

ноември 2005 г.



Д-р Даниел Ф. Колер е следвал икономически науки в Цюрих и в САЩ преди да постъпи в известния изследователски институт "Ранд корпорейшън", Санта Моника, Калифорния. Той се е занимавал предимно с изследване на поведението на потребителите и търговските потоци. Публикувал е многобройни студии и монографии по тези теми. По поръчение на външното министерство на САЩ д-р Колер дълги години е бил американски дипломат в Мароко. През 1989 г. се връща в Швейцария. Работил е като изследовател и стратегически анализатор за "Паули груп" и е носил отговорността за мениджмънта на новооснованата ИБИ банк. През 1999 г. д-р Колер става партньор в ЗТ груп. Той е в управителния съвет на "Фрей груп холдинг", съосновател на "Банк Фрей". Същевременно е член на управата на "Интерхолд" и ръководи "Суистръст".

Г-н Колер, преди време посетихте България с една делегация. Какви са вашите впечатления?

България е страна в прелом. Българският народ решително се обръща към Запада. Това е едно смело решение, което със сигурност ще се изплати в бъдеще. То не може да бъде постигнато без болезнено приспособяване. Въпреки това то е правилното решение, защото само една свободна система създава предпоставките, с които България да осъществи своите амбиции. Запознах се с много българи, които са решени да работят за нова България. Установих голяма готовност за приемане на предизвикателствата и гъвкавост, необходима за успех в модерните времена. Много съм впечатлен от българите. Беше създаден Българо-швейцарски юридически клуб заедно със Софийския университет "Св. Климент Охридски".

Защо юридически и защо в България?

Икономическият прогрес и повишаването на благосъстоянието за всички не е само въпрос на суровини, работна сила и машини. Много често се подценява един такъв фактор като правните рамкови условия, които са абсолютно необходими, за да може свободният пазар да се осъществи. Правовата сигурност е основа за всеки свободен пазар.

Представете си, ако имаме ситуация, в която държавата би могла да има претенции да използва частната собственост за себе си и за своите проекти. Ще бъдете ли при това положение готов да инвестирате и да поемате рискове? Абсолютно не. Ако имате успех, вашата собственост ще бъде отнета, защото държавата вярва, че може да използва парите по-добре, отколкото вие. Ако обаче сте неуспешни, тогава вие изцяло носите отговорността за всички загуби. В една такава ситуация рискът не си струва и няма да го поемате.

Една от важните предпоставки да има успешна пазарна икономика е предприемачите да са готови поемат рискове. И това те го правят, ако имат абсолютна правна сигурност и е налице добре изградена и функционираща правна система.

Историята на свободната правна система в България е сравнително млада, но ангажираните български юристи и парламентаристи са амбицирани да наваксат изоставанията в отделни области и да изградят правна система, която да отговаря на потребностите на свободната пазарна икономика. С този клуб ние искаме активно да подкрепим България в тази работа.

Как намирате общото състояние на законодателството в България? Как България и Швейцария могат взаимно да се подкрепят?

Една правна система е комплексно образувание от различни подсистеми, които си взаимодействат, за да се създадат правните предпоставки. В повечето европейски страни, също и в Швейцария, тази система е изградена в дълъг период. България се опитва да направи това в сравнително кратък срок.

Същевременно България трябва да хармонизира правната си система с европейските норми. Швейцария също е малка страна и ние се сблъскваме с подобни проблеми. Швейцария също е принудена да се занимава с правните норми на ЕС. Нашият опит в работата с големите съседи може да е от помощ за ситуацията, в която България се намира.

Швейцария не е член на ЕС, а България, надяваме се, скоро ще стане член. Как според вас изглежда сътрудничеството при тази перспектива?

България и Швейцария са малки страни в сферата на влияние на големия ЕС. И двете страни срещат едни и същи проблеми, независимо дали едната ще влезе в ЕС, или другата по друг начин е ангажирана с ЕС.

България реши да стане член. Швейцария поради стара традиция има едно определено "неудоволствие" към чуждестранни власти и затова реши да не членува в ЕС, поне засега. Това въобще не означава, че ние се капсулираме спрямо ЕС. Нашите най-важи търговски партньори естествено са всички страни членки и нашите пазари са много обвързани с ЕС. С една голяма палитра от двустранни договори ние сме регулирали нашия съвместен живот с ЕС от икономическа и политическа гледна точка. Гражданите на ЕС имат предимство при достъпа до швейцарския пазар на труда, както и швейцарците могат да работят в страните от ЕС.

Въпреки че България и Швейцария са решили проблема по различен начин, ние можем да си обменяме опит и да се учим от него. Във всички случаи швейцарците подкрепят приемането на България в ЕС.

Вие ръководите "Интерхолд", една фирма, която се грижи за гаранциите и оптимизацията на състоянието на частни клиенти. Къде, в кои области вашите експерти са на разположение?

"Интерхолд" е фирма с богати традиции. Създадена е през 1946 г. от Хуго А. Фрей, един от основателите на правната кантора Нийдерер, Крафт и Фрей в Цюрих (Niederer, Kraft & Frey). Ние се грижим за правните и административните интереси на личности, които са поверили грижата за своето състояние и имущество в Швейцария. Това означава, че ние управляваме дружества, фондации, тръстове и се грижим генерално за състоянието на нашите клиенти.

Към какви групи са насочени вашите услуги?

От една страна, нашите клиенти са заможни частни лица от Швейцария и чужбина, за чието състояние ние се грижим, а от друга - предприемачи с малки и средни фирми. Съзнателно казвам предприемачи, а не фирми, защото за нас човекът е в центъра.

Разбира се, между двете области има различия. Един успешен бизнесмен, за чиято фирма ние се грижим, може да се възползва от нашите услуги като частно лице. В тази област ние много тясно работим с частни банки в Швейцария, но преди всичко

с "Банк Фрей" в Цюрих.

Веднъж вие казахте: "Ако частният клиент е стратег, който е насочен към бъдещето, тогава той за нас е крал или кралица." Какво означава това?

На всички наши клиенти ние казваме следното: "Ние ще се погрижим за това." За нас е важно нашите клиенти да се чувстват в добри ръце. Ние се грижим за най-малките подробности, за да може клиентът да се съсредоточи в същественото, в стратегическото развитие на неговата фирма или неговата фамилия.

Къде според вас е границата между риска и отговорността? Какъв риск можете да си позволите и какъв не?

Рискът и толерантността към риска са много индивидуални. Това, което за някого е недопустимо голям риск, за друг може да бъде поносим риск. Ние трябва добре да познаваме нашите клиенти, за да преценим какви рискове са склонни да поемат.

Въпреки това си има общи принципи, които се прилагат при оценката на рисковете. Например младите хора са по-готови да поемат риск. Роля играе и личната чувствителност.

В брошурата на "Интерхолд" има шахматни фигури. Те какво означават?

Шахът е една от най-старите стратегически игри. Който играе шах, трябва да мисли стратегически. Който се грижи за дадено състояние и имущество или ръководи фирма, трябва да притежава същите способности. В този смисъл всички наши клиенти са шахматисти, а ние сме техният треньор.

Тогава да задам един тактически въпрос. Какво ще посъветвате вашите клиенти, така че да направят стратегически ход в посока България? И обратно, каква партия трябва да играе България, за да мисли стратегически в посока Европейски съюз и Швейцария?

Който инвестира в страна в прелом, каквата е България, ще направи добре, ако прецени шансовете и рисковете. Тези, които по-рано го направят, имат по-големи рискове, но ще имат и по-големи печалби, ако сметката им излезе вярна.

Партията, която трябва да играе България, е малко по-различна. Една страна като България се намира в конкуренция с други нации, които също искат да привлекат инвестиции. За определени фактори като природни богатства, географско положение и т.н. нито една страна няма контрол. Инфраструктурата и качеството на работната ръка се влияят в дългосрочен план.

Един много важен фактор си остава правната сигурност, наличието на една добре функционираща правна система, която създава правилните предпоставки за инвеститорите и с това икономическия напредък. Това не е само въпрос на "правилните" закони, но и въпрос на независим съд и добре обучени юристи. И точно в тези области нашият българо-швейцарски клуб трябва да е активен.