

Инфарктно лято

Септември си замина, а с него пък дойде новата учебна година. За първокурсниците това начало е емблематично и вълнуващо, а за старите пушки приятна емоция от срещата с колегите, както и отчитането на още два успешни семестъра зад гърба им...

Въпреки че като цяло лятото, особено август, е отпускарско време, време за почивка, за море и за други подобни благинки, това лято беше малко по-различно. Доста от богатите чичковци зад океана се поизпотиха сериозно, но не заради високите температури навън, а заради взривната обстановка с техните парички. Лятото беше белязано от драматични финансови събития, които сериозно изплашиха хората не само в САЩ, а и отсам на Атлантика. И с основание.

Вярвам, че като достойни представители на Стопански факултет, вие отдавна сте прочели безбройните материали, касаещи ипотечната криза в САЩ. Въпреки това ми се иска отново да разгледаме въпроса - все пак някои хора са купонясвали това лято, докато в Америка, а в последствие и в останалия цивилизован свят, бушуваха други, не толкова весели страсти.

Ето накратко как започнаха нещата. Тъй като не съм финансов анализатор, няма да се впускам в словоизлияния, а само ще преразкажа с малко думи началото на приказката.

Както знаете, в САЩ ипотечните кредити са по-популярни и от Макдоналдс. Тъй като е трудно на собствен гръб и със собствен капитал човек да се сдобие с жилище, той се обръща към могъщите финансови институции за кредитче, а те с охота се съгласяват на подобна сделка, защото печелят от лихвите. Лакомията обаче няма край и затова банките сами си сложиха главата в торбата, отпускайки кредити на хора с не до там красиво кредитно досие. Тези кредити са високо-рискови, но и високо-лихвени, тоест повече парички за банката! Лошото в случая е, че въпросните хора с лоша кредитна история не си променят навиците и бавят плащанията по кредитите си, или въобще забравят да плащат. Когато огромен брой хора направят това нещо, балансът на банките натежава по един много неприятен начин, защото това са реални пари, които не са им влезли в джобовете. За да се предпазят от подобна кофти постановка, банките от години секюритизират дълговете, като ги продават на колеги от сектора си - други банки, застрахователи и хедж фондове, както в САЩ, така и в чужбина.

Това беше началото. Уводът на приказката. Изложението беше катастрофално. Реализираха се

милиарди долари загуба както в САЩ, така и в Европа и Азия. Промъкна се недоверие към американските акции, а оттам и към всички останали, свързани с тях по един или друг начин. От това компаниите загубиха солидни суми, а хората са на път да променят инвестиционните си навици. Свидетелство за това е фактът, че взаимните фондове също олекнаха значително, заради индивидуалните инвеститори, които панически се опитват да избягат от опасния пазар.

Допълнително доказателство за величината на проблема е наливането на ликвидност на пазара от страна на Европейската Централна Банка и други централни банки, като по този начин пазарът пое малко над трилион долара. Внушително, нали! Това вместо да успокои хората, ги уплаши още повече - трудно ще ме убедят, че нещо е наред, ако то поглъща пари настървено.

Федералният резерв се почуди дали да промени лихвите, но в крайна сметка се отказа.

Междувременно обаче, покрай акциите, започнаха да горят и пазарите на стоки и валути, както и тези на мед и суров петрол. Кризата се разрастна експоненциално, оставяйки малко области незасегнати и говорейки за проблем, който не е едномерен, а напротив - свидетелства, че много неща не са наред в САЩ и те не могат да се оправят с магическа пръчка.

Въпреки всичко, поглеждайки към кризата 2 месеца по-късно, американската икономика има силата да се възстанови, финансовите пазари малко се окопитиха, нещата не изглеждат вече така черни, както преди, но все пак остана споменът. Ще се говори още дълго за ипотечната криза, но дано точните хора си извадят точните изводи, за да не се случват подобни сътресения пак.

Говореше се, че и България може да загази мъничко покрай кризата. След като мина малко време обаче, се появиха твърдения, че може дори да намажем, защото, за разлика от повечето европейски държави, в общи линии сме запазили стабилност. А това може да стане причина избягалите от САЩ и Европа инвеститори да дойдат да се утешават у нас. Дали и кога още не е съвсем ясно. Пък и балансът по текущата сметка и без това удря рекордни стойности...

Та това беше изложението. Поука - каквато си извадите, освен че събпрайм моргидж-а ги накара да си изядат шапката от яд тия американци. Но дали се е свършило съвсем с приказката? И аз не знам, тепърва ще стане ясно... Дотогава ще изкараме нов брой!

Екип от хора VS. Група специалисти Ползите от тимбилдинга

Личните взаимоотношения между служителите играят огромна роля за успеха на една компания, колкото и формална да е атмосферата в нея. Идеален пример за това как липсата на екип, работещ в единство, може да навреди, е т.нар "Аполо синдром", при който високо квалифицирани специалисти показват по-лоши резултати в сравнение с по-ниско квалифицирани служители, които обаче успяват да работят в екип.

В днешно време превръщането на групата от служители в сплотен екип е ключов фактор за успеха на една компания. Именно тук идва мястото на т.нар "team building". В основата му стои идеята да се даде шанс на служителите чрез симулации и игри (които може да изглеждат доста безсмислени и глуповати на пръв поглед) да успеят да открият собствените си качества и да оценят качествата на колегите си. Обикновено по време на игрите несъзнателно в групата се оформят съответните роли на играчите - едни изявяват лидерски наклонности, други предпочитат да се заемат с изпълнението. Именно тези "роли" биха спомогнали в бъдеще за справянето с конкретна задача, когато формалните правила не са достатъчни за изграждането на екип. След подобна игра служителите имат реална представа на кого наистина могат да разчитат, а и най-важното - изгражда се чувство за доверие и сплотеност между тях.

Начините за провеждане на тимбилдинг са изключително разнообразни, като изборът най-вече зависи от мениджъра (facilitator). Въпреки голямата свобода, която му се дава обаче, той трябва много внимателно да подбере игрите така, че да няма участник, който да се чувства игнориран или да се чувства не на място. Всяка дейност трябва предварително да бъде добре премислена, като се обърне внимание не само на броя участници и съответно дали играта е подходяща, но и на времевата рамка, в която играта ще се разиграе. Много често времето не стига, а това води до една незавършеност на процеса, тъй като дискусиите след самата игра и споделянето на впечатленията имат огромно значение за постигането на търсения резултат - пречупване на бариерите между служителите и насърчаване на работата им не на индивидуално, а на групово ниво, като едно цяло.

Несъмнено изграждането на истински отбор, а не просто ръководенето на група специалисти може да има много положителен ефект за една компания, а добрите умения на мениджъра са от ключово значение за успеха и резултатите от симулациите. В крайна сметка, това да накараш хора с различни разбираня и подходи да работят заедно, си е цяло изкуство!

Мариана Пенева

Част от актуалните обяви за работа, публикувани на www.cvbook.com - твоята визитка пред Бизнеса

Фирма	Позиция	Краен срок
Globul	Software Service Developer	09.11.2007
Globul	Transmission Planning	09.11.2007
	Database Administrator	
"Ан-Мари" за клиент	Офис асистент	09.11.2007
"Ан-Мари" за клиент	Оперативен счетоводител	09.11.2007
"Ан-Мари" за клиент	Личен асистент с немски език	09.11.2007
"Ан-Мари" за клиент	Офис асистент с испански ез.	09.11.2007
"Ан-Мари" за клиент	Офис асистент с турски език	09.11.2007
KPMG България	Web Designer and Pre-Press	10.11.2007
KPMG България	Web Designer	15.11.2007
Евриста ЕООД	Специалист поддръжка и сервиз	22.11.2007
	Корпоративни клиенти	
Евриста ЕООД	Специалист продажби	22.11.2007
	Корпоративни клиенти	

Развитие на Европейско-Американските отношения?

Много от нашите преподаватели, независимо в кой курс и по коя дисциплина, говорят за един прост икономически принцип на Адам Смит, доразвит в бъдеще от Дейвид Рикардо. И двамата теоритици говорят за развитие на пазарните отношения между отделните стопански субекти на всички нива. Рикардо доказва принципи, които играят основополагаща роля за науката икономика с елементарни необорими в повечето случаи примери. Идеите за премахването на протекционизма и меркантилизма и насърчаването на търговията, развити преди повече от 200 години, обаче не могат да повлияят на сегашните лидери в развитите страни.

В момента ЕС и САЩ са световните икономически лидери с общ БВП равняващ се на 57% от световния. През 2006 г. търговският оборот между двете страни се равнява на повече от 1 трилион долара, превръщайки САЩ и ЕС в най-добри икономически партньори. Преките инвестиции разменени между тях се равняват на над 2.3 трилиона долара. Разбира се, САЩ е неоспорим лидер по тези показатели, но е факт, че нейният най-добър търговски партньор в света е ЕС.

Въпреки това и от двете страни на Атлантика се забелязват много политически и икономически решения, които могат да повлияят негативно на съществуващите взаимоотношения. Както в повечето държави, така и в ЕС се надига вълна на анти-американски настроения. Факт е, че в повечето случаи този негативизъм е насочен към президента в американската история с най-нисък рейтинг и изключително противоречиви решения, но резултатът от всичко това е резервираност между САЩ и ЕС. Това пък води до вземането на решения, които рушат икономиките на двете страни, както и на отношенията между тях. Тези решения са предимно с протекционистична цел и влияят лошо на търговията между САЩ и ЕС, а както е известно това намалява ползите за всяка една от тях.

Тези отношения се пренасят и върху двете най-силни валути в света - еврото и долара. Въпреки, че през октомври 2007 еврото достигна най-високата си стойност спрямо долара, това съотношение може да се промени. Докато в икономиката на ЕС се забелязва изпълнение на традиционното мислене, че средствата от по-богатите държави трябва да се вливат към победните и по този начин да стимулират тяхното развитие, САЩ действат на друг принцип.

Американската икономика поддържа дефицит по текущата си сметка през послените 20 години, като този дефицит днес е нарастнал до 6%. Средствата за покриване на този дефицит идват от държави, предимно от югоизточна Азия. По този начин страни като Китай отбелязват висок износ, прилив на инвестиции и висок икономически растеж чрез потискане на вътрешното потребление, но с натрупването на големи доларови резерви.

САЩ си гарантират финансиране и от други държави от региона, като по този начин отбелязват растеж както за тях така и за самите себе си - в последните 20 години растежът на САЩ и останалият свят е бил средно около 2 пъти по-висок от този на ЕС. Докато европейските държави забавят темпото на либерализация на своите пазари то останалите развити страни по света отбелязват висок икономически растеж, който рано или късно ще намали силата на еврото спрямо тази на долара.

За да се предотврати една икономическа 'война' между тези две валути и обвързаните с тях държави, трябва да се работи за превъзможване на резервираността в междудържавните отношения. По-отворените пазари и възраждане на истинското търговско партньорство от двете страни на Атлантика ще доведат до увеличаване на ползите както за САЩ така и за държавите от ЕС.

Никола Георгиев



БИЗНЕС
КЛУБ

Състезанието да успееш

България е страна с многовековно минало и тежко съвремие. Но за много хора тя е красива и единствена. И това са именно тези, за които трудното всекидневие е част от неизменната битка не просто за оцеляване, но за достоен живот и бъдеще. Не говорим за някакви абстракции или суха статистика. Става въпрос за реално съществуващи млади българи. Те са движещата сила на нашето общество. И бизнесът не случайно ги търси, защото като всеки термин, обособил се като нарицателно, "бизнес"-ът диша и търси своя въздух в несигурната атмосфера на младия човек. Наистина е клиширано да се каже, че държим бъдещето в своите ръце, но дали пък не е вярно?

Икономиката е навсякъде около нас. Дори и да е далече от красивите планини и красотата на залеза, то тя несъмнено е близо до туризма. Дори и да не я намираме в емоциите си, тя ежедневно е обвързвана с политически препирни и най-важното - тя е неизменна част от управлението на страната ни. А нима тогава не можем да си помогнем сами? Нужни са само хъс и воля.

Големите компании търсят млади компетентни хора, които са липсващите звена в дългата им верига. Агенции за недвижими имоти, банки, консултантски къщи - всички те са готови да наемат един млад човек с добра професионална подготовка.

Но това, което може да направи назначения нещо повече от нов кадър, е волята за развитие и обществено-полесна дейност. Използването на знанията на практика е труден за усвояване дрибъл на полето на постоянно изменящата се среда, а наличието на една по-голяма цел и нейното постигане е направо висш пилотаж.

Но усилията си струват. Така ще можем да подобрим това, което е неправилно, което дори отвращава. И само тогава "бизнес"-ът ще престане да бъде възприеман негативно. Не като взаимодействие, при което едната страна е непременно губеща. Сега

думата политика е мръсна дума, а големите сделки неизменно са свързвани с нещо нередно. Наивно е да се отречат напълно тези твърдения, но можем да се опитаме да измием бъдещето си от други подобни.

Днес парите управляват, но и те биват управлявани. А младият икономист е човекът, който навлиза в механизмите на това управление в рамките на реалния живот. Изобщо, винаги младите са били тези, които са правели революционни открития, защото съзнанието им не е обременено от натиска на предрасъдъците. И само силната воля може да спре натиска, с които големите са способни да смажат устрема на едва проходилата кариера. Тук важен е екипът - а националният ни екип, това са именно тези млади, за които ученето е нещо повече от възприемане на факти и бъдещето не е просто предстоящ момент. То е в ръцете им.

Иначе типично българските препятствия са много: корумпирано общество, нелоялна конкуренция, злоупотреба с власт, проява на неумение на високи ръководни постове... Но ако не се опитаме да ги прескочим, никога няма да стигнем до златния медал. Не, не звучи наивно, защото наивно ще е ако стоим отстрани и си клатим краката, чакайки някой да дойде и да си предложи топлото място. Страната очаква своите нови лидери, хората са изморени от една стара политическа прослойка, в чийто застоен въздух бизнесът се задавя. Има нужда от управленци, които да се преборят с тази обществена астма.

Така че, да си поискаме златния медал. Няма време за губене, има време за печелене. И макар България да е част от Европейския съюз, тя е уникална. Тя има нужда от здрави позиции. Позиции, които само младият човек може да й спечели. Накрая, ако не друго, поне ще знаем, че сме опитали. И ще спечелим.

Момчил Еленков

За коментари и предложения ни потърсете на форума на Бизнес Клуб - www.bisclub.org/forum или ни пишете на biznews@mail.bg. Също така можете да изразите своите критики или забележки, както и да станете част от екипа ни.



БИЗНЕС
КЛУБ