените на стоките и услугите. За повечето хора е ясно, че инфлацията оскъпява потребяваните от тях продукти, намалява покупателната способност на техните доходи, както и „стопява“ спестяванията. Всички тези негативни последствия обаче са само едната страна на монетата и особено характерни в случаите на висока и хиперинфлация. Когато говорим за умерени нива на

Инфлация vs. дефлация

■ Данни за инфлацията в България и Европа



Източник: Евростат

инфлация от порядъка 1-5%, можем да очертаем стимулиращия ефект, който тя оказва върху производството и инвестициите на фирмите, а оттам и върху цялостния икономически растеж.

Но сега нека се фокусираме малко повече върху понятието „дефлация“. С нея най-общо се означава отрицателната инфлация или т.нар. понижаване на цените на потребителските стоки и услуги. В краткосрочен план дефлацията има няколко директни и неоспорими положителни ефекти за потребителите, а именно поевтиняване на купуваните от тях продукти, както и повишаване на покупателната им способност. За експортноориентираните компании тя оказва стимулиращ ефект, като прави тяхната продукция по-конкурентноспособна при износ извън страната. Това се наблюдава и в страната ни през последните години, когато износът е основен двигател на икономическия растеж.

Когато обаче говорим за по-продължителен период на дефлация, това може да окаже влияние върху домакинствата да ограничат потреблението си, очаквайки да купят съ-

щите продукти или услуги на по-ниски цени в бъдеще. Същото е валидно и за фирмите и планираните от тях инвестиции. Този негативен сценарий може да доведе до т.нар. „дефлационна спирала“, при която свитото потребление и инвестиции допълнително да повлияе върху намаляване на производството от страна на фирмите, а оттам и до евентуални действия на бизнеса за ограничаване на разходите и намаляване на заетостта.

За щастие нещата не винаги са еднозначни и това, което наблюдаваме за българската икономика от последните години, показва по-скоро повече позитивни, отколкото негативни сигнали. На първо място дефлацията, която е факт за страната ни от средата на 2013 г., е породена основно под влияние на поевтиняването на горивата и основните суровини на международните пазари, т.е. отразява по-скоро външни отколкото вътрешни фактори. Това заедно с плавно нарастващото потребление на домакинствата допълнително смекчава възможните негативни ефекти – понижаване на данъчните приходи в бюджета и по-малък оборот

за фирмите, резултат от по-ниските цени. Нещо повече, когато умерената дефлация е породена от наличие на високотехнологични подобрения или иновации в производството като например такива в секторите на информационните технологии, телекомуникациите и т.н., това би се отразило едновременно добре и за потребителите, и за бизнеса.

В исторически план инфлацията и икономическият растеж винаги са били взаимнообвързани. През последното десетилетие в България в годините на висок икономически растеж (2006-2008 г.) бяхме свидетели на по-високи нива на инфлацията (в диапазона 5-15%), подкрепени основно от по-високото потребление, инвестиции и заетост. През периода 2009-2010 г., когато световната икономическа криза се усети най-осезателно у нас, нивата на годишна инфлация се доближиха до нулата в резултат основно на рецесията и свързаното с това свиване в производството и търсене на продукция. В следващите години инфлацията продължи да се движи в умерени граници (между 1-5%), водена от плавно възстановяване на икономиката, като през последните 3 години тя отчита отрицателни стойности, за което влияние както вече казахме, имат дефлационните процеси на външната среда, вкл. поевтиняването на международните цени на петрола.

В заключение можем да кажем, че няма еднозначен отговор на въпроса кое е по-лошо: инфлация или дефлация. Всяко едно от двете явления в икономиката си има своите положителни и отрицателни ефекти, както и всяко едно от тях следва да се разглежда съобразно специфичните за периода и региона особености.



Дирекция „Корпоративни комуникации“

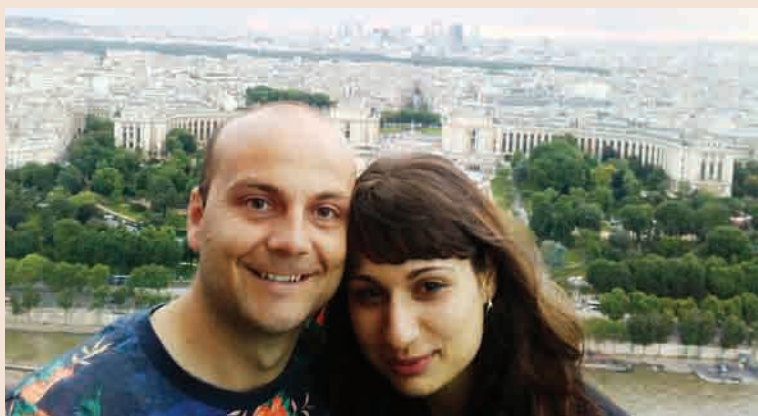
ИВАЙЛО АЛЕКСАНДРОВ -
Директор „Корпоративни комуникации“

Данира ДОСПЕВСКА - Отговорен редактор
Христо ХРИСТОВ - Мениджър „Корпоративни комуникации“

печат: ROPRINT

■ ИНТЕРВЮ ■

ГЕОРГИ ГЕОРГИЕВ е един от тримата клиенти на Fibank, които спечелиха голямата награда от промоционална кампания за плащане с карта Debit MasterCard, част от активен депозитен



пакет „Еврошампион 4-4-2“ – уикенд за двама в Париж.

Специално за нашите читатели той разказва какви са впечатленията му от пътуването до Франция и града на любовта – Париж.

Родом съм от с. Коиловци, обл. Плевен, в момента живея в гр. Плевен. Разследващ полицай съм, а хобитата ми са спортовете – фитнес тренирам всеки ден и футбол поне 2 пъти в седмицата. Обичам да четя криминална и правна литература. Не съм семеен, но имам приятелка. Именно тя ме придружи в Париж.

■ **Георги Георгиев:**

Париж е приказен град - екскурзията беше невероятно преживяване

- Разкажете ни за Вашето преживяване в Париж?

- Преживяването беше невероятно, наистина Париж е приказен град, градът на любовта. Останахме много очаровани с приятелката ми. Впечатленията ми са, че Париж е голям град, много романтичен, с хубава архитектура и огромно разнообразие от забележителности. Бяхме впечатлени най-много от Айфеловата кула. Определено е значителна, монументална и невероятно красива забележителност (точно, както ми бяха разказвали, но друго си е да се види на живо).

- Кого взехте с Вас?

- С мен на тази забележи-

телна екскурзия беше моята приятелка Христина Петрова.

- Как пътувахте?

- Пътувахме много добре, полетът беше приятен, без никакви забележки. Кацнахме нормално и меко. На летището ни чакаше човек от туристическата агенция, който ни транспортира до хотела, като по пътя беше учтив и отговаряше на нашите въпроси.

- Кои са най-интересните места, които посетихте?

- И двата дни се разходихме максимално, като се возихме на няколко пъти и с парижкото метро, за да се следем с местното население и да

усетим ритъма и начина им на живот.

Успяхме да посетим и ул. „Шанз-Елизе“, Триумфалната арка, Лувъра, Музея на инвалидите, църквата „Света Магдалена“, катедралата „Нотрдам“, базиликата „Сакре кьор“, операта „Пале Гарние“, площад „Конкорд“, музей „Пантеон“, от Айфеловата кула наблюдавахме „Марсово поле“ и, разбира се, река Сена.

- Футболен фен ли сте? И ако да, кой бе Вашият фаворит на Евро 2016?

- Футболен запаляно съм, като почти не пропускам футболна среща. Фаворитът ми за спечелване на Евро 2016

г. бе действащият световен шампион – Германия.

- На коя от футболните срещи присъствахте?

- Присъствахме на футболната среща между Австрия и Португалия, която завърши с равен резултат 0:0.

- Хареса ли Ви френската кухня?

- Да, хареса ми френската кухня, най-много ми харесаха френските кроасани.

- С какво ще запомните този уикенд?

- С много положителни и приятни емоции. Беше наистина прекрасно изживяване.

