Винаги с вас!

ЗАСТРАХОВАТЕЛНО АКЦИОНЕРНО ДРУЖЕСТВО
Армеец
www.armeec.bg

бр.3 / 2011

Икономика

НОВАТА
Икономика

брой 3 / юли 2011 г. / цена 4 лв.

Банкерки с опасен чар

Аржентинско ласо за Гърция

Тютюн с аромат на скандали

Цветанка Крумова:
Бизнесът е доверие

ISSN 1314-376X

Грижа за здравето, мисъл за бъдещето.

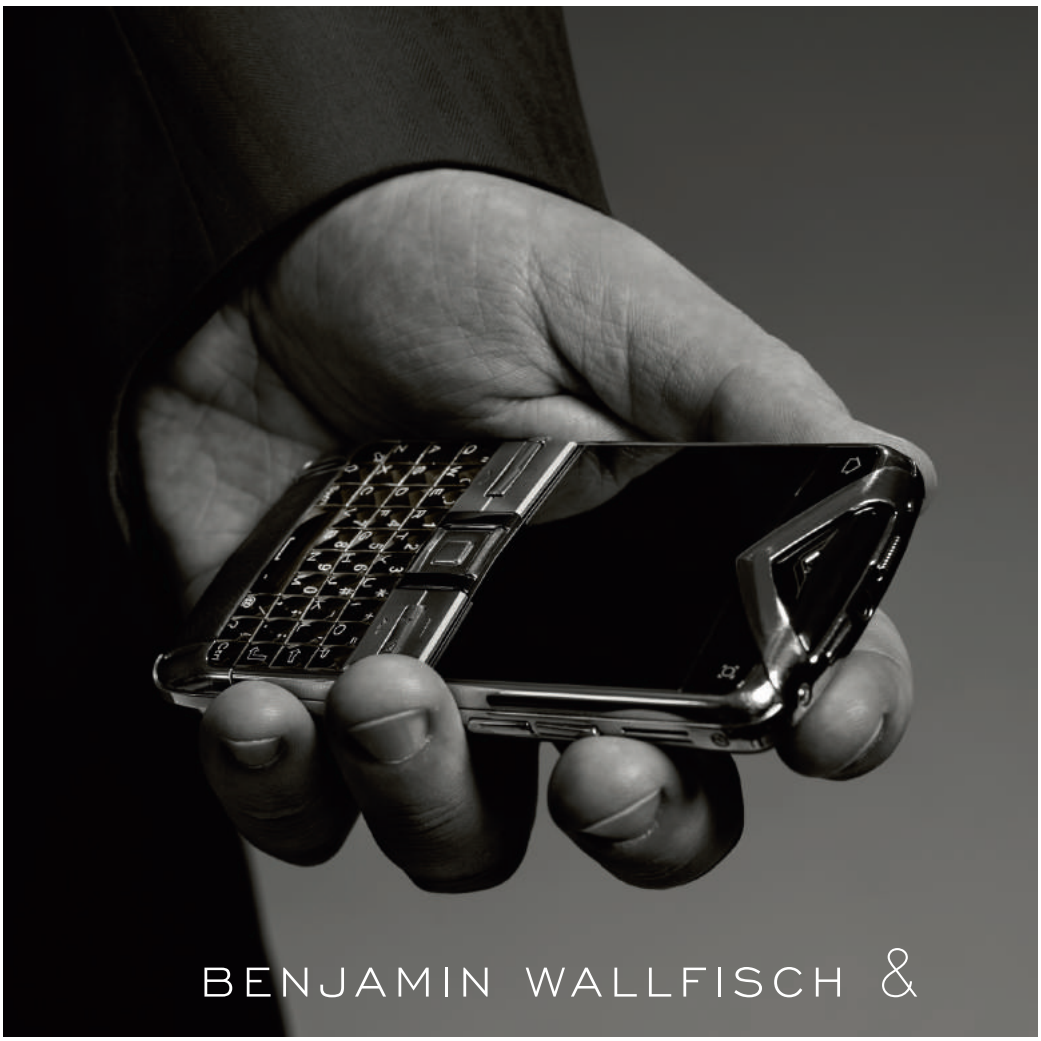
www.fihealth.bg

0700 12 127

FiHealth
Здравноосигурителна каса

Member of Fibank Group

Здравноосигурителна каса • София 1113, ул. „Фредерик Жолио Кюри" 16, ет.1, ап.1, тел.: 02/971 27 72, факс: 02/971 94 94
Медицински център София • кв. Студентски град, ул. „Проф. Александър Фол" 2, вх.В, ет.1, тел.: 02/445 66 66, факс: 02/445 66 69, мобилен: 0882 140 666
Медицински център Пловдив • ул. „България" 4, ет.1, тел.: 032/307 666, факс: 032/307 669, мобилен: 0882 310 666



VERTU.COM

VERTU

200 ПЪТЕВОДИТЕЛЯ ПО ЦЕЛИЯ СВЯТ
ЗА ВСИЧКИ НУЖДИ – КОНСИЕРЖ УСЛУГИ
ТЕХНИЧЕСКО СЪДЕЙСТВИЕ ПРЕЗ ЦЕЛИЯ ДЕН.

LIFE. BEAUTIFULLY ARRANGED.

E & S
WATCHES AND JEWELLERY

AUTHORISED DEALER:
Sofia, 12 Narodno Sabranie Sq., +359 2 9817770

редакционен екип

Списание „Икономика”
София 1124,
ул. „Мизия” 23
Телефон: (02) 81 82 364
Факс: (02) 81 82 355
e-mail: info@neweconomy.bg

ИЗДАТЕЛ
„СТАНДАРТ ФИНАНС” ООД

ГЛАВЕН РЕДАКТОР
ВАЛЕРИЯ СТОЙКОВА

РЕДАКТОРИ
Антон Андонов
Виолета Цветкова
Петя Стоянова
Татяна Явашева

ДИЗАЙН
Едуард Лилов
Антон Ковачев

ФОТОГРАФ
Виктор Леви

РЕКЛАМА
Димитър Цонев

ПЕЧАТ
Алианс принт

РАЗПРОСТРАНЕНИЕ
„Стандарт нюз” АД

ТЕМАТА
8 Стачкуващата с гърци

10 Диета или аржентинско ласо
12 Банките у нас стават по-щедри

СЕКТОРЕН АНАЛИЗ

13 Имотният бизнес скърца на празни обороти
18 Реверанс към клиентите
20 Химерата “Технически паспорт”

22 ИНТЕРВЮ
Цветанка Крумова: Бизнесът е доверие

26 ДОСИЕ
Тютюн с аромат на скандали

28 ЛИЦА
Бориславова извади кадифената ръкавица

30 ДЪРЖАВА & БИЗНЕС
Кривото огледало на общия интерес

IT & БИЗНЕС
32 Вкусни ли са пържените рибки
34 Facebook стана кръстник на бебета
36 Преводач в ухото

38 ПРОЦЕДУРА
Да защитим суджука на султана

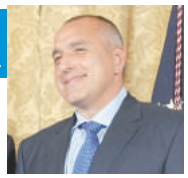
АНАЛИЗИ

40 Акции вместо дивиденти
42 Евро плюс или минус?

44 ПРОГНОЗА
След кризата накъде?

TOP GUN

47 Демокрация или долари? По-добре арасhe
50 Милиарди долари потънаха в иракските пясъци

МАРКАТА
51 Диаманти в костюма

55 Guinness - кадилакът на тъмното пиво

58 ИМПЕРИИ
Красота за $ 20 млрд.

62 ЛИЦА ОТ ЕКРАНА
Милионерът с Х-фактор

65 ЛЮБОПИТНО
Професия Двойник

70 НОУ ХАУ
Банкерки с опасен чар

72 ПОКОЛЕНИЕ
Десетилетието на мапитата

74 ЛИЦА ОТ СЦЕНАТА
Веселина Кацарова - от Стара Загора до “Ковънт гардън”

76 ЕКОЛОГИЯ
Аз съм зелен,все по-зелен...

80 ТОНУС
Гимнастика в офиса

ПЪТЕШЕСТВИЯ
82 Стражът на Траянови врата

84 Piadina и духът на Фелини властват в Римини

МОДА
86 Адриана Лима спира дъха

87 Лейди Гага полудя по италианския шик

88 АРТ ПАЗАР
Лондон продава платна на наши художници

НОВ ИПОТЕЧЕН КРЕДИТ

6.5% фиксирана лихва в лева за 1-вата година

ГПР: 8.68% за кредит от 80 000 лв., срок от 30 г., фиксирана лихва 6.50% за 1-вата година и 7.90% променлива лихва при сметка „Комфорт" за остатъчния срок на кредита. Месечна вноска 532.24 лв. за 1-вата година и 607.97 лв. за остатъчния срок на кредита; обща дължима сума 218 697.88 лв. (включени са следните такси: такса оценка на имота, такса за правно становище, такса за усвояване на кредита, годишна такса за управление). Разходът за застраховки не е включен в примера за ГПР. Предложението е валидно до 30 юни 2011 г.

ОББ
A Member of NBG Group

7 юли – 7 август

Национална художествена галерия, Зала "Параклиса", София

"Комюникейшън & Obshtuvane" се нарича най-новата изложба на художника Онник Каранфилян, която може да бъде видяна в продължение на месец на в НХГ. "Това е проект, посветен на съвременната комуникация – разказва авторът. – Има картини, вдъхновени от финикийската писменост, от която тръгват всички азбуки в съвременния западен свят. Има и картини за общуването между хората: колкото по-съвършена става комуникацията, толкова отношенията в обществото стават по-маргинални." Художникът просто се е оставил да пътува във времето, да говори различни езици и… сега творбите му казват всичко вместо него.

„Три пътя към любовта", Онник Каранфилян

Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) организира участия на български малки и средни фирми в международни изложения през септември 2011 г.

31 август – 4 септември, BIFE-TIMB, Румъния

BIFE-TIMB, Букурещ

Международният панаир за мебели и продукти от дърво, спомагателни материали, интериорен дизайн, машини и оборудване - BIFE-TIMB е място за среща на производители и дистрибутори на мебели и технологично оборудване за дървообработване. Изложението дава възможност за контакти и обсъждане на нови бизнес стратегии, партньорства и сътрудничество. В "Ромекспо център" ще се представят браншовете мебели, офис мебели, интериорен и екстериорен дизайн, аксесоари и спомагателни материали за мебелната индустрия, технологии и оборудване за горски стопанства и дървообработване, технологии и оборудване за производство на мебели, технологии и оборудване за производство на енергия от дърво и дървесни отпадъци, опазване на околната среда на горски стопанства и засегнати райони.

5 – 8 септември, Русия

Collection Premiere Moscow, Москва

Международният панаир за мода Collection Premiere Moscow (CPM) се организира с цел производителите в бранша да открият партньори и да развият своя потенциал. В рамките на изложбената програма своята продукция показват фирми от всички сегменти на модната индустрия: дамска, мъжка и детска мода; трикотаж; облекла за отдих и спорт; официални облекла; кожени изделия; аксесоари.

CPM е най-голямото в Източна Европа специализирано изложение за мода. По традиция панаирът се провежда два пъти годишно – през пролетта и през есента в изложбен комплекс «Экспоцентр», Москва. В последното издание на CPM на площ от около 42000 кв. м са се представили 1350 производители от 30 страни от целия свят, националните експозиции са били общо 8, а посетителите - над 18 000. Паралелно в рамките на изложението ще бъдат организирани презентации, семинари и различни демонстрацииии.

7 – 10 септември, Латвия

RIGA FOOD, Рига

Най-големият международен панаир в Балтийския регион за хранително-вкусовата промишленост ще се проведе за 16-и път. RIGA FOOD е мястото, където професионалисти популяризират своята дейност и представят най-новите постижения в хранително-вкусовата промишленост, обработка на храни, опаковъчни решения, практики на компании за кетеринг и търговци на дребно, хотелско оборудване и услуги. В международния изложбен център „Кипсала" ще има специализирани салони за хранителни продукти от риба, месо, мляко; сладкарски изделия; хляб; замразени храни; плодове, зеленчуци; обработени храни; напитки – алкохолни и безалкохолни; гурме; здравословни храни. Ще бъдат представени и оборудвания за кетеринг, машини и съоръжения за обработка на храни, опаковки, хотелско оборудване, аксесоари, инструменти, дизайн, оборудване за печатане и опаковане, както и научни разработки за хранителната и преработващата индустрия, изследователски институции и иновации.

20 – 24 септември, Испания

Habitat, Валенсия

Международното изложение Habitat е едно от най-големите в тази област в Европа и най-мащабното в Испания. Провежда се ежегодно през септември. Има за цел да подпомогне развитието на всички сектори, свързани с мебелната промишленост, да покаже новите тенденции в бранша, да генерира иновации. В отделни тематични секции се представят мебели, осветление, домашен текстил, тапицерии, обзавеждане за офиси, технологични нововъведения в мебелния бранш.

На последното издание на изложбена площ от 125 000 кв. м своята продукция са представили 1000 фирми от 28 държави. Сред посетителите са както производители и специалисти, така и дизайнери, търговци на едро и дребно. Паралелно в рамките на изложението ще бъдат организирани презентации, семинари и различни демонстрацииии, както и форум на мебелни и интериорни специалисти – архитекти и дизайнери.

ВАЖНО!

Финансовото подпомагане за участие в изложенията се извършва с европейски пари по проект „Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия", по който ИАНМСП е институционален бенефициент.

Стачкуващата с гърци

Южните ни съседи осигуряват летния сериал за цяла Европа

МАРИЯ ТОЙЧЕВА
АТИНА
Специално за списание „Икономика”

В Атина съм вече 9 месеца и престоят ми коренно промени моята представа за южната ни съседка. Когато кажа това на някого от българите, които срещам тук, най-честият отговор е „Не бъркай екскурзията с емиграцията”. И макар да не съм емигрирала, а само работя временно тук по проект, вече съм склонна да се съглася изцяло. В някаква степен разликата между това да дойдеш на почивка в Гърция и да работиш тук е като да си се омъжила най-после за принца, но приказката да не спре дотук, а да се събудиш на следващата сутрин и да заживееш реално с него. А ето и как протича един мой ден* в Атина:

Тази сутрин, понеделник, ставам в 5, тъй като трябва да бъда в офиса ни в 7. Първата ми работа е да седна с кафето пред лаптопа и да проверя на www.apergia.gr какво е разписанието на стачките днес. За няколко месеца този сайт стана най-посещаваният в Атина и ако искаш да оцелееш тук, се налага да ти е едва ли не стартова страница. Научавам, че метрото ще работи до 11 предиобед, след това отново от 16 ч, а автобусите ще стачкуват от 9 до 17. Това е добре, тъй като няма да се налага да ползвам такси (цената от центъра, където живея, до офиса би била около 17 евро). Тръгвам към площад „Синтагма”, откъдето хващам метрото към спирката, от която после ще взема автобус към Врилисия - предградието, в което се намира офисът ни. Едно от първите неща, които научих в Атина, е, че предградията не са част от столицата на Гърция и са самостоятелни общини. Докато пътувам, разсъждавам върху причината да се налага да съм толкова рано в офиса: преди два месеца от тавана там започнаха да падат парчета. Хазяйката, въпреки многократните обаждания не предприе нищо и се наложи да спрем да плащаме наема, за да се задвижи. Заинтересуваността ѝ веднага нарастна многократно и миналия петък дойде с група майстори на оглед, а след това обяви как ремонтът ще тече 4 дена от 7 до 21 и как причината да не оправи нещата до този момент била, че ѝ трябвали 4 последователни дни без дъжд. Трудно ми е да повярвам, че някой ще дойде толкова рано, но правя всичко възможно да съм навреме за срещата ни. Час и 45 минути по-късно хазяйката най-после благоволява да върне обаждането ми и ми разказва със сънен глас как колата на майсторите се развалила и те ще дойдат в 10. Нямам друг избор, освен да изчакам. Използвам времето, за да разгледам задълбочено проблемния таван и си мисля как животът ми в България ме е научил на толкова неща, че ако имам инструменти, бих се справила със задачата за един следобед. Малко ли ремонти съм правила с родители и приятели... Но явно

гръцките стандарти са по-високи

пък и защо ли да проявявам типичната българска черта да разбирам от всичко?! Момчетата пристигат към 10:30 (което за стандартите в Гърция си е идване навреме) и се оказват от Полша. След кратък разговор с тях (на, нека го наречем, „груски” - комбинация от руски и гръцки) разбирам, че им трябват цифром и словом 2 часа, за да оправят тавана. Явно моженето си е типична черта на постсоциалистическите държави, докато гърците се водят от максимата „сига-сига” (полека-лека).

Майсторите успяват да приключат навреме, за да тръгна за курса си по гръцки. Дотам са малко над 4 км и тъй като транспортът стачкува, решавам да се разходя пеша. Трябваше да ходя до банката, но явно няма да е днес, тъй като работят само до 14:30. Вървя

успоредно на булеварда и се наслаждавам на красотата на северните предградия. Навсякъде е зелено, всички балкони, прзорци и градини са окичени с цветя. Нямаше месец през последните девет, в който да не цъфти нещо. Като добавим и вечнозелената растителност, красотата тук е навсякъде. Не мога да пропусна да отбележа и тоталната липса на дупки по улиците, както и равните тротоари, без хлопащи плочки и коварни за пешеходеца пропасти.

Записах се да уча гръцки на втория месец от престоя ми. В началото обучението трябваше да почне в края на ноември, после се измести за началото на декември, края на декември, началото на януари... а после нищо не чух от тях няколко месеца. Точно когато ги бях забравила напълно, ми се обадиха в средата на май и ми съобщиха, че занятията започват след 3 дена. В групата ми има хора от цял свят: трима китайци, тунизийка, египтянка, трима пакистанци, аржентинка, унгарка, холандка, австрийка, един от Шри Ланка и аз, представителката на прекрасната ни родина. Повече от половината си мислят, че България е бивша съветска република, а една част не я бяха чували никога. Първото нещо, което научавам, е, че на гръцки „българка" е „вулгара", българин „вулгарос", а „България" - „Вулгариа". Хм... От азбуката им (24 букви, от които 3 означават „и", а 2 са „о") любима ми става буквата „Υ" - ипсилон. Тя принципно означава „и", но в комбинация с други букви е и още „у", „в" и „ф". Хм, хм. Донякъде за мен тя е и еманация на всичко гръцко. Мислиш си, че си разбрал нещо, а после го видиш в друг контекст и то тотално променя смисъла. Но не го променя, просто го изразява по различен начин, пренасяйки история и смисъл за тези, които имат достатъчно знание да го разберат.

След края на гръцкия вървим със сестра Мария, която е холандка и католичка, към автобусната спирка (транспортната стачка вече е приключила) и споделяме впечатления. Мария е просто удивителна - руса, висока и синеока, в сестринската си униформа - толкова извън контекста... Докато аз се вписвам добре с черната си коса: винаги ме мислят за гъркиня и ме заговарят на гръцки. Често съжалявам, че нямам скрита камера, за да заснема реакциите им, когато разберат, че не съм. Повечето ме гледат обвинително, все едно съм приложила някой евтин трик, за да ги заблудя, че не съм „ксени" - чужденка. И тук няма значение дали съм българка или португалка - основното е, че не съм гъркиня. Чувала съм много легенди за българския национализъм. Ама такъв като този на южните ни съседи няма. За нас има огромна разлика дали чужденецът идва от изток или от запад. В единия случай сме склонни да проявяваме партиотизъм, във втория се надяваме да получим най-добрата цена. За гърците гръцкото е над всичко, а и в основата на всичко.

Слизам на спирката на метрото на „Синтагма". Излизам навън и се озовавам в палатковия лагер на протестиращите. Площадът е мокър, а въздухът - наситен с някакво вещество, което предизвиква бурно отделяне на сълзи. Започвам да кихам и усещам, че леко се задушавам. Около мен

Всички носят маски

на носа и устата си. Пейките (мраморни) са разбити, статуите са изрисувани и изписани целите, по тях са окачени полицейски каски, кърпи, парчета мрамор. Явно това е нова форма на балканско изкуство, набиращо скорост в България и Гърция. Разбирам, че протестите продължават, но въпреки всичко вървя. Излизам на булеварда, за да ида до близкия магазин и да си купя нещо за вечеря. Някой от протестиращите хвърля петролна бомба досами краката ми. На два скока се прибирам обратно в метрото и вземам следващото за една спирка. Слизам на „Монастираки" и попадам в една коренно различна Атина (или същата, но прочетена по друг начин поради промяната в контекста). Тук туристите пазаруват като за последно, таверните работят на пълни обороти, чува се музика и весела глъч. Застават на площада и се замислям какво да направя. Вляво, по улица „Адриану", в посока Тисио, се намира един от любимите ми гръцки ресторанти. Вдясно, по търговската „Ерму", се стига до гръцкия парламент, обсаден и изтормозен. Зад мен е Псири - кварталът, където кипи нощният живот на Атина, а пред мен се възвисява Акрополът - красив и величествен. Избирам да посетя любимата си таверна, така и не успях да си купя нищо за ядене, а хладилникът ми не работи вече 20-и ден в очакване на ремонт (може би трябва да спра да плащам наем и за кварирата си). Ресторанчето е с разкошна гледка към Акропола и работи целогодишно. Сядам в градината (през зимата там слагат газови печки, а сега са сложили вентилатори, от които пръска ситна роса), сервитьорът идва веднага, застила ми нова покривка и ми подава менюто. Спирам се на дзадзики, октопод на скара и малко узо. Докато вечерям, се заслушвам в разговорите на съседите ми по маса. Едните са гърци и не им разбирам всичко, но улавям гнева им към политиците, които са ги докарали до това дередже. Чува се и глас, че по-зле няма накъде и как вече няма

СНИМКИ АВТОРА

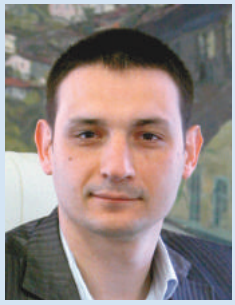
Диета или

какво да губят. На другата маса са англичани, които споделят мнението, че чрез стачките гърците разрушават и единствения си сигурен източник на доходи - туризма. „Трябва да стане ясно, че няма кой повече да плаща сметката им! Трябва да се научат да работят и да понесат последствията от действията си. Какво си мислят, че ще постигнат така?"- обяснява авторитетно един от англичаните, докато другите клатят одобрително глави. „А като прикючим вечерята, ще минем да поснимаме малко протестиращите, нали? Колко вълнуващо да сме тук точно сега" - добавя друг.

Докато хапвам десерта си (който винаги е за сметка на заведението), проверявам сайта със стачките на мобилния си телефон. Разбирам, че за утре и други ден има обявена 48-часова национална стачка. Никаква форма на градски транспорт няма да работи, затварят пристанищата и летищата. Преглъщам леката форма на паника заедно с лъжица крем-карамел.

Заглеждам се в Акропола - осветен по един приказен начин, примамва те да приготвиш 12-те евро за вход и да се присъединиш към тълпите туристи, които го разглеждат всекидневно. Какво ли не е видял този хълм, на него са идвали древните гърци, туристи от цял свят, покоряван е от завоеватели, обстрелван, отвоюван обратно. „Искам да разбера тази страна" - казвам му безмълвно. „Закъде си се забързала", пита ме той, „сига-сига".

Въпросният ден е обобщаващ и включва преживявания и събития от различни дни



АНДРЕЙ ГЕОРГИЕВ, управител на ФК Логос

„Гърция се спаси" – така всички финансови пазари изригнаха в един глас въпреки доста абсурдното твърдение. Разбира се, пазарите направиха това метафорично, но еуфорията, с която бяха купувани евро, акции, петрол и други рискови активи в този ден, беше впечатляваща. Много коментатори побързаха да определят поскъпването на по-рисковите активи като „рали на успокоението". Трудно може да се обясни поведението на пазарите в такива моменти, но те като че ли имат склонността бързо да забравят и да търсят основание да поемат глътка въздух. Нищожна е вероятността обаче тенденцията да остане трайна. Инвеститорите много скоро ще осъзнаят, че едно частично приемане от гръцкия парламент, и то с много крехко мнозинство на т. нар. нов пакет от строги фискални мерки, не представлява дори и половин крачка по дългия път, който южната ни съседка трябва да извърви, за да може да се спаси от фалита. Нека само си припомним най-близката история на Гърция – подпомагани от водеща инвестиционна банка, гръцките власти манипулираха данните за задлъжнялостта на страната, за да може тя да се присъедини към еврозоната. Същата банка и други подобни съветваха различни институционални инвеститори да купуват гръцки дълг. После, когато ситуацията излезе извън контрол, всички горепосочени се разбраха да организират спасителен план за Гърция, докато премиерът на страната и финансовият й министър твърдяха, че ще се справят сами и нямат нужда от помощ. Малко повече от година след първия спасителен план от 110 млрд. евро, Гърция се нуждае от нов.

За съжаление на всички

Папандреу не успява да реформира държавата, въпреки че има перфектно извинение за болезнените реформи – страната е на ръба. Но няма как промяната да се случи, след като премиерът е саботиран от собствените си министри, които тайно продължават да раздават материални стимули на раздутата бюрокрация. Много от договорените преди година мерки така и не се случиха на практика. Обществото остава разделено, но навсякъде се чува само гласът на обезумелите синдикати, техните привърженици и на подобните им радикални структури. Трудно е да се преборищ с бюрокрацията, когато си допуснал 25% от населението да работят за държавата. Самите политици на страната са тотално разединени, а без обществено и политическо съгласие Гърция няма да се промени. Гърците по площадите продължават да считат, че някакъв международен заговор е причина за тяхното състояние в момента. Те не вярват, че страната наистина е

Речник

Απεργια (απεργια) на гръцки означава стачка
Συνταγμα - централният площад в Атина, пред парламента. Самата дума означава "конституция"
Σιγα-σιγα (сига-сига) - лека-полека
Βουλγαρα - българка
Βουλγαρια - България
Βοθλγαρος - българин
Υ - υψιλον: "и", "у", "в", "ф"
Ξενη - чужда, чужденка

аржентинско ласо

натрупала такъв дълг, и обвиняват политиците за всичко, което им се случва. Но нима не бяха гърците тези, които предпочитаха да им се плаща, без да работят, да вземат субсидии, без да се конкурират в реална пазарна среда, да се пенсионират рано, да не си плащат данъците и т. н. Фактите и сухата статистика говорят достатъчно красноречиво. Евростат публикува данни както за БВП на глава от населението, така и за индивидуалното потребление на човек във всяка от страните в ЕС. Едва ли за някого ще е изненада, че Гърция е абсолютен лидер по неравновесие между произведено и похарчено. През 2008 г. например един грък е имал индивидуално потребление от 7% над средното за ЕС, докато в същото време е произвел едва 93% от средното за ЕС. Или както популярният икономически блог ikonomika.org находчиво коментира –

гърците произвеждат колкото словенците

обаче консумират колкото французите. И съвсем логично държавата им трупа дългове, за които и самите те са отговорни. Сега могат да се чуят много гласове, че единственото спасение за Гърция е фалит, напускане на еврозоната с всички последици от това. Да, така всички ще си платят - и кредиторите, и останалите страни в Европа, че са наблюдавали безучастно през годините, когато тези деформации в гръцката икономика са се натрупвали. Цената, която самите гърци ще трябва да платят може да се окаже далеч по-голяма, отколкото си я представят. За това какво ги очаква може да насочат погледите си към Аржентина например. Това, което се случи в южноамериканската държава в началото на века, е хиперинфлация, социални и политически вълнения, огромна безработица, продължителна рецесия.

Тук трябва да кажем, че въпреки всичко проблемите на Гърция не са толкова трудни за решаване. Болезнено, но много лесно е да се режат изключително раздутите държавни разходи – огромното чиновническо съсловие с много привилегии и допълнителни стимули, огромен военен бюджет и армия, възнаградена също с много привилегии, и т. н. Освен това Гърция разполага с много сериозна държавна собственост – ключови икономически субекти може да бъдат приватизирани срещу значителни средства, разбира се, с много висок дискаунт. Но ако страната не се справи с проблемите си и напусне еврозоната, за тази собственост няма да се намери нито един купувач в скоро време.

Разбира се, не трябва да виним само гърците и техните политици за сполетялата ги съдба. Как ще бъдат наказани инвестиционните банки, пенсионните фондове и другите институционални инвеститори, които сляпо са препоръчвали или директно са купували прекомерния дълг на средиземноморската страна? Как подобни дисбаланси и откровени безумия ще бъдат ограничавани в бъдеще? Това са все въпроси, върху които световните лидери имат да мислят, но както изглежда от последните години, техните решения са далеч от рационални, а по-скоро само замиват проблемите и ги отлагат.

Евентуалните последици от фалита

на Гърция трудно могат да се оценят в момента. Едно е сигурно - веригната реакция ще удари силно глобалната икономика, вероятно с много по-тежки последици от кризата след фалита на Lehman brothers. Фалитите на банки ще са най-малкото, което можем да си представим. Доверието на кредитните пазари ще се изгуби задълго, което ще доведе до фалита на държави, и то не от скромния калибър на Гърция. Назряващите и в момента социални бунтове в много страни, които лесно набират скорост в интернет мрежите, могат да поставят под въпрос политическата и обществената организация на държавите. Случващото се в Арабския свят е достатъчен пример в тази насока.

Колко тежки биха били последиците и колко големи са страховете на финансовите пазари, си пролича по начина, по който те реагираха на очерталото се успешно гласуване в гръцкия парламент. Както вече стана ясно, това е само началото на и без това малко вероятното решаване на гръцката криза. Така че волатилността на пазарите ще продължи да бъде много силна, риск апетитът ще изчезва и ще се завръща много бързо.

Банките у нас стават по-щедри

Ще предложим 100 млн. евро на бизнеса, казва Антъни Хасиотис

ПЕТЯ СТОЯНОВА

ФОТО АНТОН ЧАЛЪКОВ

В добрите години на икономически растеж влиянието на Гърция и нейните инвеститори беше ключово за българската икономика. Когато стана известно, че над Елада надвисват облаците на тежка дългова криза, много от коментарите бяха, че е заплашена и банковата система у нас. „Гръцките търговски банки никога не са били част от проблема, а напротив - те винаги са били част от неговото решение. Става дума за банков сектор с едно от най-високите нива на капитализация и с ефективни системи за управление не само на Балканите, но и в целия Европейски съюз", увери гуверньорът на БНБ Иван Искров. По последни данни съотношението кредити/депозити в Гърция е 118%. Според Банкер №1 гръцките банки в България са основен „пилон" за стабилност на банковата система на страната. Повод за категоричната му позиция бяха изказвания, че последиците от гръцката криза може да се отразят негативно на родната икономика.

Пет от общо тридесет опериращи в страната ни банки са собственост на най-големите гръцки кредитни институции. Това са Обединена българска банка, дъщерно дружество на National Bank of Greece, Пощенска банка, собственост на EFG Eurobank, Банка Пиреос с акционер Piraeus, Емпорики банк - притежание на Emporiki, която се държи от френската Credit Agricole, както и местният клон на Alpha bank. Заедно те държат близо 28% от активите в банковата система и 25% от привлечените средства.

Финансовите институции у нас са добре капитализирани с над 15% адекватност, което по всички стандарти се приема за консервативно ниво. Коефициентът на ликвидните активи в системата според данни на БНБ запазва високото си равнище от последните години и към края на май е 23.93%. През тази година кредитните институции не разпределиха дивидент, а след споразумение с Централната банка капитализираха печалбите си от 2010 г.

Най-песимистичните сценарии за икономически апокалипсис вече са в миналото. Гръцките акционери нямат намерение да се отказват от дъщерните си дружества или да ги продават. Липсват планове и инструкции за изтегляне на средства от местните банки и пренасочването им към банката майка. „Дори ни насърчават да отпускаме заеми - съобщи Антъни Хасиотис, главен изпълнителен директор на Пощенска банка. - Ще предложим 100 млн. евро за нов бизнес. Малки и средни предприятия могат да кандидатстват и след като одобрим проектите им, ще ги финансираме."

„Наблюдава се пренасочване на капитал от Гърция към България - констатира също финансистът Емил Хърсев. - Има интерес към недвижими имоти, а гръцки компании обмислят възможности да отворят офиси тук или да прехвърлят свои активи у нас."

Банките са чувствителни на слухове, но законовите правомощия на БНБ й позволяват да се намеси при най-малкия проблем, свързан със сигурността на системата. Централната банка може да принуди акционерите във всяка банка да увеличават капитала ѝ или дори да я продадат.

Спестяванията на българските депозанти са защитени от Фонда за гарантиране на влоговете в банките, който покрива суми до 196 хил. лв., вложени от едно лице в една банка. Към момента средствата във фонда са 1,3 млрд. лв. и се натрупват от редовни годишни вноски на банките. В случай на необходимост законът предвижда различни механизми за неговото допълнително финансиране, така че да се гарантира, че спестителите ще получат средствата си.

Търговията с жилища върви слабо. Близо 30% от офис площите са незаети, но изграждането на първокласни административни сгради продължава. Строителството на нови предприятия е по-скоро изключение, отколкото правило

Имотният бизнес
скърца на празни обороти

ФОТО ВИКТОР ЛЕВИ

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Малката Карен от приказката „Червените обувки" на Андерсен е дотолкова обсебена от желанието да носи червени обувки, че е наказана да танцува с тях безспир. Докато не разбира, че трябва да отрежат краката ѝ, за да постигне спокойствие.

Нещо подобно се случи и с недвижимите имоти, докато кризата не усмири бурното разрастване на този бизнес. Добрите времена до 2008 г., когато строителството беше сериозен фактор в растежа на брутния продукт, не се очаква да се върнат скоро. Свитата икономика, слабото потребление, намаленията доходи и по-високата спестовност на населението не предразполагат към засилена инвестиционна активност в недвижимост. Няма индикации чуждестранният капитал отново да потърси убежище в България заради по-добра доходност. Бумът в строителството и недвижимите имоти започна през 2003 г. и всички успешни компании влагаха капитали в имоти, които не са свързани с основния им бизнес, тъй като смятаха, че това ще им гарантира печалба. Тогава цените не растяха, а скачаха все по-високо. По време на тази еуфория много фирми решиха, че са хванали гребена на вълната и дори взеха кредити, за да инвестират в свои проекти за строителство. Но сривът не закъсня. Така офис центрове и търговски обекти, ваканционни селища и безброй хотели продължават да чакат своите купувачи, след като собствениците им се оказаха в невъзможност да плащат кредитите или да ги управляват. Камарата на частните съдебни изпълнители направи Регистър на публичните продажби, за да публикува информация за всички имоти в страната, които принудително се продават на търг.

Откакто кризата бушува, се правят какви ли не опити купувачите да излязат от летаргия. „Пазарът на жилищни имоти започва макар и твърде бавно да се активизира в големите градове и за една година увеличението е с 10%, без това да доведе до поскъпване. Повечето от продавачите адаптираха цените към очакванията на купувачите и това беше причина за ръста", твърди изпълнителният

директор на „Адрес недвижими имоти" Георги Павлов. Но имотният регистър не дава потвърждение за това. През първите пет месеца на тази година в столицата са регистрирани 6659 сделки, докато през същия период на миналата година е имало 7322 сделки, а те пък са с близо 1000 по-малко отколкото през 2009 г. През 2010 г. в София са направени 17 604 покупко-продажби, а пикът на този пазар е бил през 2007 г., когато броят им надхвърля 45 хил.. Кризата промени нагласите и според наблюденията на „Адрес" сега се търсят жилища във всички сегменти, но вече ориентирани към по-реалистични цени. В София има сделки от 400 до 3 хил. евро/кв. м, но най-активен е пазарът в най-ниския ценови сегмент. Силен интерес продължава да има към апартаменти до 45 хил. евро, като за тези пари може да се купи и тристайно панелно жилище в непрестижен район. Това е в резултат от ограничения достъп до ипотечно кредитиране заради необнадеждаващите сигнали, които идват от българската икономика. Но най-вече защото хората се въздържат да инвестират в жилища повече, отколкото могат да си позволят.

Адаптация

„Причината за ръста на цените преди кризата се нарича Алън Грийнспан и дългият период на евтини пари не само в Америка, а и по цял свят, което доведе до огромен приток на чуждестранни инвестиции. В България дойдоха 5 млрд. евро, които не можеха да бъдат усвоени без значително поскъпване на недвижимите имоти. Когато предлагането изостава значително от търсенето, цените се повишават и никой не може да ги спре. Не е по силите на агенциите за недвижими имоти нито да активизират, нито да намаляват интереса към сделки", обяснява Георги Павлов. На пазара и в момента има много купуващи, но проблемът е, че не могат да намерят жилище на цената, която очакват. Според Павлов ролята на агенциите е да дадат разумен съвет на продавачите - или да адаптират цената към възможностите на купувача, или да се откажат от продажбата.

Търсенето продължава да е ценово ориентирано и който прави сделки, значи е улучил настроението на пазара. Фактор при вземането на решение за покупка на жилище е страхът имотът да не загуби от стойността си, ако трендът продължи да върви надолу.

Средната цена на кв. м жилищна площ е само ориентир за пазарния тренд, тъй като има големи ценови амплитуди дори за имотите на една и съща улица. Много са факторите, от които зависи стойността на имота. По оценка на Васил Шопов от „Феникс недвижими имоти", сривът на цените на жилищата в центъра на София е стигнал 40%. За района на Докторски паметник в столицата бе достигнат таван от 7 хил. евро на кв. м в единични продажби. Парадоксът е, че панелните жилища в жк „Младост" бяха с пик от 1600 евро/

Средни цени на двустайни апартаменти в София (в евро/кв. м)

Район	Януари-март 2011	Април 2011	Движение на цените	Май 2011	Движение на цените
"Витоша"	706	715	1,27%	719	0,56%
"Гео Милев"	803	797	-0,75%	811	1,76%
"Дружба"	559	564	0,89%	571	1,24%
"Люлин"	586	590	0,68%	594	0,68%
"Манастирски ливади"	698	690	-1,15%	688	-0,29%
"Младост"	732	739	0,96%	743	0,54%
"Овча купел"	566	560	-1,06%	556	-0,71%
"Студентски град"	711	699	-1,69%	702	0,43%
"Бъкстон" (с "Павлово")	724	721	-0,41%	716	-0,69%
"Гоце Делчев" (с "Мотописта")	730	721	-1,23%	727	0,83%

** Включват се сделки с недовършени апартаменти без акт 16.*

Източник: Адрес недвижими имоти

Цените падат до 50%

Кризите в областта на недвижимите имоти имат цикличност от около 10-12 години, а спадът в цените може да стигне 50%. После обаче постепенно се стига до растеж в пъти, уверяват познавачи на имотния пазар.

Риск има и в това спестяванията да се държат на влог, защото покупателната им сила не е защитена. Недвижимите имоти остават убежище за парите, но трябва да се отчитат многото разходи, които се правят при придобиването, поддръжката и продажбата им. Търси се клиент, плащат се комисиони и данъци, правят се ремонти... В такава инвестиция се влиза и се излиза трудно, но тя обикновено е с подългосрочен характер. Имотите не са стандартизирана стока, може да попаднеш на добро или на лошо жилище, което да е в хубав или в зле уреден квартал. Изискват се много информация и проучвания, за да направиш добра сделка. Стига да не стои заключен, хубавият имот е успешна инвестиция - дори да е купен при най-високото ниво на цените през 2007 г., днес той не е загубил много от стойността си.

Средни цени на кв.м жилищна площ (в евро/кв. м)

	Януари-март 2011	Април 2011	Май 2011
СОФИЯ	796,72	799,42	789,86
ВАРНА	743,43	741,54	751,02
БУРГАС	579,48	575,65	659,26
ПЛОВДИВ	621,46	618,80	614,39

Източник: Адрес недвижими имоти на база реално сключени сделки

кв. м, а сега са наполовина. Цената продължава да зависи от познатата формула „местоположение, местоположение, местоположение", но и от инфраструктурата, състоянието на сградата и на самото жилище, изложението, поддръжката, енергийната ефективност, наличието на енергиен паспорт. Имаше залитане по селищата от затворен тип, но последва голям отлив на интереса към тях – заради проблеми с инфраструктурата и с охраната, заради лошата поддръжка и липсата на достатъчно места за паркиране. Цените за този тип жилища бяха стигнали до 1600 евро/кв. м, а сега се огънаха до 600-700 евро, и то в завършен вид. Сделките на зелено също спряха, никой не е готов да рискува парите си.

Преди кризата пазарът беше насочен към по-горния слой от обществото, но и хората с по-ниски доходи имат нужда от дом. Затова се чуват препоръки строителните предприемачи да представят нови продукти, които да не са с най-високо качество, но да отговарят на определени стандарти.

Времето на строителния бум едва ли ще се върне скоро

ФОТО АНТОН ЧАЛЪКОВ

Индустриални сгради: Складове - да, заводи - не

Периодът на криза е подходящ момент да се строят индустриални сгради, защото у нас расте търсенето на по-големи логистични площи, твърди Минко Борджуков, изпълнителен директор на Bulgarian Property Developments. Той разказва: „Изграждаме два логистични парка във Варна и в Русе за отдаване под наем. Русе стана трудна локация, тъй като бизнесът там се стопи в годините на прехода, но логистичните площи се ползват при износ. Предимството е, че земята е купена на сравнително добра цена, а и няма голямо предлагане на такава услуга в града. Строим със собствен капитал, защото кредитите много оскъпяват, налагат се допълнителни условия, които дават отражение върху крайния продукт."

Логистичните площи под наем са атрактивна услуга, защото всички разходи по изграждането и поддръжката са оптимизирани. Лукс е да се затваря капитал при положение, че складовете не са основен бизнес, е мнението и на Георги Динев, собственик на логистичен център bERS. Строителството на нови предприятия обаче е по-скоро изключение, отколкото правило. Очаква се следващият етап на икономически растеж, който няма да е бърз и няма да е свързан със спекулативен капитал, да идва от аутсорсинг на производства. Решения за нови фабрики и заводи се вземат бавно, динамиката е по-различна, отколкото активността на спекулативния капитал, който се насочи към ваканционни имоти и бизнес сгради, към сделки за продажба и препродажба. Преди кризата България беше доста атрактивна за чуждестранния капитал, защото хора със

спекулативни доходи се насочиха към инвестиции в имоти.

Офиси: Вдигат небостъргач

Пазарът на офис площи продължава да е благоприятен за наемателите, поради сериозното предлагане, което все още надвишава интереса на потенциалните клиенти. Обемът на всички завършени офиси в София достигна 1 354 000 кв. м в края на първото тримесечие на 2011 г. Към момента наемните нива са около 12 евро кв. м за офиси клас А и 6-8 евро кв. м за по-нисък клас. Допълнително при сключване на договор за наем наемодателите предлагат бонуси като гратисни периоди, стъпаловидна структура на плащания или поемане на част от довършителните работи, обобщава Владислав Кайзеров, мениджър „Офис площи" във Forton International.

Наемът за висок клас офис е паднал с 10% в последната година и с близо една трета от началото на кризата, а при средния клас масови сгради потъването е наполовина. Има много свободни офис площи, затова всеки нов проект трябва да е добре премислен. На банково финансиране не може да разчита, защото предлагането в пъти надвишава търсенето от наематели. Голяма част от офис площите не ги чака добро бъдеще, особено ако не са с атрактивна локация. Такава сграда не може да се купи евтино и да се препродаде с голяма печалба, тъй като отдаването под наем вече е сериозен проблем, твърди Васил Шопов от „Феникс". Според него по-ниският наем е причина много от фирмите да ползват апартаменти като офис и да не се местят в лъскави сгради.

Много компании замразиха проектите, от 2009 г. насам строителството рязко намаля, но не е спряло. Точно по време на кризата ще бъде построен единственият небостъргач у нас с височина 125,8 м, който от 2010-а насам расте до „Метро" срещу Интер Експо Център в София. Очаква се проектът „Капитал форт", който е на стойност 60 млн. евро, да бъде завършен след две години, когато и метрото ще има спирка пред сградата. Инвеститор е „Форт Нокс", компания, специализирана в с търговия с черни метали, строителство и управление на сгради.

През юни 2011 г. австрийската лизингова компания Immorent инвестира 13 млн. евро в административна сграда. Изгражда се 10-етажен билдинг с търговски площи на партера и три подземни паркинг нива на бул. „Тодор Александров" - район, за който се чертаеха планове да се превърне в софийско сити. В Immorent смятат, че пазарът на офис площи няма да се развива еднородно и в крайна сметка местоположението на имота и срокът на строителството ще ги постави в позиция да се възползват от икономическото възстановяване, когато то започне.

Това заключение се потвърждава от анализаторите на Forton, които твърдят, че през последните месеци се наблюдава тенденция за сегментиране на пазара на офис площи и диференциация на база качество. Въпреки факта, че около 30% от сградите за бизнес наематели остават незаети, качествените предложения не са толкова много. В момента по-големите международни компании, които търсят в София първокласни офиси, обикновено избират между 7-8 основни проекта. Затова не се очаква чувствителна динамика в наемните нива за модерните сгради с всички екстри. По-сериозни ще са амплитудите за предложенията, които отдавна чакат обитатели, както и за новите проекти, които в периода на икономически бум разчитаха на инерционното и непретенциозно търсене и се изградиха с компромиси в качеството, посочва Кайзеров. Според анализаторите на Forton International твърде голямото предлагане на офис площи и общият икономически спад коренно промениха състоянието, очакванията и нуждите на пазара.

Тежка година за строителите

Всичко това изправи строителния бранш пред колапс, пропадането продължава и статистиката го показва. По данни на НСИ през април 2011 г. секторът се е свил с 2,7% спрямо март. За април спадът е с 22,8% спрямо година по-рано. Чуждите инвестиции паднаха с повече от 50%, а от

Блиц

НИКОЛА СТОЯНОВ, управляващ съдружник на „Лукс Имоти"

Купувачите

- Господин Стоянов, каква е вашата "моментна снимка" на пазара на недвижими имоти в България?

- През втората половина на 2010 г. имаше засилен оптимизъм, който в началото на 2011 г. доведе до увеличаване броя на продажбите на имоти. Но от март-април насам оптимизмът изчезна, отново надделяха лошите новини и прогнози за забавено икономическо възстановяване, което накара хората да преминат в режим на изчакване. Затова няма особена промяна като динамика, а и като цени – през последните няколко месеца има задържане на ценовите нива на имотите, след спад с около 10% през 2010 спрямо 2009 г.

- Кой купува и кой продава?

- Купувачите са основно българи и руснаци. Българите купуват както евтини, така и много скъпи жилища предимно в големите градове - за жилищни нужди и инвестиция. Руснаците предпочитат морските курорти и евтините ваканционни апартаменти в тях. Търсят се главно завършени имоти,

тях 70% отиваха за строителство. Бизнесът не получава поръчки, защото хората нямат пари да купуват, а и инвеститорите изчакват по-добри времена. Статистиката сочи, че кредитната експозиция на банките не расте. Ето защо тази година ще бъде още по-тежка за строителния бранш и от миналата, твърди изпълнителният директор на Камарата на строителите в България Иван Бойков.

Спад от 15% в жилищното строителство се наблюдава през първите месеци на 2011 г. спрямо 2010 г. На практика то почти замря. Около 15 000 новоизградени апартаменти стоят непродадени. Държавните поръчки също намаляват. От строителния регистър на камарата през миналата година са се отписали около 1200 фирми, през тази се очаква това да направят не по-малко от 1500, което ще е сериозна редукция на близо 4000 фирми, които в момента се водят в регистъра.

В София средният наем в търговските центрове към момента е 30 евро/ кв. м, което е наполовина в сравнение с търговските улици. По тях наемите са със 17% по-ниски спрямо година по-рано, в другите градове понижението е с около 28%, сочат данните на Forton

ФОТО АНТОН ЧАЛЪКОВ

са основно българи и руснаци

дори обзаведени, във функциониращи комплекси, с възможност за отдаване под наем. Цената и при тях е водещ фактор. Продавачите са различни - хора, които имат нужда от финансови средства, които не могат да изплащат кредитите си, които искат да сменят жилището си с нещо по-добро.

- Какво се продава?

- Всякакви имоти - в София и други градове, в селата и курортите. Няма сегмент, в който да липсва предлагане с изключение може би най-високия клас, където никога не е имало свръхпредлагане.

- Преди кризата доста чужденци станаха собственици на селски имоти, кой остана на този пазар?

- Селските имоти са силно засегнати от кризата, защото основните им купувачи - англичани и ирландци – се оттеглиха. Към момента няма кой да ги замести и броят на тези сделки намаля. Все пак руснаци и българи също търсят подобни имоти, но интересът е насочен към по-скъпите къщи, готови за живеене, близо до градове и курорти, вместо към евтините къщи, които са за основен ремонт, каквито англичаните купуваха.

- Има ли днес продажби "на зелено"?

- Кризата спря този вид продажби, тъй като хората нямат доверие на строителите и инвеститорите, и затова избягват рисковите вложения. Разбира се, за това спомага и голямото предлагане на завършени имоти. Не е изключено в бъдеще да има интерес към покупки „на зелено" за качествени проекти, предлагани от компании с добър имидж, особено ако строителството продължи да намалява и след няколко години се усети недостиг на жилища.

- Как се финансира новото строителство?

- Новото строителство вече е резултат от внимателно планиране и ясна концепция на кого ще се продава, какво точно ще бъде предложено, на какви цени, в какви срокове ще бъде завършено и какви материали ще бъдат вложени. Финансирането е основно банково. В момента строителството е, каквото трябва да бъде – дейност с подробно разписан бизнес план, разбиране и воля да бъде изградено точно това, което е проектирано и обещано.

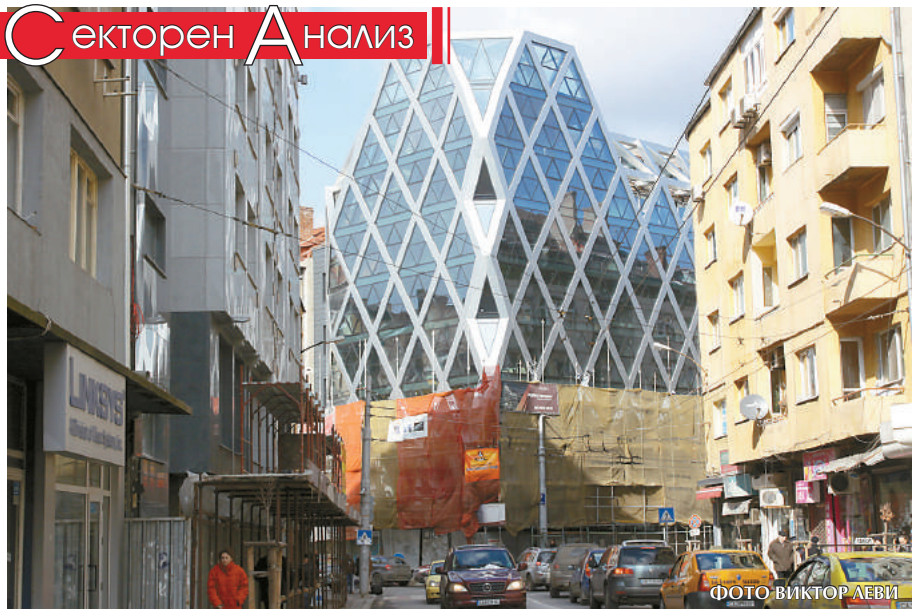


ФОТО ВИКТОР ЛЕВИ

Реверанс към клиентите

Да предвидиш разходите

От 1 юли плащанията при сключени имотни сделки, които са над 10 хил. лв., трябва да се извършват по специална сметка на нотариуса. Те могат да бъдат направени и по банкова сметка в избрана от страните финансова институция. Целта на промяната е да се пресече изповядването на сделки по цени, по-ниски от пазарната.

Хората с първа имотна сделка често пропускат да калкулират в разходите нотариалните такси, които често надхвърлят 4 хил. лв. и това вдига цената на заема.

Над 60% от клиентите, когато решат да теглят ипотечен заем, сравняват условията най-малко между две банки. Клиентът може сам да изчисли какви средства трябва да предвиди за самоучастието си при вземането на кредит, да пресметне разходите и застраховката по заема, ако използва калкулатора на МКБ Юнионбанк „Компас". Когато въведе данните от личния си бюджет, той може да прецени дали ще може да изплаща кредита.

ПЕТЯ СТОЯНОВА

Жилищните ипотечни заеми се оказват най-сигурният банков продукт. Още в края на 2009 г. банкери прогнозираха, че ще заложат на него за възстановяване на кредитирането и на приходите. Заемите за бизнеса са далеч под нивата преди кризата. Повечето фирми все още нямат планове за растеж и не се нуждаят от заемен ресурс, други имат стари задължения и кредитните институции отказват да ги финансират. При потребителските кредити лошите заеми са най-много и банките се въздържат да отпускат пари без обезпечение.

Вятърът на промяната

В момента, в който безработицата спря да расте, вятърът на промяната се усети - и след продължително поскъпване офертите за ипотечни заеми вече стоят по-примамливо. Лихвите и таксите започнаха да се снижават. Според статистиката ипотечните кредити са с най-малко просрочия. В психологията на българина жилището е от особена важност. Засега желаещите да вземат ипотечни заеми обаче са само 10% от потенциалните кандидати. „Ипотечните кредити за покупка на жилище в момента крият най-малко риск, защото за тях банките заделят най-малко провизии. Високоликвидни имоти, които са завършени и имат разрешение за ползване, обикновено се вземат с тегло 50% по специална формула и от банката се изисква да заделя по-малко капитал срещу непредвидени рискове. Предполага се, че имотът е с добро обезпечение, което може да покрие загубата от кредита", обяснява Емил Вучков, директор продуктова и пазарна политика в МКБ Юнионбанк.

Дългосрочната фиксирана лихва за част от периода се превръща в тенденция

Когато имотът не е толкова качествен, БНБ изисква този процент да се увеличи на 70-75% - в зависимост от пазарната и застрахователната му стойност. В началото на юни БНБ удължи двойно шестмесечния срок, през който банките ще се опитват да получат добра цена за сгради, ниви и други ипотекирани активи, когато заемът се е оказал неспасяем. С промените в Наредба № 9 за оценка и класификация на рисковите експозиции банките стават по-гъвкави при отпускането на заеми. В рамките на една година те няма да заделят допълнителни резерви заради загуби от лоши кредити. Това ще им позволи да не вдигат лихвите. Те ще запазят капиталовите си буфери, няма да им се налага да отчитат загуби, когато обезпечението „залежава". Кризата на имотния пазар показа, че досегашните шест месеца не бяха достатъчни заложените активи да се продадат

на приемливи цени. Длъжниците също бяха потърпевши, защото много често стойността на продадения имот не покриваше целия дълг към банката и те трябваше да доплащат. Измененията в наредбата на Централната банка се правят в условията на утежнена икономическа ситуация, в която се отчита текуща ликвидност на пазара на недвижими имоти и необходимост от запазване на гъвкавостта спрямо банковите клиенти, изпитващи временни затруднения.

Нова мода в предложенията

Лихвите по жилищните заеми в България са се понижили до нивата си отпреди кризата, показват данните на БНБ. Сред основните причини е желанието на банките да привличат с атрактивни предложения нови клиенти. През май средната лихва по жилищни заеми в евро е била 8,13%, а в левове – 8,92%. Годишният процент на разходите (включва всички пера по обслужване на заема - лихви, такси, комисиони) при кредити в левове през май обаче се увеличава в сравнение със същия месец на 2010 г. с 0,26 пр.п. до 9,59%, но в евро спада с 0,31 пр.п. до 8,98%.

Въпреки леко намаляващите лихви търсенето е ограничено, тъй като хората остават предпазливи. Основното притеснение за всеки потенциален кредитополучател е евентуална бъдеща промяна в условията по кредита, и по-конкретно повишаване на лихвения процент. Въпреки тенденцията за покачване на лихвените нива на европейските финансови пазари няколко български банки разработиха атрактивни продукти с фиксиран лихвен процент за ипотеки. Целта им е да осигурят предвидимост на клиентите при управление на семейните си бюджети. Разнообразието на „заковани" лихви вече включва срочност до 7 и дори до 10 години, каквито нашият ипотечен пазар не е виждал досега.

Фиксираните лихви за първата година се движат най-често в границите от 5,25% до 6,25%, а за по-дълги периоди – от 6,35% до 7,20%. „Заковаките" лихви за първата година са по-скоро маркетингов инструмент, а тези за по-дълъг период са предназначени за клиенти, търсещи дългосрочна стабилност на разходите по кредита. Изборът между продукт с фиксирана лихва или с плаваща лихва за целия срок е много индивидуален и трябва да се прави след добра оценка на всички параметри на двата типа кредити, да се съобрази с личните финансови възможности на клиента, предупреждават експерти. Според тях фиксираната доходност не носи допълнителен риск за банките, защото портфейлът с фиксирана доходност след известно време се заменя с плаваща и рискът се хеджира. За дългия период на кредита лихвите може да се качат и пак да спаднат.

Колкото и да се „натискат" лихвите по кредитите надолу, няма накъде да слизат от сегашните си нива, уверяват банкери. Тези нива отчитат цената на ресурса, а той е по-скъп отколкото преди кризата. „Банките приемат да работят с по-малка печалба, защото по-рано вземаха по-евтини пари от банките майки в чужбина. Сега те не са толкова достъпни. Инвестиционният риск на страната ни е доста нисък – на около 200 базисни точки средно се оценява надбавката за допълнителна доходност за някой, който иска да вложи парите си у нас. За сравнение в Гърция тя се изчислява на 16 000 базисни точки. Но въпреки че страната ни няма рисковия профил на южната ни съседка, цената на ресурса ще е съизмерима с нивото на държавата. Затова не виждам основание да очакваме да пада цената на ипотечните кредити", посочва Емил Вучков.

Цената на кредитния ресурс допълнително се повишава, след като банките поемат риска да приемат и не съвсем официалните доходи на клиентите си. За тях важат и служебните бележки от работодателя на клиента за реалния му доход, а не само за осигурителния. Някои от тях признават и доходи от наем само чрез нотариално заверен договор, а не само от данъчно деклариран приход. Видимо подобряване на критериите за нови кредитополучатели има и при подобряване в процента на финансиране. Докато в разгара на кризата през 2009 г., банките финансираха до 70% от оценката на жилището, то вече има оферти при монолитното строителство, които достигат и до 90%.

Не на всяка цена

Кризата научи кредитните институции да проявяват разбиране към проблемите на клиентите си. Продажбата на имот за тях също е най-неприятният вариант, с който да приключат финансовите им взаимоотношения. Търсят се приемливи и за двете страни варианти за излизане от проблемната ситуация. При условията на намалели доходи банките са готови на компромиси. Те са склонни да намалят лихвата и да направят отсрочка от главницата, докато клиентът се стабилизира. Повечето банки следват тази философия, но понякога се стига и до продажба на имота. Много от клиентите сами се съгласяват да се продаде, но има и такива, с които комуникацията е трудна и минава през съдебно производство.

Мярка за покупка

Своеобразен индикатор за интереса към покупка на имот е сайтът imot.bg. В него не се отчитат реално сключените сделки, но посещението му е показател, че жилища се търсят много повече, отколкото преди кризата. От сайта се получава информация за цената на търсен имот по зададени параметри. Експеримент показва, че за последните шест месеца в ценовия тренд няма съществена промяна. От големите градове единствено във Варна има повишение между 2 и 5%. Най-добрата може да се направи, когато предложението от строител, който иска да продаде и последния си апартамент в завършената сграда. Сделката за такъв имот, с добро местоположение във Варна, може да се сключи при 300 евро/ кв. м. В софийските квартали Бояна и Драгалевци нови апартаменти в затворени комплекси вече се намират за 450 евро за кв. м.

ФОТО ИЛИЯНА КИРИЛОВА

Химерата „Технически паспорт"

ПЕПА ВИТАНОВА

Срокът за паспортизация на старите сгради е до края на 2013 г. Дотогава всяка етажна собственост трябва има документ, съдържащ три раздела:

- Основни характеристики на строежа.
- Мерки за поддържане и срокове за извършване на необходимите ремонти.
- Указания и инструкции за безопасна експлоатация.

Паспортът е своеобразна рентгенова снимка на сградата, която ще покаже в какво състояние е тя. Първият раздел включва проверка на техническата документация (строителни проекти, реконструкции, основни ремонти и преустройства) и обследване на конструкцията от лицензирани фирми за строителен надзор. Те включват консултанти с различни специалности и са вписани в регистрите на Камарата на инженерите в инвестиционното проектиране и Камарата на архитектите в инвестиционното проектиране. Регистрите са публични и са достъпни на електронните страници на Министерството на регионалното развитие и Дирекцията за национален строителен контрол.

Прегледът на старите сгради ще е поредното отбиване на номер

Предвижда се и оглед за енергийна ефективност на сградите, който ще се извършва от физически или юридически лица, отговарящи на изискванията, определени в Закона за енергийната ефективност.

Според разчетите на специалистите, между 1000 и 2000 лева на домакинство (в зависимост от квадратурата на апартаментите) ще струва изготвянето на технически паспорт на 5-етажен жилищен блок. Без да броим сумите, необходими за изпълнение на точки 2 и 3 в паспорта: извършване

Хронология на безхаберието

14 май 2011 г. Метален парапет на балкон на жилищна кооперация (на снимката) се откърти в идеалния център на София – на ъгъла на „Неофит Рилски" и „Витоша". Паднаха трима младежи - загина 25-годишен чех, а две момичета са тежко ранени. Главният архитект на София Петър Диков заяви, че парапетът е бил подложен на натиск.

22 април 2011 г. Счупен парапет на балкон на ул. "Ами Буе" в столицата. С фрактура на лявата предмишница и на два лумбални прешлена в „Пирогов" е приет македонски гражданин, паднал от балкона.

24 септември 2009 г. Срутване на балкон на жилищна сграда на ул. „Брегалница" в район „Възраждане", София. При падането от балкона загина възрастен мъж.

19 септември 2006 г. Рухна цяла сграда на „Алабин" 39. Под руините ѝ загинаха две млади жени, които в този момент минавали с кола по улицата.

на неотложни ремонти във връзка с инструкциите за безопасна експлоатация.

За да се случи това обаче, трябва:

Широка, категорична, ясна и ултимативна разяснителна кампания в медиите за това що е то задължителна паспортизация на сградния фонд, колко ще струва на гражданите и какви санкции ще понесат онези, които просрочат крайния срок.

За да не каже някой после:

- Не намерихме строителните планове.
- Нямаме пари за фирма и паспорт.
- Няма да ремонтираме.

Кой кого ще надживее

На реститутките от центъра на София трябва да се обясни, че има опасност те да надживеят сградите, вместо сградите да надживеят тях. След едно земетресение например. Според проф. Светослав Симеонов, директор на Централната лаборатория по сеизмично инженерство към БАН, за да бъде една кооперация устойчива на земетресение, е важно почвата под основите да е суха. Честите запушвания на канализацията и заливането на мазетата на сградите носят големи рискове за конструкцията. Устойчивостта на сградата се подкопава и от течовете от покрива или калканите.

При земен трус най-ниските етажи на сградите понасят най-силно въздействие и всяка несанкционирана промяна в конструкцията там носи най-голяма опасност. Кооперациите, от чиито партерни етажи са били премахнати стени и колони, за да се отвори място за магазини и заведения, са най-опасни.

Повечето от сградите в центъра на София не са подготвени за земетръс - първият по-сериозен правилник за антиземетръсно строителство е от 1957 г. Но тогава пък плътните тухли в стените се заменят с тухли с кухини и строителството става по-паянтово.

По света и у нас

В Прага има закон, според който на всички сгради над 50 години се правят задължителни предписания за обследване. Ако собствениците нямат пари да ги ремонтират в определен от законовите документи срок, биват принудени да продадат имотите и да се изнесат. В страните от ЕС държавата и общините отговарят за вредите, причинени на граждани и юридически лица от незаконосъобразни актове, действия или бездействия на техни органи и длъжностни лица при изпълнение на административна дейност.

У нас, въпреки зачестилите инциденти в старите сгради все още няма чиновник, наказан за безхаберие.

Във всеки от 24-те района на София има постоянно действащи комисии от по 6-7 членове – строителни инженери и архитекти. Тяхно задължение е да обикалят районите си и да описват опасните сгради. На око, без специален оглед на конструкцията. В резултат на тези обиколки е изготвен списък с около 300 видимо опасни сгради - такива, от които ти настръхва косата, само като ги погледнеш от далеч. Сградата с падналия балконен парапет не е била сред тях.

Директорът на Дирекция „Контрол по строителството" към Столична община – арх. Влади Калинов е прав: „Местната власт няма как да провери парапетите, комините, мазетата и канализацията на всички частни сгради. Собствениците сами трябва да се грижат за имотите си. Но мнозинството от тях не желае това. Няма нито гражданско съзнание, нито обратна връзка - малцина са тези, които се осмеляват да подават сигнали до общинските администрации за случаите на безстопанственост в собствените им кооперации."

Иначе закони има. Районните кметове могат да изпращат предписания за укрепване на опасните сгради и за неотложни ремонти, свързани със сигурността на гражданите. Ако собствениците не ги изпълнят, общината може да наеме фирма, която да извърши ремонта, след което да накара по съдебен път етажната собственост да изплати разходите плюс глоба от 1000 до 100 000 лв. Случаите на глобени обаче са единични. Механизмът на събиране на глобите е тромав, неотработен и районната администрация предпочита да си затваря очите за състоянието на стария сграден фонд. Тези нагласи на затваряне на очите вероятно ще бъдат и основната характеристика на кампанията по паспортизация на сградите. Всичко ще е само отбиване на номер. И пак ще продължат да падат комини, парапети, асансьори.

Цветанка Крумова, изпълнителен директор на ЗАД „Армеец“:

Бизнесът е доверие

ПЕТЯ СТОЯНОВА

- Госпожо Крумова, преди четири години казахте, че ЗАД „Армеец” трябва да стане публично дружество. Само кризата ли беше причината акциите да излязат по-късно на капиталовия пазар?

- Преобразуването в публична компания е част от дългосрочната стратегия на ЗАД „Армеец“, както и на холдинга „Химимпорт”, към който принадлежим. Наистина, финансовата и икономическа криза беше причината да отложим старта, но се надяваме да осъществим този проект догодина.

- Досега ЗАД „Армеец” беше чисто българско дружество, но планирате да изкупите 100% от капитала на руска застрахователна компания. Имате амбицията да разгърнете дейността си в Русия, Македония и Украйна. Стана ли ви „тясно” у нас и това ли е пътят за растеж?

- Като част от най-големия български холдинг, ние следваме стратегията му. По тази причина в плановете ни е залегнало разширяването на бизнеса в други държави, в които групата има интереси. Нашата амбиция е да се развием успешно като застрахователна група, с което ще увеличим стойността на марката „Армеец”. За последните 10 години компанията се развиваше динамично на българския пазар. Според нас този етап е завършен не само поради настъпилите външни икономически фактори, но и като естествен процес на развитие. В следващите години „Армеец” ще се фокусира върху устойчив растеж в дългосрочен план, чрез гъвкаво управление и иновативна политика, с които да посрещне предизвикателствата на новите икономически реалности в следващите 5-10 години.

- За изминалите 15 години от създаването си ЗАД „Армеец” заема 11% от пазара у нас, което му отрежда трето място сред застрахователите за 2010 г. През последните години застрахователната компания регистрира ръст въпреки общия спад на пазара, породен от кризата. Има ли формула на успеха?

- В застрахователния бизнес няма тайни. Целта, която си поставихме, беше да постигнем устойчив ръст, но не на всяка цена. За да успява години напред, едно дружество трябва да бъде управлявано в дългосрочен план. Ние се развиваме, защото останахме верни на нашите основни ценности и същевременно сме готови да променим всичко останало. Компанията ни винаги е разчитала на ритейл сегмента, който ни прави независими от резки промени, но, от друга страна, изисква ежедневна и много усилена работа, за да можем да запазим доверието на клиентите си.

- Според Комисията за финансов надзор за първите три месеца на тази година, в сравнение със същия период на миналата, ЗАД „Армеец” е постигнал по-висок премиен приход и с представянето си по всички видове бизнес изпреварва пазарните резултати. Как се постига това по време на криза?

- Резултатите за първото тримесе-

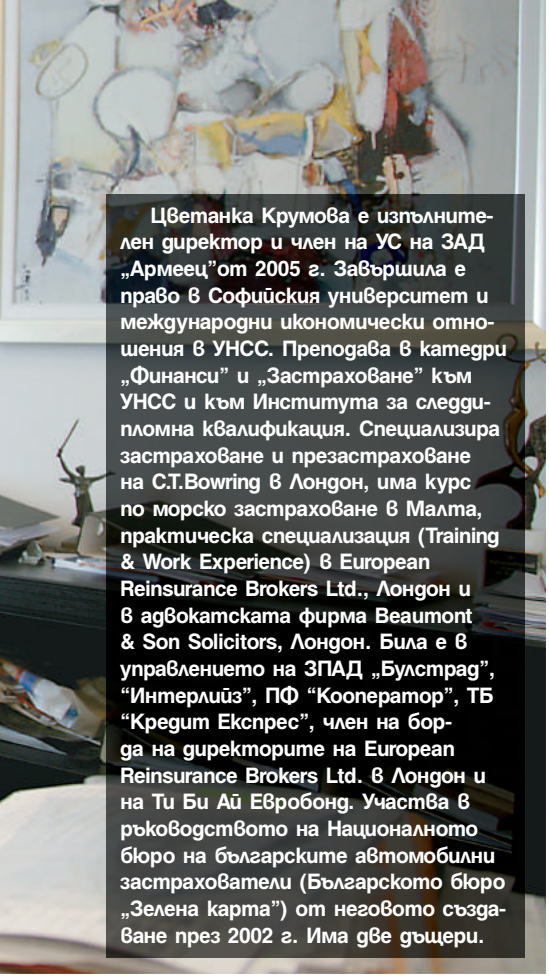


ФОТО КРАСИМИР СВРАКОВ

Цветанка Крумова е изпълнителен директор и член на УС на ЗАД „Армеец"от 2005 г. Завършила е право в Софийския университет и международни икономически отношения в УНСС. Преподава в катедри „Финанси" и „Застраховане" към УНСС и към Института за следдипломна квалификация. Специализира застраховане и презастраховане на C.T.Bowring в Лондон, има курс по морско застраховане в Малта, практическа специализация (Training & Work Experience) в European Reinsurance Brokers Ltd., Лондон и в адвокатската фирма Beaumont & Son Solicitors, Лондон. Била е в управлението на ЗПАД „Булстрад", "Интерлийз", ПФ "Кооператор", ТБ "Кредит Експрес", член на борда на директорите на European Reinsurance Brokers Ltd. в Лондон и на Ти Би Ай Евробонд. Участва в ръководството на Националното бюро на българските автомобилни застрахователи (Българското бюро „Зелена карта") от неговото създаване през 2002 г. Има две дъщери.

чие наистина могат да бъдат определени като много добри. Компанията отчита 34,8 млн. лв. премиен приход, което е 16,4% ръст спрямо същия период на 2010 г. Застраховките, в които „Армеец" отчита най-значителен ръст през този период, са ГО – близо 77% и „Финансови рискове" – 64%. При застраховки „Отговорности" и „Карго" нарастването спрямо същия период на предходната година надвишава 30%.

Намаляването на приходите и печалбите по време на криза не е основание за компромиси, а по-скоро е предизвикателство и възможност за нови ефективни решения. В „Армеец" имаме ясна визия как да го постигнем и се надявам да успеем.

- Какви са новите продукти, които предлага дружеството на пазара?

- „Армеец" предлага на пазара гъвкави и оптимизирани продукти и пакети от продукти, осигуряващи разнообразни покрития на конкурентна цена. Например със застраховка „Каско" на „Армеец" клиентът получава безплатно покритие „Автомобилен асистанс за чужбина", а с продукта „Армеец Солидарност" даваме възможност да

Необходими са и законодателни промени, които да улеснят установяването на нарушенията, налагането на предвидените санкции и изпълнението на наказателните постановления

се намали разходът за застраховки на хората, които пътуват с автомобил в чужбина за кратък период. В този сезон особено актуален е и комбинираният продукт „Помощ при пътуване и Отмяна на пътуване", който на достъпна цена осигурява застрахователна защита при пътуване в чужбина и покрива разходи за пътувания, които се не състоят по обективни причини.

- Около 20% от собствениците на автомобили нямат задължителната застраховка „Гражданска отговорност". Крие ли риск обхватът на полицата, като се има предвид, че покритието ѝ бе едно от условията на Европа страната ни да се присъедини към Многостранното гаранционно споразумение?

- Многостранното споразумение дава възможност за пресичане на границите без проверка за сертификат „Зелена карта". Ако в някоя от страните членки има много незастраховани автомобили, които безпрепятствено преминават в другите държави, това ще доведе до огромни плащания и разходи на съответните институции, дори е възможно националните гаранционни фондове да изпаднат в неплатежоспособност. В резултат би възникнал риск за цялата система и затова е въведено изискването всяка държава членка да гарантира наличието на обхват по застраховката, т.е. законите за задължителното застраховане на нейна територия да се контролират и спазват. Ако бъдем изключени от споразумението, това ще означава да се въведе отново контрол по границите, което не бива да се допуска, още повече с оглед на присъединяването ни към Шенген.

Ако управлявате автомобил без застраховка и претърпите произшествие, ще трябва сами да възстановите обезщетението, платено от съответния гаранционен фонд. Това е много сериозен риск, особено в страните с висок стандарт, където обезщетенията нямат лимит. Представете си една верижна катастрофа като тази в тунела Мон Блан през 1998 г. Загубите надвишиха 100 млн. евро и ако виновният водач нямаше застраховка, към него щяха да бъдат предявени искове за тази сума.

- От 17 юли застраховките „Гражданска отговорност" и „Злополука" ще са само електронни. По-лесно ли ще бъде на застрахователите да контролират риска?

- Мерките трябва да са в две посоки: стимули и санкции. Разчитаме много на единната информационна система, която ще даде възможност за ефективен контрол. Необходими са и законодателни промени, които да улеснят установяването на нарушенията, налагането на предвидените санкции и изпълнението на наказателните постановления. С въвеждането на системата „бонус-малус" водачите, които нямат произшествия, ще бъдат стимулирани чрез по-ниски цени. Много важно е повишаването на информираността на обществото за значението на застраховката. Обхватът е условие за участие в международната система за застраховане, която има две основни цели: да се улесни свободното придвижване на хора и товари между държавите и да се осигури обезщетяването на всички пострадали от произшествия.

- Приближава ли се цената на "Гражданска отговорност" до справедливата и достатъчната за обществото цена, за да могат да се изплащат обезщетения?

- Застраховката „Гражданска отговорност" неслучайно е задължителна. Държавата определя задължително застраховане там, където има съществен риск със социално измерение. Безспорно е, че пътното движение представлява социално значим риск. Все още няма надеждни механизми за елиминиране на рисковете в пътното движение. Законът ни задължава

да прилагаме достатъчни по размер премии, за да покриваме поетите рискове и да изплащаме обезщетения. Естественото движение на цената е тя да се доближава към средноевропейски нива, тъй като покритието е идентично. От друга страна пазарът е силно конкурентен, натиск върху цените оказва и нивото на доходите. Решението на този проблем е системата „бонус-малус“, чрез която цените ще зависят и от поведението на водачите. Така ще се даде възможност дори при повишаване на средните стойности добрите водачи да получат по-ниска, справедлива цена. Не бива да забравяме обаче, че има и още два рискови фактора по тази застраховка: това е техническото състояние на превозните средства и състоянието на инфраструктурата. Ако при тях нещата се подобрят, това неминуемо ще се отрази благоприятно и на цените на застраховките.

- По „Гражданска отговорност” често има значителни разминавания между определената от застрахователя сума и съдебната практика. Увеличават ли се делата между застрахователи и клиенти относно размера на изплатените обезщетения?

- Разминаванията са между очакванията на пострадалите, най-вече на техните представители в лицето на адвокати, асоциации и други посредници, и реалните обезщетения, които се изплащат. Ние имаме доста примери, когато са предявени много високи

Застраховането следва процесите в икономиката и за това, дори да има стопанско оживление, ръст в нашия бизнес може да се очаква най-рано през следващата година

претенции, а съдът потвърждава определената от нашата комисия сума. Тенденцията е към увеличаване на обезщетенията и затова непрекъснато следим съдебната практика и се съобразяваме с нея, що се отнася до делата при нас. От друга страна мисля, че всякакви обобщения в момента биха били погрешни, а по въпроса се спекулира непрекъснато. В България не се публикува систематизирана информация и статистика за този род дела, както е например в Германия. Изводи и анализи могат да се правят само на база достоверна и точна информация. Воденето на съдебни дела по принцип е крайна мярка и стремежът е да се избягват чрез решаване на случаите по доброволен ред, доколкото е възможно.

- Ще останат ли в миналото маркировките по “Автокаско”? Увеличава ли се рискът „кражба на МПС“?

- Забраната е за поставяне на знаци, белези или други индикации върху или на видимо място в моторното превозно средство, т. е. касае видимите знаци (стикери), а не самото пасивно маркиране чрез микрогравиране. Маркирането на частите на автомобила е превантивна мярка срещу отнемането му с цел разкомплектоване на части. Това не е нито единствената, нито най-добрата превантивна мярка, но е достъпна и ефективна за нашия пазар. Официално беше обявено, че като цяло противозаконните отнемания на МПС намаляват през последните години. Относителният дял на риска „кражба“ съгласно публикуваните от КФН данни за 2010 г. е 0,3%, а честотата на настъпване е 0,2%. За сравнение рискът „ПТП“ има относителен дял 53% и честота 40%. Не мога да прогнозирам как промяната ще се отрази на риска в страната, защото това зависи и от мерките на държавата за борба с престъпността. От застрахователна гледна точка при увеличение на риска се увеличават цените или се ограничават покритията.

- Правителството планира да увеличи лимитите за обезщетения. Как ще се отрази това на компаниите в бранша?

- Увеличението на лимитите е политически ангажимент, свързан с членството ни в Европейския съюз и хармонизацията на законодателството с директивите. То не се базира на икономически предпоставки, тъй като погледнато икономически, нивата на обезщетенията имат отношение към стандарта на живот в страната. От тази гледна точка лимитите и в момента са твърде високи, и не би трябвало да се повишават като цяло обезщетенията. Не можем да кажем, че животът на един българин, който е

загинал при ПТП на 1 януари е по-ценен от този на загиналия на 31 декември. От друга страна, историята показва, че повишаването на лимитите има и психологически ефект и реално повишава нивата на обезщетения, но не автоматично, а след време. Ако плащанията се увеличат като цяло, естествено и премията ще се повиши, доколкото конкуренцията на пазара позволява. Ако има много претенции на нива, доближаващи лимитите, това ще засегне и презастрахователите и съответно цената на презастраховането ще се повиши, което също ще се отрази на премиите за клиентите.

- Повиши ли се застрахователната култура на българина? Законът позволява клиентът да плати част от щетата, ако е заложено в договора като самоучастие или т. нар. франшиз. Има ли интерес от клиентите, които ако се възползват от нея ще получат отстъпка от цената на премията?

- Според мен в застраховането трябва да говорим за информираност, а не за култура. Културата е различно понятие. За съжаление, на българския пазар трудно се прилагат франшизи поради липса на информация за смисъла и значението им. Вероятно ние застрахователите също имаме вина за това.

- За първи път тази година българските застрахователи са включени в стрес теста, който Европейският орган за застраховане и професионално пенсионно осигуряване (EIOPA) прави на застрахователния сектор в ЕС. Като цяло резултатите показват, че застрахователите са способни да се противопоставят на икономически сътресения, но около 10% от компаниите не разполагат с достатъчно капитали, за да преодолеят евентуална тежка икономическа ситуация. Как се справиха българските застрахователи на теста?

- Бяха публикувани обобщените резултати от стрес тест на активите на застрахователния сектор в ЕС. За съжаление отделни данни за българското участие няма, но съдейки от общите данни на пазара считам, че резултатите са добри и няма основание за съмнения в платежоспособността на българските компании, дори при негативни сценарии. Тук трябва да отбележим, че директивата Платежоспособност II все още не е финализирана в няколко области и все още има несигурност в правилата на играта. Влизането в сила на директивата, което се очаква да бъде отложено с една година, безспорно ще повиши стабилността и доверието в застрахователния сектор.

- Какви са прогнозите ви за застрахователния пазар? Да очакваме ли изненади?

-Не вярвам, че застрахователният пазар ще има реален ръст още през тази година, макар че световните пазари отдавна вижда положителните тенденции в приходите си. Считам, че обрат по отношение на печалбите не се очаква в кратък срок. Основният двигател на пазара остава автомобилното застраховане и в частност задължителната застраховка „Гражданска отговорност“ и това ще е факт през цялата 2011 г. Ръстът по задължителната застраховка не може да е индикатор за излизане от кризата. Няма изгледи за ръст в другите застрахователни браншове в краткосрочен план. Застраховането следва процесите в икономиката и затова, дори да има стопанско оживление, ръст в нашия бизнес може да се очаква най-рано през следващата година.

- ЗАД Армеец има традиции при социално значими инициативи, спонсорства на културни и спортни мероприятия. Имате проекти за развитие на човешките ресурси, включително практикуми за студенти. Станахте ли разпознаваеми със социалната си ангажираност?

- Да бъде разпознаваема със своята социална ангажираност е голяма привилегия за една компания. Това означава че ангажираността е реална и не се изразява само в действията по една конкретна кампания, а в ежедневието на дружеството, в неговата практика, дори в личния живот на служителите. Ако по пътя към по-добър живот, по който ежедневно вървим, даваме по малко и за обществото, всички ще бъдем с една крачка по-близо до целта.

Нетна печалба по Дружества от Група "Булгартабак" за периода 2007-2011 1Q хил. лв.

	2007	2008	2009	2010	2011 1Q
"Булгартабак - Холдинг" АД	13 142	58 898	3 623	5 825	1 319
"Благоевград - БТ" АД	30 034	11 230	1 533	9 867	(628)
"София - БТ" АД	5 158	345	99	9 724	1 091
"Плевен - БТ" АД	106	(2 192)	-2 285	13	610
Група "Булгартабак" * - консолидирано	3 471	27 751	3 412	18 991	2 167

Приходи от продажби по Дружества от Група "Булгартабак" за периода 2007 - 2011 1Q хил. лв.

	2007	2008	2009	2010	2011 1Q
"Булгартабак - Холдинг" АД	40 887	57 196	40 663	42 077	6 969
"Благоевград - БТ" АД	211 617	189 441	158 297	172 112	48 170
"София - БТ" АД	87 475	81 411	100 070	135 115	33 260
"Плевен - БТ" АД	20 083	12 315	9 644	16 491	6 342
Група "Булгартабак" * - консолидирано	367 479	290 377	266 705	312 665	81 380

Тютюн с аромат на скандали

Държавата пак се опитва да продаде пооскубаната си златна кокошка „Булгартабак“

НЕВЕНА МИРЧЕВА

Златна кокошка и свещена крава. С най-малко думи така може да се опише „Булгартабак” и неговата роля в съзнанието на българите. Холдингът отдавна не е това, което помним от зората на демокрацията, стопи се от 22 родни и 8 чужди фабрики до 3 работещи в момента. Не е стожер и на поминъка на тютюнджиите, защото изкупува около 12% от суровината, произвеждана у нас. С вдигането на акцизите на цигарите и пускането на пазара на вносителите със свободно определяни цени минаха и златните времена, когато пазарният дял на родните марки беше над 80%. Сега българските папироси запазват лидерството си, но държат малко над 30 на сто от продажбите.

Въпреки това обаче, като се чуе за продажбата на „Булгартабак”, веднага се надигат брожения, започват протести, съмнения за уговорки „под масата” и изобщо всевъзможни конспиративни теории. Защо той е толкова важен, едва ли някой може да даде логично обяснение. Но е символ. Опитите за продажбата му, които за последните 15 г. са три, са завършвали с пълно фиаско, усукани като турски сериал. Няколко министерски глави са хвърчали досега в опитите да се принесе в жертва свещената крава.

Днес кабинетът Борисов е на път да направи немислимото – сделка за „Булгартабак”. Продажбата тръгна, първите етапи са преминати. Трима кандидати остават в предпоследната фаза от наддаването. Тютюневият гигант „Бритиш Американ табако” прави втори опит да придобие цигаренте ни фабрики. Останалите двама играчи са финансови инвеститори, които вероятно ще гонят оптимизиране на холдинга и препродажба. Едната компания „Си Би Фемили офис сървис”, е 100% собственост на австрийската „Капитал банк”, част от “Граве груп”. Втората – BT Invest, е свързана с дъщерни дружества на руската банка ВТБ – втора по големина на активите и собственост на правителството в Москва. Броени дни остават до достигането на финалната права, когато ще стане ясно кой колко дава за златната ни кокошка. Допуснатите кандидати трябва да купят меморандуми на 25 юли, а офертите се подават в края на август. Зноен септември очаква Агенцията за приватизация, защото продажбата на „Булгартабак” винаги е като вадене на горещия картоф от огъня.

Какво обаче представлява днес мастодонтът „Булгартабак”. Холдингът разполага само с двете си най-големи цигарени фабрики – в Благоевград и София, и с тютюнопреработвателната в плевенското село Ясен. Отдавна ги няма задграничните дружества от старите съветски соцрепублики. Те до едно фалираха, а активите им бяха разпродадени.

Количество изкупен суров тютюн от Дружествата от Група "Булгартабак" за периода 2007- 2011 1Q тона

	2007	2008	2009	2010	2011 1Q
"Булгартабак - Холдинг" АД	1 616	2 286	3 346	99	3 731
"Благоевград - БТ" АД	0	0	0	0	0
"София - БТ" АД	0	0	0	0	0
"Плевен - БТ" АД	1 262	1 193	1 702	2 218	43
Група "Булгартабак" *	2 878	3 479	5 049	2 316	3 774

Забележка: Суровият тютюн от съответната реколта се изкупува през две календарни години

Количество продадени тютюни - износ и ВОД тона

	2007	2008	2009	2010	2011 1Q
Количество продадени тютюни износ и ВОД	10 026	9 581	3 449	1 896	207

Пазарен дял на цигари с марки на "Булгартабак - Холдинг" АД %

	2007	2008	2009	2010	2011 1Q
Пазарен дял на цигари с марки на „Булгартабак – Холдинг” АД	74,4	60,4	49,1	37,1	36,2

Приходи от продажби на цигари по Дружества от Група "Булгартабак" за периода 2007 - 2011 1Q хил. лв.

	2007	2008	2009	2010	2011 1Q
"Благоевград-БТ" АД	192 393	172 681	145 521	164 051	46 429
вътрешен пазар	138 682	106 820	71 320	38 920	9 859
износ	53 711	65 861	74 201	125 131	36 570
"София-БТ" АД	80 606	73 056	98 321	132 308	32 629
вътрешен пазар	76 926	64 221	45 148	19 977	5 386
износ	3 680	8 835	53 173	112 331	27 243
Група "Булгартабак" *	325 536	248 704	243 842	296 359	79 058

Количество реализирани цигари за периода 2007-2011 1Q млн. къса

	2007	2008	2009	2010	2011 1Q
Благоевград-БТ" АД	12 106	11 706	8 989	8 710	2 509
вътрешен пазар	8 115	7 178	4 304	2 049	528
износ	3 991	4 528	4 685	6 661	1 981
"София-БТ" АД	1 978	5 318	6 469	7 594	1 937
вътрешен пазар	1 666	4 613	2 917	1 220	362
износ	312	705	3 552	6 374	1 575
Група "Булгартабак" *	20 857	17 314	15 458	16 304	4 446

Още преди 5-6 години държавата отне лицензите на повечето тютюневи и цигарени фабрики във всеки от големите областни градове. Една част бяха директно закрити, останалите – продадени на парче. Повечето сега се ползват за складови бази. Свежи пари бюджетът прибра от няколко от големите работещи предприятия. Първо бе продаден „Юрий Гагарин БТ", който правеше опаковките. През борсата се изтъргуваха и две цигарени фабрики – в Пловдив и Стара Загора. Днес те имат частни собственици, произвеждат нови марки и пряко конкурират холдинга в продажбите на папироси.

Хронология на сделките

Две неуспешни, но много шумни приватизационни сделки изживя „Булгартабак". През 2002 г. тръгна продажбата на целия холдинг, който тогава включваше 22 родни и 8 фабрики в чужбина. В надпревара между 4-ма участници новоизлюпената „Табако кепитъл партнърс" спечели с оферта от 110 млн. евро цена и обещание за 70 млн. евро инвестиции. По жалба на останалите кандидати обаче Върховният административен съд отмени решението за избор на купувач и спря сделката. „Табако кепитъл", която претендираше да е под шапката на „Дойче банк", се оказа замисъл на родни бизнесмени начело с Георг Цветански, който приватизира и трите държавни фармацевтични компании. След поредица съдебни саги и шумни политически дебати кандидатът се оттегли, а процедурата беше спряна, след като се опорочи напълно. След нея министърът на икономиката Николай Василев бе сменен.

Година по-късно кабинетът Сакскобургготски опита продажба и на парче. Най-големите цигарени фабрики бяха обединени в два пакета – „Благоевград БТ" и „Слънце Стара Загора БТ" в единия, и „София БТ" и „Пловдив БТ" във втория пакет. Именно за него оферта внесе „Бритиш Американ табако". 220 млн. евро, плюс фабриката в София, се оказа впоследствие предложението. То обаче не получи подкрепата на парламента, който по закон трябваше да одобри сделката. Последва оставка на председателя на НС Огнян Герджиков и на още един министър на икономиката – Лидия Шулева. БАТ се оттеглиха от сделката заради „усложнената политическа обстановка".

Историята

„Булгартабак" е създаден през 1947 г. чрез обединяването на всички малки производители на тютюн и цигари, разпръснати из цялата страна.

През ноември 1993 г., с Разпореждане № 115 на Министерския съвет Сто-

панско обединение „Булгартабак” се преобразува в „Булгартабак-холдинг” ЕАД и 22 акционерни дружества с държавно участие. През 1995 г. с решение на Народното събрание „Булгартабак-холдинг” ЕАД и 15 негови дъщерни акционерни дружества са включени в Програмата за приватизация чрез инвестиционни бонове. За приватизиране са обявени 20% от дела на държавата в капитала на дружествата. Всички предложени по този ред акции са придобити от юридически и физически лица в периода 1996/1997 г.

Холдингът е публично дружество като 79,83% са собственост на държавата чрез Министерство на икономиката и енергетиката, а останалите 20,17% от акциите в капитала му са собственост на акционери – физически и юридически лица и се търгуват на борсата. Свободно търгуеми са и миноритарни проценти от двете останали цигарени фабрики – „Благоевград БТ” и „София БТ”. “Асеновград Табак” и “Шумен Табак” са също част от холдинга, но те нямат лицензи за производство на цигари. “Хасково Табак” е в ликвидация. Действащо е търговското дружество „Булгртабак-Трейдинг”.

Част от групата е и фондация “Фонд за финансиране на социалните разходи от приватизацията и преструктурирането на “Булгартабак-Холдинг АД”. Чрез него се изплащат обезщетенията на всички съкратени работници от продадените тютюневи и цигарени фабрики.

Хронология на сделките с фабрики

Ето колко получи държавата за тях в периода 2004-2005 г.

„Първомай- БТ” АД – покупна цена 199 450 Евро (390 090.29 лв.) при задължения на дружеството към 30.09.2004 г. 1 189 000 лв.

„Тополовград- БТ” АД - покупна цена 307 000 Евро (600 439.81 лв.) при задължения към 30.09.2004 г. 334 000 лв.

„Исперих- БТ” АД - покупна цена 100 000 лв. при задължения към 31.12.2004 г. 2 140 000 лв.

Общата сума, получена от продажбите през този период е 1 090 530,01 лв. - 2006-2007 г.

„Пловдив- Юрий Гагарин-БТ” АД – цена от трите аукциона - 32 597 227,80 лв. (три аукциона на БФБ)

„Пазарджик- БТ” АД – цена 4 718 000 лв. (аукцион на БФБ)

„Сандански- БТ” АД – цена 2 308 000 лв. (публично оповестен конкурс с единствен критерий предложената цена)

„Дупница- БТ” АД - цена 101 101,11 лв. (публично оповестен конкурс с единствен критерий предложената цена)

„Смолян- БТ” АД – цена 1 500 501 лв. (публично оповестен конкурс с единствен критерий предложената цена)

„ГоцеДелчев - БТ” АД - цена 2 281 000 лв. (аукцион на БФБ)

Общата сума „Кърджали – Табак” АД – цена 6 013 110 лв .((публично оповестен конкурс с единствен критерий предложената цена).

„Слънце- Стара Загора - Табак” АД - на аукционите на 11 и 14 юли 2008 г. притежаваният от„Булгартабак-Холдинг” АД мажоритарен пакет от 78,18% (920 854 акции) от капитала на„Слънце - Стара Загора - Табак” беше купен за 18 186 866,5 лв. или по 19,75 лв. лв. за акция.

„Цигарена фабрика - Пловдив” АД - на 16 юли 2008 г., при условията на непрекъсната търговия на пода на БФБ, притежаваният от „Булгартабак-Холдинг” мажоритарен пакет от 78,18% (843 682 акции) от капитала на „Цигарена фабрика -Пловдив” беше купен на цени както следва:

843 500 броя акции по 36,569 лв. за акция или 30 845 951.50 лв.

182 броя акции по 35 лв. за акция или 6 370 лв.

Общата получена цена от продажбите през този период е 43 505 829,91 лв.

Съдбата на останалите е следната:

„Хасково Табак” – в ликвидация /все още част от холдинга/

„Дулово Табак” – в несъстоятелност

„Харманли Табак” – в несъстоятелност

„Ямбол Табак” – в несъстоятелност

„Видин Табак” – заличено

Бизнесдамата показа как се решава спор между акционери без скандал

Всеизвестна максима е, че най-ефикасно се управлява с желязна ръка в кадифена ръкавица. По този начин са управлявали императори и крале, президенти, премиери и крупни бизнесмени. По стария изпитан способ и Цветелина Бориславова, новата собственичка на Българо-американската кредитна банка (БАКБ) взе нещата в свои ръце, за да се справи със сложното наследство, оставено от предишните акционери в банката, и да може да я управлява според своите идеи за бъдещето на кредитната институция. А те са доста амбициозни – да я превърне от специализирана в ипотечно кредитиране в банка на бизнеса. И то на едрия бизнес, който се нуждае от доста пари, за да излезе от рецесията.

Бориславова заподозря миноритарните акционери Грамърси Имърджинг Маркет фънд, Грамърси Селект Мастер Фънд и Дейтън Инвестмънтс Холдинг в нечестна игра и съгласуваност на действията при уволнението на един от надзорниците. И постъпи по европейски – следвайки закона. Бориславова казва, че е научена да спазва споразуменията правилата и принуди и другите да ги спазват. Въпреки всенародното недоверие в българските институции, тя сезира Комисията за защита на конкуренцията, която започна веднага производство за евентуално нарушение от тримата акционери, изразяващо се в съгласуваност при вземането на решения. Под въздействието на желязната ръка в кадифената ръкавица на закона, трите дружества, които прите-

Бориславова извади кадифената ръкавица

жават наз 33% от акциите, дори излязоха с декларация, че ще подкрепят решенията на основния акционер – притежавания от Бориславова фонд Си Ес Ай Еф. Така въпросът бе решен без да се прибягва до скандали в медиите и други по-драстични типично български прийоми.

След като продаде изцяло дела си в СИБАНК на белгийската Кей Би Си, Цветелина Бориславова не се раздели с банковия бизнес. Когато обичаш една работа, тя се превръща в твое призвание, казва тя като обяснение на завръщането си. Завръщане всъщност не е най-правилната дума, защото Бориславова не е прекъсвала работата си по финансови проекти. "От доста време се занимавам с оздравяване на дружества, което включва финансово преструктуриране, освобождаване от утежняващи дейността имоти и сектори и строг режим на разходите", обяснява банкерката.

Бориславова открай време диверсифицира бизнеса си. Той се простира от банка за крупни предприемачи и финансиране на големи проекти, през туризъм и енергетика до огромни масиви черешови градини и земеделска земя. Холдингът ѝ Си Ес Ай Еф е съсредоточил дейността си в производството на електроенергия от възобновяеми източници. С нейно участие са придобити два терена в Североизточна България в землището на Каварна. След като перките заработят, се очаква да произвеждат 250 MW енергия.

Строежите, предимно на вятърногенераторни паркове, постоянно се разрастват и са обхванали почти цялата страна. Строи и заводи за биомаса, наскоро стана ясно, че огромни масиви от т. нар. слонска трева ще заемат пустеещите полета в Северозападна България.

Философията на Бориславова, щом стигне върха в някоя област, да продава и да се насочва другаде - явно е претърпяла промяна. Вече не продава, а продължава да развива бизнеса.

Интересът към зелената енергия не е изненадващ за Бориславова. Тя е известна с философското си и екологично отношение към природата. Цветелина Бориславова беше в основата на пропагандирането в България на инициативата на Евросъюза "2020" за устойчиво развитие. Реализирайки проектите, много често си партнира със Световната банка. Създадената от Бориславова фондация "Credo Bonum" също подкрепя устойчивото развитие и глобалните идеи. Тя има за задача да организира обществени дебати по значими теми, да помага на хора в неравностойно положение, да възстановява обекти със значима историческа стойност. Фондацията организира заедно със СБ "Борса на идеи", участва и в проекта на друга неправителствена организация - "Фондация на българските майки", за подпомагане на социално слаби деца в риск. Друга амбициозна цел на фондацията е възстановяване на християнските храмове с историческа стойност.

Кривото огледало на общия интерес

Управляващите предпочетоха козметични промени вместо сериозно затягане на контрола над обществените поръчки

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Две трети от публичното финансиране, в това число и парите от Европейския съюз, минават през обществени поръчки. В условията на криза за повечето фирми те са спасителният пояс. Но това не отказа някои български компании от порочния навик да си гарантират добри пари за зле свършена работа. Затова не е учудващо, че през 2010 г. одиторите от Сметната палата откриват нарушения при 84% от проверените обществени поръчки. В предходните години ситуацията не е била по-добра. Следователно обществените поръчки продължават да са удобното кранче, през което изтичат публичните финанси. За жалост, колкото повече това кранче се ремонтира, толкова повече то се разваля. Ето защо има приети два изцяло нови закона за обществените поръчки, гласувани през 1999-а и през 2004 г. Вторият от тях е в процес на 23-и ремонт и вече е получил одобрението на Министерския съвет.

Промените се правят под натиска на ЕС, след като на 20 юли 2010-а в своя мониторингов доклад Европейската комисия отбеляза: „Установени са сериозни слабости при прилагането на законодателството за обществените поръчки в България. Компетентните органи констатираха 60% нередности за всички проверени търгове. Нарушенията достигат почти 100% при мащабни проекти за публична инфраструктура, за която органите са задължени да извършват предварителен контрол. Същевременно административните и съдебните власти не могат по ефективен начин да защитят обществените поръчки от конфликт на интереси."

Първоначалното намерение за изцяло нов закон се трансформира в „изменение и допълнение на закона". Обещанието да бъде чут

гласът на бизнеса

остана само на думи. „Вместо диалог се стигна до монолог пред криво огледало", така предприемачи определиха начина, по който правителството направи своя редакция на нормативната уредба за обществените поръчки. Ако не сте на „ти" с всички тънкости на действащия закон и отворите проекта с измененията, ще се почувствате като в лабиринт. Неслучайно в правителствения портал за обществени консултации има само три коментара за предстоящите корекции и единият от тях гласи: „Възможно ли е Министерството на икономиката, енергетиката и туризма да качва и мотивите за изменение, както и какво точно се променя. Така е трудно да се ориентираме."

Добрата новина е, че в един документ се събира цялата нормативна база, независимо от размера на обществената поръчка. Европейските средства, както и парите от националния и от местните бюджети са под общия знаменател на изискванията за ефективност и прозрачност при харченето. Създава се централен орган по предварителен контрол в Агенцията по обществени поръчки.

Предвижда се обжалването да става само пред Комисията за защита на конкуренцията, за което се плаща. Вече няма да може да се използва посредничеството на Агенцията за обществени поръчки, което е безплатно. Но проблемът с обжалването едва ли ще бъде решен, защото трудно се намира балансът между бързото започване на изпълнението и справедливостта при избора на изпълнител. Затова в момента жалби бавят изграждането на магистрала "Марица" и на други знакови пътни отсечки.

С цел опростяване и

облекчаване на правилата

за възлагане на обществени поръчки

отпадна изискването за отпечатване на обявата в „Държавен вестник" за поръчки по националните прагове, като остава задължителното публикуване само в Регистъра на обществените поръчки. Поправките предвиждат държавата и общините да избират дали в комисиите на конкурса да има независими експерти от бизнеса, което в момента е задължително. Новост е, че възложителите на обществени поръчки ще може да контролират работата на конкурсните комисии – по своя инициатива или по сигнал на заинтересовано лице. Освен това те ще имат право да се намесват в работата на изборните комисии, които би трябвало да са независими. С всичко това най-вероятно проблемите още повече ще се задълбочат. На възложителите се дава възможност да променят еднократно обявлението на поръчката. Досега това беше недопустимо и когато имаше нарушения в конкурсната документация, процедурата се прекратяваше.

Сред промените вътрешните поръчки (in house договаряне) са конфликтна точка. Те са неприемливи за частния бизнес. Но явно битката кои фирми да влязат в т. нар. рестриктивен списък ще се пренесе в парламента. Държавата и общините ще може да възлагат без конкурс обществени поръчки на собствените си търговски дружества. Това означава, че дадена община би могла да регистрира ЕООД, да му назначи управител и да се договаря пряко с него. Така широко се отварят врати за изкривявания, реагират от работодателските организации. И при тази редакция на закона не отпадна емблематичният за корупцията критерий „Най-ниска цена". Практиката показва, че големите инфраструктурни обекти се печелят с оферти под себестойност и след това се иска допълнително финасиране и удължаване на срока за изпълнение. Типичен пример за това е магистрала "Люлин", която поскъпна с около 100 млн. евро спрямо договорената при спечелването на търга (137,381 млн. евро). Изграждането се удължи с близо година и половина, при първоначално предвидени 36 месеца. Затова в повечето страни от ЕС избират икономически най-изгодната оферта.

С предложените промени в Закона за обществените поръчки не се атакуват основните места, които генерират корупция, смята зам.-председателят на Българската стопанска камара Камен Колев. Явно и тази власт ще предпочете публичните средства да отиват при „приятелски фирми", а не обществените поръчки да се превърнат в най-добрата услуга на най-добрата цена.

От БСК са на мнение, че обществените поръчки трябва да излязат от

и техният регистър да събира пълната информация за всяка поръчка, за да има прозрачност какво се очаква от даден изпълнител, с каква оферта е спечелил, какъв ангажимент е поел, какво е качеството и какъв е обемът на свършената работа, има ли анекси. Често в заданието са поставени високи изисквания, а договорът се сключва за услуги и изделия със значително по-ниски качества, но на висока цена, и никой не контролира това несъответствие. Бизнесът настоява в регистъра да се вписват предвидените неустойки или вреди по сключени договори, а също да има информация за кандидатите, представили документи с невярно съдържание. Предлага се да има черен списък на фирми, които подменят изискванията на поръчката или предават зле свършена работа. Вместо това обаче авторите на проекта предпочетоха да отпадне сегашният сив списък на възложителите, злоупотребили с европейски пари.

Предлага се подизпълнителите да поемат до 40% от работата, за да се пресече практиката фирми „пощенски кутии" да печелят инфраструктурни търгове заради капацитета си в чужбина, а после да прехвърлят всичко на местни компании. Бизнесът държи да се регламентира срок не по-дълъг от 30 дни, в който възложителите да се разплащат. Предприемачи настояват след като има стандарти за хляб, месо и млечни продукти, да се въведе стандарт и за обществените поръчки.

Вече има достатъчно предложения, за да стане играта по-честна. Дано обаче при обсъждането на промените и парламентът да не се окаже в режим на монолог…

Сключени договори през първото полугодие на 2011 г.

Обект	Стойност на един договор (без ДДС)	Валута	Брой	Обща стойност
Строителство	Над 2 150 000 лв.	BGN	57	629 974 985.82
	От 200 000 до 2 150 000 лв.	BGN	267	192 010 134.55
		EUR	2	820 117.58
	От 0 до 200 000 лв.	BGN	258	14 293 163.89
Доставки	Над 180 000 лв.	BGN	777	932 840 645.82
		EUR	12	52 289 099.87
	От 50 000 до 180 000 лв.	BGN	1007	99 955 266.03
		EUR	10	1 019 219.80
	От 0 до 50 000 лв.	BGN	2773	32 395 382.50
		EUR	12	264 849.03
		USD	1	13 026.00
Услуги	Над 110 000 лв.	BGN	370	363 445 260.13
		EUR	16	27 478 308.28
		JPY	1	40 000 000.00
		USD	1	260 218.00
	От 50 000 до 110 000 лв.	BGN	303	22 480 115.62
		EUR	4	235 272.00
	От 0 до 50 000 лв.	BGN	2194	27 965 180.49
		EUR	7	130 475.00
Конкурс за проект	От 0 до 30 000 лв.	BGN	7	19 166.63
Общо		BGN	8013	2 315 379 301.48
		EUR	63	82 237 341.56
		JPY	1	40 000 000.00
		USD	2	273 244.00

Източник: Агенцията по обществени поръчки

Вкусни ли са пържените рибки

Социалните мрежи вече са феномен, с който бизнесът няма как да не се съобразява

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

През 2008-а във форума BG-Mamma беше пуснат слух, че една финансова институция ще фалира. Създаде се голяма паника. Този форум беше предшественик на новото поколение социални мрежи като Фейсбук и Туитър, които тогава бяха в процес на развитие. Много от компаниите вече си даваха сметка, че интернет е сила, но все още не предполагаха, че тя може да се насочи и срещу самите тях. Бизнесът все още не подозираше колко е важно присъствието му там, където хората общуват. Предприемачите не осъзнаваха какви финансови загуби може да им костват отсъствието от това пространство и липсата на адекватна реакция, ако възникне криза, свързана с имиджа на компанията.

Сега потърпевшата финансова институция за разлика от много свои конкуренти знае как се използват социалните мрежи за контакт с клиентите. Мнозина дори не са чували за Foursquare. Но влезете ли в новата геолокационна социална мрежа, в която потребителите споделят със свои познати къде точно се намират в момента, не бива да се изненадвате, че въпросната компания присъства и там с указания къде може да се ползват нейните карти и услуги. Така негативният опит бе превърнат в технологично предимство, което дава възможност внимателно да се следи и насочва настроението на клиентите.

Вирусният ефект

Интернет привлича все повече потребители, а социалните мрежи са като жив организъм, който расте бързо. В началото повечето „класически" маркетолози гледаха на онлайн маркетинга така, както изпълнителите на класическа музика са гледали някога на рап музиката, но след време и те започнаха да поклащат глава в този ритъм. Сега все повече се обръща внимание на възможността масово да се разпространи мълва в интернет пространството, като се използва т.нар. viral (вирусен) ефект на предаване на информацията. Точно като болестотворните вируси информацията много бързо стига до хиляди, а дори до милиони получатели. За бизнеса няма нищо по-добро от това да попадне в среда на потенциални клиенти, а те със сигурност са в социалните мрежи. Проблем обаче може да се появи, когато като потребители на определени стоки или услуги са недоволни и започнат да споделят

своето негодуване.

Фейсбук все повече се превръща в маркетингово оръжие. И не бизнесът избира социалните мрежи, а те избират него. Когато потенциалните клиенти търсят в интернет, пред тях има два варианта - или да намерят информация за вас и вашите продукти, или да попаднат на конкурентите ви. Но дори първо да попаднат на информация за вас, не сте сигурни дали ще е положителна. Ето защо мениджмънтът на онлайн репутацията е нещо твърде важно, което обаче често се подценява. Социалните мрежи не са само източник на целенасочен трафик към фирмения сайт - те са инструмент за изграждане на доверие и имидж, но изискват да имате щит срещу отрицателните коментари за вашите стоки или услуги. Затова въпросът дали да изберем социалните мрежи вече не е на дневен ред - вие просто трябва да сте там заради бизнеса си, посочват специалистите по интернет маркетинг. „Но бизнесът трябва да осъзнае, че хората не са в социалните мрежи заради него. Те се обединяват по интереси и свикват да споделят информация, а и взаимно да си помагат. Ето защо и компаниите трябва да създадат своята безплатна армия от поддръжници. Те биха могли да привлекат достатъчно последователи, като им създават положителни емоции. В следващ момент, ако по една или друга причина има атака срещу фирмата, в социалната мрежа те ще имат своите верни поддръжници. И съвсем не е нужно да се оправдават - направят ли го, губят войната", обяснява Ален Попович, управляващ съдружник на фирмата за интернет маркетинг Social me.

Без почивен ден

Ако искате да разработите канал в социалните мрежи, трябва да се запасите с търпение и време. Може да мине повече от година, докато се изгради общността. Трябва да има ясно установена политика и хора, които да работят за тази кауза. Компаниите усещат, че това взаимодействие носи ползи, но те все още не разбират неговата сила и не гледат сериозно на подобна комуникация. Техните собственици или маркетинг мениджъри не бива да си мислят, че ако направят фен страница във Фейсбук, веднага ще започнат да продават чрез нея. Социалната мрежа не е канал за продажби, макар чрез нея да може да се продава.

Социалните мрежи нямат работно време, нито имат почивен ден. И всеки бизнес, който по една или друга причина присъства там, трябва да се съобрази с този факт. Хората, които в тази среда поддържат комуникация с клиентите, трябва да бъдат добре обучени за работа в нея. На този етап обаче обслужването на клиенти не може да става чрез Фейсбук или Туитър, защото това все още не е структурирана среда. Но присъствието в социалните медии става задължително за компании, които имат широк кръг от клиенти като финансовия и застрахователния сектор, телекомите, големите IT компании и другите фирми с огромна клиентска база. Това е сравнително евтин канал за популяризиране на дейността, както и за обратна връзка за пазара и отношението на клиентите към конкретни продукти и услуги.

Живеем в ерата на вниманието и влиянието

ИВО ИЛИЕВ, специалист по онлайн маркетинг и реклама

Намираме се в нова интернет ера, наречена Web 2.0, която икономисти и маркетолози определят като „ера на вниманието и влиянието". Някои говорят за Likeonomy - икономика на препоръките и споделената информация в социалните медии. Социалните мрежи изглеждат безплатни, или поне доста изгодни за реклама и маркетинг. На пръв поглед са и универсално приложими за всякакви кампании и често фирмите правят грешката да действат на своя глава. Социалните мрежи са най-динамичната среда и всеки ден те ни изненадват с нови промени, концепции и функции, с които трябва да се запознаваме. Това качва цената на услугите като social management, програмиране на приложения за социални мрежи, интерфейси, интеграции в официалния сайт. Доскоро повечето Фейсбук конкурси и игри имаха регламент като: „Качи снимка и събери одобрение, а снимката с най-много харесвания печели конкурс". От 11 май Фейсбук официално забрани подобни обяви в своята платформа. Всяка игра, конкурс или друг тип кампания трябва да се организира и провежда на Фейсбук приложение, специално създадено от собственика на бранда.

Facebook

Изглежда евтино, а струва скъпо

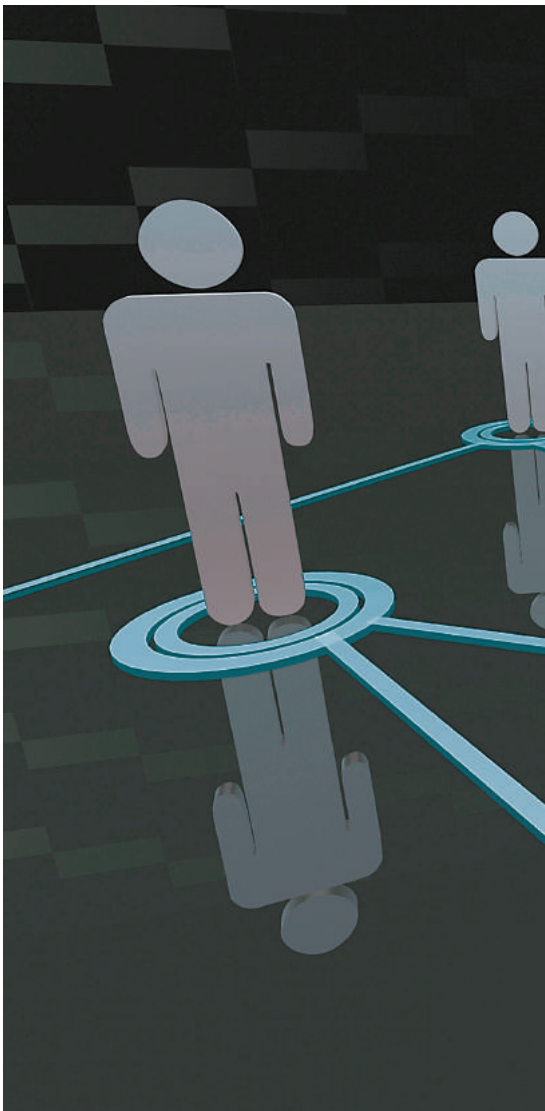
ДЕСИСЛАВА БОШНАКОВА, управител на ROI Communication:

В социалните мрежи така или иначе хората говорят за вас и вашия бизнес. Ако не сте част от разговора, пропускате шанса да създадете полезни и ефективни взаимоотношения. Иска ни се да получаваме само положителна обратна връзка, но в социалните медии трябва да се подготвим и за негативни коментари. В много от случаите това ще ни помогне да поправим пропуските си, но и да усетим колко верни привърженици имаме. Влизането в социалните мрежи изглежда евтино, но всъщност е твърде скъпо. Изисква отдаденост, систематичност, редовно поддръжане на комуникацията, затова тя трябва да се повери в ръцете на човек или екип, който има правото от името на фирмата да общува с тази голяма аудитория.

След като интернет промени живота ни през XX век, в новото столетие безспорният фактор на промяната се казва Facebook. Социалната мрежа все по-осезателно навлиза в живота ни и придобива нови форми ежедневно. Facebook все по-често се превръща дори в семеен консултант, който определя не само разходите и приходите в домакинството, но дори и името на неродения наследник.

АНТОН АНДОНОВ

В края на 2010 г. социалната мрежа бе разтърсена от необикновената молба на младо семейство от Канада. Робърт и Роми Алпинели помолиха приятелите си да измислят име на неродената им дъщеря. Двамата обещаха от страницата си във Facebook да кръстят детето с името, получило най-широко одобрение от юзърите в мрежата. До обществения вот семейство Алпинели стигнаха, след като споровете им как да се казва първата им рожба дошли до задънена улица. „Ние сме истински идиоти, защото не можем да се разберем как да се казва детето, но ви умоляваме, приятели,



Това е новото оръжие

ФОТО МЛАДЕН БОРИСОВ

ПЛАМЕН ПЕТРОВ blogatstvo.com:

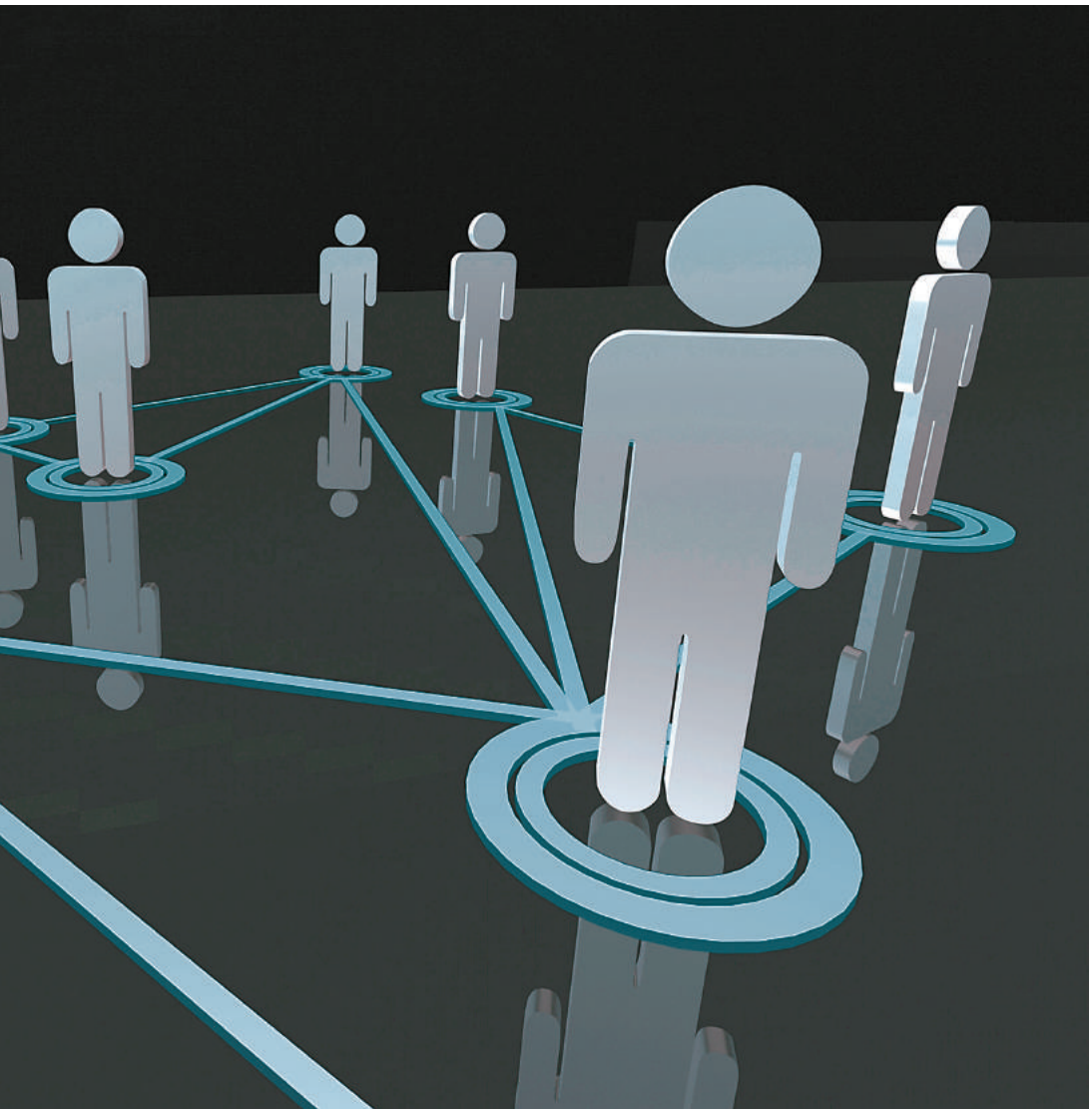
Фейсбук е социален феномен, който тепърва ще бъде обясняван и разгадаван. Дори съм изненадан колко бързо ние, българите, се приобщихме към поредната новост. Включително и в това да се ползва Фейсбук като средство за правене на бизнес. Маркетингът в социалните мрежи вече е неоспорим факт. С него компаниите трябва да се съобразяват, т.е. да предвидят достатъчно хора и средства, за правилното овладяване на това ново оръжие. Няма сфера на дейност или индустрия, за които присъствието в социалните мрежи да е противопоказно. За услугите е някак по-лесно да влязат там. Бизнесът, който търгува с продукти, трябва да внимава да не попадне в традиционния капан да ползва интернет просто като нехартиен каталог.

стана кръстник на бебета

да проявите благоразумие и да ни предложите красиво женствено име, лишено от екзотика", писаха на страницата си родителите.

Лавината от предложения не закъсня и на страницата им се появиха предложения, сред които Ария, Оникс, София, Обри, Грейсън, Уилоу. След спешно заседание на семейния съвет родителите отсяха няколко имена и поканиха приятелите си да гласуват. Вотът на 22 000 човека реши да кръсти момиченцето Мелания. Силата на творческия потенциал в мрежата обаче невинаги дава толкова еднозначен резултат. Пак миналата година американецът Майк Афинито направи страница във Facebook, на която съобщи, че бременната му сестра ще кръсти неродения си син Мегатрон, ако 1 000 000 ползватели застанат зад името. За по-малко от седмица щурата идея събра повече от милион фенове, но лъсна и истината, че сестрата изобщо не знае за интернет референдума. Спорът между брата и сестрата се разгоря отново в социалната мрежа и продължава да буди усмивки. В крайна сметка новороденото бе кръстено просто Дилън. След като благодари за подкрепата, Майк обяви, че е решен един ден неговият син да се нарича Мегатрон, за да не потъне в забрава името на владетеля на Десептикон от вселената Трансформър.

И ако двете задокеански истории все пак имат щастлив край, за който заслуга имат и фейсбукърите, то съвсем близо до Европа – в Египет, хората не се допитват до мрежата, а направо използват нейните ресурси, за да кръстят децата си. Вдъхновено от силата на Facebook за свалянето на режима на египетския президент Хосни Мубарак, семейството на Джамал Ибрахим изобщо не се замисля, давайки името Фейсбук на новородената си дъщеря. Момиченцето идва на белия свят малко след революцията в страната, която бе организирана най-вече през социалните мрежи Facebook и Twitter, а младият татко обеща незаченатият му още син един ден да се казва Туитър.



В Израел пък живее момиченце със звучното име Лайк (от английски like – харесвам, б.а.). Детето е родено в градчето Од ха-Шарон и получава името си, защото родителите му обичали до болка бутона "Like" на Facebook, с който ползвателите на мрежата могат да дават оценка на постнати линкове, снимки или видео. Според бащата на Лайк – Лиор Адлер, бутонът "Like", който представлява вдигнат нагоре палец, е най-ярката визуализираща оценка, която всеки дава на съвременния свят. Родителите на момиченцето смятат, че името, макар и да изглежда странно, е съвременно и уникално. В света няма друго дете, кръстено на функционален бутон от социалната мрежа. Но, както се казва, Лайк може да се окаже само началото. Светът трепне в очакване на раждането на Туитър, Скайп, Гугъл, Айпад, Айфон, Айтъч, Хром и Мозила. Или … нещо още по-така!

Преводач в ухото

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Според Библията Господ осуетил строителството на Вавилонската кула и наказал хората да говорят на различни езици, за да не се разбират помежду си. Вече хилядолетия езиковият проблем продължава да разделя човечеството. Но футуристичната измислица за вавилонската рибка в романа „Пътеводител на Галактическия стопаджия" на Дъглас Адамс е на път да стане реалност. Идеята да поставиш рибката в ухото си и да започнеш да разбираш всичко, което ти се говори, скоро може да не е само на книга. От миналата година насам „Гугъл" разработва програма за мобилен телефон, която ще може да превежда по време на разговора. Гигантът създаде система за машинен превод на текст - „Гугъл транслейт", която постоянно се подобрява чрез сканирането на милиони страници по интернет и документи на различни езици. Групата разполага и със система за гласово разпознаване, която позволява на потребителите на мобилни телефони да извършват търсения по интернет, без да натискат клавишите. В момента се работи върху комбинирането на двете технологии за получаването на софтуер, способен да разпознава човешки глас и да превежда на чужд език.

Нов етап в комуникациите

Технологии за разпознаване на глас и за превод ползва и Apple в свои изделия. През април т.г. корпорацията дори придоби Siri – компанията за изкуствен интелект, чийто приложения влизат в iPhone, iPad и iPod. Този факт ясно показва каква посоката на развитие избира Apple.

В надпреварата за технологично надмощие в „Гугъл" се надяват, че в следващите няколко години може да са готови с основната система за симултанен гласов превод. Очаква се тя коренно да промени общуването между хората по света.

Всичко това звучи интригуващо, но още по-интересно е, че подобна разработка вече съществува и тя е направена от български екип, начело с инж. Койчо Митев, който ръководи Центъра за интелектуална собственост към Русенския университет. Патентът за „Цифрова писменост и метод за комуникация на майчин език" е издаден още през 2002 г. Изобретението позволява да се създаде софтуер за свободна комуникация по телефон, микрофон и интернет между всички езици и диалекти по света. Така всеки говори на своя роден език, а от двете страни на слушалката се чува съответният превод. За целта трябва да се състави цифрова писменост на звуковата и писаната реч на всички езици, които ползват хората по света. Тя ще съдържа информация за фонетичните и граматическите характеристики на речта, които са достатъчни за комуникацията на майчин език. Цифровите кодове на речта ще са свързани с база данни от междуезиковите речници, така че комуникацията да е възможна в реално време.

Според инж. Митев в „Гугъл" вървят по друг път и прилагат статистически метод за превод. Използват огромната база данни от преводи между различни езици, с която разполагат сървърите в интернет. Българските откриватели избират различен подход – звуковата и писаната реч на всеки език се трансформира чрез цифрова компютърна писменост. Компютърът прилага правилата на всяка граматика и ползва цифрови междуезикови речници, като борави единствено с цифрите от 0 до 9. След граматически анализ машината превръща смисъла на човешката реч в цифрови кодове от другия език, следва нов граматически анализ и тогава софтуерът трансформира цифровите кодове в звукова или писана реч на съответния език. Инж. Митев е на мнение, че цифровата писменост има бъдеще единствено като международен стандарт, подобно на баркодовата система в търговията. При нея вертикалните чертички (баркод) служат на сканиращото устройство единствено да разчете цифрите под баркода. Цялата информация за съдържанието на съответния стоков продукт е скрита в цифрите отдолу.

В точното време

За да може патентът на българските изследователи да получи широко приложение в цял свят, е необходимо първо да се изготви пилотен модел за комуникация между 3-4 езика с до 3000 думи. Всеки език ще влезе в системата за

комуникация тогава, когато еднократно, но по един и същ начин кодира с цифри думите, фразеологичните конструкции и граматиката си. Тогава всички езици и техните диалекти стават равнопоставени. Компютърът ще бъде реалният преводач. Основната характеристика на всяко научно откритие е това, че откритията нямат алтернатива. Българският екип базира разработката си на факта, че освен цифрите от 0 до 9 няма други знаци, които да присъстват едновременно в писмените системи на всички езици. Затова пред откритието не стои въпросът „дали", а „кога".

Често проблем за навлизането в практиката на едно изобретение или научно откритие е това, че то е изпреварило своето време. Цифровата писменост е сътворена в точното време, но както по всичко личи - не на точното място. От години в България като че ли никой не търси начин да се използва най-значимият капитал на нацията – нейният интелект.

Гугъл разработва програма, която ще свали езиковите бариери. Българи знаят как това да стане

Затова ще чуете български изобретатели да казват, че ако Стив Джобс се беше родил в нашата страна, едва ли „Apple" щеше да я има – та той дори не е завършил университет! Ако Джон Атанасов беше израснал у нас, може би все още нямаше да познаваме компютъра. Но и неговият път към славата е бил постлан с трън и след редица съдебни дела, продължили с години, той постига признание за изобретението, което промени света. България все още има шанса да даде цифрова писменост на човечеството и София да стане център за координация на този проект, вярва екипът, стигнал до тази идея. Парадоксален обаче е фактът, че вече няколко години никой не проявява сериозен интерес към откритието. Инж. Койчо Митев дори е готов да подари това достижение на държавата, но не знае на кого да го повери, за да го развива. В Гугъл може и да не подозират, че има такава българска разработка.

Системите за машинен превод се развиват непрекъснато и стават все по-добър помощник в преодоляването на езиковите бариери. Но те биха могли да започнат да изместват преводачите, едва когато в тях влязат усъвършенствани технологии с висока степен на изкуствен интелект.

Изоставаме бързо

България е на последно място по износ на иновативни стоки в Европейския съюз. Делът им в общия обем на експорта е едва 3,6%, твърди зам.-председателят на Българската стопанска камара Камен Колев. Докато у нас за иновации се заделят едва 0,59% от БВП, в 27-те държави членки на общността делът на разходите за такива цели достига 1,59%.

Патентната активност също е изключително ниска. „В България броят на патентите годишно е 4 на 1 млн. души, а в Естония са 33, в Германия – 291, а средно за страните – членки на ЕС – 117", изчисли Колев. Инвестициите у нас, освен че намаляват, са основно в недвижими имоти, търговия, финансово посредничество и хотелиерство. Това обрича индустрията на технологична изостаналост.

Преди повече от година от Световната банка отправиха предупреждение, че България е на път да се превърне в технологична дупка на Европа, ако нашите фирми не започнат бързо да внедряват новости. Страната продължава да е на последно място в ЕС по конкурентоспособност и се изправя пред растяща технологична пропаст, но това все още не кара властите да вземат сериозни мерки.

Да защитим суджука на султана

ЕвросЬюзът предлага три вида закрила за качествени продукти

ВЕНЦИСЛАВ ТОДОРОВ

През 1538 г. турският султан Сюлейман I Великолепни издава ферман, с който завещава на Рустем паша земите и данъците от производство на суджуци в Раховиче-и гебр (днешна Горна Оряховица). Няколко века по-късно, през 1861 г., "Горнооряховски суджук" на местния производител и търговец Михаил Николов е отличен с медал от международното изложение в Торино, Италия. Днес три български фирми, обединени в сдружение, кандидатстват в Брюксел с искане Европейската комисия да признае "Горнооряховски суджук" за защитено географско указание.

Това е един от начините за закрила на селскостопанските и хранителните продукти. Европейския съюз дава закрила на храни със защитени наименования за произход, с географски указания и с традиционно специфичен характер.

Какво означава това

На защита в Брюксел подлежат меса, колбаси, сирена, бира, хляб, зеленчуци и много други, характерни за съответен регион или държава изделия. От списъка са изключени виното и спиртните напитки.

Защитените наименования за произход (например българско кисело мляко или българско розово масло) означават, че продуктите имат доказани характеристики, които са резултат единствено от местността (региона) и способностите на производителя в региона на производство, с които се свързва продуктът.

Защитените географски указания (например Хисарска минерална вода) показват връзката на продукта с географската област. Тази връзка трябва да съществува по време на поне един от етапите на производство или подготовка. Задължително е също продуктът да се ползва с добра пазарна репутация.

Храните с традиционно специфичен характер (например – лютеница, суджук, баница) имат характерна черта или набор от характерни черти, които ясно ги разграничават от други подобни продукти от същата категория. А традиционният им характер се свързва със суровините, рецептурата, метода или средствата на производство.

За общото и различното

Общото между трите понятия е, че защитените продукти носят логото на ЕС. Това е знак, че те са с по-специални качества, уникални са, характерни за съответната държава или регион и съответно – по-скъпи. Общо е и правилото, че защитата не е свързана с правата на отделна фирма (както е при търговската марка), а се отнася до наименованието и продукта. Това означава, че от нея могат да се ползват неограничен брой производители, спазващи определени условия. С други думи – ако бъде вписан един продукт в европейския регистър, правата, които носи тази регистрация, няма да са приоритет само на една фирма.

Разликата между трите категории е, че продуктите със защитени наименования за произход или географски указания са характерни само за определен регион и затова могат да бъдат произвеждани само от фирмите в този регион. Храните с традиционно специфичен характер обаче могат да бъдат произвеждани в цялата страна, ако предприятията прилагат съответните традиционни методи и технологии.

Обща е и процедурата, по която

Президиумите на Slow Food

Зеленото сирене от Черни Вит, млечните продукти от каракачанска овца и смилянският фасул. Общото между тях е, че са неповторими и типични храни. Затова българският клон на движението Slow Food създаде т. нар. президиуми за тяхното опазване. Чрез тези механизми движението, което се бори за запазване на биоразнообразието и за наслада от храненето с уникални продукти, иска да помогне на местни производители да съхранят своите традиционни и нестандартни храни и начините за производството им и да ги популяризират. Две са условията за създаване на президиум на Slow Food: наличие на добър продукт - уникален, интересен, невероятен, и наличие на общност, която е свързана с него. След създаването на президиума местните хора могат да разчитат на консултации, промоции, участие и продажби по време на изложения зад граница. Става въпрос не само за популярност, но и за директни икономически ползи.

се кандидатства за закрила пред Европейската комисия. Това могат да направят само група производители, регистрирани по Търговския закон или Закона за задълженията и договорите, по Закона за кооперациите или Закона за юридическите лица с нестопанска цел. Впоследствие всеки, който желае да се възползва от закрилата на продукта, трябва да се присъедини към тази група. Инициаторите кандидатстват пред българското Министерство на земеделието и храните, като прилагат съответните документи за връзката на продукта със съответния регион или доказателства за традиционния състав на храните или начина на производството им. Задължително се представя рецептурата и описанието на продукта.

След проверки на експерти от земеделското министерство и изтичане на необходимия срок за възражения от заинтересувани лица заявката се изпраща служебно до Европейската комисия. Тя се публикува в официалния вестник на общността и се дава възможност на всяка страна членка за възражения по регистрацията. След шест месеца, ако не последва възражение, наименованието се вписва в Европейския регистър на защитените наименования за произход и защитените географски указания или в Европейския регистър на сертификатите за храни с традиционно специфичен характер. А върху продукта вече може да се поставя специално европейско лого.

Процедурата е безплатна и продължава около две години. Вписването е безсрочно, но производителите са длъжни да спазват описаните технологии. Еврокомисията не прави допълнителни проверки. Това е грижа на контролни органи, одобрени от министъра на земеделието. Разходите за инспекциите обаче се поемат от производителите.

По-известни и по-скъпи

Плюсовете от защитата са добре известни. Регистрацията в ЕС означава защита от имитация и фалшификация на продукта. Тя е гаранция за качество и уникалност на изделието. Защитата дава на производителите изключително право да използват регистрираното име върху своя продукт, като поставят специален знак. Потребителите свързват защитените продукти със съответна област, регион, държава. Всичко това носи допълнителна стойност и влияе върху цената на изделието. Например от шунката "Парма", защитена в ЕС като наименование за произход, печелят 200 производители, създали 3000 работни места. За тях защитата означава износ в 40 държави и оборот от 1,5 млрд. евро.

Поради спецификата на тези храни те по правило се произвеждат в по-малки предприятия, в по-малки количества, с прилагане на типични техники. Затова е трудно мислимо да присъстват непрекъснато на чужди пазари. Но тези храни могат да служат за популяризиране на региона и държавата, за привличане на туристи и за сближаване на местните общности.

Към предимствата за фирмите се прибавят по-високата цена на продукта, както и възможността за участие на производителите му в промоционални програми, финансирани от ЕС.

Намерения и реалности

До февруари т. г. в регистъра на ЕС са вписани 1000 храни със защитени наименования за произход или традиционно-специфични. България е на път да отбележи дебюта си в този регистър с „Горнооряховски суджук". Но месопреработвателите в страната заявиха, че не са съгласни той да се произвежда само в този регион и изтъкнаха като аргумент, че "Горнооряховски суджук" се е произвеждал в годините на социализма от всички месокомбинати на страната във всички окръжни градове. Фирмите твърдят, че този суджук няма географски произход и че всичко е въпрос на рецептура, която е специфична за България, но не и за региона. Асоциацията на месопреработвателите подготви документацията за защита на продукти, които иска да впише в европейския регистър като традиционно-специфични - луканките "Панагюрска", "Смядовска специална", "Търновска", "Трапезица", "Троянска" и "Чумерна, филе "Елена", врат "Тракия", роле "Трапезица" и няколко вида пастърма. Двете асоциации на млекопреработвателите също искат да защитят българското сирене и кашкавал като традиционно-специфични и се надяват, че въвеждането на стандартите (БДС) за производството им ще облекчи събирането на информацията по технологичния процес. Българската национална асоциация "Етерични масла, парфюмерия и козметика" също събира документи, за да докаже историческия произход на българското розово масло и неговите уникални качества.

За подобна стъпка мислят и в Браншовия съюз на преработвателите на плодове и зеленчуци, които искат да впишат лютеницата в европейския регистър.

Акции вместо дивиденти

ВЛАДИМИР МАЛЧЕВ
Управител на Бултренд брокеридж

Сухата статистика за движението на борсовите индекси през юни показва, че краткосрочният натиск продължава да е в низходяща посока. Двата най-представителни индекса за родния капиталов пазар SOFIX и BGTR30 изгубиха по 4% от стойността си през месеца, като в по-широкия индикатор 2/3 от компаниите бяха на отрицателна територия. Показателни за настроенията на борсата в момента са месечното поевтиняване на ключови акции като Софарма (-11%), Химимпорт (-15,6%), ПИБ (-8%), ЦКБ (-13,3%). Сред малкото поскъпващи ликвидни акции на месечна база се наредиха Корпоративна търговска банка и М+С хидравлик с ръст съответно от 4,1 и 6%. Много добре се представиха и акциите на Благоевград БТ, които поскъпнаха с 24%.

Противно на предварителните очаквания, юни предложи на инвеститорите на Българска фондова борса някои интересни събития и новини, на които не бяхме ставали свидетели скоро. Значителен брой компании предложиха на своите акционери, а някои от тях вече приеха разпределянето на парични дивиденти или дивидент под формата на акции. Емблематични са дивидентите при трите основни тютюневи дружества – Булгартабак холдинг(7,19 лв. брутен дивидент на акция), Благоевград БТ (11,53 лв. на акция) и София БТ (5,75 лв. на акция). Това беше начинът държавата да изтегли натрупаните през годините печалби в тютюневия холдинг преди неговата приватизация, без това да се отрази на оперативната дейност на майката и дъщерните й дружества. Освен паричните, дивидент под формата на акции ще получат акционерите в Емка, Каолин, Индустриален капитал холдинг и Трейс груп холд.

По-значителните събития на БФБ обаче се оказаха три големи и знакови сделки, които маркират нов етап от развитието на капиталовия пазар и икономиката като цяло. Става дума за дългоочакваното финализиране на прехвърлянето на собствеността на близо 50% от капитала на Българо-американската кредитна банка (БАКБ), както и за не толкова очакваните нови крупни инвеститори в Евроholд България и Еларг фонд за земеделска земя.

Акциите на БАКБ изгубиха 28,3% от стойността си през юни като инвеститорите продължават да са в трудното положение да се ориентират между ниската цена на сделката, бъдещите перспективи, както и предстоящото увеличение на капитала, за чиято емисионна стойност ще се избира между 4 и 7,5 лв. за акция. Национализираната ирландска банка Allied Irish Banks закупи участието си в БАКБ през 2008 г. за над 216 млн. евро и го продаде за 100 хил. евро в средата на изминалия месец. Цената на сделката поражда много въпроси, защото според одитирания отчет на финансовата институция за 2010 г. тя притежава близо 190 млн. лв. собствен капитал, т. е. по никаква финансова логика 50% от банката не може да струва 100 хиляди евро. Какво тогава ни показва тази цена? Поне няколко са основните изводи – реалният собствен капитал на банката е далеч от счетоводния, което хвърля съмнение върху отчетността, банковия надзор и одиторските практики. Другото, което несъмнено можем да кажем, е че българският бизнес в случая се оказа далеч по-далновидният играч. Новият собственик на БАКБ в лицето на Цветелина Бориславова продаде много скъпо участието си в СИБанк на белгийската КВС преди години, за да се окаже сега отново собственик на банка, но със значителна печалба от двете операции.

Дали можем да очакваме тенденцията за промяна в собствеността на банките у нас да се задълбочи? Защо не! В крайна сметка към БАКБ интерес имаше само от местни играчи. Много вероятно е например гръцките банки у нас също да потърсят продажба на поделенията си. Със сигурност обаче западните банки с интерес към нашия пазар ще срещнат конкуренцията на Корпоративна търговска банка, Първа инвестиционна банка и Централна кооперативна банка. Последните вече спечелиха значителен пазарен дял в годините на икономическата криза, демонстрирайки възможности да бъдат конкурентоспособни.

В краткосрочен план интригата около БАКБ ще се върти около взаи-

модействието между двата основни акционера във финансовата институция - контролирания от Цветелина Бориславова Clever Synergies Investment Fund и американския Gramercy Emerging Markets Fund. Ако те намерят общ език и интереси, това вероятно ще е от полза и за банката, и за дребните акционери. В противен случай инвестицията в акции на БАКБ ще стане крайно

рискована.

Втората важна сделка през юни беше тази, с която групата Експат, в която ключов мениджър и собственик е бившият български вицепремиер Николай Василев, придоби 20% от капитала на Еврохолд България за 26,4 млн. лв. Можем само да се надяваме, че това партньорство ще се окаже успешно, тъй като и двете икономически групи имаха трудни моменти през последните 1-2 години. За момента движението на акциите на Еврохолд определено радва дребните инвеститори. Само през юни те поскъпнаха с 26,9% и общо над 70% от началото на годината. Непрекъснатото изкупуване по позицията в условията на стагниращ капиталов пазар е необяснимо за страничните наблюдатели, но изглежда, че купувачите знаят какво правят.

Третата сделка, която стана факт в последните дни на юни, беше продажбата на 49,5% от капитала на един от първите и най-големи фондове инвестиращи в земеделска земя – Еларг фонд за земеделска земя АДСИЦ. Движението на големи пакети от акции на компанията напоследък подсказваше, че нещо предстои да се случи и то стана факт, но все още купувачът на въпросния дял от капитала на фонда не е оповестен. Някои инвеститори вероятно вече са се сдобили с необходимата информация, иначе няма как да си обясним изкупуването на акциите на Еларг в последната сесия от месеца. Тогава цената на акция надхвърли 75 стотинки, което е месечен ръст от над 20% и с 11% над цената, на която беше прехвърлен основният пакет от акции в компанията.

През юни не липсваха и еднозначно негативни новини. След фалита на Кремиковци, сега другият леярен гигант, гордост на социалистическа България – Чугонолеене АД, е обявен в несъстоятелност. Този бизнес изглежда няма почва у нас или поне не в мащабите на тези предприятия. На 14 юни в Търговския регистър бе вписано заявление, с което ОББ започва да се разпорежда с активите на леярния комбинат в Ихтиман в резултат на неизпълнение по кредитен договор. От 42 млн. лв. активи по баланса на компанията към края на първото тримесечие задълженията към банката и други кредитори са 40 млн. лв. Акциите на дружеството естествено се сринаха, като за месеца намалиха цената си с 62%, а купувачи почти отсъстват.

Ключови играчи на борсата поевтиняват, сделките с БАКБ, Еврохолд и Еларг фонд съживиха търговията

В началото на юни стана ясно, че ПФБК е избраният посредник за приватизацията на държавния дял в ЕОН. Във втората половина на месеца Агенцията за приватизация обяви инвестиционните посредници, които ще осъществят приватизацията на държавния дял в ЕВН и ЧЕЗ. Това са Булброкърс и Централна кооперативна банка. Обект на предлагане ще са 33% от акциите на трите ЕРП-та. Самата приватизация се очаква да се случи в последното тримесечие на годината. Надеждите са, че чуждестранните институционални инвеститори и по-масовата българска публика ще участват в процеса и това ще доведе до ефекта, който имаше приватизацията на миноритарния дял в БТК през 2005 г. върху развитието на борсата през следващите няколко години. Това, заедно с приватизацията на Булгартабак и традиционното есенно раздвижване на инвестициите, дават надежда на борсовите играчи за силен край на 2011 година.

Евро плюс или минус?

ПЕТЪР ПЕШЕВ
финансов анализатор

Под натиска на Германия страните членки на валутния съюз се договориха да предприемат мерки по синхронизирането на фискалната си политика, както и да създадат нов спасителен фонд, който да разполага с 500 млрд. евро. Такива мерки са заложени в Пакта Евро плюс като допълнение към вече приетите от членовете на ЕС Пакт за стабилност и растеж и Стратегия 2020 и чрез тях се цели допълнително заздравяване фискалната позиция на държавите членки, насърчаване на конкуренцията и създаване на работещ спасителен механизъм за страните с фискални балансии.

Позицията на България като „йесмен“ създава опасност да отблъснем инвеститорите и фирмите ни да минат в сивата икономика

Средствата в Европейския спасителен механизъм ще бъдат предоставяне на закъсали страни от еврозоната, и то при много ниски лихвени равнища от порядъка на 2-3%. При положение че в момента Гърция може да се финансира от международния пазар при лихви от над 15%, а Ирландия и Португалия трудно могат да пласират голяма емисия облигации при цена по-ниска от 10% от номинала.

Данъците и средствата, които българският данъкоплатец трябва да внесе в спасителния фонд, са двата основни акцента от евро плюс, будещи притеснение у мен.

Изравняване на данъците

Синхронизирането на данъчните ставки е една от идеите, заложени в Пакта. Корпоративните и подоходните данъци в България са в размер на 10% и са най-ниските в рамките на целия ЕС. В страни като Франция, Германия, Белгия и редица други членове на монетарния съюз ставките варират между 30 и 50%.

Именно ниските данъци са основно предимство на българската икономика в процеса по привличане на чуждестранни инвеститори и използване на страната ни като евтина производствена база. Политиката на ниски данъци е съплайсайдерска и изисква дълъг период, за да се усети нейният ефект.

Иначе от кривата на Лафер знаем, че оптималните данъчни ставки, при които държавата ще събира най-големи данъчни приходи, са значително по-високи от 10% подоходен и корпоративен налози, които са в момента у нас. Високите данъци са трудни за администриране и, както се казва, българските компании и домакинства трябва да се научат да си плащат първо ниските данъци, преди да се подходи към някакво повишение.

Определено родните държавници не трябва да казват „йес” на такава идея и не трябва да подписват никакви ангажиращи страната ни документи в тази посока.

За нашата позиция

България все още не е член на валутния съюз, но за да стане такъв, трябва солидарно да предостави милиарди евро в спасителния фонд, наречен Европейски стабилизационен механизъм. Поведението на правителството относно приемането на Пактът евро плюс буди притеснение.

България първа потвърди присъединяването си към Евро плюс от страните не членки на еврозоната. Разбира се, все още нищо не е подписано като ангажимент, но прави неприятно впечатление,

че ни определят като йесмените на Европа. Редица медии отразиха именно това старание на България да се хареса на големите икономики в ЕС като тази на Германия, която е инициатор на новите правила. Нужно е да се направи широка експертна дискусия, защото поемането на такъв ангажимент ще задължи българската икономика с много милиарди – пари, които идните поколения ще трябва да осигуряват, а също и ще ни лиши от основното ни конкурентно предимство - ниските данъци.

Както е известно, пътят към ада е постлан с добри намерения. Желанието на правителството да е изряден член на ЕС и в бъдеще член на еврозоната, не означава съгласие с всяко предложение на останалите страни членки на ЕС, пък било то и Германия.

Ирония на съдбата

По ирония на съдбата най-бедният член на ЕС – България, ще внася средства в спасителния фонд, с който да бъдат спасявани страни като Гърция, Португалия, Ирландия, а съвсем реално в близко бъдеще Испания, Белгия и Италия. Те често ни бяха давани за светъл икономически пример, към който трябва да се стремим.

Няколко поколения наред от тези държави се радваха на разточително харчене и неустойчиво големи социални придобивки. Оказа се обаче, че са грешали в провежданата криворазбрана социално-икономическа политика и са задължили следващите поколения с милиарди евро дългове. Официални лица от тези страни често ни размахваха пръст относно недостатъчния напредък в преструктурирането на икономиката ни преди и след приемането ни за пълноправен член на Европейския съюз.

Словакия и Словения като страни от еврозоната, респективно участващи в спасяването на Гърция, Ирландия и Португалия, вече остро възроптаха срещу факта, че трябва да отделят огромни средства от своя бюджет, дори да теглят международни заеми за спасяването на разточителните страни от периферията на Европа.

Кои страни членки се възпротивиха?

Великобритания, Швеция, Дания, Полша, Чехия, Унгария, Литва и Латвия са ядрото на критиците, които с основателни доводи в полза на националния им интерес не подкрепят новия пакт.

Унгарският министър - председател Виктор Орбан, който е представител на крайнодясната политическа фракция в парламента твърдо не е съгласен със синхронизирането на данъчните системи сред страните членки и обяви, че неговата страна няма да се присъедени към евро плюс. Чешкият премиер заяви същото намерение.

Проф. д.ик.н. РУМЕН ГЕОРГИЕВ, преподавател в СУ „Св.Кл.Охридски”

След кризата накъде?

В световното стопанство има капитали за повишаване на икономическата активност. Нужно е обаче, от една страна, преобразуване на световната финансова система в посока на развитие и по-добро съчетаване на глобалните, регионалните и националните регулатори, а от друга - такова преустройство на националните финансови и банкови институции, което да ги направи способни да управляват финансовите си дебаланси с осигуряване на рационално равнище на спестявания и на инвестиционна активност. Такова преустройство обаче, при посочените по-горе дисбаланси, не може да не доведе до намаляване на ръста на потребление и промяна в спестяванията и държавните разходи във водещата световна икономика – американската, с възможно изостряне на социалните конфликти и отслабване на геополитическите амбиции. Така че изходът от глобалната криза в значителна степен зависи от това доколко САЩ ще се окажат способни на такова преустройство.

КОЛАЖ АНТОН КОВАЧЕВ

Заплахите за устойчивостта и по-нататъшното развитие на световната икономика, в т. ч. на САЩ и другите водещи в икономическо отношение страни, оказаха силно въздействие върху властите в страните от Г-20. Още през ноември 2008 г. те приеха безпрецедентна за периода на „пазарния фундаментализъм” „Декларация за финансовите пазари и световната икономика”. Тя изразява общо желание страните да обединят своите усилия за коригиране действията на пазарните сили и засилване ролята на държавите в новите сфери на дейност, пораждани от научно-техническия прогрес. Ще бъде неточно да цитирам една или друга част от „Декларацията”, тъй като мога да изкривя нейното комплексно значение – важно е мерките да бъдат изпълнени. Без преувеличение може да се каже обаче, че появата ѝ и решенията от следващите срещи на Г-20 свидетелстват не толкова за отричане на либерализма от страна на прагматизма, колкото че се поставя началото на нова икономическа парадигма на XXI век. Изходен момент на набелязаното са устойчивостта на световното стопанство и стабилността на развитие на националните икономики като гаранция за правата и свободите на гражданите. Общонационалните интереси определят формата за реализиране на частните интереси. Колкото повече пазар, толкова повече е нужно регулиране от страна на държавите, толкова повече е отговорността им за векторите на икономическо и социално развитие на страните и регионите.

Сложно е да се прогнозират конкретните промени, които постепенно следва да настъпват в духа на „Декларацията”. Още повече че с отслабване на някои от проявите на кризата, неизбежно се засилва и сблъсъкът на стопанската практика с „пазарните фундаменталисти”. Очертават се обаче няколко

Стабилни национални икономики ще гарантират устойчивото развитие на световното стопанство и сигурността на хората

посоки на активност, които е важно да бъдат отбелязани:

1 Обсъждат се мерки за преобразуване на международната валутна система чрез разширяване на валутите, включени в специалните права на тираж, включително с китайския юан. Тези права ще позволят да се постигне целенасочено международно кредитиране в посоки, където кредитите са най-необходими, а богатите страни, които не се нуждаят от допълнителни резерви, да прехвърлят дялове на нуждаещите се страни. Това същевременно би позволило на долара да възстанови частично позицията си на предпочитана резервна валута, а на китайската икономика – да продължи възхода си като нов двигател в ръста на световното потребление.

2 Активно се дискутира цялостно преобразуване на международната валутна система чрез въвеждане на наднационална световна резервна валута под контрола на световната икономическа общност, като за преходна мярка се предлага система от няколко регионални резервни валути при съответна реорганизация на МВФ и Световната банка. Тази идея се поддържа както от лидери на редица страни (напр. Н. Назърбаев, президент на Казахстан), така и от редица икономисти със световно име, в т. ч. нобелови лауреати по икономика (напр. „бащата" на еврото Р. Мандел) . Смятам, че сериозността и остротата на предлаганото цялостно преустройство все още не се осъзнава от всички като изключително сложен проблем на преразпределение на икономическата власт между страните-лидери и затова е по-трудно осъществимо (особено чрез бърза реализация) при съществуващите разделения на труда и тенденции в научно-техническото развитие.

3 Предлага се установяване на по-ясни и прозрачни правила за регулиране на пазара на сложни (вторични) финансови инструменти със създаване на контролирани площадки, например под формата на клирингови палати, където да се осъществява борсова търговия. Това ще касае преди всичко пазара на кредитни суапи. Същевременно често се обсъжда и необходимостта от въвеждането на допълнителни данъци за определени спекулативни сделки.

4 Обсъждат се мерки за намаляване на възможностите за изкуствено надуване и сваляне на цените на енергоносители чрез тяхното периодично преразглеждане и фиксиране въз основа на по-добро балансиране на интересите на производители и потребители.

Създават се нови финансови инструменти или се предлага връщане към изпитани преди инструменти, на базата на усъвършенстван мониторинг върху предлагането на парични средства и върху достъпа до кредити в зависимост от настъпващи промени в настроението на пазара и от потенциални дисбаланси.

5

6 Обсъжда се намаляване на универсалността и връщане към по-добра специализация в дейността на банките и другите финансови институти, например по-добро разграничаване между инвестиционните и търговските банки с отделяне на търговията със собствени инструменти на различни пазари.

7 Разширява се действието на различни регионални финансови инструменти в пространства, които са достатъчно еднородни и близки по развитие от социално-стопанска гледна точка (например Еврозоната). В последно време тази специфична тенденция в процесите на глобализация се засилва - в света действат над 30 интеграционни групировки от различен формат и се реализират

около 80 регионални търговски споразумения.

8 Предприемат се мерки за по-добро обвързване на бюджетно-фискалната политика с банково-паричната политика в регионално-национален аспект. Свидетелство за това е активизирането на усилията по въвеждането на правила за дългосрочна финансова устойчивост на равнище държави и регионални съюзи (под формата на „пактове", „бордове" и т. н.). При съвременната нестабилност обаче те могат да бъдат успешни само ако създават възможност както за по-добра бюджетна дисциплина в годишен план, така и за нужните в дългосрочен план по-добър бизнес-климат и инвестиционна активност.

9 Разширява се държавната подкрепа за актуални образователни програми, за стимулиране на заетостта, за пенсионните и здравно-осигурителните фондове и гарантирането на влоговете. Внедряват се нови форми на контрол на обществото върху качеството и ефективността на програмното бюджетиране и проектния мениджмънт при провеждането на различните политики на властта в социалната област и екологията.

Разгледаните направления и пакети от мерки, в обсъждането на редица от които имах възможността непосредствено да участвам на международни форуми, не изчерпват системното преобразуване, от което се нуждае функционирането и регулирането на пазарната икономика днес. По всяко от тях са нужни допълнителни изследвания и моделиране, особено в контекста на конкретните национални икономики. Смятам обаче, че те добре разкриват логиката и насочеността на промяната, която днес се очертава в системата на пазарната икономика. Така както след Великата депресия пазарната икономика излезе от кризата чрез модела на държавно регулиране от позициите на дългосрочно научно-техническо и социално развитие, така на съвременния етап може да се очаква по-нататъшно развитие на този остарял модел съобразно новите реалности като модел на регулируема пазарна икономика от глобално-регионален характер. Това, още веднъж би потвърдило общата закономерност за спиралообразно развитие на човешкото общество, доказваща неизбежното остаряване и смяна на всеки водещ модел на развитие с предшестващ го модел, но вече съобразен с новото историческо равнище.

Демокрация или долари?

По-добре АРАСНЕ

Демокрация или долари – на пръв поглед изглежда, че такава дилема пред западните демокрации не стои. Европейските лидери винаги залагат първо на демократизирането на „проблемните" държави, а след това на въоръжаването на новите демокрации. Или обратното. На изток – в Русия и Китай, също имат решение на дилемата още от началото на събитията в Афганистан от 80-те години на миналия век. Пазарлъкът за ново оръжие винаги е вървял ръка за ръка с политическите преговори за смяната на управлението, най-малкото защото производството на пушки и самолети осигурява работа на военно промишлените комплекси. А от договори за милиарди в условията на икономическа криза никоя държава не се отказва.

Top Gun

ТОП 50 на износителите на оръжия в света ($млн.)

1. Място през 2010 година
2. Място през 2009 година
3. Износител
4. Обем в $ млн. за 2010

1	2	3	4
1	1	САЩ	8641
2	2	Русия	6039
3	3	Германия	2340
4	6	Китай	1423
5	5	Великобритания	1054
6	4	Франция	834
7	11	Швеция	806
8	10	Италия	627
9	7	Испания	513
10	9	Холандия	503
11	8	Израел	472
12	15	Канада	258
13	12	Украйна	201
14	29	Бразилия	179
15	18	Норвегия	141
16	13	Швейцария	137
17	22	Австралия	119
18	17	Южна Корея	95
19	19	Узбекистан	90
20	21	Йордания	88
21	16	Южна Африка	80
22	45	Саудитска Арабия	58
23	46	ОАЕ	37
24	27	Финландия	34
25	32	Австрия	33
26	25	Турция	31
27	30	Либия	28
28	23	Сингапур	27
29	31	Сирия	25
30	38	Неустановена страна	20
31	44	Черна Гора	14
32	37	Дания	11
33	20	Полша	8
34	14	Белгия	7
35	39	Иран	5
36	42	Сърбия	5
37	33	Индия	4
38	34	Чехия	3
39	24	Португалия	0
40	26	Беларус	0
41	28	Венецуела	0
42	40	Румъния	0
43	36	България	0
44	35	Молдова	0
45	43	Малайзия	0
46	41	Ирландия	0

Други - 0*
Общо - 24 987

* Стойност "0" означава, че продажбите са под $0,5 млн.

Източник СИПРИ

АНТОН АНДОНОВ

След поредната смяна на влиянието в Афганистан, където Москва отстъпи пред натиска на Вашингтон, през последните години големите играчи на пазара на оръжие обърнаха поглед към арабските държави. Страни като Египет, Сирия и Либия се превърнаха в златна кокошка за военнопромишлените комплекси на САЩ, Русия, Великобритания, Франция и Италия. Събитията в арабските държави от последните месеци обаче превърнаха вчерашните приятели купувачи, в днешни врагове. В момента основните износители на оръжие са принудени да търсят нов баланс между печалбите от продажби и правата на човека. Революциите в арабския свят принудиха британския премиер Дейвид Камерън да промени доста програмата си при визитата си в Близкия Изток. Той стана първият световен лидер, посетил Египет след смяната на режима на Хосни Мубарак. В неговата делегация бяха и много високопоставени ръководители на отбранителната промишленост на Великобритания. Точно когато Либия въстана срещу режима на Муамар Кадафи, там се оказаха 50 британски производители на оръжия, които участваха в оръжеен панаир в Либия. Оказа се, че за последните две години Лондон е продал на Триполи оръжие за повече от $142 млн. долара, а обучението на либийската полиция се е водило от британски експерти. Развитието на ситуацията в Либия принуди Великобритания спешно да спре разрешенията за износ на оръжие в Либия и Бахрейн на 50 свои фирми. В подобен политико-икономически капан се оказаха също Германия и Италия, които след падането на оръжейното ембарго за доставка на оръжие за Либия през 2004 г. направиха планини от пари и осигуриха работа за оръжейното производство. Поръчките от Муамар Кадафи само за немски компании нараснаха от 300 000 евро за 2005 г., до 2 млн. през 2006 г. Берлин увеличи доставките на оръжие през 2007 г. на 24 млн. евро и след резкия спад през следващата година, когато бяха доставени стоки само за 4 млн. евро, последва истински бум на продажбите през 2009 г., който достигна 53 млн. евро. Кадафи закупи от Германия ново противотанково оборудване, вертолети, полеви радарни станции и комуникационна техника. Благодарение на приятелските отношения на италианския премиер Силвио Берлускони с либийския лидер, Рим се оказа продавач номер едно на бойни вертолети за режима в Триполи. Само през 2009 г. доставките на оръжие са били за 110 млн. евро. С наложеното ембарго за доставка на военна техника за Либия Русия загуби 2,5 млрд. долара. Москва бе договорила доставката на ракетните системи земя-въздух С-300 и ТОР-М1, изтребителите МиГ-29 и Су-30, както и танкове Т-90.

В най-тежката кризисна 2009 г. търговията с оръжие отчете 8% ръст в сравнение с 2008 г.

Европа поддържаше добри икономически отношения и с други арабски страни, където бе поискана смяна на управлението. Германия например през 2009 г. продаде автомати и военна електроника на Египет за 80 млн.

евро, а Великобритания достави автоматично оръжие за 183 000 евро на Йемен. Най-добри позиции в Саудитска Арабия обаче имат САЩ. Вашингтон договори доставката на военни самолети-бомбардировачи F-15, вертолети Apache, ракети, радарно оборудване и бомби за 60 млрд. долара през миналата година, а сделката трябва да бъде реализирана през следващите 5 или 10 години. Поръчката ще осигури работа за периода на 77 000 служителя от Боинг. Освен авиацията Саудитска Арабия обеща да модернизира и флота си с допълнителни поръчки за 30 млрд. долара. За да успокои страховете на Израел от нарастването на военната мощ на съседа, САЩ обещаха да продадат на Тел Авив ултрамодерни изтребители F-35, които в случай на нужда ще могат да спрат във въздуха по-старите саудитски самолети F-15. Страхът, че Иран може да удари Обединените арабски емирства, кара Абу Даби да харчи милиарди долари, за да има най-доброто оръжие в света. Шейховете дават луди пари на компании, които разработват съвременни оръжейни системи и купуват оръжия, които все още лежат на чертожните маси. 40-те милиарда долара, похарчени за американска система за противовъздушна отбрана (ПВО) през 2010 г. се оказаха капка в морето от пари, давани от ОАЕ. Въпреки отказа на Русия да достави на Иран ПВО комплексите С–300, Москва има осигурен пазар от 9,5 млрд долара за тази година в региона, а общата сума на подписаните договори за износ на руско оръжие е в размер на 48 млрд. долара. Така Русия ще се опита да запази и натовари производствените си мощности във военнопромишления комплекс, още повече че предстои превъоръжаване на руската армия, което ще струва на Кремъл 650 млрд. долара. Москва може да се превърне в основен купувач на германско оръжие заради неговото високо качество и относително ниска цена. Това пък ще помогне на Берлин да затвърди позицията си на трети износител на оръжие в света след САЩ и Русия, според данни на Международния институт за проучване на проблемите на мира в Стокхолм (СИПРИ). През изминалото десетилетие делът на немската военна промишленост в световния пазар на оръжия нарасна два пъти до 11%. Германия се утвърди като доставчик на високотехнологично оборудване, подводници и военна електроника, а полевите кухни и системи за изчистване на вода на компанията Karcher Futuretech са ненадминати в света. Във фирми като EADS, Rheinmetall и Heckler & Koch работят около 80 000 човека. Въпреки световната икономическа криза и рецесията търговията с оръжие през 2009 г. отчете ръст от 8% в сравнение с 2008 г. Общият обем на продажбите на 100-те най-големи оръжейни фирми се увеличи с 14,8 млрд. долара. Световен лидер продължава да бъде американската компания Lockheed Martin с продажби за 33,4 млрд долара, следвана от британската BAE с обем от 33,3 млрд долара. 33 от 100-те големи са базирани във Финландия, Франция, Германия, Италия, Норвегия, Испания, Швейцария, Швеция и Великобритания. Заедно те са продали оръжие за 120 млрд. долара, което е 30% от оборота за 2009 г. Прогнозите за 2011 г. сочат, че САЩ ще изнесат оръжие за 28,5 млрд. долара, Русия за 10 млрд. Германия - $5,3 млрд.

ТОП 50 на вносителите на оръжие в света ($млн.)

1. Място през 2010 година
2. Място през 2009 година
3. Износител
4. Обем в $ млн. за 2010

1	3		4
1	1	Индия	3337
2	6	Пакистан	2580
3	11	Австралия	1677
4	9	Южна Корея	1131
5	2	Сингапур	1078
6	17	Португалия	941
7	8	САЩ	893
8	5	Алжир	791
9	10	Саудитска Арабия	787
10	4	Гърция	703
11	30	Египет	681
12	7	Китай	559
13	19	Великобритания	518
14	50	Виетнам	515
15	14	ОАЕ	493
16	12	Турция	468
17	18	Ирак	464
18	21	Чили	434
19	3	Малайзия	411
20	22	Афганистан	407
21	41	Канада	373
22	20	Япония	369
23	23	Венецуела	365
24	32	Бразилия	314
25	27	Испания	313
26	13	Норвегия	205
27	15	Индонезия	198
28	44	Нигерия	189
29	52	Мексико	188
30	36	Южна Африка	183
31	25	Колумбия	172
32	31	Сирия	167
33	29	Холандия	162
34	37	Тайван	143
35	33	Полша	142
36	63	Мароко	138
37	46	Франция	120
38	49	Еквадор	116
39	28	Йордания	114
40	51	Румъния	109
41	39	Германия	101
42	47	Иран	88
43	45	Италия	85
44	53	Тайланд	83
45	70	Литва	81
46	109	Мианмар	76
47	90	Словения	73
48	123	Кения	73
49	92	Чехия	73
50	58	Финландия	72

Други - 1236
Общо - 24987

** Източник СИПРИ*

Милиарди долари потънаха в иракските пясъци

АНТОН АНДОНОВ

23 милиарда долара безследно са изчезнали в Ирак. Къде са потънали парите на американските данъкоплатци от продажбите на иракски петрол също никой от чиновниците в държавните служби на САЩ не знае. Вътрешни разследвания на US агенции за надзор и бюджетен контрол търсят през последните години дирите на парите, които администрацията на президента Джордж Буш изсипа в Ирак, но друго обяснение освен „неотчетени, загубени, откраднати" няма. Историята започва през 2003 г., когато след военната инвазия в Ирак САЩ изпращат в Багдад първите $12 млрд. американска помощ, която до април 2011 г. вече е 61 млрд. Парите са предназначени за финансиране на проекти за строителство и възстановяване на страната, а за доставянето им американците правят най-големия в историята въздушен мост. Специални контейнери с банкноти по $100 пътували от военновъздушната база „Андрюс" до Багдад с военно-транспортни самолети. С 21 секретни полета се превозват около 2,4 млрд. долара до май 2004 г. В Ирак парите се пазели в подземията на един от дворците на сваления президент Саддам Хюсеин и в американски военни бази. Оттам те били раздавани в чували на иракски агенции за изплащане на заплати, а според осведомени голяма част от тях отивали за подкупи на иракски чиновници. Военните често пропускали да оформят финансовите документи, което днес затруднява проследяването пътя на ресурса. Сега иракски одитори твърдят, че 6,6 млрд. долара от тази помощ са изчезнали. Според председателя на иракския парламент Осама ан Наджаи „загубените" пари са три пъти повече – 18,7 млрд. Справка от средата на юни 2011 г. за финансовите потоци във Фонда за развитие на Ирак, където се отчитат приходите от продажба на иракски петрол сочи, че оттам са изтеглени $18,7 млрд. Но къде са заминали - не е ясно. Фондът бе създаден от президента Джордж Буш и преустанови дейността си този месец. Липсата на пари от него може да обтегне отношенията между Вашингтон и Багдад, защото според подписания договор при учредяването му, отговорността за наличностите в него и транспортирането на пари в Ирак се носи от американците. За момента САЩ признават, че не знаят къде са отишли $6,6 млрд., уточни генералният инспектор за дейностите по възстановяването на Ирак Стюарт Боуен пред в. The Los Angeles Times. Изчезването на тези пари може да се окаже най-голямата кражба в цялата история на САЩ. Американците не са доволни, че напук на обещанията, че войната в Ирак няма да струва и цент на щатския данъкоплатец, годишно от хазната за нейното финансиране отиваха по 90 млрд. долара.

US армията не знае за какво са похарчени $6,6 млрд.

Диаманти в костюма

ИВАНИЧКА ТОДОРОВА

Всеки ден по обичайния ми маршрут към работа пред очите ми минава една и съща гледка - витрината на магазина на „Агресия" на бул. „България". Тя не крещи, не провокира. Семпла е, но стилна и изчистена. Дори без да съм влизала в бутика, вече съм убедена, че всичко вътре респектира като тежък барок. Оглеждам през стъклото манекените с една-единствена мисъл ала Кари Брадшоу в бутик „Прада": „Искам мъжът ми да се облича точно в тези дрехи! Искам! Искам! Искам!" Разбира се, подобно отношение към дрехата като изключително ценно притежание - диамант от плат, втора кожа, свещена одежда - не е особено познато у нас. За българина основният приоритет е да не е гол.

Ако си облечен с "Агресия", не ти пука и от Обама

Стоп! Тук грешиш, писна вътрешното ми аз преди няколко дни при поредното преминаване на автопилот по добре познатия маршрут. Алармата се активира от интересна гледка зад стъклото на магазина. Стилна дама показваше костюм на господин. Държеше дрехата така, сякаш е бижу, което вади от лъскава кутийка. Бръкнах дълбоко в чантата си – извадих тефтера, драснах първите два реда от графика, с което си освободих времето до обяд, и влязох като вихрушка в бутика. Поривът ми мигновено спря още на входа, защото респектът потушава крайните емоции. Поне външно. Като в анимационен филм над главата ми светна лампичка, че съм се поддала на правилното усещане. В магазина забързано влезе любимият актьор Димитър Рачков. Искал да си поръча фрак за сватбата на Магърдич и Кремена Халваджиян. Рачков, Евтим Милошев, Димитър Митовски и Димитър Станчев са шафери на купона в Панчерево на 9 юли. Днес е 4-ти. Т.е. дотогава има само пет дни, за да намери безупречното облекло.

„Докъде да се съблечам? Ами ако съм без гащи?", чувам смеха на актьора в една от специалните приемни. Само за минути му е взета точна мярка, консултиран е за платовете, кройките и тенденциите и има уговорен час за проба два дни преди церемонията. Така работят в „Агресия" вече 20 години – агресивно, бързо, настървено, с много страст и хъс. Не мислят да свалят темпото, нито им се налага. „Криза в модния бранш няма", заяви наскоро собственикът на модната къща Александър Антов. И как да има, след като са си извоювали привилегията да обличат премиера на България Бойко Борисов, вътрешния министър Цветан Цветанов и почти целия едър бизнес?

Платовете са със златна нишка

"Агресия" днес е емблема на мъжкия стил и шик. Но в началото фирмата започва с дамска мода - една шепа хора работели в помеще-

ние във „Военна рампа" в София. През 1997 г. Фирмата купува бившия завод „Осми март" на столичния булевард „Рожен". Така се полагат основите на модната империя. Докарват уникални машини, специализирани в изработката на мъжки дрехи. Дълги години работят само с български платове, но пазарът им налага да потърсят алтернативи. Заможните българи пътуват и пазаруват в чужбина, което ограничава клиентите им. Благодарение на завидния бизнес нюх на семейство Антови, „Агресия" сключва договори с най-елитните манифактури, производители на бутикови платове – Dormeuil, Zegna, Loro Piana, Scabal, Cerruti.

През юли 2011-а, когато аз реших да вляза за първи път в магазина на бул. „България", фирмата вече предлага изработка и на дрехи уникати, по-скъпи от бижу. Ушити са от най-скъпите платове в света с марката Scabal. Специфичното за тях е, че или са минали през обработка с диаманти, или пък в тях е втъкана 24-каратова златна нишка.

„Да, има кой да купува тези костюми", категорични са консултантките в магазина. „Агресия" предлага на клиентите си и поддръжка на тези капризни материи. Но пази в тайна имената на хората, които се обличат с уникалните костюми. „Нас ни избират не само заради дрехите, но и заради дискретността!", коментират

ФОТО КРАСИМИР СВРАКОВ

Собственикът на „Агресия" Александър Антов (вляво) и Валентин Михов, който беше лице на марката

консултантите.

Какво означава това? Че богатият българин е спрял да робува на световни марки и се доверява на българска фирма. Но тя пък се е доказала с качеството и личното отношение към клиента. А последното го има в големи количества.

Малко преди кончината си голямата Васа Ганчева казваше: „Ям си хляба и с царя, и с каруцаря". Така и модните експерти на "Агресия" третират еднакво всеки, който влезе в бутиците.

Hand Made For You

Магазините предразполагат с леко тайнствени, но много уютни приемни. Те не са отредени само за най-богатите клиенти, но и за всеки мъж, решил да пазарува. Тези приемни са зад бутика (всеки магазин на марката разполага с подобни, дори тези в Чехия), обзаведени са с тежки мебели от естествена кожа и масив. Огромните им прозорци са покрити с тежки завеси, а стените са облечени в текстилни тапети в кралско златно. Атмосферата, която предразполага за дълъг, откровен разговор с персонален консултант, се допълва с питие или кафе. Всеки редовен клиент има личен картон, в който са записани мерките и вкусовете му, както и направените покупки. Целта е да не се дублират дрехите, както и да не се изработват същите модели за друг.

Важното е да си уникален! А още по-важното е, че българинът има тази възможност, без да ходи на шопинг до Лондон, Париж или Милано.

А коя е най-голямата глезотия? Разбира се, дрехите са изработени на ръка. Да имаш костюм, на чиито етикет пише: "Hand Made for ...", или да избродират инициалите ти върху маншета на ризата. Ето това вече носи престиж.

Точно с такъв костюм премиерът Бойко Борисов застана до най-силния мъж на планетата – американския президент Барак Обама. Облеклото на двамата беше почти идентично - не само като кройка, но и като качество. Така светът видя, че работата на „Агресия" е сравнима с тази на световните моделиери.

Обект на дълго обсъждане беше и ризата на вътрешния министър Цветан Цветанов с инициалите му

Докосване на пашмина и кашмир

Осем дни са достатъчни на специално обучените шивачки на „Агресия" за да ви създадат втора кожа. Както те, така и консултантите работят като в малките италиански ателиета. Всичко се прави на ръка – и шевът и кроенето. Клиентът има право на избор между 500 вида от най-добрия плат в света. Не само обработените с диаманти или злато тъкани на Scabal, но и „Гуанашина", например. Създаден от три нишки – кид пашмина (от слабините на младите кози от вида Пашмин), бейби кашмир (от кози, отглеждани в най-отдалечените зони на вътрешна Монголия) и гуанако (от козината само на най-младите животни чуленго, наследство от инките. Днес стадата се отглеждат само от индианци по високите части на Андите). И това е само един от 500-те вида платове! Всички допълнителни материали са от естествен произход. Копчетата, например, са от рог, седеф или плода на палмата „тагуа".

Tzv. Tzv. Тази мода завладя света в последните няколко години. Истерията по персонализирането на дрехата започна от британския кралски двор, където не само всяка дреха на кралица Елизабет Втора, но дори салфетките, с които се храни, са с монограм. По традиция инициалите се изписват на места, които не се излагат на показ и не се виждат (на вътрешния лявъгъл при ризите, например). Правят се от копринени конци, с цвят, който не изпъква. Но правилото невинаги се следва. Особено след като за няколко години родните успели мъже не само загърбиха строгия стил, но и се впускат в авантюри с цветове, кройки и материи.

Сако от коприна

Хит не само в Европа, но и в магазините на „Агресия" за това лято е безхастарно сако (тип риза), изработено от 100% коприна. Разцветките са смели, цветовете - ярки - синьо, бяло и червено.

След като през 2010-а стават представител на „Polo Ralph Lauren", фирмата вече затваря кръга в предлагането. Като влезеш в техен бутик, можеш да намериш най-строгите „блек тай" облекла със смокинг и фрак, бизнес костюми, кежуъл варианти, чак до дрехите за свободното време. Разбира се, има и всички видове аксесоари – вратовръзки, бутонели, дори и смели тиранти за най-разчупените. Въпреки че не предлагат дамска мода, консултантите ме приеха като най-важния си клиент. Бях поканена на разговор и ми отговориха на всички въпроси, които често не бяха свързани дори с дрехите. Така разбрах откъде идва и името на модната къща - точно около създаването на фирмата, бил нашумял сериалът „Гулденбургови", в който модната къща носела името „Агресия".

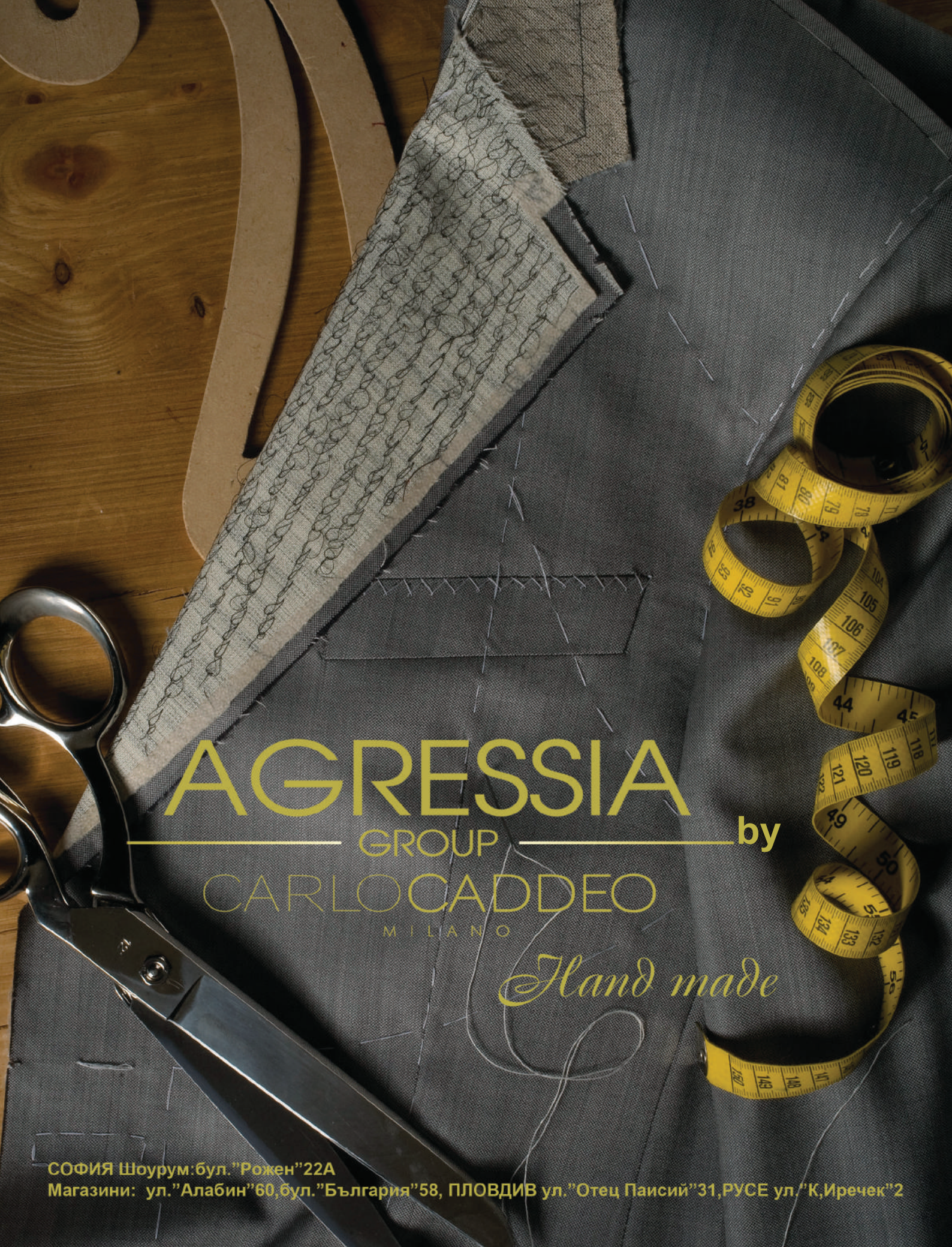
Как се обслужват най-важните клиенти по офисите? Вземат се мерките и ако мъжът не промени размерите си, личният консултант му носи само каталози с новите предложения директно в службата, за да не губи бизнесменът от ценното си време.

Петко Димитров пое щафетата от Вальо Михов

„Агресия" е марката, разчупила вкуса дори на класика Вальо Михов. Той е дългогодишен клиент на фирмата и беше нейно лице, преди тази роля последен да поеме младият бизнесмен Петко Димитров. След като Михов установил по-тесни отношения, започнал да приема и по- смели предложения за цветове и модели. Орлин Горанов също е лице на „Агрсия".

Музикантите обаче не са основна клиентела на фирмата. Може би защото все още у нас важи поговорката: „Музикант къща не храни", камо ли да си купи костюм за 10 хиляди лева от плат Scabal с втъкано злато.

След подробна консултация на чаша приятно кафе, излязох от магазина с доста смесени чувства. Честно казано, бях малко сърдита, или по-точно обидена, че хората, който внасят най-качествените и редки платове у нас, шият само за мъже. А дамите нямат достъп до тези плъ(а)тски удоволствия. Застоях се на тежката врата и на прага се престраших да изкажа забележката си за липсата на женска линия. Оказа се, че недоволството ми е споделено от доста бизнес дами и съпруги на бизнесмени и политици. Но има известно успокоение – правят се изключения за дами, но за тях се шие само по поръчка.



СОФИЯ Шоурум:бул."Рожен"22А
Магазини: ул."Алабин"60,бул."България"58, ПЛОВДИВ ул."Отец Паисий"31,РУСЕ ул."К,Иречек"2

Guinness - кадилакът на тъмното пиво

ФОТО ПЕТЪР МАНОЛОВ

Дългокрака медицинска сестра влиза в болнична стая и вместо инжекция или шепа хапчета подава ... халба тъмна бира. Не, това не е епизод от някоя комедия, а реалност от средата на XX век, макар и малко позабравена. Действието се развива в добрата стара Англия, а бирата се казва Guinness. Лекарите на Острова били убедени, че пивото е полезно за следоперационното възстановяване на пациентите и особено на донорите заради високото съдържание на желязо. Те дори предписвали тъмната бира на бременни и кърмачки.

АНТОН АНДОНОВ

За ползата от пиенето на Guinness пръв съобщава Чарлз Дикенс. Писателят бил запленен от легендата, която разказва за бързото оздравяване на херцога на Уелингтън, който изпил няколко халби с бира и само за няколко дни се вдигнал на крака, въпреки тежките си рани. Тази история става запазена марка на бирата до края на 60-те години на миналия век и дори намира отражение в рекламното послание - Guinness is Good For You. И макар че последвалите изследвания не могли да потвърдят полезността за здравето от пиенето на бира, те не успели и да ги отхвърлят напълно. Което оставя у заклетия почитател на тъмното пиво избора да вярва или не в лечебните качества на Guinness. По-ново изследване на американски учени обаче категорично потвърждава, че пиенето на бира може да намали риска от сърдечен пристъп.

През 2003 г. учени от университета в щата Уинскинсън доказаха с опити върху кучета, че Guinness е полезен за здравето заради голямото количество антиоксиданти. Пиенето на бира снижава риска от образуване на тромби (съсиреци) в кръвта, които са основните виновници за сърдечните пристъпи. Всъщност в аптеките на Камерун и до днес продават Guinness FES (Guinness Foreign Extra Stout) заради поверието в Африка, че лекува малария и хеморагична треска. В Мавритания твърдят, че хората, които не работят, не трябва да пият повече от един Guinness FES седмично, защото в противен случай кръвта им така ще се сгъсти, че сърдечният пристъп им е вързан в кърпа. Но ако оставим настрана маркетинговите трикове и се доверим на фактите, ще видим, че най-продаваната тъмна бира в света е ирландската Guinness. Всеки ден над 10 милиона чаши с кехлибарената течност потъват в гърлата на милионите фенове на марката в света. Високото търсене на бирата накара собствениците на бренда Guinness - компанията Diageo - да стартира строителството на нов завод в родния град на бирата – Лейкслип в Ирландия. Тук Артър Гинес започва да вари своята прочута тъмна бира през 1759 г. в мазето на местния архиепископ. Голямото завръщане на бирата към дома е още по-забележително, защото 20 хектара от земята, където ще се издигне заводът, са били собственост на семейство Гинес. Освен сантимента Diageo очаква да съкрати разходите по производството на Guinness и да увеличи ефективността на бизнеса си в Ирландия. През 2013 г., когато новият корпус заработи, капацитетът му ще позволи да бъдат закрити други две пивоварни в страната, сред които заводът в Дъблин, а половината от наетите работници ще бъдат освободени. Новите производствени

мощности ще дадат възможност на Diageo да произвежда и марките Carlsberg и Budweiser, чиито лицензи за Ирландия притежава. Така компанията, която има пазарно присъствие в 180 страни по света, ще разшири портфолиото си, в което влизат марките Johnnie Walker, Smirnoff, Baileys, J&B и др., за да се превърне в най-големият производител на алкохол в света. Diageo купи марката Guinness през 1997 г. от основаната през 1759 г. Arthur Guinness Son & Co и вече успя да организира производството на бирата в 50 страни по света.

Легендарното питие, без което никой уважаващ себе си ирландец не сяда на масата, си спечели славата на символ на странатаи при честването на деня на св. Патрик - покровителя на Ирландия. От време оно Guinness се произвежда само от четири естествени съставки - вода, ечемик, хмел и мая. Печеният ечемик придава на питието характерния тъмен цвят и уникалния вкус, заради които в някои части на света хората я приемат като лекарство. Бирата Guinness има само 198 калории - помалко, отколкото се съдържат в чаша портокалов сок или обезмаслено мляко. Тайната на тъмното пиво е открита от Артър Гинес. Двамата с брат си Ричард започват производството на бира в родния Лейкслип, но три години по-късно Артър се премества в Дъблин и наема запуснатата пивоварна St. James's Gate Brewery за срок от 9000 години и наем от 45 британски паунда. Веднага започва да произвежда портер (силно пенливо тъмно английско пиво), който успява да наложи като собствен фирмен продукт. Питието с вкус на кафе, какао, опушено дърво и ванилия бързо се превръща в предпочитано от моряците и докерите. Работата тръгва толкова добре, че неговият син - Артър II Гинес продава през 1803 г. по 809 000 галона бира Guinness годишно, а когато 52 години по-късно и той напуска този свят – годишното производство вече е 4 милиона галона. Преди това обаче става управител на банка и президент на дъблинската търговска камера. Третият в династията Гинес – Бенджамин Лий регистрира марката и логото на Guinness с арфата под номер 2 в учреденото в Лондон патентно ведомство, а четвъртият – Едуард Сесил, умира като втори по богатство англичанин. Славното управление на бирената компания от династията Гинес продължава Рупърт Гинес, който през 1962 г. открива първия завод на Guinness в Африка. Последният от рода Гинес, който е в оперативното управление на компанията, се казва Бенджамин. Той държи здраво юздите на семейния бизнес до 1986 г., когато продава фирмата на Distillers Company Limited. Сделката слага край на управлението на славната бира от нейните създатели, които през 1992 г. дори губят място в борда на директорите. Сливането на Distillers Company и Grand Metropolitan през 1997 г. отваря пътя към създаването на компанията Diageo, която държи марката Guinness FES в наши дни. През всичките години откакто съществува, производството на Guinness не е прекъсвало нито за ден. Това не се случва дори на 21 декември 2009 г., когато при ремонт на пивоварната St. James's Gate Brewery избухва пожар. Огънят само за минути обхваща целия покрив, налага се в битка с него да влязат 15 пожарни автомобила, но въпреки това производството на пиво в завода не спира нито за минута. В наши дни Guinness се произвежда в 50 страни в целия свят. Голяма част от продажбите са съсредоточени в Африка, където бирата е позната от 1827 г. Около 40% от световното производство на Guinness Foreign Extra Stout е съсредоточено на Черния континент, където работят 24 завода. Нещо повече – с днешна дата легалното потребление на бира в Нигерия е по-високо от това в Ирландия, въпреки огромното количество Guinness–менте на пазара. В родината на бирата най-голямата атракция се намира в музея на Guinness в Дъблин - бар „Гравитация". Там може да се опита всеки от произвежданите видове, да се види оригинална дестилационна инсталация за бира, да се проследи историята на марката, а за капак може да се види и чуе звукът от истински водопад.

Логото

Арфата на ирландския владетел Брайън Бору е избрана за лого на компанията Guinness през 1862 г. заради голямата си популярност. И за малко не скарва правителството на ирландската република с фирмата. Кабинетът настоява пред производителя да се откаже от символа и да го върне на държавата, защото арфата като инструмент е позната като герб на основания през XIV в. Тринити колидж и се използва за символ на Ирландия от властването на Хенри III през XVI в. В крайна сметка Guinness се съгласява да обърне арфата и продължава да използва нейния огледален образ.

До преди 50 г. бирата Guinness се е смятала за лекарство

Книгата на рекордите

През 1955 г. компанията Guinness издава първата световноизвестна „Книга за рекордите на Гинес". Две са легендите, които отвеждат към идеята за изданието. Според първата през 1951 г. един от шефовете на Гинес по време на лов пропуска да отстреля дъждосвирец. На чаша бира след лова в компанията започва спор коя е най-бързо летящата птица в света, след като един от ловците гордо заявява, че това е златистият дъждосвирец. Избухналият спор дава гениалната идея на пивовара, че това са въпроси, които всяка вечер милиони хора по земята обсъждат. Тогава той съдейства Guinness да започне издаването на авторитетен справочник, в който да бъдат събрани данни за всички световни рекорди и рекордьори. Според автора на книгата за марката Guinness обаче истината е малко по-различна. Сър Хю Байвър е автор на проекта за изданието, който стартира още през 1954 г. Това става след като Роджър Банистър успял да пробяга една миля за по-малко от четири минути, а споровете това истина ли е или не всяка вечер огласяли кръчмите. През 2001 г. ръководството на Guinness решава, че книгата не съответства на основната идея на бренда и я продава за 45 млн. британски лири на компанията Gullane.

Три вида се продават у нас

В България се продават три основни варианта на Guinness. Това са Guinness Draught – в кутия, Сърджър кутия и кегове Guinness Extra Stout – в бутилка Kilkenny Irish Beer – в бутилка Guinness Draught. Draught-а обаче не е „наливна" бира, а просто по-слабо газирано от светлата бира и с характерната мека бяла пяна питие. На нашия пазар не се предлагат другите два вида Guinness - Extra Stout и Foreign Extra (жълт етикет), който се продава само в Африка, Азия и Южна Америка.

Налива се за 119,53 секунди

Истински ритуал представлява наливането на чаша Guinness. Освен специфичната форма на халбата, течността се сипва в нея под наклон от 45 градуса. Първоначално се пълни три четвърти от обема, след което се изчаква пяната да се вдигне от дъното. После под силно налягане от специален сепаратор се долива останалата една четвърт, за да бъде вдигната отново обилно количество пяна. Цялата процедура трябва да продължи ни повече, ни по-малко от 119, 53 секунди. Този ритуал става рекламен слоган на кампания на Guinness – „Good things come to those who wait" (Хубавите неща идват при този, който умее да чака). Наливната Guinness Draught се сервира при температура 6 °C, а Extra Cold Guinness при 3,5 °C. Препоръката на производителя е бирата да се пие така, че пяната да остава на върха на устните за по-добър вкус. В Южна Африка истинската бира се познава не само по вкуса, но и по свойствата, които притежава. Там търсачите на диаманти твърдят, че през халба тъмна бира може да премине само слънчев лъч, отразен от истински диамант. За всички точки на света, където се продава бира, важи основното правило – тя не трябва да се излага на пряка слънчева светлина, защо губи вкуса си. Ако пък преди да отпиете глътка успеете да разклатите халбата, без да разгазирате бирата, значи ви чака удоволствие, сравнимо само с каренето на Кадилак по немски магистрали, защото максимално ще извлечете аромата и ще стимулирате газираността на вашия Guinness.

Красота за $20 млрд.

Най-богатата жена във Франция - Лилиан Бетанкур, не може да взема самостоятелни решения. Тя има нужда от опекун, който да се грижи за състоянието ѝ, възлизащо на 20 млрд. долара, решиха френски съдебни медици. Тяхното мнение най-вероятно ще сложи край на управлението на 89-годишната наследница на козметичната империя L'Oreal и ще даде властта в ръцете на нейната дъщеря Франсоаз Бетанкур-Майерс. Главният мозък на мадам Бетанкур е сериозно увреден, болестта оказва сериозно влияние върху умствената и физическа дейност на милиардерката, която занапред ще се нуждае от ежедневни грижи.

Историята на L'Oreal е история на една жена

АНТОН АНДОНОВ

Мотото „Защото го заслужавам" се превърна в символ на L'Oreal. Производството на всевъзможни козметични средства, рекламните кампании с топ-модели и холивудски актриси, хвърлените милиони долари за благотворителност в битката с чумата на XX век СПИН стоят на парадния вход на френския гигант, но зад затворените му врати се крият коварни интриги и жестока битка за наследство от $20 млрд. Когато през 1907 г. френският химик Йожен Шулер създава малка фабрика за производството на боя за коса, за да спаси пострадалите от некачествени продукти къдрици на съпругата си Луиза, той едва ли е имал представа какви изненади е приготвила съдбата за семейството му.

През 1928 г. химикът заедно със свои приятели купува предприятие за производство на сапун и в него започва производството на козметични продукти с марката L'Oreal, за която днес работят повече от 64 000 души. 13 са научно-изследователските центрове на фирмата в Китай, САЩ, Япония и Франция, 42 завода, 17 международни марки и фирмени магазини в 150 страни по света. Пазарната стойност на компанията се оценява на повече от 50 млрд. евро, а управлението на империята се намира в парижкото предградие Клиши. Почти няма магазин в света, в който да

Любовна афера може да струва кралството на Лилиан

Дъщерята Франсоаз използва щедростта на майка си, която прави подаръци за около 1 млрд. евро на семейния им приятел – френския фотограф Франсоа-Мари Бание, който на всичкото отгоре претендира и за наследството на госпожа L'Oreal. Топлата връзка между Лилиан Бетанкур и Франсоа-Мари Бание датира от 1987 г. След смъртта на съпруга и през 2007 г. дори се говори, че Бание ще заеме мястото в леглото на най-богатата французойка, а заедно с него и цялото й състояние. Претендентът е малко над 60 години. Приятели описват бившия фотограф на New Yorker и Vanity Fair като обаятелен и общителен човек. Той успява да спечели приятелството на семейство Бетанкур заради увлечението си по рисуването и писането, както и заради връзките му с художника Салвадор Дали, писателите Луи Арагон и Самюел Бекет, дизайнера Пиер Карден. Дружбата не е охладена дори от публикации в

жълтата преса, в които се твърди, че Бание споделя леглото си с двама хомосексуални мъже. Всъщност ако подписаното споразумение между дъщеря, майка и приятел бъде нарушено и съдът признае, че фотографът се е възползвал от безпомощното състояние на Лилиан, за да се облагодетелства, той ще бъде глобен с 400 000 евро и ще търка затворническия нар 3 години. Дъщерята успява да извоюва семейният приятел Бание да върне голяма част от получените подаръци, сред които и остров Дарос, част от Сейшелите. Островът някога е бил притежание на иранския шах. През 1999 г. семейство Бетанкур го купуват и застрояват. Правят дори малка самолетна писта, а проектът струва над 260 млн. евро.

Ново решение от 14 юни т. г. на съдебната медицинска експертиза в Париж може да сложи край на семейната война във фамилията Бетанкур. Едно със сигурност е ясно – в бъдеще фамилният бизнес L'Oreal ще бъде ръководен от мъж. Франсоаз Бетанкур има двама сина – Жан–Виктор и Никола, които ще сложат край на женското господство в най-успешната френска козметична компания. Те ще трябва да продължат да развиват компанията и фондацията Бетанкур Шулер (Fondation Bettencourt Schueller), която спонсорира проекти в социалната и културната сфери и медицински изследвания на лекарства срещу СПИН.

не се намери поне един от продуктите на L'Oreal. Сред „масовите" експертите поставят L'Oreal Paris, Garnier, Maybelline New York. В аптеките се продават кремове с марките Vichy, La Rochay-Posay, Inneov, а в бутиците власта луксозната козметика Biotherm, Ralph Lauren, Lancome, Helena Rubinstein, Giorgio Armani Parfums and Cosmetics, Guy Laroche. Зад този успех на компанията стои името на най-богатата днес жена във Франция – Лилиан Бетанкур. Милиардерката е родена на 21 октомври 1922 г. Лилиан е едва на пет години, когато майка и умира и с възпитанието и се заема баща й. Той изпраща детето за обучение в Доминикански католически орден, а полученото там възпитание дава силата на бъдещата императрица на козметиката да се справя с трудностите и да решава проблемите в живота със замах. Лилиан е едва 15- годишна, когато започва да работи във фирмата на баща си. След

стресиращите години на Втората световна война тя отива да закърпи разклатеното си здраве в Швейцария през 1950 г. Тук болната от туберколоза Лилиан среща любовта на живота си – френския политик Андре Бетанкур, с когото прекарват заедно следващите 57 години. Политическата кариера на съпруга й я вкарва в центъра на общественото внимание, където Лилиан намира благодатна почва за развитието на семейния бизнес. Красивата французойка си спечелва славата на френската Джаки Кенеди – заради интересите си към пианото и киното. Лилиан и Андре Бетанкур имат една дъщеря – Франсоаз, родена през 1956 г. Година след щастливото събитие бащата на Лилиан умира и тя е принудена да поеме управлението на L'Oreal, превръщайки се в основен акционер на компанията. Следват години на здрав труд и утвърждаване на фирмата като лидер в производството на козметика не само във Франция,

но и в света. Г-жа Бетанкур пуска за първи път акции на фирмата на Парижката фондова борса през 1963 г. Тогава капиталът на компанията е 60 млн. френски франка. През 1974 г. Бетанкур продава почти половината от дяловете си на швейцарския концерн Nestle. Оттогава Бетанкур и Nestle заедно поемат контрола на 53,85% от капитала и контролират 71,66% от гласовете на акционерите в L'Oreal. За целта инициативната дама създава заедно с швейцарците съвместната фирма Gesparal, в която тя държи 51%. Председател на управителния съвет е нейният съпруг Андре, който се радва на завидна политическа кариера, подкрепян от Франсоа Митеран и Жорж Помпиду. Андре Бетанкур е депутат в Националното събрание и външен министър в няколко френски правителства. Той става сенатор и накрая академик, който представлява интересите на семейство Бетанкур в съвета на директорите на L'Oreal до 1994 г. Тогава е принуден да се оттегли заради антисемитски изказвания, а неговото място е заето от съпругата му. В същото

време Лилиан Бетанкур също не бездейства. Тя става собственик на 5% от акциите на Nestle, което я превръща в най-големия частен акционер на швейцарската компания. Съвместният бизнес с Nestle обаче не върви съвсем гладко. Между 1980-1990 г. Nestle многократно опитва да поеме контрол над L'Oreal, в повечето случаи с удари под кръста, пише френската преса. Въпреки това мадам Бетанкур остава непреклонна в желанието си да запази добри отношения с швейцарския концерн. В 2004 г. двете страни подписват нов договор, според който Лилиан Бетанкур ще продължи да контролира 29% от акциите на L'Oreal, а Nestle няма право да увеличава своя акционерен дял, за да получи контрол над L'Oreal докато г-жа Бетанкур е жива или поне до 2012 г. Едва приключила войната с швейцарците, най-богата жена в Европа е принудена да воюва на нов фронт. След като през 2008 г. дъщеря ѝ влиза в съвета на директорите на компанията, веднага подава молба до френски съд, с която иска майка ѝ да бъде обявена за невменяема. Двете жени влизат в люта семейна война.

Скандали с укрити данъци и пари за политици

Покрай скандала с фотографа любовник излизат наяве финансови машинации, скрити оборотии неплатени данъци за милиони. За да докаже, че майка и е невменяема, Франсоаз вади на показ записи, в които мадам Бетанкур обсъжда с адвокатите си възможността да укрие данъци и разказва за недекларирани банкови сметки на Сейшелските острови и в Швейцария. Освен това L'Oreal се оказва сред незаконните спонсори на партията Съюз на народното движение, издигнала за държавен глава сегашния френски президент Никола Саркози. Връзката между тях е била осъществена от Ерик Верт – министър в кабинета на Саркози, който пазел г-жа Бетанкур от данъчни проверки, гърми френската преса. Разплитането на скандала доведе до официално изявление от Елисейския дворец, в което президентът и министърът отказаха да са ползвали незаконно пари на френския козметичен гигант. През октомври 2010 г. при третия опит на дъщерята да обяви Лилиан Бетанкур за неспособна да взема сама решения, в семейството настъпва привидно спокойствие, защото двете жени се разбират съпругът на дъщерята – Жан-Пиер Майерс да поеме управлението на 31% от активите на L'Oreal, принадлежащи на семейството, чрез новосъздадената компания Tethys.

CT 200h

ДА ИЗПРЕВАРИШ ВРЕМЕТО СИ НЕ Е ГРЯХ.

Повечето хора плащат твърде висока цена за това, че са се вкопчили в миналото. С новия Lexus CT 200h ти ще ги подминаваш, без дори да ги забелязваш. А те ще замлъкват, когато наближиш. И ще те следят с поглед, дълго след като си ги отминал.

Защото новият CT 200h е изпреварил времето си. Прецизирана до съвършенство хибридна система с впечатляващо ниски нива на вредни емисии и недостижима за този клас икономия е съчетана с качество,финес и комфорт, които са запазена марка на Lexus.

Ако да имаш всичко не е достатъчно, ще получиш повече. Lexus Premium Leasing ти дава гъвкави условия за покупка със забележително ниска лихва и атрактивни месечни вноски. Услугата Lexus Free Hybrid Service е специално разработена, за да забравиш грижите и разходите по поддръжката на своя нов Lexus — получаваш безплатно техническо периодично обслужване до най-малкия детайл за 5 години или 100 000 км. Като добавим 5 години гаранция, остава ти единствено да се отдадеш на чистото удоволствие от шофирането на Lexus CT 200h.

Това не е грях. Това е бъдещето.

от 563 ЛЕВА/МЕСЕЦ

LEXUS PREMIUM LEASING

5 ГОДИНИ ГАРАНЦИЯ · PREMIUM LEASING · FREE HYBRID SERVICE

LEXUS

Специално предложение за бизнес клиенти • Снимката е илюстративна

Комбинирани емисии на въглероден двуокис (CO_2): **87 г/км;** Комбиниран разход на гориво: **3,8 л/100 км**

www.lexus-bulgaria.bg

Милионерът с Х-фактор

Създателят на световноизвестни тв програми за лов на таланти е прочут със саркастичния си нрав и репликата "Не искам да съм груб, но...". За 20 години именно пиперливият му език и безпогрешния му усет към надарените кандидати за слава го превръщат в най-богатия телевизионен магнат, изместил дори Доналд Тръмп.

ВИОЛЕТА ЦВЕТКОВА

"Който е казал, че славата, парите и успехът са унищожителни, е сбъркал!" Кой би могъл да изрече подобна сентенция? Някой много успял, богат и прочут, разбира се. Човекът се нарича Саймън Кауъл, най-богатият телевизионен и музикален продуцент в света днес, изпреварил по приходи дори Доналд Тръмп (реалити шоуто "Стажантът") и Райън Сикрест (радио- и тв водещ) в класацията на Forbes. Затова наесен, когато започне да се излъчва "Х-фактор" по Нова телевизия и музикалното предаване вземе, че ви хареса, знайте, че не друг, а именно мистър Гаден, както е известен Кауъл, е негов баща, вдъхновител, съдия... всичко. Заради постиженията си в тв бизнеса в края на 2010 г. той е отличен с почетна нарада "Еми". Връчва му я лично от Рупърт Мърдок с думите: "Саймън е несравним професионалист."

От САЩ до Арабските емирства

Според социолигически проучвания хората от страните с развити електронни медии прекарват средно по около 27 часа седмично пред малкия екран, у нас – около 21. Едни от най-гледаните предавания са шоупрограмите за откриване на таланти, а може би най-популярното сред тях в целия свят е "Х-фактор". Създаден през 2004 г. от Саймън Кауъл, форматът се сдобива с нечувана популярност – от Великобритания и САЩ до Арабските емирства и Австралия. И ненапразно: възможността да се прочуеш и огромният награден фонд (в САЩ е $5 млн.!) привличат като магнит хиляди хора.

Привлича ги обаче и друго – неизменният съдия Саймън Кауъл, чиято язвителност му носи огромна популярност. Той е в журито не само на собствените си шоупрограми с марката "Got Talent" (у нас е "България търси талант") и "X-factor", а и в създаденото далеч преди тях "Pop Idol" (у нас е "Мюзик айдъл", а в САЩ

– "American Idol"). Името му стои както зад формати като "American Inventor", в който начинаещи предприемачи се състезават с концепции за нов продукт, така и зад нашумялата група "Il Divo", в чийто състав влизат трима оперни и един поппевец от най-различни националности…

Впрочем възходът му започва през 2001-ва тъкмо от "Pop Idol", създаден от тандема Саймън Кауъл/Саймън Фулър. И двамата са професионалисти в британската музикална индустрия, разликата във възрастта им е само година, еднакво са подстригани – за мнозина са като братя. Да не говорим, че са и адаши. Успехът на шоуто им е нечуван, затова година по-късно те правят и зрелището "American Idol" в САЩ, а лицензът се продава в целия свят.

Кауъл, разбира се, е съдия, а популярността му надхвърля всякакви граници. Едно нещо обаче го измъчва. Правата върху шоуто са на Саймън Ф., тъй като идеята е негова. А Саймън К., който помага в създаването на тази тв империя, се оказва просто един „талант" в нея. Контролът, властта, собствеността – всичко е в ръцете на други хора, включително на добрия стар приятел Фулър.

И Кауъл извършва немислимото – през 2004-а прави конкурентното шоу "Х-фактор" в британския ефир. Скандал, Фулър дори завежда дело за плагиатство, но в крайна сметка се споразумяват извън съда. Кауъл продължава да съдийства в "American Idol" чак до миналата година, когато изтича договорът му. И… време е за нещо ново.

Откровен циник

Наричат Саймън Кауъл "най-злобния съдия в света", прочут е с коронната си фраза: "Не бих искал да съм груб, но…", подир която следва обиден анализ не само на изпълнението и таланта на състезателя, а и на неговата външност. Често обаче не успява да довърши оскърбленията си, защото гласът му е заглушаван от възмутените викове на другите съдии и на публиката.

От миналата година Саймън е сгоден за гримьорката Мезган Хюсеини

Саймън Кауъл не иска да е груб, но... изрита Тръмп от първото място в телевизионния шоу бизнес

На неговия фон заядливецът Фънки от българския "Мюзик айдъл" и интелектуалният злобар Любен Дилов-син от "България търси талант" изглеждат като капризни хлапаци. Саймън Кауъл е толкова безпощаден към липсата на талант, че е в състояние да накара цялата рода на някой семпъл във възможностите си кандидат за слава да потъне в земята от срам. Представете си само реплики от сорта: "Пееш като Доли Партън, вдишала хелий" или "Ако беше изпял това преди 2000 години, хората щяха да се вкаменят."

Заради острия му език лондонският в. Times нарича Кауъл "токсичен отпадък", но истината е, че именно заради това той е толкова известен и получава неприлично много пари: само за участието си в журито на "American Idol" взема по $33 млн. на сезон! Защо ли? Много е просто: публиката обича публичните разстрели, а Саймън стреля безпощадно. Което му носи толкова слава, че когато обявява, че през 2010-а ще напусне "American Idol", братът на Мадона предприема публична акция, за да върне британеца на съдийския стол в шоуто.

Но не, Кауъл има друго решение в главата. Уж казва "сбогом" на FOX, която излъчва "American Idol", но всъщност сключва договор с FOX за "Х-фактор" в САЩ – така дебютът на шоуто отвъд океана ще съвпадне с дебюта му в България през тази есен. И това не е всичко, Кауъл и екипът му работят и по първото издание на най-скъпото в тв историята състезание "Red or Black" (бюджетът му е 15 млн. паунда) – екранна версия на игра на рулетка, в която седмина души имат шанса да спечелят 1 млн. британски лири, удвоявайки всеки път състоянието си. Нужно им е само да познаят на червено или черно поле ще спре топчето. Шансът? 50:50. Като в истинско казино. Първият епизод се снима на "Уембли" и се очаква огромен зрителски интерес.

Коли, жени и смъртни заплахи

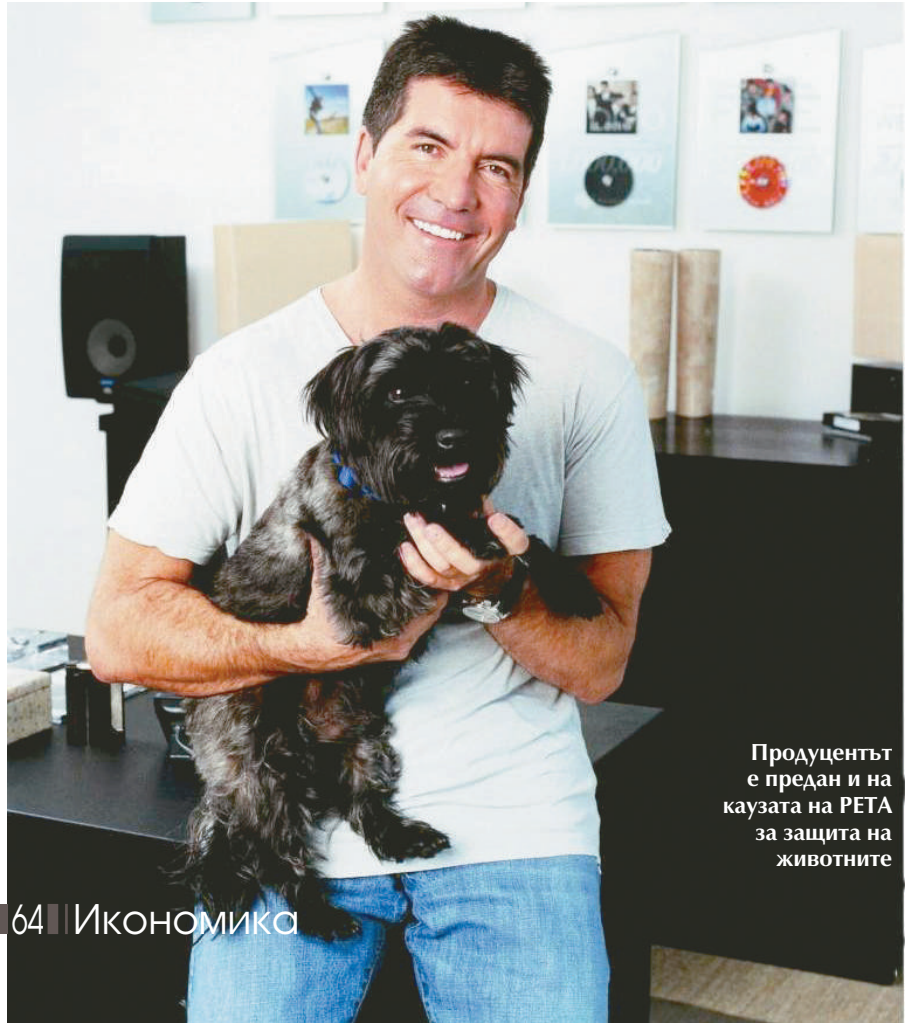
Парите и славата са едно, но враговете – съвсем друго нещо. А неприятелите на мистър Гаден, който обижда и се подиграва от екрана, са доста. Напоследък британецът е

увеличил охраната около имението си в Лос Анджелис. Само през тази година е получил повече от 500 смъртни заплахи покрай съдийството си в шоупрограмите. Говорителят му твърди, че Саймън ги е приел на сериозно.

Иначе е щастлив. Обожава скъпите коли и щом му хрумне, си купува нова: "Луд съм по колите. Обичам да ги зяпам. Обичам и да ги карам. И 100 да имам, пак няма да ми стигат." Не парадира обаче с парите си. Обикновено облича някоя раздърпана тениска, заради което често е в класациите за най-зле облечените мъже. Не е стиснат обаче за благотворителните каузи за защита на животните, срещу СПИН, в помощ на Хаити и т.н. В живота е мил и възпитан. На 51, най-сетне сгоден за гримьорката Межган Хюсеини, което не му пречи да заглежда хубавиците: "Просто обичам жените. Да флиртувам с тях. Да ги изслушвам внимателно. Най-добрите ми приятели, са... жени. А Межган… тя ме разбира. Това е най-важното. Защото не мога да се откажа от кариерата си. Здравото бачкане е единственият начин да успееш. Ако свалиш гарда, другите ще си помислят, че могат да те настигнат. Не, не мога да спра. Това е!"

А ако си мислите, че Саймън е безпощаден само към бездарните кандидати за слава, лъжете се. Цар е на самоиронията: веднъж пародира себе си в "Семейство Симпсън", друг път заявява, че иска да го замразят, за да го съживят след време за бъдещите поколения, а когато по BBC Radio 4 го питат каква книга и предмет би взел със себе си на необитаем остров, отговаря: "Холивудските жени" на Джаки Колинс и огледало, защото много ще си липсвам!"

Колкото до "X-factor" и скритият смисъл в това понятие, става дума за онова невидимо зрънце, без което нито най-талантливият, нито най-умният, нито най-богатият може се нарече истинска звезда. Милионерът Кауъл го има в изобилие.



Продуцентът е предан и на каузата на PETA за защита на животните

Нагоре по стълбата

Саймън е роден на 7 октомври 1959 г. в красивия английски курорт Брайтън в семейството на балерина и агент по недвижими имоти. Буен и непокорен, напуска Dover College едва 16-годишен. Хваща се на всякаква работа, включително детегледач, докато един ден баща му, който работи паралелно и в музикалния бизнес, не му помага да постъпи на работа в EMI Music Publishing. На най-ниското ниво – в отдела за писма.

Момчето обаче е интелигентно, амбициозно и изобщо не му се заседява на дъното. Бизнесът е в кръвта му, постепенно всички разбират, че Саймън има невероятен нюх в откриването и продуцирането на млади изпълнители. Кариерата му тръгва нагоре с независимата компания "Fanfare Records", сред чиито основатели е и Кауъл. В края на 80-те обаче непредвидени обстоятелства довеждат фирмата до банкрут, а затънналият в дългове 30-годишен музикален продуцент е принуден отново се върне под крилото на родителите си. Не за дълго. За късмет скоро получава работа в звукозаписната компания BMG...

Днес магнатът има собствена фирма – Syco, която е част от Sony Music Entertainment и издава предимно албумите на победителите от "American Idol", "X-Factor" и "Britain's Got Talent". SYCOtv пък продуцира всички тези програми, а Саймън Кауъл печели от цялата тази машина за лов на таланти и на пари. На много пари! Богатството му вече се изчислява на 200 млн. паунда. През май британският в. Sunday Times Rich го класира на шестото място в годишния списък на милионерите във Великобритания.

51-годишният музикален и тв магнат, който притежава имения в Бевърли Хилс, Барбадос, Малага и Дубай, изпреварва по богатство величия като сър Елтън Джон, Мик Джагър и Кийт Ричърдс. Има обаче да догонва приятеля си Саймън Фулър, който е на пета позиция с 375 млн. паунда.

Историята от филма „Мисия Лондон“ изобщо не е измислица. По света подражателството е доходен бизнес, забава, хоби, но често и… диагноза

Професия двойник

Да бъдеш себе си или да си потърсиш по-добра самоличност? През последните години като че ли все повече хора се изправят пред подобен въпрос – ненапразно ден през ден четем по вестникарските страници за поредния провеждан някъде конкурс за двойници. Всяка година на 21 юли например в Кий Уест, Флорида, се събират стотици “одрали кожата” на Хемингуей белобради мъже заради традиционното състезание за най-голяма прилика с автора на “За кого бие камбаната” и “Старецът и морето”. Така в градчето, където прочутият писател написва най-добрите си романи в края на 20-те и през 30-те години на XX век, отбелязват годишнината от неговото рождение.

ВИОЛЕТА ЦВЕТКОВА

Не по-малко популярни са и традиционните конкурси за двойници на Елвис Пресли, Мадона, Майкъл Джексън и т.н. Подмамени от съблазнителна и лесна слава, а и от възможност за печелене на прилични пари, там се стичат безброй мъже и жени от цял свят. Достатъчно е малко да приличат на своите идоли и много да си повярват, че всъщност са "той" или "тя". И често до такава степен се вманиачават в своето начинание, че наистина започват да повтарят живота на онзи, на когото са се посветили.

Българският модел

Модата на имитаторите отдавна се шири и у нас. В средата на 90-те стана особено популярен конкурсът за двойници във Варна, където спокойно можеше да срещнеш копие на кого ли не – от Чарли Чаплин до Саддам Хюсеин. През 1997 г. почти до истерия стигнаха мургавите девойки, запленени от тв сериала "Касандра". Латиноамериканската сапунена опера така завъртя главите на невръстни хлапачки и на доста по-големите им каки, че те вкупом се втурнаха да посрещат актрисата Корайма Торес, а после да се надпреварват коя най-много прилича на оригинала.

Някъде през 2001-а пък русокосата Цветелина от балет "Експоуз" спечели международен конкурс за двойници на Мадона. Оказа се, че момичето познава живота ѝ до най-малките подробности и се старае да не остава по-назад от хиперамбициозната попзвезда. У нас има и български Елвис, Принс, Джуд Лоу, Рики Мартин, Мишел Пфайфър, Анджелина Джоли, Моника Белучи и кой ли още не… до миналогодишния удар на Георги Велизаров като Джони Деп. Зевзеци от рекламния бизнес използваха поразителната прилика в сръчно разработена от тях кампания. Толкова сръчно, че подведоха дори авторитетни медии, но пък дадоха успешен старт на новоизлюпения актьор, който наскоро бе лице и на поредния филм "Карибски пирати". Дегизиран, разбира се, като Джак Спароу (Деп).

Любопитно е, че понякога дори на най-запалените двойници им писва да живеят чужд живот

*** Тъй като не успява да посети всички PR събития покрай шоупрограмите "Got Talent" и "X-factor", популярният тв продуцент и арбитър Саймън Кауъл (повече за него – на стр. 62) лично си е нает двойник. Човекът се казва Анди Монк (Монаха) и преди да стане дубльор на Кауъл, играе Дейвид Бекъм. Явява се на конкурс и е избран лично от Саймън. Сега получава хонорар от 7000 лири за всеки ангажимент, но твърди, че не му стигат. Иначе е част от цяла група "Танцуващи монаси" – всеки от седемте ѝ членове е двойник на известна личност. Според Анди Монк двойниците са най-трудното нещо в шоуто. Признава, че откакто е започнал да играе Кауъл, е пред раздвоение на личността. "На улицата често ме бъркат с него. Ако вечер отида в някой бар, хората започват да скандират: "Саймън, Саймън." Дебнали са ме папараци и съм раздавал автографи. Много е забавно, но и трудно." Освен на сцената Анди често се появява вместо Саймън и на различни събития. Според британските медии приликата им е поразителна.**

*** Има една млада дама, която на пръв поглед ще сбъркаш с Виктория Бекъм. Но не е. Казва се Камила Шадболт и работи двойник. Твърди, че професията ѝ не е лесна, защото освен задължението да се появява спешно на различни събития, занимането ѝ излиза и скъпо. Инвестирала е над $100 000 за козметика, фризьори и дрехи. Но пък не отрича, че похарченото се възвръща. Не само от хонорари, а и от случайности. При поредно пазаруване из бутиците я вземат за истинската Пош Спайс и ѝ подаряват… перлено герданче за $13 хил.**

*** 350 служители от администрацията на Кремъл посрещат 2011 г. година с тематичен бал с маски "Назад към СССР" в санаториума край Москва. Водещ е двойник на бившия съветски №1 Леонид Брежнев, участва двойничка на Алла Пугачова, има подобаващи за ретро партито реч. За което Кремъл плаща 11 700 евро.**

и решават да отворят нова страница. Преди няколко години например прочулият се като "българския Елвис" Цветелин Атанасов заяви: "Вече няма да съм двойник!" Естествено след като припечели от умелото си подражателство отвъд океана. Той прие 30-ия си рожден ден като подходящ момент да започне да търси себе си. Но... всяко чудо за три дни. Дали заради намалели приходи или от трудното излизане от подражателството, Цецо Елвиса бързо се върна към второто си аз. Миналата година бе част шоуто "Казино роял" на Канарските острови, за което е избран на международен кастинг за двойници на легендарния Пресли. И щастливо възкликна в свое интервю: "Сбъднах мечтата си да работя крал!" В шоуто са още двойници на Майкъл Джексън и Рей Чарлз. Сега Цветелин/Елвис е в Германия, където пее с госпъл хора на катедралата в Лимбург. Има немски мениджър и прекарва лятото в Бад Нюхейм. Там истинският Пресли е служил в казарма и се организира седмица, посветена на него, с програми на двойници. На българина му предстоят концерти в Швеция с местен госпъл хор и участие в първия голям конкурс в Европа за двойници на Елвис през януари 2012 г. в Блекбърн.

Световен бизнес

Хора, приличащи поразително на известни личности, е имало и ще има. Истината е, че повечето двойници живеят собствения си живот. Гледат на приликата с чувство за хумор и по никакъв начин не се възползват от нея. Сред тях са тв водещият Витомир Саръиванов/Илайджа Ууд, актрисата Теодора Духовникова/Мишел Пфайфър, актьорът Калин Врачански/Хю Лори и т.н. Доста-

*** Мнозина навярно помнят рекламния клип на СДС от зората на демокрацията, когато от тв екрана ни се усмихваше... Карл Маркс. Всъщност е покойният вече писател Тодор Ризников – заради приликата с брадатия автор на "Капитала" срещу 400 лв. се превръща в агитпабло. Скоро обаче се усеща и заживява в пещера край Мадара като туристическа атракция под формата на праисторически жрец Дай Огън, облечен в овчи кожи, препасан с тежък чук и боздуган, окичен на главата с рога на бик. И до днес го помнят като неуморим зевзек – през 1972 г. на шега преписва романа на Толстой "Смъртта на Иван Илич", само че с български имена, дава го като свой ръкопис във варненско издателство, откъдето му отговарят, че е... слаб.**

тъчна им е собствената известност, за да трупат активи като нечие подобие.

Съвсем друг обаче е случаят на т. нар. професионални двойници. Те са превърнали външното си сходство с богатите и известните в свой бизнес. Навсякъде по света съществуват не само шоупрограми, а и мениджъри на хора с подобно занимание, които също печелят от явлението "двойник".

Някои професионални двойници специално докарват външността си до 100-процетово съвпадение с избраната от тях известна личност, използвайки не само грим и перука, но и "тежка артилерия" под формата на пластична хирургия. Като например турската манекенка Чигдем Саваш, която според информация на местни медии през 2008 г. се подлага на операция, за да заприлича на бившия турски премиер Тансу Чиллер. Хубавицата изтърпява 7-часова хирургична намеса, за да участва в дефиле под мотото "Жените на републиката" като преди това лично информира журналистите за намерението си да продължи живота си като двойник на турската "желязна лейди". За целта оперативно е намален носът ѝ, веждите ѝ са повдигнати, а мазнини от корема ѝ са имплантирани в лицето ѝ.

В Русия пък е популярен друг, далеч по-мек вариант на явлението – пародиен театър с двойници на музикални идоли. Ангажират се само висококвалифицирани актьори, способни да пресъздадат ярки и запомнящи се образи на звезди, да копират маниерите им, поведението им, гардероба, гласа, походката, мимиките, а често и репертоара им. Превъплъщенията им са толкова близки до оригинала, че след края на спектакъла зрителите се питат дали пък не са били на концерт на истинските музиканти.

Забава или диагноза

Актьорите от подобни трупи

*** През 2001 г. българката Анелия Манова става звезда на британска фирма, специализирана в "доставка" на двойници на звезди от шоубизнеса за фестивали и частни партита. Тя успешно се превъплъщава в Шерил Кроу и забавлява отбраната публика с изпълнения на световноизвестната певица срещу скромната сума от 3500 паунда.**

са суперпопулярни, затова често ги канят на корпоративни партита, юбилеи и рождени дни на други богати и известни личности. Срещу подобаващо заплащане, разбира се. За подобна цел в много страни по света има специализирани агенции за издирване и осигуряване на двойници за всякакви случаи. Тоест героят на Алън Форд от българския филм "Мисия Лондон" изобщо не е плод само на авторова фантазия. Той е бизнесмен-предприемач, притежава агенция за двойници и в името на парите не би се посвенил да "достави" на някое парти дори британската кралица. Естествено менте.

Ако това е само кино, то известна агенция за двойници в Италия може да украси всяка фирмена вечеринка с "най-големите звезди". Например с Моника Белучи – срещу 3000 евро. Всъщност цената е по договаряне, а в каталога на кампанията има повече от 4000 перфектни двойници на световноизвестни личности. Особено търсена е американката Илейн Холдаго, която често бъркат по улиците със София Лорен. Много търсени са и имитаторите на Барбра Стрейзънд, Селин Дион, Брад Пит, Ричард Гиър, Майкъл Джексън, Роберто Бенини.

На пръв поглед явлението "двойник" е само забава и бизнес, но понякога се оказва и медицинска диагноза. За съжаление подражателството може да се превърне в дълбоко душевно разстройство, предупреждават специалисти. Обикновено става дума за страх от личен провал и търсене на успех с помощта на чужда самоличност. Факт, който буди само съчувствие.

Иначе ако се озовете на бляскаво парти и там егото ви е погъделичкано от неочакваното "дишане на общ въздух" с някоя суперзвезда, по-добре слезте на земята и оценете собствения си успех, вместо да се прехласвате пред чуждата слава. Нищо чудно човекът просто да е двойник, дошъл да отмени някой богат и известен в досадното задължение да общува с "простосмъртни".

*** Най-известният двойник на Джако – Ернест Валентино, започва да живее живота на своя идол още на 8 години, а на 35 това вече е негова професия. В началото родителите му намират идеята да бъде двойник за "най-глупавото нещо на света". Приятели обаче го подкрепят и днес Ернест участва в големи шоупрограми и поддържа мита за Майкъл Джексън жив. А самият Крал на попа е бил негов приятел и ментор.**

Банкерки

Финансовите институции в Русия залагат на скандални имена, за да привличат клиенти

Тина Канделаки

ВИОЛЕТА ЦВЕТКОВА

Нова мода се шири в Русия. Все по-често известни лица от шоубизнеса стават... банкери. Не просто си влагат парите, а купуват акции и се намесват в управлението на кредитните институции.

Сред ярките примери е една от най-популярните и сексапилни руски тв водещи Тина Канделаки (35-годишна, във вените й тече грузинска, арменска и турска кръв, член е и на Обществената палата в Русия). На 22 април 2011 г. тя влиза в съвета на директорите на "Вятка банка". Институцията рядко се споменава в руските медии, но с появата на Канделаки идва и възможността за привличане на нови клиенти.

"Вятка" е сред най-големите банки в Кировска област,

с опасен чар

Анна Чапман

Русия. От началото на 2008 г. неин основен акционер (с 90,7% от дяловете) е бившият член на съвета на директорите на руската Бинбанк Григорий Гуселников. Той явно е решил да изведе кредитната институция на федерално равнище и смята, че Тина Канделаки ще му помогне, пише в. Комерсант. Според изданието тя водещата се занимава с "имиджа на "Вятка" и с разработването на креативна стратегия за развитие". Тина е заинтересована от успеха на проекта, най-малкото защото самата тя се е включила в уставния капитал на банката и притежава малко над 1% от акциите ѝ.

Идеята да бъде поканена Канделаки е на самия Гуселников, председател на Съвета на директорите на "Вятка". Не е изключено популярността на Тина да привлече вниманието, тъй като само появата ѝ в управата изстреля банката нагоре. За позиционирането ѝ на федерално равнище обаче това не е достатъчно. През май т. г. кировската банка заема 184 място в рейтинга на Интерфакс по обем на активите, а по размер на собствения капитал е на още по-скромното 262-о място. Целта на мениджърите и акционерите е да придвижат "Вятка" в първата стотица, а в компанията на Канделаки това ще е далеч по-приятно, коментират медиите.

Фьодор Бондарчук

Тина Канделаки не е първата знаменитост, влязла в банковия бизнес в Русия. През 2010 г. преуспяващият актьор и режисьор Фьодор Бондарчук ("Девета рота", син на легендарния Сергей Бондарчук) и основателят на веригата киносалони Кронверк Синема - Едуард Пичугин стават акционери на московската банка "АБ Финанс" (220 място по обем на активите според Интерфакс). Новоизлюпените банкери купуват по 15,04% от акциите ѝ. Бондарчук обяснява, че банката, "малка, но стабилна", ще бъде инструмент при изграждането на веригата "Кино Сити" в малки руски градове.

Мотивите за професионалното преориентиране на една друга знаменитост – бившата руска шпионка в САЩ Анна Чапман, изобщо не са ясни. През октомври 2010 г. стана ясно, че тя работи като съветник по инвестициите и иновациите на президента на Фондсервисбанк, за която се знае, че е свързана с космическия отрасъл.

Решението на футболния национал Сергей Семак да купи 6,9% от акциите на Донактивбанк през 2009 г. е далеч по-прозаично. Явно е решил да вложи парите си, но е избрал доста ниска в рейтинга институция (675-а сред руските банки по обем на активите). Донактивбанк няма връзка с космоса, нито пък със строителството на киносалони. Забележителна е само с факта, че председателят на съвета на директорите ѝ се озовава в следствения арест заради измами.

Десетилетието

Амелия Адамо

Ричард Брансън

Сюзън Сарандън

ВИОЛЕТА ЦВЕТКОВА

Прехвърлили сте 50-те, но продължавате да се наслаждавате на живота? Тогава попадате в новата категория, която се очертава да е доминираща през второто десетилетие на XXI век – тази на мапитата, писа наскоро в. Daily Telegraph.

Понятието мапи (от английски mappy, mappies) всъщност е абревиатура от "mature, affluent, pioneering people", тоест "зрели, благоденстващи, новаторски настроени хора". Това е социална група от активни и обичащи забавленията мъже и жени от категорията 50+ и 60+. Те не страдат от "синдрома на празното гнездо", тоест не се отчайват от живота, когато децата им напуснат семейното огнище, не се смятат за ненужни, а напротив – с ентусиазъм се впускат в нови проекти и начинания. Те са в крак с последните писъци в технологиите, обичат да пътуват по света и не се колебаят да харчат пари за луксозни удоволствия.

Впрочем терминът "мапи" не се е родил в обичащата да произвежда всякакви думички Англия, а в Швеция, където мапитата дори си имат свое списание "М", характеризиращо ги като зрели хора, "разполагащи с време, пари и… желание да ги изхарчат". В добавка главният редактор на изданието Амелия Адамо възкликва: "Ние сме много, ние сме любопитни и любознателни хора, искаме да влияем на околните и да се чувстваме част от всичко, което се случва."

Според списание "М" да си на 60 години днес е като да си на 40 преди десетилетия. Модел за подражание на мапитата са личности като актрисите Сюзън Сарандън (64), Хелън Мирън (66) и Мерил Стрийп (62), които и на тази възраст са смятани за секс-символи в Холивуд. Да не говорим за рокветерана сър Мик Джагър, който въпреки своите 67 лета не дава никакви признаци "за излизане от форма". А какво да кажем за милиардера авантюрист Ричард Брансън (61), за компютърния гений Бил Гейтс (56), за тв звездата Опра Уинфри (57) и т. н.? Общото между всички тях е именно определението "зрели, благоденстващи, новаторски настроени хора". Тоест мапи.

Предимствата – не плащаш ипотека и не гледаш деца

Заместник-директорът на научно-изследователския институт Civitas Анастасия де Ваал, цитирана също от Daily Telegraph, допуска, че причината за възникването на тази нова социална група се крие в това, че хората вече живеят по-дълго и по-продължително съхраняват младостта си. Според нея мапитата съвсем не са лишени от лични отговорности (например гледане на възрастни роднини), но те са и хора, които са в по-добра

Кой живее по-дълго?

В древността хората, доживели 100 и повече години, били приравнявани към боговете – в каменната, желязната и бронзовата ера човешкото същество рядко е прехвърляло 18-20 лета. По време на Римката империя средната продължителност на човешкия живот е била 35. През Средновековието 28-годишната жена е смятана за възрастна, а на 35 вече била старица. Един руски класик от XIX век пише: "Набръчкана, 45-годишна бабичка…" Едва в края на 20-то столетие средната продължителност на живот отива към 75.

Според миналогодишно изследване във Великобритания французойките и шведите са най-дълголетните от представителите на двата пола в Европа. Френските дами живеят средно 85 години, следвани от италианките – 84 години, и испанките – 83 г. При мъжете шведите водят в класацията по дълголетие при силния пол в Европа със средна продължителност на живота 79 години, след тях са италианците и кипърците – със 78.

Каква е причината за тази статистика не знаем, но учените съветват: за да сте бодри, здрави, работоспособни и щастливи и след 50+, спазвайте следните правила: мислете позитивно, хранете се здравословно, движете се, бъдете любопитни и благодарете за всеки нов ден.

на мапитата

финансова позиция, позволяваща им да вземат по-гъвкави и динамични решения за живота си. "Вече можем да говорим за нов жизнен цикъл: днес 30 години за човека са равносилни на някогашните 18 или 21, поне дотолкова, доколкото именно на тази възраст започва сериозният, зрял период в живота им. Хората вече се женят по-късно и по-късно създават поколение, така днешните 50-60-годишни се оказват средна възраст", изчислява Де Ваал.

Ако младите, живеещи в градовете професионалисти или т. нар. юпита (Young Urban Professional) бяха феномънът на 80-те години, а работещите двойки без деца или т. нар. dink (Double Income, No Kids), характерни за 90-те, то мапитата според редица социолози и психолози имат все по-големи шансове да се окажат движещата сила на току-що започналото второ десетилетие на XXI век. "Днешните мъже и жени на 50+ и 60+ са в по-добра позиция от делеч по-младите си съвременници, които трябва да плащат ипотеки или да отглеждат деца", продължава Де Ваал. Тя допълва, че мапитата изпитват задоволството от постигнатото в живота, но и знаят, че има още много неща за постигане. За тях приближаването и достигането на пенсионна възраст не е повратна точка, а началото на период от интересни неща за вършене и откриване. И изобщо не става дума за слизане от върха, а за период на голяма промяна.

Родните мапита не отстъпват на европейските

Споменатите изследвания и прогнози ми припомниха личен опит, трупан от многобройните ми срещи с известни българи. Преди десетина години, една приятелка журналистка, навършвайки 30, с ужас ми каза: "Майко мила, остарях!" Друга, закръглила 40, също образована, с добри доходи и перспективи, седмици наред ходеше унила – по-хубаво ѝ беше, докато можеше да казва, че е на 30+. А една от най-известните ни поп певици едва понасяше факта, че е станала на половин век, изпадна в депресия и с дни не се показваше от къщи. За разлика от всички тях, една известна поетеса, най-лъчезарният и оптимистичен човек, когото познавам, въпреки че беше най-брулена от живота, посрещна своя 53-ти рожден ден с щастлива усмивка и на висок глас съобщи годините си: "Хубаво ми е! И не ми пука. Всеки ден ми е подарен, мой си е, значи трябва да си го изживея възможно най-добре!"

Днес повечето от тези жени са над 50 и 60 и до една гребат с пълни шепи от живота, без никаква мисъл за "пенсия, оттегляне, свиване в черупката и очакване на края". Напротив, живеят на пълни обороти, пишат книги, пътуват и харчат парите, които имат, за да се чувстват добре. Колкото до най-младата, тя приближава 40, но вече и на ум не ѝ идва да спомене, че "остарява". Нещо повече, точно сега мечтае за професионална промяна, за ново предизвикателство, за ново доказване – какво ли ще ѝ хрумне на 50… Мога да изброя и известни, успели, поддържащи страхотно ниво българи като Кристалина Георгиева, Виолина Маринова, Левон Хампарцумян… все на 50+. Мапита, които никак не изглеждат да са поели път надолу.

Учени геронтолози, които се занимават с проблемите на стареенето и дълголетието, твърдят, че минималният запас от сила и устойчивост у всеки човек е равен на 200 години. Има се предвид способността на човека да живее пълноценно колкото се може по-дълго – да бъде здрав, бодър, да работи, да обича, да ражда и да възпитава деца. Така се оказва, че днес 100 години съвсем не е недостижима цифра, щом на 50 човек е едва на "попрището жизнено в средата"…

Първо бяха хипитата, после настъпни времето на юпитата, сега дойде модата на хората на 50+

Виолина Маринова

Левон Хампарцумян

Кристалина Георгиева

Веселина Кацарова - от Стара Загора

На 18 юли тя празнува 46-ия си рожден ден. Броени дни преди това излезе на сцената в НДК и с гласа си разплака, а после вдигна на крака хиляди зрители. Животът на мецосопрано №1 в света е низ от късмети.

ВИОЛЕТА ЦВЕТКОВА

Висока, твърде елегантна за оперна певица фигура, дънки, красива черна блуза, късо подстригана коса, магнетични сини очи и тих, но приканващ да го слушаш глас, широка усмивка… Така се появи най-успялата в момента българска оперна певица във фоайето на столичния хотел "Радисън". Чакаха я журналисти, уж само неколцина за индивидуални интервюта, а изведнъж групата набъбна. Ще обърна внимание на всеки, обещава пътьом Веселина Кацарова, после към всеки протяга ръка и казва мили думи. Но когато разбира колко голям е интересът към нея и колко малко часове ѝ остават до рецитала, с който трябва да закрие тазгодишния Салон на изкуствата в НДК, предпочита да говори с всички заедно. Никой не се противопоставя. Гласът на Веселина е безценен, трябва да се щади…

Рядко, много рядко славата и талантът оставят човека непокътнат. Толкова рядко, че чак не ти се вярва, че Веселина Кацарова е така реална, земна и непроменена от огромния си успех. От нея няма да чуеш, че най-голямото ѝ постижение е излизането на еди-коя си световна сцена, нито изпълнението на еди-коя си тежка роля, нито работата с еди-кой си прочут диригент или пък натрупаните пари. "Моето най-голямо постижение е моят син. Той е моето щастие", казва тя с толкова искрена усмивка, че веднага я поставяш до която и да е майка по света. В същото време си мислиш за сцените, на които пее, и за дирижентите, с които вае всяка своя роля, и си повече от сигурен, че тя не е просто българката Веселина Кацарова, а артист на възможно най-високия връх. Там, където се стига с талант, с много работа и… с късмет.

Талантът ѝ е даден от Бога, наследила го е от своя баща. Той не умее да чете ноти, но пък свири на акордеон, има невероятен усет към музиката и насърчава дъщеря си още от 4-годишна възраст да свири на пиано, да пее. От майка си пък наследява спокойствието и разумността. Късмет, случила е на родители. Но оттам насетне именно щастливата съдба я следва навсякъде. "Винаги съм се оказвала на точното място с точните хора", усмихва се певицата. Не друг, а един от най-големите ни музикални педагози - Реса Колева, я прослушва още като малка в родния ѝ Стара Загора, а после става неин професор в Музикалната академия. Другият голям шанс в живота ѝ е маестро Херберт фон Караян. През 1989 г., малко преди да почине, той чува запис на Веселина и веднага пожелава среща с българката, от чийто глас е очарован. Кани я да пее на фестивала в Залцбург година по-късно. Да, тогава него вече го няма, но талантът ѝ не остава незабелязан и тя подписва двегодишен договор с операта в Цюрих. Още през 1990 г. тя печели конкурса за оперни певци "Нови гласове" в Гюнтерслох, Германия и е обявена за голямо световно откритие. През 1991 г. вече пее на фестивала в Залцбург под диригентството на сър Колин Дейвис, след което се зареждат престижни сцени във Виена (миналата година там получи титлата камерзингерин, най-високото оперно

Гласовете в числа

Операта е много скъпо изкуство, а колко скъпо е да бъдеш оперен певец, попита "Икономика" мецосопрано № 1 в света. В първия миг Веселина Кацарова възнегодува на въпроса за пари, но след миг реши, че истината си струва да се знае:

"Певците от топ нивото наистина струват скъпо. Някои от хонорарите са известни. Във Виенската опера един топ певец получава 13 000 евро на спектакъл; в Мюнхен – от 16 000 до 18 000 евро според ролята; в Берлин – 15 000 евро.

Следващата категория певци получават около 8000 евро. Но има и певци в Австрия и Германия, които работят за 1600-1700 евро на месец. В същото време 1 млн. швейцарски франка струва един нов спектакъл. Тази година дебютирах в "Танхойзер" и само декорът на Хари Купър струваше над 1 млн. швейцарски франка, а се игра едва седем пъти!

Изкуството е много скъпо. В Германия има театри, които правят малки спектакли, ала големите театри като "Ковънт гардън", "Виена щатс опер", "Метрополитън" и т.н. се нуждаят от най-добрите сили и плащат съответните хонорари. Но човек трябва и да пее добре. Тези пари не се дават лесно, не се постигат за два месеца, а след поне десет години винаги на ниво.

до „Ковънт гардън"

В ролята на Розина

отличие), в Берлин, Мюнхен, Рим и Милано, в Барселона, Париж, Амстердам и Чикаго, в "Метрополитън" в Ню Йорк и "Ковънт гардън" в Лондон…

Има ли още късметлийски моменти в живота ѝ? Разбира се. Никога няма да забрави ценните съвети на Мирела Френи и Николай Гяуров. "Срещнах ги в Чикаго – те пееха в "Бохеми", а аз и Пласидо Доминго - в "Идоменей". Посъветваха ме да не пея много в Америка и аз ги послушах. Америка убива гласовете – зали с 4000-5000 места, огромни оркестри! Да, хубаво е да се представяш и пред тази публика, но не често."

Но слуша не само тях. В началото ѝ е много трудно, налагат ѝ да пее драматичен репертоар. "Имах договор за участие в "Дон Карлос", но ме спаси Йохан Холендер, директорът на Виенската опера – разказва оперната дива. – Извика ме и ми каза: "Веселина, ако искате да имате дълга кариера, връщайте се към Моцарт, пейте Росини, иначе след шест години ще сте уморена." "Говореше се, че славянските гласове са мощни, но нямат култура на пеене. И все още е така. От Русия излизат невероятни гласове, изхабяват се за четири години и се викат следващите. Това не е ли расизъм?" Не прощава и на американските певци: "Те са абсолютни егоисти. Идват болни на репетиции, заразяват останалите с грип, пият кортизони… като машини са."

Нелепо е да си мислим, че в цялата тази приказка няма поне капка тъга. Зад успеха на Веселина се крият всекидневни лишения. "Знаете ли, днес видях сина си само за един час. В 5 сутринта летях от Хамбург за Цюрих, мъжът ми Роже ме чакаше на летището, бързо вкъщи, сменям дрехи, ноти, а после детето ми свали куфара от третия етаж до долу… Това е брутално. Пропуснах толкова много неща! Но синът ми… знам защо живея. Винаги разграничавам професията от живота: от тази страна е моят живот, от другата е сцената. И тук, по средата, съм аз. Мнозина артисти мислят, че сцената е животът, и остават нещастни", споделя голямата певица.

Веселина държи на дисциплината. Не спортува, но се движи много на сцената и често разхожда домашното куче, така поддържа фигурата си. Ако не е стъпвала скоро на кантара и открие, че килограмите ѝ са с три повече, "о, тогава Весето трябва да живее с малко дисциплина – три килограма се свалят по-лесно от 30".

Сякаш никой не иска да спира разговора, но отново дисциплината си казва думата: "Извинете ме, но утре трябва да пея, а пред българска публика изпитвам огромен респект. Затова пък мога да ви подаря снимки." И всеки получава личен автограф. Сякаш попила от точността на Швейцария, където живее от години, Веселина Кацарова е помислила за всичко…

Аз съм зелен, все по-зелен...

АНЕЛИЯ ХРИСТОВА
БРЮКСЕЛ
Специално за списание „Икономика”

15 прости стъпки, които могат да спасят света

Би било твърде наивно да мислим, че можем да спрем климатичните промени. Но това, което е по силите ни, е да забавим техния ход. По време на Зелената седмица в Брюксел през юни еврокомисарят Джон Дали защити тезата, че всеки лично е отговорен за опазването на природата. Ето 15 стъпки, които няма да променят драстично живота ни, но колкото претенциозно и невероятно да звучи, могат да спасят природата и света. Ето какъв може да бъде скромният личен принос на всеки от нас:

1. Редуцирам въглеродния си отпечатък

Когато се храним, отопляваме дома или офиса, пътуваме и се обличаме, дори когато дишаме, се отделят емисии от вредни газове, които заплашват съществуването на планетата. Редуцирайте тези емисии като консумирате колкото е възможно повече местно отгледани екологични плодове и зеленчуци, движете се пеша, с велосипед или ползвайте общ автомобил с други пътници.

2. Избирам екокозметика

Козметиката за лична хигиена съдържа консерванти, синтетични аромати и оцветители, емулгатори и други биоразградими химически съставки, които са опасни за нас и околната среда. Особено вредни са те за водната флора и фауна, тъй като с каналната вода постъпват в реки и морета.

Вместо продаваната днес козметика, за почистване на тялото може да се използва прочутия Марсилски сапун, който е произведен на растителна основа или екстракт от лайка или боровинки, за ексфолиране - пшенични или овесени трици, за подхранване зехтин или слънчогледово масло и т. н. Можем дори сами да си направим паста за зъби!

3. Използвам щадящи околната среда домакински препарати

Дори след обработката в пречиствателните станции водата, която се влива в реките и моретата съдържа големи количества фосфати и други химикали, които се влагат в почистващите домакински препарати. За да се избегне вредното им влияние върху човешкото здраве и биоразнообразието, избирайте екологични детергенти. Освен това може да използвате оцет за почистване и дезинфектиране на пода и тоалетната чиния, сода за изтъркване на тенжери, фурни, умивалници и почистване на килими.

4. Директен полет,

екохотел и екосувенир

Ако не може да избегнете пътуването със самолет (въздушният транспорт е най-големият замърсител на околната среда), изберете директния полет, защото при излитането самолетите поглъщат много гориво и отделят огромни количества парникови газове. Отседнете в екохотел. Местоположението и архитектурата на тези хотели е съобразена с околната среда, използваните строителните материали за построяването им са екологични, рециклируеми и възобновяеми и в тях се прилага режим на ограничена консумация на вода и невъзобновяема енергия.

Уверете се, че сувенирите, които ще купите и отнесете вкъщи, не са изработени от застрашени животински или растителни видове. Бойкотирайте всичко, в което са използвани корали, слонова кост и бразилско палисандрово дърво. Не купувайте чанти от крокодилска кожа, ако нямат сертификата CITES*. Той гарантира, че продажбата на продукта е легална и не представлява заплаха за биоразнообразието.

**CITES е международна конвенция, която регулира търговията на животински и растителни видове, заплашени от изчезване*

5. Консумирам местно произведена сезонна храна

Когато консумирате местно произведена (или максимум на 160 км от мястото, където пребивавате) сезонна храна, подпомагате фермерите и не замърсявате околната среда, защото тя не е транспортирана. За сравнение – при превозването на продуктите със самолет се отделят средно 1700 пъти повече емисии на CO_2, отколкото при транспортирането им с товарен автомобил на разстояние от около 50 км.

Винаги отказвайте ястия, приготвени от застрашени животински видове,* като пържола от морска костенурка или суши с червена риба тон.

Откажете се от някои традиционни илачи и козметика, като например съдържащите прах от рог на носорог, тигрова кост или месо и мускус от сърна.

**Вижте застрашените видове на www.cites.org, www. iucnredlist.org*

6. „Да" на слънцезащитните продукти на минерална основа

Повечето слънцезащитни продукти (в т.ч. плажните млека) са с химически UV филтри, които много често предизвикват алергии. Когато се къпем в морето, съставките на плажните млека попадат във водата и могат да нарушат хормоналния баланс на хора и морска фауна. Освен това се смята, че те са сред виновниците за обезцветяването на коралите. Някои курорти като Xel-Ha Aquatic Park в Мексико приемат заплахата насериозно и вече забраниха употребата на слънцезащитни продукти с химически UV филтри по плажовете си. Плажните млека с минерални филтри са по-гъсти и се нанасят малко по-трудно, но пък определено са по-ниско токсични за вас и природата.

7. Залагам на икономика

До преди 50 години отглеждането на памук ставаше чрез природосъобразни земеделски техники, които не унищожаваха почвата и не застрашаваха здравето. Днес пестицидите, използвани за производството на „обикновен" памук, застрашават хората, животните и околната среда. Памукът се култивира върху 3% от земеделската земя, а за отглеждането му се използват 25% от продадените в света инсектициди. Факт е,

че по-малко от 10% от използваните пестициди влияят благоприятно върху отглеждането на памука, а останалите 90% остават в растенията, въздуха, почвата, водата и в последствие преминават в нашето тяло. Пръскани от самолет, те замърсяват въздуха, почвата, водата, убиват насекоми, птици и причиняват опасен дисбаланс в природата. При отглеждането на биологично чистия известен още като органичен памук, не се използват пестициди, а естествени торове. Той се нуждае от по-малко вода за напояване, а плодовитостта на почвата се запазва. Освен това е и хипоалергичен.

8. Не купувам дрехи, които се дават на химическото чистене

В повечето ателиета за химическо чистене се използва перхлоретилен (тетрахлоретилен) . Той е токсичен за работещите с него, дразни кожата и лигавичните мембрани, може да провокира главоболие, гадене и загуба на съзнание, а натрупан в тялото вероятно е и канцерогенен. Въпреки че перхлоретиленът обикновено се използва в затворен кръг, той може да се открие в реки и в подпочвената вода, и е много опасен за околната среда. Ателиетата за екологично химическо чистене, използващи биоразградими продукти, все още са голяма рядкост, затова решението е просто да не се купуват дрехи, които изискват химическо чистене.

9. Да консумирам отговорно риба

Сьомга, калкан, треска и червената риба тон... спешно се препоръчва да се откажете от тяхната консумация. Заради прекалено големия улов популациите са застрашени от драстично намаляване. Дайте им шанс да възстановят размножаването си, като консумирате и дори популяризирате във вашите среди риба от незастрашените (засега) видове.

10. Ям по-малко месо

Защо? За отглеждането на добитък са необходими пасища или фураж. И в двата случая понякога те се осигуряват за сметка на изсичане на гори. В добавка на това за напояването на фуражните култури отива много вода и пестициди, замърсява се подпочвената вода, а земята се изтощава. И това не е всичко! При храненето си едрият рогат добитък, овцете и другите преживни животни отделят големи количества газ метан, един от най-опасните замърсители на околната среда. Нека не забравяме, че при производството на месо се отделят въглероден двуокис и метан. Например за производството на 1 кг месо от пасящо по ливадите животно се отделят толкова газове, колкото при изминаването на 113,4 км с кола.

11. „Не" на плаващите сметища в световния океан

С помощта на теченията в моретата и океаните се образуват истински сметища. В Тихия океан, някъде между Сан Франциско и Хаваите има плаващ остров от отпадъци с площ 2 пъти по-голяма от Франция. 80% от тези боклуци са дошли от сушата, а останалите 20% са от плаващите кораби. Пластмасата е основния елемент от самообразуването се сметище. Нейният период на разлагане е между 500 и 1000 г., съпроводено с отделяне на различни токсични продукти. В света се използват и изхвърлят около 1 трлн. полиетиленови торбички ежегодно, което се равнява на повече милион на минута. Много риби, птици и бозайници намират смъртта си, когато объркват пластмасовите отпадъци с плячка и ги поглъщат. Какво да направим? Ограничете използването на пластмаса (торбички, бутилки и др.) и никога не изхвърляйте каквото и да е в природата, дори далеч от брега.

12. Използвам лаптопа си възможно най-дълго

При производството на компютри, телефони и игрови конзоли се използват различни метали - мед, олово, кобалт, търсенето на които постоянно се увеличава. Миите и тяхната експлотация въздействат необратимо върху околната среда – вече са обезлесени големи пространства, а почвата и водата са замърсени. Така че помислете малко преди да смените лаптопа си.

13. Безхартиен лайфстайл

По възможност намалете драстично употребата на хартия и картон. Така ще защитите горите и ще генерирате по-малко боклук. Когато принтирате документ използвайте листа двустранно, ако е възможно използвайте хартиените пликове неколкократно. Ориентирайте се към рециклирани тетрадки, тапети и тоалетна хартия, платнени салфетки и пазарски чанти. След като прочетете книга, списание или вестник, прехвърлете го на друг. И, разбира се, рециклирайте хартията и картона, които използвате - всеки тон рециклирана хартия спасява 17 дървета.

Berlin
Park Vitosha

Спечелил Парк Хотел на 2010г.

Заведения

Ресторант Берлин
ВИП Салон
Градина
Лоби Бар
Нощен Бар Алиас

Награда на БХРА

СПА Център

Детоксикиращ сауна парк с включени:
Финландска сауна, Руска сауна,
Аромотерапевтична Парна баня,
Парна баня, Релакс зона, Крио терапия,
Джакузи, Контрастни душове
Вътрешен басейн с размери 18/6 м.
Фитнес
Салон за красота
Масажни студиа

Контакти: 02/895 00 00; 95; 96
Web: www.berlinparkvitosha.com
email: reservations@berlinparkvitosha.com

Стаи и Зали
72 хотелски помещения:
17 стаи Класик
29 Студиа Берлин
26 Джуниар Апартаменти
Система за видео наблюдение, Wi-Fi на територията на целия хотел
Модерни конферентни зали с капацитет от 20-100 души с дневна светлина
Закрит подземен паркинг на 2 нива с директен достъп до стаите

Гимнастика

МАГДАЛЕНА ВИДЕВА

Осем часа обездвижени в офиса. И после: болки в гърба, схващане на раменете, ошипяване в шийната част на гръбначния мозък, хиподинамия, затлъстяване...

Освен тези трайни последствия, които можем да си навлечем, обездвижването пречи и на тонуса. А каква работа без тонус?

Единственият изход е гимнастиката. Но не тази във фитнеса или на плувния басейн. Раздвижването може да стане и на самото работно място. Нужни са ви само по няколко минути вместо кафе пауза например. И още след седмица ще се почувствате различно.

1 Изкачване по стълбите

Най-простото, което може да правите всекидневно е да увеличите ходенето пеша. Особено ефективно е изкачването по стълби. Това упражнение тренира колянните стави, бицепсите на бедрата, мускулите на таза, както и прасците.

2 Наклони с главата

Заради неправилната стойка пред компютъра страда най-много шията. Отпуснете шийните мускули и, избягвайки кръговите движения, накланяйте главата към раменете, създавайки съпротивление с ръцете. Повторете упражнението 15-20 пъти.

3 Притискане на раменете

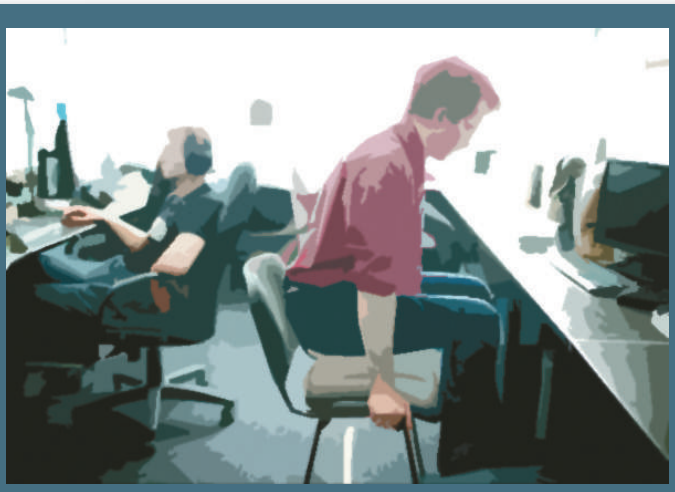
Това е отлично упражнение за развиването на трапецовидните мускули. За да усложните задачата, просто правете кръгови движения с раменете. Това ще раздвижи кръвта по раменния пояс. Повторете упражненията 10 пъти.

4 Китките

Писане, писане, писане... И после палците са уморени до изтръпване. Така нареченият тунелен синдром или синдром на китката произлиза от притискането на разклоненията на средния нерв между трите костни стени и поддържащите сгъвки. Раздвижете пръстите и китките на ръцете, докато не почувствате затопляне.

5 Наклони към краката

Седейки на стола, изпънете единия крак и се наведете, протягайки дясната ръка към палците му. Изпълнявайте движението бавно, за да не повредите връзките. Ако не



в офиса

искате да привличате вниманието на околните, дайте си вид, че завързвате сложен възел на обувката. После повторете упражнението с другия крак.

6 Левитация

Хванете се за края на стола и повдигнете корпуса на тялото. Бедрата трябва да са паралелно на пода, а гърбът – изправен. Това е отлично силово упражнение за ръцете и коремната преса. Рейте поглед над офиса до тогава, докато ръцете ви не затреперят от умора.

7 Приклякване със стола

Застанете с гръб към седалката и опрете ръце в края на стола, като постепенно се спускате надолу. Основното натоварване в това упражнение се пада на трицепсите и на мускулите на краката. Ако то не ви допада особено, минете на класически приклякване. Повтаря се 15 пъти.

8 Ръце срещу крака

Раздалечете коленете, придържайки ги с ръце. А сега опитайте да ги приберете пак с помощта на ръцете като същевременно упражнявате съпротива с мускулите на краката. Кой кого? Изпълнявайте до победа!

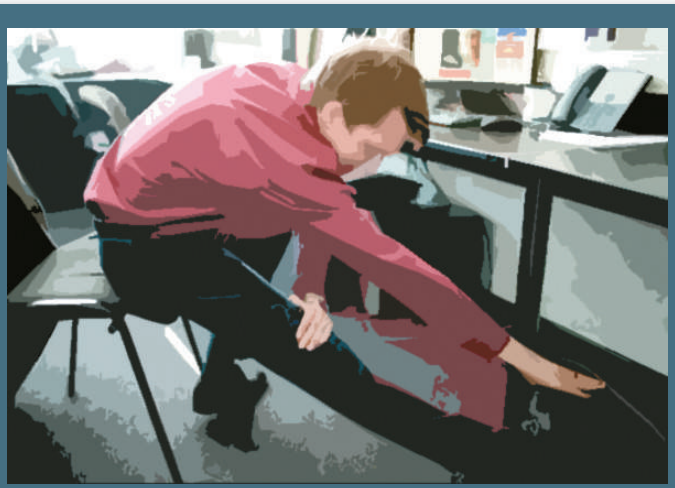
9 Протегни краката

Това е друго упражнение за издържливост. Седнете в края на стола и изтегнете краката. Дръжте ги на сантиметри над пода като се стараете да не го допирате. Стойте така, докато се уморите съвсем. Въпреки че изглежда лесно, това упражнение е доста тежко и стяга коремните мускули.

10 Разтягане

В края на всеки комплекс от упражнения се прави разтягане.

Приятно се изтегнете на стола. Упражнението ще ви помогне да смъкнете напрежението по цялото тяло.



Стражът на Траянови врата

ЮЛИЙ СТОЯНОВ

Пътят към равнините на Тракия преминава през прохода "Траянови врата" между градовете Ихтиман и Костенец. Табела със знак за културно-историческа забележителност сочи към близките хълмове на Средна гора, а кратко отклонение от магистралата води до древното укрепление Щипон. При ясно време от мястото се разкрива възхитителна панорама към околните ридове. Освен запомняща се гледка, дестинацията предоставя възможност за среща с един от шедьоврите на ранновизантийското крепостно строителство в Източните Балкани.

Античното име на клисурата между Хемус и Родопите е Суки. Там през римско време се е издигала монументална порта с арка, която отбелязвала границата между западната и източната част на империята. Останките от тази „врата към Ориента“, откъдето произлиза и днешното название на прохода, обаче са разрушени през 1835 г. от Узрев паша при прокарването на ново военно шосе.

Построяването на крепостта върху близкия хълм се отнася към късноантичния период (IV-VI век) и времето на многобройни варварски нашествия. Тогава върху най-високата част на прохода е изградена преградна стена, а само на половин километър от нея върху възвишение, обградено от речни долини и днес могат да се видят руините на древно укрепление. Стратегическото му разположение над стария римски път от Византиум до Виндибона (Истанбул-Виена) го превръщат в пазител на прохода през следващите столетия.

Крепостта е достъпна единствено от северозападната си страна, където две петоъгълни кули защитават главния вход. Запазената височина на оградните зидове е до 4 метра, докато арките на двете кули до портата, както и на триъгълната кула пред южната стена, достигат до 6 метра. До тях се стига по големи зидани стълби. Площта на укрепената територия не е голяма, но масивните стени от камък и тухлени редове оставят впечатление за сигурност и контрол. Посланието на ранновизантийския форт е част от общата концепция на императорите Анастасий (491-518) и Юстиниан I (527-565) за система от силно защитени пунктове, които да пазят пътищата към богатите тракийски области и столицата Константинопол от набезите на варварите.

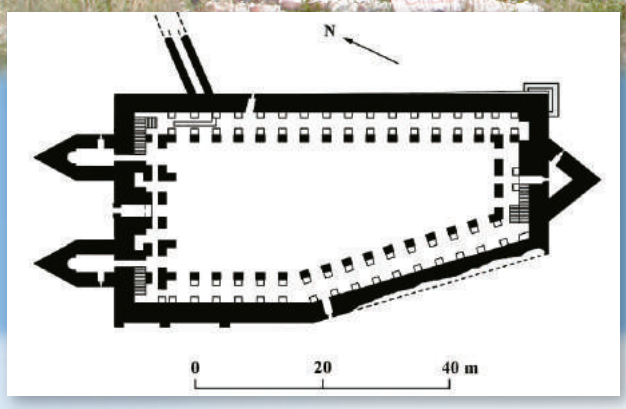
Във вътрешността на укреплението липсват жилищни постройки или църкви. Единствените останки от сгради са основи на стълбове, разположени успоредно на крепостната стена. Пространството до оградните зидове е било оформено като дълга галерия със стопански функции, за което свидетелстват големият брой на съдове - зърнохранилища, открити при археологическите разкопки. Солидните тухлени стълбове са поддържали арки, а над тях е имало горен етаж, където са се намирали казармените помещения на гарнизона. Внимание заслужава и тунел, изграден до северната стена, който води до извор в подножието на скалата. Той е осигурявал вода за защитниците на крепостта и входът към него е добре запазен.

С многобройни поправки и преустройства от епохата на ранното Средновековие фортът до върха продължава да брани теснините, които тогава се наричат „Царска врата“ или „Царска клисура“. Историческите събития край стените на крепостта от края на XX век добавят още едно название на мястото - „Български проход“. През 986 г. българите, начело с цар Роман, Арон и Самуил устройват засада на византийския император Василий II (976-1025) и унищожават почти напълно армията на ромеите. Големият военен успех на българите е отбелязан в Битолския надпис на цар Иван Владислав (1015-1018), като за място на сражението се посочва крепостта Щипон.

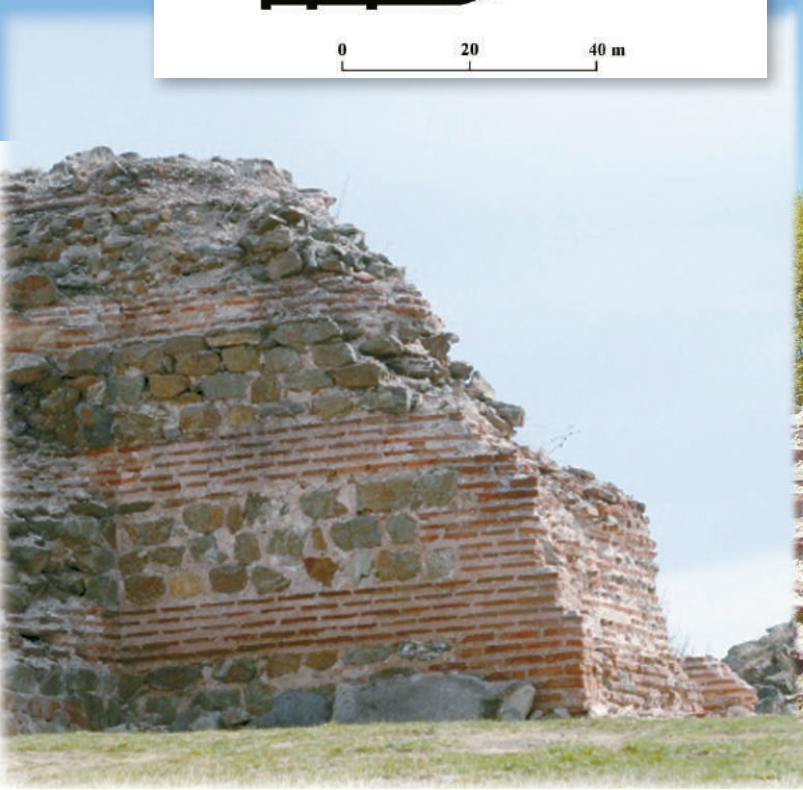
В началото на XI век земите на българите са под византийска власт и стражът на прохода е изоставен. Почти две столетия по-късно през „Българския проход“ минават рицарите на Фридрих I Барбароса (1155-1190), а днешното му име „Траянови врата“ се споменава за първи път през XV век във връзка с кръстоносния поход на Владислав III Ягело срещу османците.

Древната порта на върха дава турското название на прохода - „Капъджик дервент“.

В народната традиция обаче масивните стари градежи са дело на прочутия Крали Марко и така се появява „Маркова капия“. Стражът на прохода също става част от легендите за героя под името Марково кале, а цялата местност и сега се нарича „Маркова механа“.



Оттук е минавал старият римски път от Истанбул до Виена



Piadina и духът на Фелини властват в Римини

Мостът на Тиберий ФОТО АВТОРЪТ

На два часа полет със самолет от София и още около час пътуване с влак се намира най-доброто място за спасение от жегите. Морски бриз, гореща пясъчна ивица с дължина 15 km и бърза реч означават само едно – вие сте в перлата на Адриатика – Римини. Там живеят около 150 000 жители, но през лятото се пука по шевовете от туристи.

АНТОН АНДОНОВ

На италианската Ривиера все по-често се чува руска, английска, че и българска реч. Нашествието на туристи започва през май и приключва през октомври, когато температурата на въздуха е 26 градуса, а на водата 20. През летните месеци морето тук буквално ври, а туристите се къпят 24 часа в денонощие. Родният град на прочутия филмов режисьор Федерико Фелини посреща разточително с над хиляда хотела и още по-многобройни ресторанти, барове и дискотеки за всеки джоб и вкус.

Най-изкушаващи в Римини са рибните ястия. Стандартна вечеря може да струва само 5–6 евро, ако се хапне в непретенциозни ресторанчета. Но може да излезе и над 60, в случай че избереш Lo Squero, Il Lurido или Marinelli. Кулинарните изкушения дебнат от всеки ъгъл, но най-добрите са на главната улица. Там с основното ястие предлагат известната piadina -тънък и много вкусен хляб, напомнящ бабините питки. В центъра се намират бутиците на известните по цял свят дизайнерски марки Gucci, Prada, Armani, D&G. Едва преди 5 г. – през 2006-а тук бе открит първият и един от най-големите молове в областта Емилия-Романя, наречен "Le Befane". Сградата е толкова голяма, че буквално променя пейзажа в западната част на града.

Повечето туристи, пленени от топлата морска вода и парещия пясък, пропускат да посетят старата част на Римини, където се намират паметници на културата, датиращи още от римско време. Сред тях е и един от символите на града - моста на Тиберий. Строежът на Ponte di Tiberio е започнал през 14 г. от н. е. от римския император Август и завършен при наследника му Тиберий. Мостът свързва центъра на града със средновековния район Борго Сан Джулиано през река Маречия. В чест на спечелената от император Октавиан Август битка с войските на Антоний и Клеопатра пък е изградена Арката на император Август. Внушителното за времето си съоръжение е високо 9,92 м. и широко 8,45 м. Римският амфитеатър на Римини е съграден на старата крайбрежна ивица. Той е можел да побере 15 000 зрители и въпреки разрушенията от бомбардировките по време на Втората световна война, днес остава най-големия амфитеатър в целия регион. Църквата на св. Франциск

Площад Кавур

Триумфалната Арка
на император Август

Градът е и лечебен център

Римини е основан от римляните през 268 г. пр.н.е. През XVI в. става вторият град под директния суверенитет на папата. От това време са общинския площад, където в близост да красив фонтан се издига статуята на Папа Пол V. Туризъм се развива от 1843 г., когато е построена първата баня за лечебни цели. Тя се превръща в символ на туристическото лице на Римини, а заради нея като гъби след дъжд започват да никнат вили и хотели, предлагащи уют на своите гости. Градът оцелява в годините на Първата и Втората световна война. Римини има международно летище, наречено на Федерико Фелини, което се намира на 8 км от центъра. 55 км го делят от гр. Форли, където каца самолет от София, с влак за около час може да се отиде до не по-малко привлекателните Равена, Болоня, Анкона, Чезена или Урбино. Съвсем наблизо е Сан Марино – най-старата република в света.

Италианската Ривиера предлага еднакво съблазнителни модерни плажове и история

(Malatesta Temple) се счита за един от най-запазените образци на ренесансовата архитектура. Не са за пропускане и църквата на св. Августин и на св. Джовани Батиста от XII век, както и символичната граница между стария и новия Римини - портата Монтанара. Всъщност градът е привлекателен център през цялата година. Въпреки че през зимата Римини се превръща в призрачен град, в който властват вятърът и затворените дървени капаци на прозорците, хората се опитват да държат буден духа на града. Тогава идва ред на сезонните разпродажби, започващи веднага след Нова година и продължаващи до края на февруари, както и на множество конгреси и панаири, организирани от Rimini Fiera в построения през 2009 г. конгресен център край града.

Часовниковата кула
на Св. Антоний

Адриана Лима спира дъха

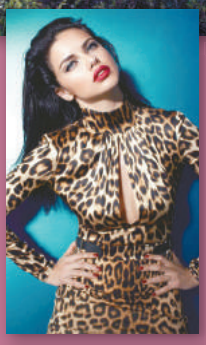
АЛБЕНА АТАНАСОВА

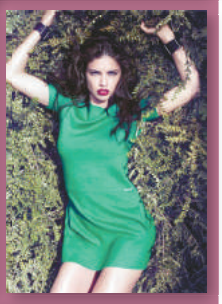
Адриана Лима направи убийствена фотосесия за "Блумарин". Невероятната мадама позира с модели от есенно-зимната колекция "All about chic" със световноизвестния фирмен знак. Визията е равна на дързост и красота, на еротика и шик. Контрастните цветове придават драматизъм, дантелените акценти загатват извивките на тялото.

Атрактивният грим и провокативното червило са в унисон с философското послание на одеждите. Фешън атмосферата е поръсена с нотка агресия, типична за света на космополитната жена. Няма съмнение, че "Блумарин" е символ на тоталната женственост, коментират критиците след всяко ревю на изключителната дизайнерка Ана Молинари. "Вталената рокля "пепел от рози" с анималистичен принт ми харесва ужасно", коментира Ася Милушева от "Астела", която представя модната къща у нас. Прелестите от младежката линия "Блугърл" пък са творения на дъщеря ѝ. Двете все още продължават да страдат по главата на семейството. Съпругът на Ана загина преди няколко години, стъпкан от слон на сафари в Африка.

Ангелът на "Виктория сикрет" безкрайно автентично материализира идеите "Блумарин". Адриана Лима е супер чувствена пред камерите. Неслучайно италианците са я избрали заради секси излъчването ѝ. Високата 178 см бразилка, чието второ име е Франческа, е открита от фешън агенти, докато пазарува в търговски център. Тогава тя е само на 13. Лима е мечтата не само на всеки мъж, но и на всеки продуцент. Тя дори участва в късометражния филм The hire с английски секс символ Клайв Оуен. Той преследва героинята на Адриана, която е набедена, че изневерява на съпруга си. В неговата кожа пък влиза бесният Мики Рурк. Някогашната изгора на Лени Кравиц, днес е щастливо омъжена за сръбския баскетболист Марко Ярич.

Бразилката е божествена и леко агресивна





Адриана Лима е самата чувственост

Лейди Гага

полудя по италианския шик

Лейди Гага до края на юли ще се облича в модели само на Донатела Версаче. Щурата певица се е превърнала в абсолютна муза за екипа, дирижиран от сестрата на великия Джани. Колекцията, която тя ѝ посвети, се нарича Resort - като ваканция, като морски бряг, като безкраен празник. Цветовете са акт на тотално разточителство, концентрирана философия "долче вита", провокация към сетивата, към чувствеността, към мераците за удоволствия. Посланията се леят в сатен, шантунг, коприна, тюл, дантела. Деколтетата са големи, панталоните - впити в бедрата или клоширани в стила на Ривиерата.

Има и серия истинска класика - черно и бяло, колежанска елегантност, изтънченост в атмосферата на 70-те и 80-те години от миналия век.

Донатела Версаче тези дни призна пред медиите, че се е вдъхновила максимално от Гага, че буквално е развила зависимост от нейната екстравагантност. Каквото и да се говори, певицата вдига градуса на всяко фешън сборище и зрелище.

Певицата обича да се гримира като за театър

Лондон продава платна на наши художници

НАТАЛИЯ ИВАНОВА

Старите ни майстори са ценени навън и продавани на добри цени. За разлика от сушата, която е настанала тук с покупките на произведения на изкуствата, на аукциони в Лондон например могат да се продават на доста високи цени платната на Давид Перец, Златю Бояджиев, Дечко Узунов, Владимир Димитров-Майстора, Сирак Скитник, Бенчо Обрешков, Борис Денев. Повод да се замислим каква е разликата в цените, на които се продават у нас и навън, са скандалните откупки на картини, което е често срещано явление.

Продажбата на две картини на Давид Перец, които бяха изтъргувани на цени 6240 и 7200 паунда в Лондон, не остана незабелязана у нас. Различни аукционни къщи на Острова пускат на пързалката наши зографи под наслов „Модерни картини". Първоначалната цена, от която обикновено тръгват разпродажбите са между 1000 и 1500 английски паунда. За съжаление, доста често в обявяването на нашите художници

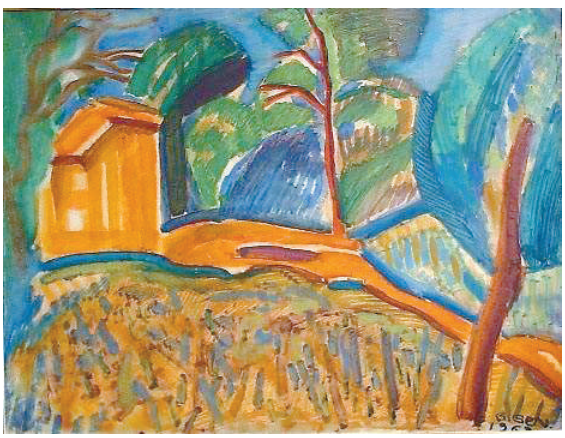
не се споменава националността

на произведенията. Думата „български" е доста екзотична и в никакъв случай не се смята за печеливш коз.

Най-интригуващият факт е, че според запознати, произведенията на Давид Перец, а и не само неговите, от чуждестранните аукциони отиват при български колекционери. Напоследък все повече наши ценители се информират за търговете в чужбина, на които се появяват произведения от български художници, живели или учили навън и оставили там някои от творбите си. Интернет осведомява все повече наши колекционери за продажбите извън страната и за участието в аукционите с български художници. Общо 21 живописни произведения на Перец са предлагани на търгове извън България като първите от тях - през 1955 г., едва стигали 700-1000 долара.

Цените на творбите на Генко Генков например са нараснали от 500-1000 евро до 6000, а на Бенчо Обрешков от 2000-3000 евро - на 15 000-20 000. Вешин, Васил Стоилов и Владимир Димитров-Майстора традиционно вървят добре. При тях драстични промени няма, докато режимът за

Давид Перец, "Растящи домати", продадена за 6240 паунда в Лондон



Генко Генов винаги е скъп

износ на класици продължава да е забранителен, а имената им - почти непознати в чужбина. Тъй като

пазарът на изкуство у нас е силно стеснен

а картините, според повечето арт ценители, са намалели и вече почти нищо ценно не може да се купи, доста от познавачите се ориентират към търгове в някои от мегаполисите на изкуство. Най-добре вървят продажбите в столицата на Великобритания, затова ако искате да си купите ценни картини на художници между двете световни войни например, е за предпочитане да отидете навън.

Напоследък наши галерии издирват известни рисувачи, които са оставили своето наследство в съседна Сърбия например. Там притежават картини, които досега не са били излагани у нас.

Европейското ни членство също оказва влияние на цените и търсенето. Въпрос на време е хората в България, които вече имат стила на живот с подобаващ лукс, да се ориентират към произведения на изкуството.

Финансовият и бизнес елит на новите членки на ЕС, включително и България, придобива все повече вкус към колекционерството. Имиджът зависи и от това доколко познаваш или притежаваш произведения на изкуството. Най-главозамайващите суми за тази глезотия дават руснаци и китайци. Но ние сме далеч от тях.

Абонамент

6 месеца **24 лв.**

12 месеца **42 лв.**

☐ **личен**
Име и фамилия:

☐ **служебен**
Име на организацията:
Адрес:
Абонат (име, длъжност)

Идентификационен №

Адрес на абоната
Код **Град/село**
жк/ ул.№ **бл.** **вх.** **ПК**
За контакти: **тел.**
факс **e-mail**

Плащане
☐ **В брой на адрес:**
София 1124, ул. „Мизия” 23

☐ **Чрез пощенски запис**
банкова сметка в лева:
„Стандарт нюз” АД
„Райфайзенбанк” АД
IBAN: BG33RZBB91551069041813
BIC: RZBBBGSF

Този талон с копие от платежния документ изпращайте на редакцията или на факс: (02) 81 82 355, и-мейл - info@ neweconomy.bg

ЛУКОЙЛ
3
A-92 H
A-95 H
A-98 H
ДИЗЕЛ
A-92 H
A-95 H
A-98 H
ДИЗЕЛ
7
DIESE
ДИЗЕ
20
YEARS
OIL COMPANY
LUKOIL

дскдирект

ВАШИТЕ СРЕДСТВА | БАНКОВИТЕ ВИ КАРТИ | ПЛАЩАНЕ НА СМЕТКИ | НАРЕЖДАНЕ НА ПРЕВОДИ | ВАШИЯТ ДСК

www.dskdirect.bg
На един клик разстояние

- Да спестявате с виртуалния срочен депозит и спестовната компонента
- Да активирате за картите си специална 3D парола за сигурни плащания в Интернет
- Да управлявате ефективно инвестициите си в договорни фондове

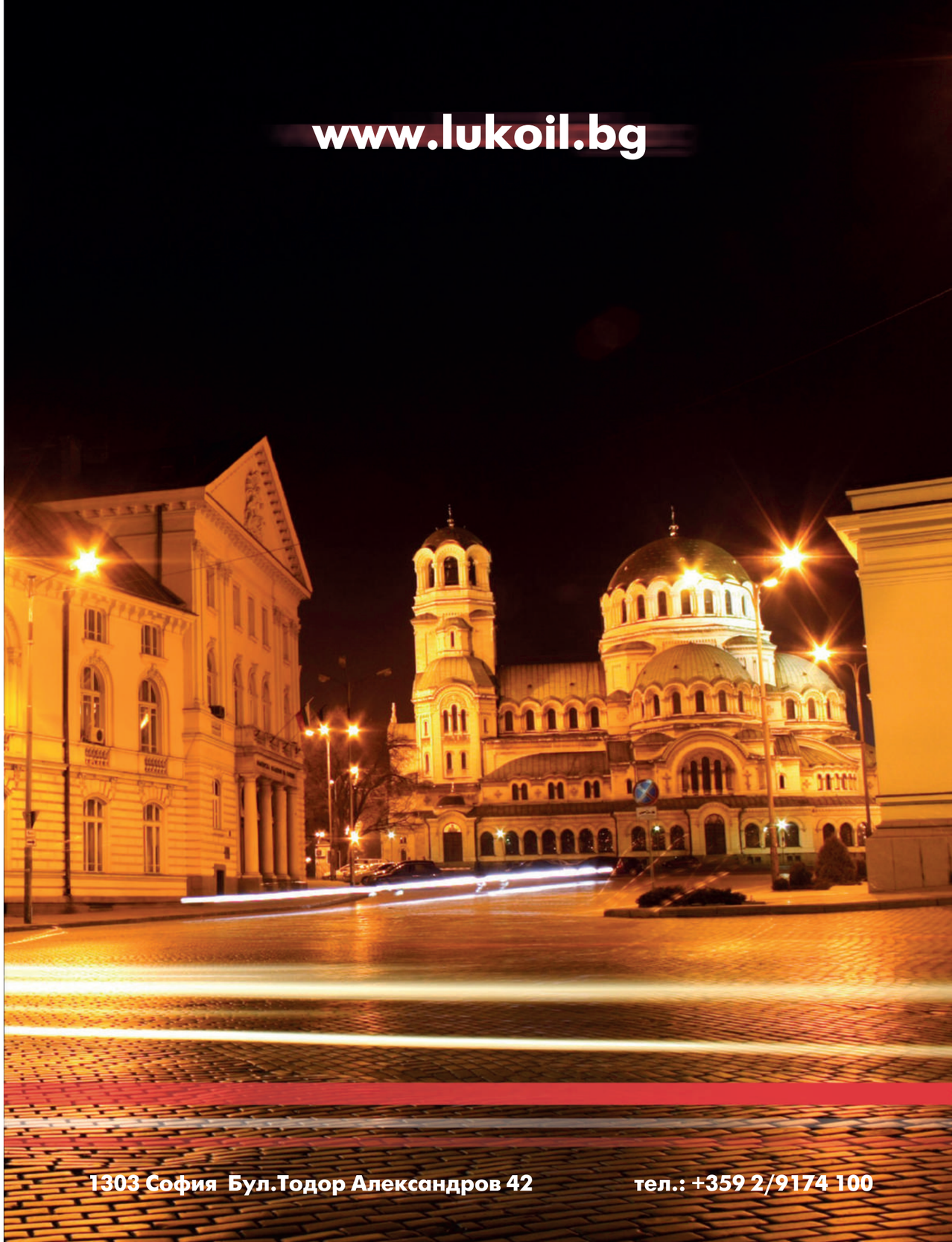
Управлявайте парите си ***сигурно и бързо!***
Кога, как и къде - изборът е ваш.

За повече информация: www.dskbank.bg
Call center: 0700 10 375 и *BDSK (*2375),
както и във всички поделения на Банка ДСК.

Интернет банкиране ДСК Директ

банкаДСК
Доверието е взаимно

www.lukoil.bg



1303 София Бул.Тодор Александров 42 тел.: +359 2/9174 100