

ване на гуми, а се опитва да обясни често срещани термини, използвани във финансов контекст, или термини с многобройни синоними, които незапознатият може да счете, че носят коренно различен смисъл.

Друго важно заглавие в уеб сайта е *Указател на линковете*. Авторът е организирал подобренията от него сайтове под няколко категории, измежду които: Финансови новини, Финансови периодични издания, Централни банки и регулаторни органи, Банки & Капиталови инвестиции, Лични капиталовложения. Последните добавени линкове са представени в началото на страницата.

И най-накрая, за тези потребители, които разполагат с ограничено време и нямат възможност да отделят време за проучване на световната мрежа, сайтът предлага безплатен абонамент за бюлетина на *Bankinsights.com*, с най-актуалните новини, представени в обобщен формат.

Тази уеб-връзка, както и много други, можете да намерите на уеб страницата на Международния банков институт на [www.ibi-bg.com](http://www.ibi-bg.com). Приемаме предложения и за други уеб връзки, препоръчани от наши читатели. Препоръки и коментари можете да изпращате на:

**Силвия Пенева**

Международен банков институт  
[silvia.peneva@ibi-bg.com](mailto:silvia.peneva@ibi-bg.com)

**Калина Лазарова**

Баренц Груп  
[polina@techno-link.com](mailto:polina@techno-link.com)

## Управленски тънкости

Несъмнено много от вас са попадали в ситуация, когато е трябвало да направят публична презентация. Разбира се персоналният подход към обществени изяви е от значение, но въпреки това съществуват някои общоприети тънкости, които биха направили всяка една презентация успешна. Ето ги и тях:

**1. ПРЕЗЕНТАТОР** – това е един от основните компоненти на всяка една презентация или изказване. Много хора забравят, че те самите, а не визуалните материали, представляват водещия фактор при една презентация. Има три елемента, които следва да се вземат под внимание по отношение на презентатора:

- мотивация;
- достоверност;
- стил на изказване.

**2. ПОСЛАНИЕ** – това е всичко, което презентаторът прави или казва,

както вербално така и невербално. Вербалният компонент може да се анализира въз основа на три елемента:

- съдържание;
- стил; и
- структура – това е организацията на посланието. Съществуват много разновидности, но във всеки един случай структурата следва да включва:

*Въведение; Изложение,  
и Заключение.*

*Въведението* съдържа: въвеждащи гуми, грабващи вниманието (цитат или впечатляваща статистика); съдържание; и цел или основно послание на презентацията.

*Изложението* съдържа: основните точки или идеи; идеи в подкрепа на основното послание.

*Заключението* съдържа: резюме на основните моменти; заключителни гуми, грабващи вниманието; и време за въпроси и отговори, ако е подходящо.

**3. АУДИТОРИЯ** – Добре е презентаторът да анализира присъстващите, за да реши как да представи своите идеи. Анализът следва да включва следните фактори:

- Аудитория – Кои и колко са присъстващите?
- Разбираемост – Какви са познанията им по темата?
- Демография – Каква е възрастта, пола, образованието и др. на участниците?
- Интерес – Защо са се записали? Кои е поискала от тях да се включат?
- Обкръжаваща среда – Къде да застана и да говоря? Дали всички ще могат да ме видят и да ме чуват?
- Нужда – Какви са потребностите на участниците?

ж) Адаптиране – Как мога да адаптирам посланието си до аудиторията?

з) Очаквания – Какво очакват да научат слушателите?

**4. КАНАЛ** – това са каналите за комуникация между презентатора и аудиторията. Видовете канали биват *невербални, картинни и слухови*.

*Невербални:* жестове, изражения на лицето; движения на тялото; положение на тялото.

*Картинни:* диаграми; таблици; графики; схеми.

*Слухови:* тон на гласа, промяна в силата и модулацията на гласа.

**5. ОБРАТНА ВРЪЗКА** – това е процесът, чрез който презентаторът получава информация за това как посланието е било възприето от слушателите. Този процес също така включва и реакцията на слушателя в резултат на отговора на презентатора и обратното, и т.н.

**6. ШУМ** – съществуват два вида шум, с които презентаторът следва да се съобрази:

а) Външен шум – включва звуци, говор, кашляне, лоша акустика, температурни промени (твърде топло или твърде студено), и визуална интерференция като лошо осветление или негодна видимост;

б) Вътрешен шум – когато презентаторът е объркан или недостатъчно ясен по време на изказването си.

Най-често срещаните начини, по които презентаторът може да преодолее шума, са:

а) Използване на повече от един канал за комуникация по едно и също време (вербален и невербален);

б) Използване на обобщения и повторения.

**7. ОБСТАНОВКАТА** – мястото, където презентацията се провежда. Това е фактор, който увеличава или намалява ефективността на представянето. Препоръчително е да посетите лично мястото, където ще се състои вашата презентация. И ако е възможно, добре е да видите самата зала, където ще бъде проведено събитието. За да бъдете напълно подготвени и ефективни като презентатори, следва да се съобразявате с всички сегем аспекта, представени по-горе. За това е нужна известна практика. Времето, отделено за проверка на представените по-горе аспекти, си струва усилено.

Ако желаете да отправите препоръки или коментари, можете да ни пишете на:

**Силвия Пенева**

Международен банков институт  
[silvia.peneva@ibi-bg.com](mailto:silvia.peneva@ibi-bg.com)

**Калина Лазарова**

Баренц Груп  
[polina@techno-link.com](mailto:polina@techno-link.com)



Американската агенция за международно развитие не носи отговорност за съдържанието, гледните точки и мненията, съдържащи се или представени от други лица в този бюлетин.

### НАВИГАТОР

Издание на „Международен банков институт“ ООД с любезната финансова подкрепа на Американската агенция за международно развитие

Адрес: София 1000, ул. „Пиротска“ 8  
тел: 02/ 980 6087, 980 7689  
факс: 02/ 988 3093  
e-mail: [ibi@ibi-bg.com](mailto:ibi@ibi-bg.com)  
web site: [www.ibi-bg.com](http://www.ibi-bg.com)

Полиграфическа изработка:  
„Компютър Арт“, тел. 02/ 987 2191

# НАВИГАТОР

„МЕЖДУНАРОДЕН БАНКОВ ИНСТИТУТ“ ООД

МБИ • София 1000, ул. „Пиротска“ 8, тел.: 02/9807689, 02/9806087, факс 02/9883093, e-mail: [ibi@ibi-bg.com](mailto:ibi@ibi-bg.com), [www.ibi-bg.com](http://www.ibi-bg.com)

СОФИЯ, Септември 2002, Брой 3

## Насоки



Международен  
банков  
институт



Мария Георгиева  
Директор  
Международен банков институт

Уважаеми читатели,

За мен е удоволствие да Ви представя третото издание на „Навигатор“, което е същевременно и второ издание в електронен формат. В предходните броеве Ви запознахме с експанзията на пазарното покритие и продуктовата гама на Международен банков институт (МБИ). Сега Ви представяме успехите, които постигнахме за укрепване на вътрешната си организация и прилагане на различни програми за осигуряване на по-широк достъп до нашите клиенти. В рубриката „Нови хоризонти“ можете да се запознаете в подробности с тези аспекти от дейността на МБИ – срещата на екипа в Банско, годишното събрание на съдружниците на МБИ, както и две значими конференции, организирани от МБИ. Според станалата вече традиция, рубриката „Нови хоризонти“ ще Ви насочи и към информация за предстоящи събития.

В рубриката „Специален гост“ сме поканили г-н Милети Младенов, Председател на Управителния съвет на Фонда за гарантиране на влоговете в банките. Г-н Младенов ще изложи своите коментари по последните промени в Закона за банковата несъстоятелност, приет на първо четене от Народното

събрание през май 2002 година.

Продължаваме традицията да представяме ключови финансови и управленски теми чрез рубриките на „Навигатор“. Това издание поставя на преден план въпроса за кредитния анализ на банките. Отправяме покана към всички читатели да се запознаят с материала и уеб връзките по тази тематика. Докато рубриката „Букмаркер“ представя основните въпроси, свързани с кредитния анализ на банките, „Полезни линкове“ Ви въвежда по-задълбочено в най-новите тенденции на развитие в тази област.

Статията „Управленски тънкости“ предлага някои полезни идеи, свързани с развитието на презентационните умения, област, която в определени моменти е неотменна част от професионалната ни кариера. Много от нас са били изправени в ситуация, когато е трябвало да произнесем реч или да направим публично изявление. Презентационните умения са важна част от ефективната комуникация и се надяваме предлаганата информация да даде своя принос за професионалните Ви успехи.

Вашите гледни точки и коментари по статиите в „Навигатор“ са от голямо значение за нас. Затова Ви призоваваме да споделяте своето мнение по имейл, факс или по пощата. Информацията за контакт, както и други новини за настоящата ни дейност и бъдещи инициативи може да намерите на адрес: [www.ibi-bg.com](http://www.ibi-bg.com).

Мария Георгиева

Директор  
Международен банков институт

## Нови хоризонти

Международен банков институт (МБИ) продължава да разкрива нови хоризонти и последните събития са показателни за отбелязания растеж и насоката на бъдещите дейности.

Новите течения в стратегията за развитие на МБИ се подкрепят на всич-

ки нива в институцията, както е видно от изложените по-долу коментари:

### МБИ – среща на екипа

В продължение на успешната инициатива по изграждане на екипа през 2001 г., всички служители на МБИ и техните съветници от Американската агенция за международно развитие/Баренц Груп доразвиха постигнатите резултати, за да може екипът да достигне до нови нива на развитие. Планирането и провеждането на сбудневната среща на екипа в Банско бяха организирани върху въпроси, които да допринесат за бъдещото развитие на МБИ. Трите сформирани екипа се съсредоточиха върху следните въпроси:

- 1) Какви уроци могат да се извлекат от групи международни центрове за обучение?
- 2) Как МБИ може да подобри начините, по които отговаря на нуждите на своите клиенти?
- 3) Какви организационни структури могат да бъдат възприети (както външни, така и вътрешни), за да се постигне разширяване и подобряване на съществуващите системи за разработка на продукти и услуги, и тяхното предоставяне на клиенти?

Многобройни предложения бяха направени по време на сбудневните сесии. Дадените идеи ще бъдат внимателно оценени с оглед прилагането им в бъдеще.

Дейностите от изминалата година също подказаха каква ще бъде насоката на развитие на МБИ и в бъдеще.



Работна група на Втората Банканска конференция срещу фашифицирането на валута, Резиденция „Бояна“, 20-21 юни 2002 г.

Акцентите от изтеклата година бяха представени на

### Годишното събрание на МБИ

Ключова новина в отчета на годишното събрание на МБИ бе нарастването на посещаемостта на откритите семинари на банковия институт, вътрешнобанковите семинари и дистанционното обучение. Един от най-важните показатели, които бяха цитирани, се отнасяше до броя на участниците, записали се в програмите на МБИ. При тях бе отчетено 300 %-процентно увеличение на курсистите за миналата година. Това нарастване в броя на клиентите на банковия институт е съпроводено от диверсифициране на обучаващата аудитория. Освен нарастването на основната клиентска база – българските банки – се наблюдава тенденция представители на небанковия сектор и чуждестранни участници да бъдат привлечени към различните форми на обучение.

В допълнение към всичко това МБИ активизира публично си присъствие, с цел да доразвие натрупаните умения извън традиционната форма на обучение в зала. В началото на юни 2002 г., МБИ организира Трета национална конференция по управление и развитие на човешките ресурси, заедно с Българската асоциация по управление на човешките ресурси. На тази среща присъстваха над 250 мениджъри „Човешки ресурси“. В средата на юни, МБИ, в сътрудничество с Българска народна банка, проведе Втора Балканска конференция срещу фалшифицирането на валута. В тази значима конференция взеха участие представители от 24 държави, включително от далечни страни като Индонезия.

### Есенните курсове започват

МБИ се стреми да разнообразява продуктовата си гама и да провежда актуални курсове в отговор на възникнали нужди на пазара. Такъв е характерът на планираните курсове по Международни счетоводни стандарти за банкери и небанкери. Тези семинари ще бъдат проведени в периода септември – ноември 2002 година.



Чуждестранни участници във Втората Балканска конференция срещу фалшифицирането на валута, резиденция „Бояна“, 20-21 юни 2002 г.

Септември е също и месецът, когато се погледват курсовете на Американската агенция за международно развитие /Баренц Груп. Двама изключително признати лектори – Линда Суенсън и Тони Гриър – се завръщат в България, съответно през септември и октомври/ноември. Г-жа Суенсън ще проведе двудневна среща-дискусия във Велико Търново на тема: „Роли на професионалистите по човешки ресурси в изграждането на конкурентноспособни организации“. Тази среща-дискусия ще бъде последвана от курс, озаглавен: „Фронт офис – Бек офис: Анализ и измерване на дейността“, който ще се проведе на 23-26 септември в София.

През октомври и ноември г-н Гриър ще проведе семинари по „Управление на риска“ и „Финансиране на малки и средни предприятия“. Предишният път, когато тези курсове бяха проведени, те предизвикаха оромен интерес и впоследствие бяха отправени многократни запитвания към МБИ за едно бъдещо повторение на курсовете. Сега ви предоставяме нова възможност да се изправите пред предизвикателството на тези две теми.

Ако имате въпроси във връзка с тези или други курсове на МБИ, моля да се свържете с нашия координатор на курсовете г-жа Рилка Александрова на тел. 9806087, факс 9883093 или e-mail: rilka.alexandrova@ibi-bg.com.

## Специален гост

Специалният ни гост е г-н Милети Младенов, Председател на Управителния съвет на Фонда за гарантиране на влоговете в банките:

### „Банковата несъстоятелност в България“

През последните няколко години се обсъжда проектозакон за банковата несъстоятелност, който по своя замисъл променя сериозно производството по несъстоятелност на банки, в сравнение със сега съществуващото. Немалко юристи считат подобен проект за несъвместим с българското, а и с европейското законодателство. Целта на проекта обаче е така да се уреди производството по несъстоятелност на банки, че да бъдат удовлетворени възможно най-бързо и справедливо вложителите и останалите кредитори на фалирала банки, като същевременно се отчита обществен интерес, свързан със стабилността и доверието в банковата система.

Обществеността е недоволна от бавното ликвидироване на банките, които фалираха през 1996 – 1997 г., но в съ-

щото време сравнително голям брой експерти, предимно юристи, считат, че съществуващата система, макар и неефективна, не трябва да се променя. Бяха изказани предположения, че такива експерти вероятно имат определени интереси от запазване на статуквото.

Проектът предлага интересни решения на редица въпроси по несъстоятелността, които създават неудобства и пречки и водят до разпиляване на активите на фалиралите банки. По-долу ще посочим някои от тях.

Според проекта има четири органа на несъстоятелността: синдикатът, Фондът за гарантиране на влоговете в банките (ФГВБ), Българска народна банка (БНБ) и съдът. При сега действащата система съдът фактически упражнява както правораздавателни, така и административни функции. В новия проектозакон административните функции се изземват от съда и се възлагат на една специализирана администрация, каквато е ФГВБ, като се счита, че тази институция е подходяща, защото често тя е най-големият или един от най-големите кредитори на фалиралите банки. Встъпвайки в правата на вложителите на тези банки, макар и до ограничен размер на техните вземания, Фондът става изразител на интереса на най-голям брой кредитори на банката.

Проектът предпоставя големи права на Фонда, обхващащи текущия контрол върху дейността на синдикатите, като контрабаланс на тези права е неговият публично-правен характер и подотчетността му пред Министерския съвет, БНБ и Сметната палата. Фондът ще назначава и освобождава синдикатите. Той определя тяхното възнаграждение, което първоначално ще бъде фиксирана сума, а впоследствие процент от осребреното имущество. Фондът ще одобрява месечни бюджети за разходите по несъстоятелността, което се предполага, че ще премахне или намали съмненията за разточителство, необосновани разходи и вреди. Синдикатът ще представя за одобряване от фонда на програма за осребряване на активите на фалиралата банка и ще се отчита периодично пред него, като е длъжен да осъществява своите правомощия с грижата на добър търговец. Наред с едни по-стриктни задължения, синдикатът има и широки права, което по мое мнение ще издигне престижа на тази дейност, към която редица хора се отнасят с пренебрежение и която дори не носи името професия. В една пазарна частна икономика, където няма патернализъм от страна на държавата и икономическите субекти сами отго-

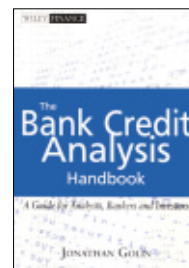


Милети Младенов  
Председател на УС  
ФГВБ

## Букмаркер

В това издание на „Навигатор“, в рубриката „Букмаркер“ ще се спрем на въпроси, свързани с платежоспособността на банката. Този аспект на банковата дейност е от съществено значение за вложителите, инвеститорите и междубанковото кредитиране.

Бихме искали да Ви представим книга, която хвърля светлина върху езика, концепциите и регионалните специфики, отнасящи се до банковата дейност, финансовите аналитици и рейтинги. Наръчникът описва ролята на банковите аналитици и обяснява методите, използвани в анализаторската практика. Книгата е ценно помагало по въпроси, касаещи теорията и практиката на кредитния анализ на банката и рейтингите по света.



**Заглавие:**  
Наръчник по кредитен анализ на банката: Помагало за анализатори, банкери и инвеститори

**Автор:**  
Джонатан Голин е работил в продължение на четири години като международен банков кредитен аналитик към Thompson Bank Watch, считана за водещата банкова рейтингова агенция в света. Като вицепрезидент на

офиса в Хонконг, той е отговорял за финансовите институции на някои от най-бързо променящите се икономики в региона. Г-н Голин е допринесъл за редица регионални публикации, измежду които азиатското издание на „Wall Street Journal“, „Business Asia“ и „The Bridge Guide to Corporate Treasury“. Понастоящем живее в Хонконг, където разработва уебсайт в допълнение на „Наръчник по кредитен анализ на банката“.

**Език:**  
Английски

**Целева аудитория:**  
Аналитици, рейтингови агенции, юристи и счетоводители, работещи в областта на финансовите услуги.

**Резюме:**  
Ядрото на книгата е съсредоточено върху начините за прилагане на модела CAMEL, и е обширно илюстрирано с таблици, графики и схеми. Наръчникът отделя значително място на проблемите на банката в затруднено финансово положение, както и на различните подходи за рекапитализация и реструктуриране на финансови институции. Една от значимите функции на книгата се състои във факта, че тя предлага „поглед отвътре“ на процеса за определяне на кредитен рейтинг на банката от гледна точка на рейтинговите агенции. Това би следвало да представлява интерес за банкери, опитващи се да представят своята организация в най-добрат възможна светлина.

Свържанието на книгата се разгръща до последните тенденции в развитието на банковата сфера – а именно, по какъв начин Интернет оказва влияние върху банковата индустрия и платежоспособността на банките, в момента и в бъдеще.

В края на наръчника се съвръжат определен брой приложения в полза на читателите. Те включват 700 изключително важни дефиниции за кредитния анализ. В допълнение към това, главата „Списък на коефициентите“ предлага над 90 дефиниции, използвани при кредитния анализ на банката, придружени от коментари за тяхното приложение. В наръчника е включена и кратка дискусия по повод окончателното предложение за новото Базелско споразумение, публикувано на 16 януари 2001 година.

Ако тази книга ви е позната и желаете да направите коментари по нея, или ако искате да препоръчате друга литература, можете да споделите идеите си с нас на следните адреси:

**Силвия Пенева**  
Международен банков институт  
silvia.peneva@ibi-bg.com

**Калина Лазарова**  
Баренц Груп  
polina@techno-link.com

## Полезни линкове

Като читатели на „Навигатор“ знаете, че рубриката Линкове има за цел да привлече Вашето внимание към уеб сайтове, които ще Ви информират за най-новите тенденции в развитието на банковата индустрия и същевременно ще бъдат надежден източник на информация.

В този брой на бюлетина ще ви запознаем с уеб-сайт, чийто създател е Джонатан Голин, автор на „Наръчник по кредитен анализ на банката“, една публикация, която е представена в рубриката „Букмаркер“. Целта на

[www.bankinsights.com](http://www.bankinsights.com)

е да допълва наръчника и да функционира като информационен източник по въпросите на кредитния анализ на финансови институции. Авторът планира да използва сайта като средство за актуализиране на информацията в книгата и ще включва допълнителни данни по различни аспекти на банковия кредитен анализ. За да се постигне това, информацията ще бъде въвеждана тематично, под различни рубрики, покриващи множеството аспекти на кредитния анализ, като за тази цел ще бъде използвана цялата гама маркетингови механизми.

Значително място в сайта е отгледено на новото Базелско споразумение, в сила от януари 2001 година. Авторът обобщава мнението на азиатските централни банки по отношение на изискванията, но също така отправя съвет към потребителите на сайта, проявяващи задълбочен интерес към въпросите в тази област, да посетят оригиналния сайт на Базелския комитет, където биха могли по-подробно да проучат и запишат на компютъра си всички коментари, в техния пълен вариант.

Една част от уеб сайта, озаглавена *Средства на банковия аналитик*, предлага линкове към два ценни източника на информация. Първият от тях представлява адаптирана версия на списък с коефициенти от наръчника. Когато избере тази връзка, потребителят ще може да потърси онлайн конкретен показател по групи категории. След като коефициентът бъде избран, следващата страница въвежда таблица, обясняваща показателя, формулата за неговото изчисляване и забележки по всеки един коефициент от категорията. Вторият източник представлява адаптиран речник от същия наръчник, и потребителите могат да потърсят по азбучен ред определен термин или съкращение, отнасящи се до кредитния анализ на банката. Този речник не предлага единствено изброя-