ОЧАКВАЙТЕ

Мистър Икономика 2011

бр.6 / 2011

НОВАТА
Икономика

брой 6 / октомври 2011 г.

цена 5 лв.

Държавни фирми FOR SALE

Франчайзинг: Вълшебната рецепта с трудно име

Онасис - благословени или прокълнати

Заветът на iЛидера

Лиляна Павлова: 1.5 млрд. лева за строителите

ISSN 1314-376X

www.mehmetefendi.bg

ТУРСКО КАФЕ
МЕХМЕТ ЕФЕНДИ

KURUKAHVECİ
MEHMET EFENDİ
MAHDUMLARI

тел. 088 666 1 888

www.standartnews.com

Спорт

България

Крими

Бизнес

Свят

Любопитно

Нашата мисия

Влез в новия сайт на Агенция „Стандарт Нюз”

редакционен екип

Списание „Икономика"
София 1124,
ул. „Мизия" 23
Телефон: (02) 81 82 368
Факс: (02) 81 82 355
e-mail: info@neweconomy.bg

ИЗДАТЕЛ
„СТАНДАРТ ФИНАНС" АД

ГЛАВЕН РЕДАКТОР
НЕВЕНА МИРЧЕВА

СЪВЕТ НА ДИРЕКТОРИТЕ
Славка Бозукова - председател
Боян Томов
Невена Мирчева

ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР
Боян Томов

ФИНАНСОВ ДИРЕКТОР
Жечка Гълъбова

ГЛАВЕН КОНСУЛТАНТ
Александра Цветкова

ДИРЕКТОР РЕКЛАМА
Даниела Николова

РЕДАКТОРИ
Антон Андонов
Виолета Цветкова
Петя Стоянова
Татяна Явашева

ДИЗАЙН
Едуард Лилов
Антон Ковачев

ФОТОГРАФ
Виктор Леви

ПЕЧАТ
Алианс принт

РАЗПРОСТРАНЕНИЕ
„Стандарт нюз" АД

Темата

8 - Държавни фирми for sale
10 - Шагреновата кожа „Булгартабак"
80 - Залезът на империята БДЖ
14 - Ток в борсата
16 - Сделки под пагон
18 - Митко Симеонов: Под 2% от активите чакат раздържавяване
21 - Приватизацията може да издърпа икономиката

Интервю

25 - Лиляна Павлова: 1.5 млрд. влизат в строителството

Сметки

30 - Бюджет 2012: Пренареждане

Прогноза

33 - Гръцката лавина за Европа
36 - Индекси в апатия

Държава & бизнес

38 - Можем да доставяме газ и на съседите

Бизнес & развитие

42 - Вълшебната рецепта с трудно име

Секторен анализ

47 - Уморени крила
50 - Русия спира старите самолети

Досие

51 - Първата бира

Конкурс

54 - ТОП 33 избира Мистър Икономика

Портрет

56 - 2 в1 по гръцки

Кодът на успеха

61 - По жестовете ще го изберете

Техно

65 - Кражба без взлом
68 - Краят на компютъра или на директора?

In memoriam

70 - Заветът на iЛидера

Тенденции

72 - Д-р Google, кажи...

Империи

76 - Онасис - благословени или прокълнати

Марката

82 - Пазителката на кралското деколте

Екран

85 - Негово Величество Сериалът

Лица от екрана

90 - Хю Лори - актьор за Гинес

Лица от сцената

94 - Бойка Велкова: Още редя своя пъзел

Еко

98 - Зелени звезди
102 - Висящите градини

Мода

104 - ГРАФИТ и ОРАНЖ в мъжката есен

Път

109 - Сан Франциско – красота в мъглата
113 - Сенки в Двореца

Маршрут

116 - Драгойна - пътуване назад във времето

Спорт

118 - Горещи зимни игри

Организирани от Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) участия на български малки и средни предприятия в международни изложения през декември 2011 г.

4-12 декември 2011 г.

„L'Artigiano In Fiere" - Милано, Италия

Международният панаир на занаятите ежегодно се провежда в навечерието на коледните празници. В рамките на панаира, който се провежда за 16-и път, свои произведения ще представят майстори от различни сфери - мебели и изделия от дърво, метал, керамика; интериор; текстил; облекло; бижутерия; приложни изкуства; традиционни национални занаяти, кулинария и др.

На „L'Artigiano In Fiere" могат да се демонстрират както авангардни произведения, така и изделия за широката публика. Същевременно характерът на панаира позволява продажби на едро и на дребно.

Основните тематични секции на панаира са:

- Подаръци и луксозни продукти;
- Облекло и аксесоари;
- Мебели и обзавеждане;
- Злато и бижутерия;
- Традиционни кулинарни специалитети, храни и напитки.

В последното издание на „L'Artigiano In Fiere" през 2010 г., на площ от 150 хил. кв. м са се представили 2900 изложители от 109 страни от цял свят. Панаирът е бил посетен от над 3 млн. души.

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.

avtogumi.com
LASSA
TYRES
Snoways Era
www.avtogumi.com
BORIANA
GROUP

Държавни фирми FOR SALE

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Приватизацията върви към своя край. След продажбата на „Булгартабак-Холдинг" АД, продължила цели 13 години, се очаква процесът да продължи с по-малко емоции. Останаха шепа значими предприятия, а и забранителният списък за раздържавяване на дружествата с над 50% държавно участие чувствително оредя.

Мантрата, че държавата е лош собственик и затова всичко трябва да премине в частни ръце, дава резултат, макар и на моменти фатален. Металургичният гигант „Кремиковци", както и БГА „Балкан", показаха най-грозното лице на българската приватизация. Колкото и държавата да управляваше зле, се видя, че има кой да я надмине. За радост не цялото раздържавяване стана по подобна „рецепта". Днес има редица предприятия, които работят добре, и малцина си спомнят, че някога са били социалистически.

Невидимата част на айсберга

„Когато сменят министъра, аз си разчиствам бюрото и съм готов да си ходя. Зная, че след всяка такава промяна, принципалът обикновено прави кадрови рокади. Но като минат месец-два и видя, че оставам, пак натрупвам папките и продължавам да работя". Това разказва дългогодишен управител на няколко държавни дружества. Несигурността обаче е само видимата част от айсберга на стопанисването на държавната собственост. Другата са източването и продажбата на активи. Липсата на инвестиции, но най-вече на адекватен мениджмънт със стратегия за развитие при ожесточаващата се конкуренция, превърна в безпомощни структури повечето от все още живите държавни дружества.

След приватизацията на „Булгартабак холдинг“ правителството готви нова порция от апетитни хапки

Вместо печалби те трупат огромни задължения и по тази причина се взема решение за продажбата им. И то на твърде ниска цена.

Разпродажбите

След като в началото на 90-те години българският военнопромишлен комплекс беше разбит, днес няма сантимент "Вазовски машиностроителни заводи" - ЕАД, Сопот, „Кинтекс” ЕАД, части от „Терем” и остатъчният дял след работническо-мениджърската приватизация на „Арсенал” АД да бъдат обявени за продажба. Някогашните мастодонти - "Промишлено строителство - холдинг" ЕАД, „Булгаргеомин”ЕАД, „Техноекспортстрой” ЕАД, „Булгарплод-Експорт” ООД също отиват на тезгяха, за да не трупат загуби. Остават пристанищата, летищата и ВиК дружествата, които може да бъдат дадени на концесия. С парите от продажбата на „БДЖ-Товарни превози” държавата ще опита да оздрави остатъка от железниците. В изчаквателна позиция са ”Напоителни системи", „Студентски столове и общежития”, а също и отдавна спряганото за приватизация "Информационно обслужване". Парламентът е на път да даде зелена светлина за раздържавяване на АДИС, „Военното издателство” и "Аудиовидео Орфей". Очаква се до края на годината през борсата да бъде продаден остатъчният дял на държавата в трите електроразпределителни дружества, след като те отказаха да го купят. Заговори се дори за продажба на миноритарен дял (15-20%) от акциите на Български енергиен холдинг.

Забранителният списък вече е твърде рехав. С лекота от него се вадят предприятия, което показва, че държавната собственост отдавна не е онова, което беше. Изненадващото обаче е, че през 2011 г. се вкарват нови дружества, както се случи с НДК-Конгресен център София и „Рибни ресурси”-Созопол. Но бързината, с която бяха сложени, предполага и лекота да бъдат извадени. Всичко е въпрос на едно „да” от страна на управляващите.

Лекотата на управлението

След като ГЕРБ не се поколеба бързо да затвори страницата с мъчителната продажба на „Булгартабак”, става все по-ясно, че държавните предприятия вече не са чак толкова чувствителна тема. Без съпротива „БДЖ-Товарни превози” отива за приватизация и това е своеобразен знак, че и на „Български пощи” може да не им се размине, колкото и към момента идеята за приватизация да среща отпор. Какво от това, че преди две години във Франция идеята за раздържавяване на пощите беше посрещната на нож.

"Параходство Български морски флот”, например, беше продадено на единствения кандидат точно преди кризата да настъпи. Иначе щеше да си остане държавно и най-вероятно щеше съвсем да рухне, както се разпадат Българските държавни железници.

Тук идва въпросът защо онези, които от името на държавата трябва, управляват или да контролират нейната собственост, позволяват пред очите им тя да се съсипе. И всичко това остава почти безнаказано. Държавата няма как сама да се защити и е поверила това на част от своите политици. Но видяхме как те предаваха нейния интерес в името на своя. Със задкулисни договорености много от предприятията попаднаха в „точните ръце”. Но рядко в най-грижовните. Малшансът на българската икономика беше, че преходът бе дирижиран по начин, който направи възможно съсипването и разграбването на родната индустрия. Слабият следприватизационен контрол също не бе случаен. Едва през 2008 г. законовите промени позволиха ефективното налагане на санкции при неизпълнение на договореностите.

Шагреновата кожа „Булгартабак"

Има позитиви в това, че финансов инвеститор купи холдинга

Булгартабак холдинг скоро ще премине в частни ръце

Тринадесетгодишната сага с продажбата на „Булгартабак" приключва. Антимонополната комисия благослови сделката и така, срещу 100.1 млн. евро, регистрираното в Австрия дружество "БТ Инвест" получава контрол върху "Булгартабак Холдинг" АД. Зад сделката стои руската Внешторгбанк.

Цената от 100 млн. евро беше назована от министъра на икономиката Трайчо Трайков, когато в навечерието на 2010 г. съобщи пред медиите за намерението на правителството „Булгартабак" да бъде продаден. Купувачът даде 100 хил. евро отгоре. Агенцията за приватизация този път действаше със завидно темпо. Договорът е направен така, че при всички обстоятелства дейността да се запази за 10 години.

Може би за гиганта „Булгартабак-Холдинг" АД щеше да е по-добре, ако беше продаден доста по-рано, коментират хора, които добре познават този бизнес. Защото днес компанията е в най-ниско положение от създаването си насам. Пазарният дял от легалните продажби се е свил до 34% и само 20% от печалбите са от вътрешния пазар. Преди 20 години монополистът е произвеждал над 90 млрд. къса цигари, сега 8-9 пъти по-малко. Световният пазар също много се промени и покупката в този момент е свързана с много повече рискове за купувача, тъй като в този бизнес непрекъснато се въвеждат нови рестрикции. Друг минус е, че контрабандата много се разви, след като бе шоково увеличен акцизът върху цигарите.

Компанията години наред захранваше партийни каси и мъчителното раздържавяване по едни или други причини бе съпътствано със създаването на силна вътрешна конкуренция. През 2007 г. пазарът се либерализира, премахна се държавното регулиране на цените, навлязоха мултинационалните компании. Обикновено те идват като торнадо, но тогава държавната компания удържа 65-70% от пазарния дял. През 2008 г. цигарените фабрики в Пловдив и Стара Загора бяха продадени чрез борсата, което доведе до естествен отлив на пазарен дял за холдинга.

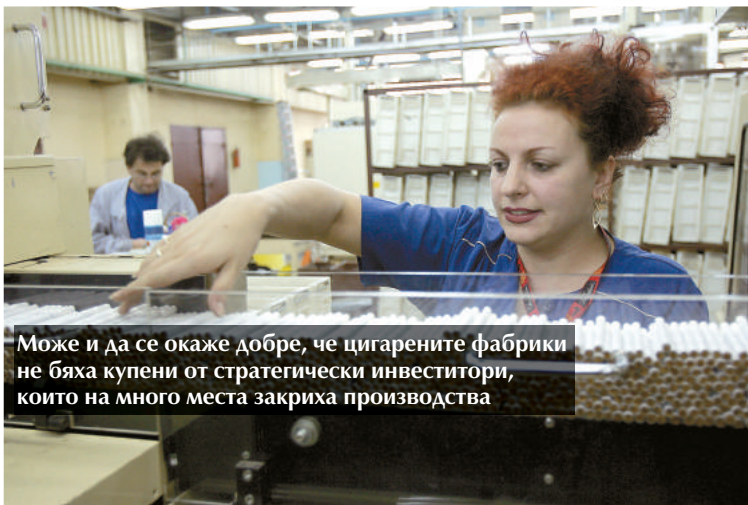
Стратегически кроежи

Вина за закъснялата приватизация имат политиците и синдикатите. Години наред те натискаха надолу предприятието. В края на 90-те години мастодонтът можеше да бъде изтъргуван за над 1 млрд. долара. По онова време „Булгартабак" беше в цветущо състояние и беше здраво стъпил на необятния руски пазар. Ако тогава беше продаден на стратегически инвеститор, може би той щеше не само да съхрани, но и да й гарантира по-добро бъдеще.

Невинаги обаче стратегическият инвеститор развива компанията, която е купил. Ако другаде има достатъчно мощности, спира производството и прави собствен внос за този пазар. Така мултинационали затвориха фабрики в Унгария, Великобритания, Исландия. През 2004 г. „Бритиш американ табако" купи италианския тютюнев монопол, като това бе един от най-печелившите пазари в ЕС. Но спряха всички производствени мощности в страната, защото другаде правят достатъчно цигари, за да задоволят и този пазар. Понякога затварянето на конкурент излиза по-евтино, защото така пазарът се разчиства. България няма нужда от такъв сценарий и от тази гледна точка може да се окаже печеливш вариант, че не дойде мултинационална компания. Ето защо и в закъснялата продажба на „Булгартабак" може да намерим позитив. Още повече, че едва сега бе наложено изискването за 10 години напред да се запази предметът на дейност.

Казахстан наложи други правила

При продажбата на своя тютюнев гигант през 1993 г. Казахстан успя да задължи „Филип Морис" не само да купи производството на цигари, но и да инвестира в тютюнопроизводството. Построиха почивни станции за работещите - нещо, което „Булгартабак" правеше по време на социализма. Дори бе издадена стихосбирка с поезия на работници. Казахстан показа, че когато една държава преследва определен обществен интерес, тя може да го отстои.



Може и да се окаже добре, че цигарените фабрики не бяха купени от стратегически инвеститори, които на много места закриха производства

ФОТО КРАСИМИР СВРАКОВ
АНТОН ЧАЛЪКОВ

ФОТО ВИКТОР ЛЕВИ

БДЖ продължава да генерира сериозни загуби от пътническите превози

Залезът на империята БДЖ

Товарните жп превози боледуват, търси се инвеститор, който да ги постави на здрави релси

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Продажбата на „БДЖ – Товарни превози" ЕООД, ще бъде осъществена след 6 месеца или най-много до 1 година, съобщи наскоро министърът на транспорта Ивайло Московски. Агенцията за приватизация вече започна процедурата по раздържавяването. Според министъра най-добрият вариант е, ако се направи комбинация от голям оператор и сериозна финансова институция. Според хора от бранша, оцеляването на товарните жп превози изисква купувачът задължително да е превозвач.

По хълмовете на времето

Ретроспекцията показва, че лошото финансово състояние в последните години е хроничен проблем за товарните жп превози. За 2008 г. загубите са 13.158 млн. лв., 2009 – 25.621 млн. лв., 2010 – 12.841 млн. лв., а до края на август т.г. – 6.352 млн. лв. Само фалитът на „Кремиковци" е довел до инкасирана загуба от 26 млн. лв. Компанията не е отписала това вземане, но и не е убедена, че ще го получи.

Сериозните задължения на БДЖ са натрупани главно заради два големи заема, които трудно се погасяват. Единият кредит е за мотрисите „Дезиро" на „Сименс", купени през 2005 г. за около 67 млн. евро. С продажба на билети тези пари няма как да бъдат върнати. Има и облигационен заем от 120 млн. евро, теглен през 2008 г. за погасяване на задължения към кредитори и доставчици, който е сключен при неизгодни условия. В комбинация с лошото управление, през годините се стига до резултата компанията да е все на червено.

Добрата новина е, че вече има ръст в обема на товарите с около 20%, а до края на годината се очаква той да нарасне до 30% чрез привличането на нови товародатели. Според уверенията на двамата управители на „БДЖ – Товарни превози", назначени преди 2-3 месеца, дневните приходи от дейността вече са между 800 хил. и 1.3 млн. лв.

Икономическите реалности непрекъснато се променят и това се отразява на железниците, които не проявяват гъвкавост. Така автомобилният транспорт измести, или направо уби жп транспорта. Преди 4-5 години мнозина си купиха тежкотоварни камиони. И преди поскъпването на горивата возеха при по-ниска себестойност и така стана преориентиране към автомобилния транспорт. Но в последната година ситуацията се е променила, увеличило се е и разнообразието от товари.

Жив или мъртъв

Товарните превози не би трябвало да са губеща дейност. Печели се и от транзита на стоки, тъй като сме на кръстопът и железницата не ни заобикаля. Има четири жп коридора, ще се изгради и скоростна железница от Пекин до Истанбул. Водят се преговори проектът да продължи до София.

Приватизацията изглежда неизбежна, но трябва да е ясно какво точно се продава – дали бизнесът или активите на дружеството. България не може да си позволи да е бяло поле на жп картата на Европа. Затова вариантът с мъчителната смърт на „Кремиковци" е недопус-

ФОТО ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Независимо дали „БДЖ - Товарни превози“ ще се приватизира, ние се стремим да постигнем положителен финансов резултат, уверяват Пламен Джуров (вляво) и Ивайло Иванов.

Кой кой е

✓ Инж. Ивайло Иванов от 1999 г. е в системата на БДЖ, започнал е от стрелочник и е стигнал до управител на „БДЖ – Товарни превози”.

✓ Пламен Джуров е бивш адвокат, близо две години е бил главен юрисконсулт на мегаструктурата БДЖ, след което става управител на „БДЖ – Товарни превози” ЕООД.

тим за „БДЖ – Товарни превози”. Дружеството или трябва да премине в ръцете на надежден инвеститор, който да го постави на здрави релси, или държавата да се заеме с неговото оздравяване.

След либерализацията на пазара „БДЖ – Товарни превози” е с пазарен дял от около 75%, тъй като вече има и други частни превозвачи. Държавното дружество е с най-големия вагонен и локомотивен парк. Но всичко ще зависи от целта на раздържавяването. Ако желанието е бизнесът да премине в сигурни частни ръце, ще се търси изявен превозвач. Такъв е например „Ди Би Шенкер”, който е номер 1 в Европа по превоз на товари с железопътен и комбиниран транспорт. Не е изключено „Рейл Карго” – Австрия, и „БЖК” АД Румъния, които оперират у нас, да са сред потенциалните кандидати.

Активи

„БДЖ Товарни превози” има много недвижими имоти: локомотивни депа, цехове за ремонтна дейност, сгради в големи градове, в които се помещава Транспортна полиция, складови бази по гарите, както и много други сгради, които вече не са особено атрактивни. Притежава немалко апетитни имоти: апартаменти в Пловдив, Бургас, Русе, Банско, Велинград и др., а също търговски обекти и офиси, регулирани и нерегулирани парцели в района на по-големите гари в страната, почивни бази, рибарник край Варна, кафене в центъра на Бургас. Има дори социален дом във Велико Търново за деца на железничари. В момента се водят преговори за прехвърлянето му на социалното министерство, защото годишната му издръжка гълта около 300 хил. лв. Тези обекти са получени след подялбата на империята БДЖ. Продажбата на имоти, които не са свързани с основната дейност на компанията, може да започне още преди приватизацията. Засега цената на „БДЖ – Товарни превози” се определя на около 320 млн. лв. Очаква се редукция надолу, но само ако няма интерес към приватизацията.

Перестройка

„Убедени сме, че „БДЖ – Товарни превози” има бъдеще като дъщерно дружество на холдинга. Доказваме го с увеличените товари и с привличането на нови товародатели с разработването и на т.

Оздравяване с рецепта от Бъфет

Преди повече от година и половина председателят на Berkshire Hathaway Уорън Бъфет похарчи 26.5 млрд. долара, за да купи остатъчните 77% от жп компанията Burlington Northern Santa Fe. Този ход изглеждаше доста дързък, но инвестицията вече се отплаща по-добре от очакваното. Оперативното ръководство е готово да се възползва от по-доброто състояние на бизнеса и от гъвкавостта, която му осигурява наличието на един-единствен акционер – Бъфет. Намерението е да бъдат купени 200 локомотива и да се изградят огромни съоръжения, в които жп товарите да бъдат прехвърляни към и от камиони преди или след като бъдат транспортирани с влак. Целта е жп компанията да се пребори с конкуренцията на транспортните фирми, превозващи с тирове.

Превозът чрез железницата излиза доста по-евтино заради поскъпването на горивата. Релсовият транспорт може да пренесе тон товар от два до четири пъти по-ефикасно от тировете. Недостигът на шофьори и повишаването на стандартите за вредните емисии дава допълнителни предимства на жп превоза, а към това се добавя и все по-натовареното движение по пътищата, установиха зад океана. Когато клиентите са убедени, че качеството на услугата няма да пострада, важен е единствено финансовият аспект: „Ще намаля ли разходите?” Ако отговорът е „да”, те приемат новото предложение.

нар. контейнерен превоз, уверяват двамата управители на дружеството Пламен Джуров и Ивайло Иванов. В момента те имат стремеж за увеличаване коефициента на полезно действие на предприятието. Търсят се работещи механизми, въвеждат се нови системи на управление, човешките ресурси се оптимизират.

От 1 януари 2002 г. Националната компания "Български държавни железници" беше разделена на две отделни предприятия: оператор – БДЖ ЕАД, и инфраструктурна компания - НК „Железопътна инфраструктура”. Но преобразуването продължава. Така дружеството за товарни превози се оказва част от БДЖ–Група, преди да се създаде „Холдинг БДЖ”. Преди половин година активите на цялата група бяха собственост на БДЖ ЕАД. Абсурдно, но компанията майка е отдавала машини и съоръжения под наем на дъщерните си дружества и е ставало изкуствено преплитане на финансови взаимоотношения. Това не е форма, подходяща за печеливша дейност, коментира Пламен Джуров. Той е сред архитектите на трансформацията на БДЖ–Група в „Холдинг БДЖ”, направена с цел активите да отидат при реалните ползватели.

Все още уволнението е единственото наказание за ръководители в системата на БДЖ. Няма влезли в сила присъди за източване и злоупотреби. Води се дело единствено срещу един от бившите директори на железницата Христо Монов. Той е подсъдим за съзнателното сключване на неизгодни сделки за покупко-продажбата на 30 спални вагона с изпълнител швейцарската фирма АРВЕКС. Вагоните са купени на цена, значително по-висока от реалната и щетите за БДЖ са за близо 26 млн. лв.

Недипломатично към дипломатическите имоти

Имотите на АДИС са доста апетитни, но дали ще се продават, все още не е окончателно ясно

ФОТО КРАСИМИР СВРАКОВ

Сградите на АДИС са на атрактивни места, но са доста остарели

И „Агенция дипломатически имоти в страната" ЕООД е на път да поеме към приватизация, сред като ГЕРБ има готовност окончателно да я извади от забранителния списък. Засега резултатът от говоренето за предстоящо раздържавяване е, че то вече предизвиква отлив на клиенти.

Като принципал на дружеството в МВнР не посрещат с охота това намерение. Оттам напомнят, че съгласно Виенската конвенция за дипломатическите отношения, по която Република България е страна, всяка приемаща държава трябва да съдейства и да осигури при определени условия пребиваването на дипломатическите мисии на своя територия. АДИС осъществява и специфична дейност извън чисто търговските си дела, напомнят от външното министерство.

В момента агенцията разполага с 244 апартамента, 33 самостоятелни сгради, 34 офис помещения, 700 паркоместа, като общата разгънатата площ е над 100 хил. кв. м. Общо 25 посолства ползват имоти на АДИС, сред които резиденции, апартаменти за дипломати, а останалата собственост се отдава под наем, посочва управителят на АДИС инж. Пламен Георгиев. Всичко това е далеч по-малко, отколкото Бюрото за обслужване на дипломатическия корпус е управлявало, даже в периода до 2001 г., когато организацията е преобразувана в държавна агенция. Дотогава например е имала 681 апартамента, но част от имотите са прехвърлени на други ведомства. Така се губят следите на собствеността, а и много от обектите са продадени през областните управители.

Когато през септември 2009 г. Пламен Георгиев оглавил АДИС, се сблъскал с мита за многото далавери. Уверява, че оттогава всеки имот, който се отдава под наем, минава през търг. „Обектите са на атрактивни места, но големият проблем е, че вече са доста остарели”, обяснява той. Сега има много по-привлекателни оферти, още повече че държавното дружество няма как да проявява гъвкавост, тъй като законът го е сковал чрез процедури и е ограничил възможностите да се действа бързо и съобразно пазарната ситуация. Минават минимум 20 дни, докато един наемател сключи договор. От 95-96% заетостта на обектите като брой е паднала с 10-15%. Така голямото предлагане на имотния пазар рефлектира и върху АДИС.

През 2009 г. финансовият резултат е 2.875 млн. лв., но предишният управител е продал имоти за над 8 млн. лв., сред които е посолството на Кувейт. Като се тегли чертата, става ясно, че дружеството е работило на голяма загуба, вероятно защото доста пари са изтичали под различна форма. Миналата година АДИС има печалба от 3.374 лв. след облагане с данъци, без да е продаден нито един имот. За да може дружеството да се освободи от актив, трябва Министерският съвет да даде разрешение. Неотдавна е продаден един гараж на търг, но след като правителството е казало „да” на сделката. Тече продажбата и на друг жилищен имот.

Агенцията е в стабилно финансово състояние, тя има над 15 млн. лв. по сметките си и няма задължения. Ако АДИС се приватизира в условията на криза, цената ще е доста по-ниска. При над 100 хил. кв. м разгънатата площ кандидатът би трябвало да плати доста над 100 млн. евро. Но дали си струва да се продава, ако може да е на печалба…

В цифри

- ✓ *От 95-96% заетостта на обектите като брой вече е паднала с 10-15%*
- ✓ *През 2010 г. АДИС има печалба от 3.374 лв. след облагане с данъци, без да е продаден нито един имот*
- ✓ *Агенцията има над 15 млн. лв. по сметките си и няма задължения*
- ✓ *При над 100 хил. кв. м разгънатата площ цената би трябвало да е доста над 100 млн. евро*

По следите на писмото

ФОТО ЕМОНА ЦОНЧЕВА

Пощите засега остават в ръцете на държавата

Лек полъх на промяната се усеща в „Български пощи“ под тежестта на дългове за милиони

„Български пощи” ту ще излязат от забранителния списък, ту ще ги върнат. Засега от ГЕРБ обещават да няма „нито капчица приватизация на дружеството” с над 130-годишна история. Но ако своевременно не бъдат предприети ефективни мерки за оздравяване, едва ли държавата дълго ще е в състояние да поддържа на изкуствено дишане това търговско предприятие, макар никой да не отрича социалните функции, които то безспорно има. Загубите не са хронично състояние на пощите, а са следствие и от динамичната промяна на икономическата реалност.

Кризата и либерализацията на пазара на пощенските услуги, която е факт от 1 януари 2011 г., се отразиха негативно върху финансовото състояние. Дружеството е трябвало да бъде подготвено за тази промяна, години преди тя да стане факт, но това не се е случило, посочва днешното ръководство. То обаче спешно внедрява съвременни IT технологии и нови процеси в работата.

Спадът в приходите от универсална пощенска услуга само за първото тримесечие на 2011 г. е в размер на 900 хил. лв. Особено в условия на криза основният критерий при оферти и обществени поръчки е ниската цена. „Български пощи имат фиксирани цени, съгласувани с КРС, няма обаче пречки техните конкурентите да свалят цените. Към момента не съществува механизъм, който да осигури гъвкавост при договарянето на конкретни поръчки. Така че държавата сама е вързала ръцете на собственото си дружество.

Освен това конкуренцията успява да дръпне техни традиционни ползватели, така през 2011 г. се наблюдава общ спад при голяма част от услугите, които пощите предлагат за крайни клиенти.

„Български пощи” вече подготвят оздравителна стратегия. Плановете включват дейности като логистика на товари, обработка и доставка на пратки в пощенските станции и до адрес на получателя, инкасиране на суми, рекламни услуги. От септември се предлагат изходящи международни парични преводи на изключително конкурентни цени. Работи се върху развитието на куриерските услуги за страната – Bulpost, тъй като пазарният дял на компанията е минимален. Предстои внедряване на ERP система и на система за документооборота. С GPS ще се контролират използваните в дейността автомобили. Скоро приключва проектът за автоматизирано интегрирано пощенско гише. Мениджмънтът ще търси нови пазарни ниши, като ще се използват всички конкурентни предимства на дружеството. И най-голямото е, че услугите обхващат територията на цялата страна, включително там, където конкурентите им нямат търговски интерес да поддържат необходимото качество.

Пред заплахата да бъдат приватизирани, пощите показват амбиция да са в крак с технологичната динамика на новото време.

Финансов резултат на „Български пощи” ЕАД

2008 г.	печалба	3,039 млн. лв.
2009 г.	загуба	2,874 млн. лв.
2010 г.	печалба	446 хил. лв.
I – во трим. на 2011 г.	загуба	1,203 млн. лв.
II – ро трим. на 2011 г.	загуба	1,959 млн. лв.

Ток

ПЕТЯ СТОЯНОВА

Динамика на капиталовия пазар се очаква през последните два месеца на годината, когато ще приключат борсовите продажби на миноритарните държавни дялове в трите електроразпределителни дружества, управлявани мажоритарно от ЧЕЗ, Е.ОН и ЕВН. С тяхното преминаване през борсата ще се изпълнят две от стратегическите цели на правителството. Приватизацията на държавните дялове трябва да осигури ликвидност на борсата, а постигането на възможно най-висока цена на активите ще насочи повече средства в хазната, чийто дефицит само за първата половина на тази година е 650 млн. лв.

В средата на юни бяха избрани инвестиционните посредници за листването на Българската фондова борса на държавните 33% от електроразпределителните предприятия (ЕРП). Те изготвят профили на потенциалните инвеститори, проспекти на дружествата и очертават перспективите пред енергийния пазар в България, за да могат купувачите на акции на енергийните фирми да са наясно как ще се развиват бъдещите им активи. В анализа за оценка участват и експерти на Държавната комисия за енергийно и водно регулиране.

Трябва да има поне петгодишен анализ за развитието на цените на тока, за да се явят сериозни кандидати за малките дялове, смятат представители на мажоритарните собственици в ЕРП. Те се опасяват, че без такава прогноза инвеститорите могат да дадат ниска цена на акциите и после според решенията

в борсата

Инвеститорите чакат пускането на миноритарните дялове от електроразпределителните дружества

на регулатора за цените на тока да търгуват акциите си. Агенцията за приватизация и следприватизационен контрол уверява, че в проспектите на дружествата, представени пред Комисията за финансов надзор преди началото на борсовата търговия, ще има прогнози за перспективите на пазара. Едва тогава ще се определи и началната тръжна цена на акциите.

Очакванията са за голям интерес към енергийните дружества, тъй като секторът по принцип гарантира сигурни печалби. Големият плюс на борсовата приватизация на ЕРП е, че те ще станат публични и ще са длъжни да публикуват пълната информация за дейността си. Акциите ще се предлагат на траншове през ноември и декември. Всяка ценна книга от десетките хиляди дялове от държавното участие във всяко от предлаганите дружества ще се продава в отделен лот. Броят купени акции ще зависи от възможностите на инвеститора да наддава и ако даден кандидат иска пълния пакет, той ще трябва да предложи най-високата цена. След това акциите ще могат да се препродават на вторичния фондов пазар и така на практика ще се създаде допълнителен оборот на борсата.

Грешка е да се пускат енергийните компании едновременно на борсата, тъй като големите играчи може да нямат свободни средства да купуват и от трите дружества в момент, когато пазарите може да не са възстановени, категорични са експерти. Според тях участието на дребни инвеститори също е под въпрос заради очакваната висока цена на една акция.

ФОТО ВИКТОР ЛЕВИ

Сделки

ПАНАЙОТ АНГАРЕВ

Ако попитате консултант коя е най-добрата схема за развитие на държавно дружество, в 99.99% от случаите той ще отговори „приватизация“. Не така смятат обаче във военното министерство. Дългоочакваното раздържавяване на военния холдинг „Терем” няма да се състои. Или поне не във вида, който беше препоръчан от наетия по време на мандата на НДСВ консултант - консорциумът между одиторската фирма KPMG – България, и адвокатската кантора „Арсов, Начев, Ганева“.

Военното ведомство не само че не спазва стратегията, но и изцяло променя приоритетите в нея. В началото на август министерството пусна чрез Агенцията за приватизация дяловете си в единствените два завода, където е влязъл частен инвеститор – „Терем – Георги Бенковски” в Пловдив и „Терем - Ген. Владимир Заимов” в Божурище. В стратегията беше предвидено военното ведомство да запази дяловете си и в двата завода. Пловдив-

На хартия

Стратегията за приватизация предвиждаше осемте завода на холдинг „Терем“ да бъдат разделени в два списъка: стратегически - тайно свързани с нуждите на армията за ремонт на въоръжение, и нестратегически. В първия списък влизат четири дружества: „Терем - Флотски арсенал КРЗ - Варна“ (кораборемонт), „Терем - Хан Крум“ - Търговище (ремонт на танкове и производство на части за тях), „Терем - Ивайло“ - Велико Търново (ремонт на стрелково въоръжение, оптика, артилерийски системи и ракетни комплекси), и „Терем-Георги Бенковски“ - Пловдив (ремонт на самолети). Към кандидат-купувачите на тези дружества се предвижда да бъдат поставени по-сериозни изисквания за опит в съответната дейност. Там вероятно и правомощията на държавата като съдружник ще се простират по-далеч. Във втория списък остават „Терем - Овеч“ - Провадия (ремонт на верижни машини), „Терем - Летец“ - София (ремонт на системи за хеликоптери и др.), „Терем-Цар Самуил“ - Костенец (ремонт и утилизация на оръжие), и „Терем-Ген. Владимир Заимов“ - Божурище (радиолокационна техника). Изискванията към инвеститорите за тях ще са по-либерални.

Военно издателство привлича интереса с апетитните си сгради на пъпа на София

ФОТО АНТОН ЧАЛЪКОВ

ПОД ПАГОН

„Военно издателство“ излиза на тезгяха, до края на годината ще е ясно с кои други дружества ще се раздели военното министерство

ският фигурираше в списъка със стратегически заводи, тъй като ще е нужен за ремонт на военна техника (виж карето). В края на 2008 г. 66% бяха продадени на софийската компания „Телеком”. Останалите 34% останаха за военното министерство. Ведомството запази и 26% от завода в Божурище, който се занимава с ремонт на радиолокационна техника. Другите 74% бяха продадени на компанията „Промакс 99”.

„Забелязахме, че в двете дружества работата не върви много добре. Трудно ги управляваме с този дял акции, които имаме. По-добре да го освободим на пазара”, обясни зам.-министърът на отбраната Валентин Радев. Според него новата визия на екипа на военния министър Аню Ангелов е вместо на пловдивския завод, да се разчита на софийския „Летец” за ремонт на авиотехника. Последният пък фигурираше в стратегията в списъка с нестратегически заводи, където се очакваше изискванията към бъдещите купувачи да бъдат по-либерални. Очакванията за инвеститорски интерес към „Летец” бяха огромни. Заводът има излаз на летище „София”, което го прави атрактивен за развитие на каргопревози. Министерството ще запази собствеността си и в заводите във Варна – „Флотски арсенал” (ремонт на кораби), в Провадия – „Овеч” (ремонт на автомобилна и бронирана техника), в Търговище – „Хан Крум” (ремонт на бронетанкова техника), във Велико Търново – „Ивайло” (ремонт на оръжие) и в Костенец – „Цар Самуил” (ремонт и утилизация на боеприпаси). За ремонта на военните радари най-вероятно ще се разчита на завода в Божурище.

До края на годината Министерство на отбраната ще реши какво ще прави и с останалите 9 дружества, които са под неговата шапка. Със заповед на министър Аню Ангелов е създадена работна група, която прави анализ на дейността на дружествата. За целта са били сменени ръководствата на компаниите. „Искахме да видим една година как работят и дали там е проблемът. В края на годината ще стане ясно как изпълняват бизнес плановете си и ще вземем решение”, обясни Радев.

Освен ремонтните заводи сред дружествата, чиято работа в МО анализират, са „Интендантско обслужване” и „Военно издателство”. Засега първото се издържа основно с производство на продукция за известни модерни марки. Все по-рядко му се случва да шие униформи за армията, но пък прави това за войската на Германия.

В началото на септември „Военно издателство” беше изкарано от забранителния списък за приватизация. По неофициална информация изключването на издателството от списъка е било изненада за военното министерство, което засега дава сигнали, че иска да си задържи дружеството. „Министерството на отбраната няма план за приватизация на „Военно издателство”, въпреки че е на загуба”, коментира в началото на юли военният министър Аню Ангелов. Сред част от задълженията на дружеството са да публикува специализирана литература. В същото време обаче армията разполага с модерна техника, която е купена с финансиране от САЩ. Тя се използва от топографската служба.

Към сградата, която се намира на пъпа на София, има големи ин-

Гореща зима в „Арсенал”

Един от най-успешните български износители – производителят на автоматично оръжие “Арсенал”, скоро ще стане изцяло частен. До края на годината или най-късно през януари догодина се очаква да бъде подписан договорът за продажбата на миноритарния дял на държавата в дружеството - 35,80%. Отсега е ясно, че основният играч за държавния дял ще е "Арсенал 2000"АД, която в момента притежава 63,85% от предприятието. От компанията вече са заявили своето желание да участват в търга за миноритарния пакет, разказаха запознати с конкурса. Според тях в момента в Агенцията за приватизация тече оценка на активите на “Арсенал”. Капиталът на дружеството е 2,225 млн. лв. и в него работят 7214 човека. 80% от продукцията на компанията е с възможна двойна употреба.

Очаква се реално търгът да се задвижи след края на изборите. Изискванията към купувачите на тръжната документация са приходите им от продажби на оръжие, боеприпаси и взривни вещества да е минимум 40 млн. лв. за последната година. Толкова трябва да бъде и минималният собствен капитал. Тъй като предприятието изпълнява и задачи по военновременния план на страната, купувачът трябва да има и удостоверение за индустриална сигурност. Няма да се допускат до участие консорциуми и офшорни компании.

Приходи от продажби:
- 2007 г. – 98 853 000 лева;
- 2008 г. – 92 283 000 лева;
- 2009 г. – 99 609 000 лева.

Финансов резултат (печалба):
- 2007 г. – 4 007 000 лева;
- 2008 г. – 518 000 лева;
- 2009 г. – 1 536 000 лева.

тереси. В момента издателството се издържа основно от наеми на помещения. В момента там се намира дирекция „Управление на доставките”, което търгува с военна техника, както и няколко барове и ресторанти. Сградата на издателството, изградена в началото на 40-те години, е трябвало да бъде банка, под нея все още има добре изграден трезор, но в последствие заради Втората световна война откриването на банката е било отложено. След 1947 година новата власт национализира сградата и я дава на „Военно издателство”, което превръща неосъществения банков салон в хале за печатница на издателството.

Митко Симеонов, зам. изпълнителен директор на Агенцията за приватизация и следприватизационен контрол:

Вече има истински контрол на сделките

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

- Господин Симеонов, каква е вашата оценка за хода на приватизацията дотук?

- Приватизацията в България придоби печална слава, тъй като през годините немалка част от сделките приключиха лошо - и като финансови постъпления в държавния бюджет, и като краен резултат от цялостното развитие на дружествата след това. Има и положителни примери, но негативната оценка идва от зле реализиралите се сценарии като приватизацията на БГА „Балкан” например. Но е погрешно да се правят такива обобщения. Колкото и болезнени да са били на моменти тези процеси за час от обществото – те трябваше да се случат.

- Коя сделка е еталон за добра приватизация?

- В момента ми е трудно да посоча конкретна, защото за редица сделки следприватизационният контрол все още продължава. Приватизацията в по-голяма част от случаите излиза от рамките на една търговска сделка, в която обикновено се търси добра печалба. Тя е и опит на държавата да защити и прокара свои нетърговски интереси. Успешно е онова раздържавяване, в което е достигнат този баланс – максимални бюджетни приходи, работещо предприятие, оптимално запазени работни места и гарантиране на други специфични, отраслови интереси.

- Не мислите ли, че въпреки препродажбата на БТК, това все пак е пример за успешна приватизация, защото ако компанията беше останала държавна, тя можеше да е извън пазара на мобилни услуги?

- Въздържам се от коментар по тази сделка, защото към днешна дата водим дела пред международния арбитраж за неизпълнение на програмата за трудова заетост. Основна задача на настоящия Изпълнителен съвет на АСПК е да повишим събираемостта на вземанията ни по

Стари дългове за купувача на ВМЗ

Най-рано през пролетта на 2012 г. се очаква да се тръгне към фактическата приватизация на “Вазовските машиностроителни заводи” (ВМЗ) в Сопот, разказаха запознати с предстоящата сделка. В момента тече процедура по избор на оценител, след като в края на март Народното събрание прие стратегия за раздържавяване на предприятието. По неофициална информация в момента текат 100 дни, в които трябва да бъде избран оценител на активите. След което около 2-3 месеца ще бъдат необходими за структуриране на сделката. Така едва през пролетта може да се тръгне към набиране на оферти.

Стратегията предвижда бъдещият купувач да вземе 118 млн. акции (100% от капитала), а 20% от тях ще може да се платят с компенсаторки. До пет години след покупката компанията няма да може да се обявява в несъстоятелност или ликвидация. Има и изрично задължение към него да изплати в срок до 3 месеца след подписване на приватизационни договор всички публични задължения на ВМЗ, които са около 60-70 млн. лв. Това е и условие да се прехвърлят акциите на новия собственик. Общо задълженията на ВМЗ-Сопот са над 135 млн. лв. към май 2011 г. Освен това новият собственик няма да има право да съкращава служители до три години. Единствената възможност за намаляването на броя

им ще е след пенсиониране, доброволно напускане и размествания на работни места.

Това е третият подред подобен документ. Първата стратегия беше подготвена през 2002 г. и предвиждаше държавата да запази златна акция. През 2005 г. Министерство на икономиката и Агенцията за приватизация създадоха нова стратегия, която беше насочена към привличане на външен инвеститор. И двата документа обаче останаха само на хартия. Докато течаха обсъжданията им, част от активите на дружеството бяха продадени. През 2007 г. АП пусна за продажба базата за отдих “Бяла река”, хотел “Сопот”, "Стоматологична поликлиника" – Карлово, административна сграда в Сопот, общежитие № 6 и стол в Карлово, база за отдих "Розино", с. Розино, "Спортен комплекс" и склад за гориво. С част от парите бяха погасени някои от задълженията на предприятието.

ФОТО ТАТЯНА ЯВАШЕВА

отношение на следприватизационния контрол, но не на всяка цена. Ние не искаме нашите действия да пречат на бизнеса на някой купувач или да му създаваме бариери. Действията ни не са самоцелни. Те стъпват само на законови основания. За нас е успех, ако всяко дружество, което остава на пазара, успее да повиши финансово-икономическите си показатели, неговите работници да получават достойно възнаграждение и се отварят нови работни места. Задачата ни е приватизираните дружества да са работещи, но и следприватизационните ангажименти да са изпълнени.

- Следприватизационният контрол обаче често се оказва неефективен. Защо е така?

- Мога само да потвърдя вашите впечатления. В повечето случаи той не е бил реализиран в своята пълнота, но в момента се опитваме да поправим това и вече имаме събрани вземания за милиони левове. За някои предишни сделки не са наложени обезпечения, които да гарантират сигурността на тези парични задължения. Проблемът е, че много от купувачите, а и самите предприятия вече не съществуват, те са заличени. Това още повече затруднява задачата ни да събираме тези вземания.

- Вие сте юрист и предполагам, че сте чели стари приватизационни договори. Обикновено в чий интерес са писани – на купувача ли?

- Не може да се направи такова заключение. Трудностите идват по-скоро от липсата на достатъчно ефективен, постоянен и навременен следприватизационен контрол.

- Това на политически чадър ли го дължим?

- Факт е, че в този контрол има съществен пропуск и не е наложено обезпечение, което да гарантира събиране на дадено задължение. Активите се разпродават и вземанията няма от какво да се събират.

- Посочете пример…

- Примери има много. „Кремиковци" е сред тях. Големият плюс вече е трайната законова промяна от 2008 г., която позволява на АПСК да налага обезпечения върху активи и на самите приватизирани дружества. Нещо повече, в края на миналата година Народното събрание прие допълнителни текстове в тази посока, кое позволи агенцията да предявява искове за реално изпълнение на ангажименти, поети от купувача, от които той абдикира. Това става по съдебен ред. Дори когато се прехвърля собственост, собственикът е универсален правоприемник както на активите, така и на пасивите, т.е. задълженията към АПСК остават. Ако подобно вземане е обезпечено, ние сме в правото си да заведем изпълнително дело. Така е и при контрола на програмата за трудова заетост. Новият Изпълнителен съвет на АПСК влезе в правомощия на 27 май 2010 г. и полага всички усилия за повишаване събираемостта. За миналата година от следприватизационен контрол са събрани 26 млн. лв. , а през тази - над 32 млн. лв. Очакваме остатъчното плащане на сделката за „Булгартабак", като прибавим и парите от сделката за „Промишлено строителство - холдинг", това ще ни доближи до заложените в програмата на АСПК 250 млн. лв. за 2010 г.

- Приватизационните договори са свързани с ангажименти за предстоящ период, но бъдещето крие изненади, дори без да има умисъл. Как ще подберете собственика така, че да не последва ликвидация?

- Засега успяваме да предотвратим такива случаи. Нека не забравяме, че работим в условията на действащи пазарни отношения, в които това не може да бъде гарантирано 100%. При приватизацията на дружествата се опитваме да минимизираме непазарните фактори, които влияят на дадена сделка, затова и залагаме добри защитни клаузи и механизми в приватизационните договори. В хода на преговорите изискваме гаранции от купувача, на базата на които сключваме договор. Не говорим за форсмажорни обстоятелства, които никой не може да предвиди.

- Сделката за „Булгартабак Холдинг" според мнозина беше подписана с неясен купувач. Как той поема гаранции за 10 години напред?

- Това са медийни интерпретации и може би политически спекулации. Многократно заявявахме, че от цялата документация, която консултантът Сити груп и купувачът „БТ Инвест" ни предостави, става ясно, че големият собственик зад „БТ Инвест" е руската Външнотърговска банка. За нас и за Надзорния съвет на агенцията, където проектът на договор е разглеждан от 7 души, представители на основните политически партии - това е инвеститорът. В приватизационния договор са заложени максимални гаранции за защита на държавния интерес, затова нямаме притеснения.

- Пуснахте ли сделката окончателно по нейните релси?

- В момента всичко върви по

график. Не разбирам защо толкова се спекулира, че много бързо е осъществена тази сделка. За нас няма бавна и бърза приватизация. Тази процедура се извърши по ясно разписани предквалификационни правила със съответни срокове, които бяха публично обявени и предварително известни на всички.

- Смятате ли, че сделката за „Булгартабак" отпуши позамрелия напоследък процес на приватизация?

- В агенцията винаги работим на високи обороти. Всички дружества с държавно участие, които не са в забранителния списък, може да бъдат продавани и АПСК да стартира процедура. Според мен обществото вече трябва да свикне с това, че приватизацията вече не е от първостепенно значение за стопанската политика в страната. И това е съвсем естествено. Ресурсът на агенцията е силно ограничен, а за структуроопределящите предприятия трябва решение на съответния принципал.

- В бюджета за тази година са заложени 450 млн. лв. приходи от приватизация…

- Ние със сигурност ще изпълним нашата програма за приходи от 250 млн. лв. За другите близо 200 млн. лв. ще се разчита основно на продажбата на миноритарните дялове на ЕРП-та и на други сделки, както и на продажбата на недвижими имоти с данъчна оценка над 10 000 лв. Процедурата за ЕРП-та е в ход, съответните инвестиционни посредници работят и се надяваме в началото на декември да има продажба.

- Говори се за намерения някои от тези дружества да се отте-глят от нашия пазар. Как приватизационните договори гарантират националната сигурност?

- Това не е толкова лесно. Тези дружества не могат да се оттеглят просто хей така. Решат ли да се откажат от бизнеса си у нас, ще го продадат на нов собственик, който трябва да спазва утвърдените регулаторни правила на енергийния пазар. Ако вие например имате жилище, с което по някакви причини искате да се разделите – било защото районът не ви харесва, било защото съседите ви създават проблеми, вие ще опитате да продадете този ваш актив и няма просто да го изоставите.

- Какво означава приватизацията на военнопромишления комплекс – края на една предизвестена смърт, или…?

- Категорично не! Стремим се дори при приватизацията на обособени части на предприятията от ВПК да влезе стабилен инвеститор, на когото дейността не му е чужда. Идеята е дружествата да се развиват. ВМЗ-Сопот например в момента е в много тежко финансово състояние. Бъдещият купувач трябва да има възможността да покрие задълженията и да оздрави дружеството. Нека не забравяме, че за региона на Сопот оръжейният завод има основно значение в социален план и инвеститорът, трябва да изплати натрупаните задължения към работниците.

- В какъв срок очаквате да има развитие?

- Единствено за „Арсенал" се чака резултат още през тази година - на 14 декември ще трябва да има оферта за миноритарния пакет. За „Терем" ще е трудно до края на годината да има продажба. Надяваме се бъдещите собственици да развият производството.

- Но няма ли политически натиск в полза на определен купувач?

- За да се случи дадена приватизация, трябва разрешение от съответния принципал на дружеството. Ние взимаме под внимание мнението му, но крайното решение остава на АПСК. За „Техноекспортстрой" например от МРРБ имаме мнение продажбата да стане чрез публично оповестен конкурс. По този начин ще може да участват максимален брой купувачи. Но имайте предвид, че интересни са само сделките, които концентрират в себе си фокуса на медиите, а има много други продажби, които не са толкова атрактивни.

- Как гледате на възможността „Български пощи" да бъдат приватизирани?

- Добре е да се намери решение за оптимизация на дружеството. То може да включва дори приватизация. Не виждам проблем да се продаде миноритарен пакет и собственикът да дойде със свое ноу-хау. Това вероятно би могло да осигури по-добър мениджмънт, оптимизация на разходите и стратегия за развитие. Разбирам притеснението на хората, но е твърде висока цената, която ще плаща държавата, при положение, че има начини да стане по-добре…

- Вие бихте ли си купили нещо губещо?

- Въпросът е защо е губещо. И с нечие миноритарно участие дружеството може да стане печеливше. Тогава защо да не си купим акции от него.

- Кога според вас Агенцията за приватизация ще спре да съществува?

- Раздържавяването, както знаете, е процес с начало и край. Мисля, че има доста работа, която да свършим. Нищо че като изключим дружествата с държавно участие, които са в забранителния списък, за приватизация са останали под 2% от активите, които държавата имаше в края на 1989 г. Не бива да забравяме,че немалка част от дружествата продължават да подлежат на следприватизационен контрол.

ФОТО АНТОН ЧАЛЪКОВ

Приватизацията като локомотив на икономиката

ВЛАДИМИР МАЛЧЕВ
- Управител и инвестиционен консултант
ИП "Бул Тренд Брокеридж" ООД

Да приватизираме ли по време на криза или не? Да продаваме ли въобще държавната собственост? Изобщо остана ли нещо за приватизация в България?

Това са само някои от въпросите, които изникват, когато стане дума за приватизация, а единственото, с което обществеността свързва думата приватизация, е нещо нечисто, несправедливо и вредно. Няма съмнение, че това е общото разбиране за раздържавяването като процес. Разбира се, в съзнанието на българина приватизацията се свързва основно със случаи като този с „Кремиковци", „БГА Балкан" или пък с масовата приватизация, която е една от най-масовите заблуди в близката ни история, която хората така и не разбраха и в която не можаха да се ориентират и да направят някакъв информиран избор. У нас трудно се разбира, как може водещи предприятия на социалистическото общество да се оценят в капиталистическа България за 1 лев, неколкостотин хиляди лева или дори 100 млн. евро, какъвто е последният случай с „Булгартабак холдинг". Оказва се, че българинът освен претенции да разбира от футбол и политика, има самочувствие и на финансов анализатор и оценител. Как е възможно „Кремиковци" и „БГА Балкан" да струват жълти стотинки, когато са известни на хората с огромния си размер и разнообразни скъпи активи? Много просто,

задълженията или пасивите им надхвърлят драстично като стойност активите

По същия начин през последния месец се наслушахме на мнения на псевдоспециалисти, как „Булгартабак" се продавал на цената на един мол. Обективната истина е, че „Булгартабак" се продаде за цена, която е в разумния справедлив диапазон. Да, можеше и да се постигне по-висока цена, но за тази цел предложената цена от потенциалните купувачи трябваше да бъде единствен критерий. За съжаление у нас в много случаи синдикати и политици поставят в чисто икономически въпроси политически и социални условия, които по принцип нямат място там, така че никой не трябва да се учудва защо нямаше повече кандидати, защо нямаше наддаване и т.н. В България трябва веднъж завинаги да се разберем какво искаме - просперираща пазарна икономика или някакъв социален

експеримент, в който се опитваме и вълкът да е сит, и агнето да е цяло. Няма как всички да са доволни при преминаването на един държавен актив в частни ръце – частникът иска да печели, да е ефективен, а не да изпълнява социални функции, каквито му се вменяват. Трябва да осъзнаем, че в интерес на всички е едно предприятие, каквото е да речем „Булгартабак", да просперира, а не да поддържа изкуствена и неефективна заетост например. Мултиплициращият ефект върху икономиката от едно добре работещо и развиващо се предприятие би бил много по-голям. Освен това, оставяйки постоянно икономическата ефективност на заден план при приватизацията и не само, не трябва да се учудваме защо заплащането на труда у нас е едно от най-ниските в Европа.

Дали сега е моментът за приватизация? Отговорът е, че всеки един момент е подходящ за приватизация. Държавата няма място в икономиката и въобще във всяка дейност, която може да бъде поета от частната инициатива с нейното ноу-хау и инвестиционни възможности. Разбира се, даден времеви период и определена част от икономическия цикъл е по-подходяща за осъществяване на приватизационни сделки от друга. Типичен пример от родната действителност е вече споменатият „Булгартабак холдинг", който сега се продава за 100 млн. евро, а ако беше продаден преди 10 години, щеше да струва в пъти повече, а с голяма степен на сигурност можем да кажем, че след още 5 години т.нар. роден тютюнев гигант щеше съвсем да е изгубил блясъка си, притиснат от основния си местен конкурент – пловдивската „Кингс Табако", както и от мултинационалните тютюневи гиганти, които от години стопяват пазарния му дял. От гледна точка на подходящото време за приватизация интересен пример е и южната ни съседка Гърция. Разбира се, че ако тамошните политици бяха приватизирали пред 3-4 години, щяха да получат много повече пари отколкото сега за държавните си предприятия, които през последните години значително влошиха състоянието си и съответно изгубиха стойност. Обикновено

политиците много трудно се разделят с контрола върху държавните активи

и го правят само когато са притиснати до стената, както е сега в Гърция, както беше и у нас след икономическия срив през 1996 г. Ако ние бяхме извършили раздържавяването в първите години след смяната на политическата система, нямаше след това да се чудим защо „Кремиковци", „БГА Балкан" и много други изчезнаха от корпоративната карта, защо бяха изгубени толкова много работни места и т.н. Основният извод от всичко това е, че бързината и навременността на раздържавяването е много по-важно от цената.

Какво остана да се приватизира? Колкото и странно да прозвучи, в България все още има много активи за раздържавяване – в почти всички сфери на икономиката. От най-актуалната презентация на приватизационния процес в България на страницата на Агенцията за приватизация, която е към 31 декември 2009 година, става ясно, че са приватизирани едва около 2/3 от всички държавни активи, но в същото време над 99% от подлежащите на приватизация. Това показва, че българските държавници не са склонни за момента въобще да обмислят да извадят от забранителния списък едни от най-ценните си активи като водещите предприятия в енергетиката например. Сегашното политическо мнозинство, въпреки очевидните и неколкократно изказвани предпочитания на

Гигантът „Кремиковци" бе продаден за 1 долар

икономическите министри Трайков и Дянков към приватизацията, остава твърде мудно и нерешително по отношение на раздържавяването, след като през миналата година нямахме нито една сериозна приватизационна сделка. Позитивите все пак са два – приключилата сага с „Булгартабак" и съвсем скоро предстоящата продажба на миноритарните дялове на държавата в ЕРП-тата, която ще се осъществи през фондовата борса, което заслужава приветствие. Слабостите обаче са много повече – съвсем пресният отказ от приватизация на „Български пощи" поради

страх от синдикална или обществена критика

и намеци за скрити икономически интереси. „Българските пощи" са абсолютно демодирала компания, с раздут и неприветлив персонал, с никакъв план за развитие и модернизиране, с никакви инвестиционни възможности, но въпреки това ще останат под крилото на държавата. С подобни аргументи отпадна и идеята да се продаде НДК, въпреки че се управлява непрозрачно и не се знае каква полза има държавата от запазването на собствеността върху него. Какво да кажем за държавните железници – ако цялото предприятие се оценява накуп, то може да бъде продадено единствено за 1 лев по примера на „Кремиковци" поради огромната си задлъжнялост (дългът надхвърля собствения капитал близо два пъти в края на 2009 г.) и пълна фактическа неспособност да осъществява поне минимално рентабилен бизнес. Холдинг БДЖ формира през 2009 г. приходи от 266.6 млн. лева и отрицателен оперативен резултат (EBITDA) от 131 млн. лева, или казано по друг начин - на всеки лев приходи БДЖ прави близо 1.5 лева разходи. Не много по-различно е положението и през 2010 г. В същото време през последните пет години БДЖ и НКЖИ с техния персонал от над 30 хиляди души (Национална компания железопътна инфраструктура) струват на държавата, т.е. на данъкоплатеца средно по 300 млн. лева на година под формата на различни финансирания – субсидии, капиталови разходи и т.н. Логичен е въпросът защо трябва да плащаме и за какво ни е тази компания? Не трябва ли веднага да я приватизираме, било то и за 1 лев! Ако има още някой, който се съмнява в неадекватното управление на една държавна компания, каквато е БДЖ, ще добавя още един интересен факт от кухнята на дружеството - в БДЖ ЕАД в края на 2009 г. са налични 11 812 товарни вагона, при необходими за извършване на дейността 4800 вагони, а за пътнически превози наличните са 1194 броя, при необходими около 600 бр. Коментарът е излишен, но все пак ненужните активи усложняват управлението и водят до ненужни оперативни разходи за стопанисването им, създават се предпоставки за кражби и злоупотреби и т.н. Добрата новина тук е, че покрай споразумението със Световната банка по-интересната част от БДЖ – товарните превози – влезе в плановете на правителството за приватизация и дано това се направи максимално бързо и с никакви утежняващи условия към потенциалните купувачи. Съвсем наскоро новият транспортен министър Ивайло Московски се ангажира със срок от половин година, но съдейки по други сделки, ако след една година товарните превози се окажат приватизирани, това определено ще бъде успех. Също в актуалния план на държавата за приватизация е друго предприятие в тежко финансово състояние - ВМЗ Сопот, където синдикатите отново наложиха социални условия, които може да откажат потенциалните инвеститори. Купувачи ще се търсят и за миноритарните

ФОТО АНТОН ЧАЛЪКОВ

дялове и в дъщерните дружества на „Терем" – „Георги Бенковски" и „Ген. Владимир Заимов". В момента тече процедурата и за продажба на миноритарен пакет от 35.8% от друг военен завод – „Арсенал" АД. Нови собственици се търсят отдавна и за държавното участие в Свободна зона - Свиленград ЕАД (100%), Свободна зона - Пловдив АД (46,4%), Транзитна търговска зона АД - гр. Варна (46%), Свободна безмитна зона - Бургас АД (19%), както и на 100% от Монтажи АД, но в Централизираните публични търгове, организирани на Българската фондова борса, така и не се намериха купувачи до момента. В краткосрочната програма на АП за приватизация фигурират още сградата и теренът на ИПК „Родина", както и „Техноекспортстрой".

На пръв поглед държавата си е поставила за цел доста сделки в близък план, но единици са тези, които са от съществено значение. В цели сектори като енергетиката и здравеопазването не са обявени никакви намерения да се прави реформа, част от която да е частична или цялостна приватизация. Всички тези дружества, подобно на „Български пощи", са в забранителния списък за приватизация. По отношение на големите дружества в енергетиката като АЕЦ „Козлодуй", „Булгаргаз", НЕК, ТЕЦ „Марица И 2" и т.н. спокойно

може да се търси стратегически западен партньор

който да придобие миноритарно участие, но да внесе своя опит, ноу-хау, достъп до финансиране и международни контакти. Подобна частична приватизация, при положение че държавата отказва напълно да се раздели с тези компании, би донесла и повече прозрачност и гаранции за ефективност и би ограничила политическата намеса и корупцията. С идването си на власт представители на сегашното правителство неедкократно декларираха, че държавните дружества трябва да излязат на борсата, където индивидуални и институционални инвеститори да следят за качеството на тяхното управление.

Под шапката на Министерство на икономиката е и друго стратегическо предприятие – Международен панаир – Пловдив, за който също трябва да се търси стратегически партньор и качване на фондовата борса.

В Министерство на транспорта, освен вече гореспоменатото „Български пощи", се намират и други ключови и интересни активи, които могат да привлекат инвеститорски интерес – това са най-вече пристанища и летища, които могат да бъдат отдадени и на концесия. Необяснимо е например защо „Летище София" продължава да се управлява от държавата. Едва ли има друго летище в европейска столица, което да не се стопанисва от частен инвеститор, било като собственик, било като концесионер.

Незнайно защо

тема табу е и приватизацията на държавните болници

което, разбира се, трябва да бъде част от цялостна концепция за реформа в сектора. Приватизацията на болниците може да донесе най-сетне някаква конкуренция в сектора и смислено, а не административно ценообразуване, да не говорим за така необходимите инвестиции в родните болници, които държавата скоро, а най-вероятно и никога, няма да може да си позволи, за да се доближи здравеопазването ни до средните европейски стандарти.

Както се вижда, за приватизация има още много. Нужна е воля и решителност, за да може това да се направи бързо. Така ще се отървем от пряко политическо влияние в икономиката, ще премахнем неефективни работни места, ще привлечем инвестиции сега, когато те са ни толкова нужни, за да излезем по-стремително от кризата. Приватизацията у нас до момента с всичките ѝ недостатъци беше един от пилоните на бурното икономическо развитие след 1997 година и нищо не пречи да се окаже още веднъж основа за нов възходящ икономически цикъл през следващите години.

**** Заглавието е на редакцията***

БДЖ трябва да хване последния влак с реформите

ФОТО ВИКТОР ЛЕВИ

Лиляна Павлова е едва 33-годишна, но вече е първата жена строителен министър от Освобождението през 1878 г. насам. Тя обаче не е първият министър във фамилията, тъй като нейният дядо Георги Павлов е бил министър на химията и металургията. За нея Девети септември е паметна дата, защото на този ден получи одобрението на парламента да оглави Министерството на регионалното развитие и благоустройството. Първата ѝ работа в държавната администрация започва през 1999 г. в същото това министерство. Тогава е младши експерт, който се занимава с управлението на средствата по програма ИСПА. След това като началник отдел в дирекция „Национален фонд" към финансовото министерство има отговорности по координирането, а после и по финансовото управление, контрола и създаването на системите за управление в целия предприсъединителен период. Участва в изработването на концепцията за управлението на структурните фондове в периода 2007-2014 г. Като заместник на Росен Плевнелиев отговаряше за ОП „Регионално развитие". Тя е зодия Стрелец и показа, че е човек на точните попадения.

Лиляна Павлова: 1.5 млрд. влизат в строителството

Ще въведем държавен стандарт за строителните материали, това ще е естествен подбор за най-добрите

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

- Госпожо Павлова, как се чувствате начело на министерство, управлявано преди вас само от мъже?

- За мен е голямо предизвикателство да съм първата жена строителен министър в ресор, считан досега за най-мъжки. Бивш министър ми каза: „Дали са ти най-мъжкото министерство, но ти си мъжко момиче и ще се справиш." Освен строителството това министерство има много други ангажименти и е важно да докажа, че и жена може успешно да го ръководи.

- Какво ново в министерството след вашата поява?

- Има плавен преход и продължаване на започнатото. Новото е, че съм жена.

- Появата на нов човек обикновено се свързва с друг начин на управление. Какви приоритети си поставяте за времето до края на мандата?

- Различното е, че всеки има свой стил на работа, включително и на подреждане на кабинета. Промяна в приоритетите обаче няма. Ключови остават пътната инфраструктура, ОП „Регионално развитие", а териториалното сътрудничество и енергийната ефективност в жилищната политика стават все по-значими.

- Предшественикът ви беше със специализация в строителството, а вие – в управлението на еврофондовете. Как вие ще продължите с изграждането на магистралите?

- Има добра приемственост, защото еврофондовете са основният източник за финансирането на основните обекти в държавата. Това е правителството на изграждане на инфраструктурата. Автомагистрала „Люлин" е пусната, „Тракия" е в много активен етап на изграждане. През октомври пускаме предсрочно пътния възел край Стара Загора. До юни 2012 режем лентата на Лот 2, Лот 3, ще е готова и половината на Лот 4. До средата на 2013 г. магистралата от София до Бургас ще е завършена. Строят се Лот 1 и Лот 2 на „Марица" и през 2013 г. тези три магистрали ще са факт, както правителството обеща в началото на мандата. Строи се и участъкът Шумен-Белопитово на магистрала „Хемус". Направихме първа копка на проблемния участък от софийския околовръстен път до гара Яна. Правим скоростни и първокласни пътища на територията на цялата страна, но не пренебрегваме второкласната и третокласната пътна мрежа. В последните дни въведохме в експлоатация над 100 км чисто нови участъци втори и трети клас. В Североизточна България рехабилитираме над 400 км пътна мрежа. Освен това започваме Лот 1 на магистрала „Струма". А ако всичко е наред и няма жалби, надявам се до ноември да сме дали ход и на Лот 4. Работим активно и по Лот 2.

> **Бивш министър ми каза: „Дали са ти най-мъжкото министерство, но ти си мъжко момиче и ще се справиш."**

- Националната компания „Стратегически инфраструктурни проекти", която е на принципа на проект мениджмънта, няма ли да е галеното дете?

- Агенция „Пътна инфраструктура" поддържа цялата републиканска мрежа, осигурява зимното почистване и има редица други дейности, а не само да строи магистрали. За стратегическите инфраструктурни проекти има смисъл да се ползва проект мениджмънт и то за сложните участъци, какъвто е Лот 3 от „Струма". Идеята е да включим международен опит и експертиза в изграждането на най-трудните съоръжения. Разходите за това са допустими по ОП „Транспорт". До края на тази година трябва да установим нейната структура и функционалност, да назначим борд и персонал, който да

ФОТО
КРАСИМИР СВРАКОВ
АНТОН ЧАЛЪКОВ

се фокусира върху изграждането на магистралите.

- Най-ниска цена или икономически най-изгодна оферта оттук насетне? Ще има ли анекси за вече проведени търгове?

- Периодът, в който прилагахме най-ниската цена, беше важен, за да възвърнем изгубеното доверие, че системата може да е прозрачна - да възлага безпристрастно и да изисква качество. Автомагистрала „Тракия" беше наблюдавана от „Трансперънси интернешънъл". Цените са възможно най-ниски, но от тях не може да пострада качеството, защото договорите са направени така, че рискът остава за изпълнителя. Анексиране не се предвижда, а и то не е позволено. В условията на криза направихме спестявания, с които можем да финансираме допълнителен метродиаметър от софийското метро, съоръжението на южната дъга на Околовръстното шосе край София, което сега изграждаме, както и рехабилитацията на много километри от републиканската мрежа. Така имаме икономии от мащаба. Фокусът вече ще е икономически най-изгодна цена. На две фази ще изберем фирмите, които могат да изпълняват такива обекти, а после ще се оценява тяхната техническа експертиза и възможностите да направят такова съоръжение.

Търговете ще се печелят с икономически най-изгодна цена

- Като министър на регионалното развитие, кое е в компетенциите ви да се преодолее дисбалансът в развитието на регионите?

- Министерството има голяма роля. Северна България над 20 години е пренебрегвана по отношение на инфраструктурата. Няма как да очакваме появата на чуждестранни инвеститори, ако нямат достъпност. Затова помагаме в тези райони да има нормални пътища. Опитваме да изградим по-добра здравна, образователна, културна и социална инфраструктура. Санираме и обновяваме всички училища, детски градини, читалища, болници, културни и социални институции, в това число и домовете за изоставени деца. За да сме сигурни, че младите хора няма да избягат. Седемте големи града са наш основен приоритет – там инвестираме в развитие на градски транспорт и интелигентни системи за управление на транспорта, изграждаме всякаква инфраструктура, модернизираме центровете, за да променим облика.

- Ще ви стигнат ли две години за всичко това?

- Да, защото работим усилено. Желанието ни е да развием туризма и за целта чрез Министерството на икономиката предоставяме около 300 млн. лв. за представянето на България като туристическа дестинация. За паметниците на културата с национално и световно значение има 200 млн. лв., които даваме на общините, за да развият своите туристически атракции. До края на октомври с по-голяма част от тях ще сключим договори. Инвестираме 100 млн. лв. в деинституционализация на домовете за деца с увреждания на територията на 62 общини. Около 280 млн. лв. влагаме в обновяването на общински и държавни болници, приоритет имат онкодиспансерите.

- Нали не казвате всичко това заради изборите?

- Не! Имаме букет от много приоритети. Така например в големите градове инвестираме 400 млн. лв. за управление на трафика. Изграждаме велоалеи…

- Но често софийските светофари са на червена вълна.

- Това не зависи от нашето министерство. На София предоставихме 100 млн. лв. за подобряване на градския транспорт. Ще направим интелигентна система за управление на трафика, ще направим електронни табла на спирките, където те все още липсват, ще купим 50 нови тролея, ще направим нова трамвайна линия…

- В началото на мандата премиерът забрани да се говори в бъдеще време.

- Предоставихме парите и сключихме договорите, така че няма бъдеще време. Правим го!

- Как контролирате изразходването на средствата и ефективността на вложенията? Ако нещо не функционира?

- Няма да платим! И даже с всеки изминал ден ставаме все по-строги. Ако има неизпълнение на целите на проекта, не плащаме. Санкционираме бенефициентите, те страдат от това, но сме длъжни да защитим финансовия интерес на България и на ЕС. Контролът е много силен.

- Как осъществявате последващ контрол?

- Три са начините. Първо, самата Европейска комисия прави внезапни проверки, за да види какво се е случило с инвестицията. До пет години след като тя е направена, също инспектираме и няколко общини вече пострадаха. Имаше училище, на което мазилката на козирката беше паднала, един басейн не функционираше и тези общини трябваше да връщат пари. Ако инвестицията не се ползва по предназначение или е в лошо състояние – има финансова санкция.

- Уверявате, че Брюксел не ни спира парите. За бенефициентите обаче всеки ден забавяне в разплащанията е свързан с безпокойства и с лихви върху заемите.

- Ако една община иска да получи финансиране, тя трябва да извърши разхода, да го декларира пред нас и ние да възстановим средствата. И

то когато сме убедени, че е извършен законосъобразно и целесъобразно.

- Общините обаче плащат лихви...

- Да, но те ползват фонд ФЛАГ, който предоставя изключително добри условия по заемите. За голяма част от общините лихвите по заемите се покриват от държавата. Освен това разсрочваме плащанията, така че да облекчим общините, за да нямат финансови затруднения по това мостово финансиране. От август парите по ФЛАГ вече се ползват не само за нашата програма, но и за ОП „Околна среда", както и за Програмата за развитие на селските райони. Няма проблем с този заемен ресурс. Ако общините не получат пари по оперативните програми, няма от кого да получат средства, тъй като държавата е с лимитирани бюджетни възможности. И ние се ядосваме на онези, които не си подготвят качествено нещата, за да им платим. Нас ни мерят по степен на усвояване на средствата! Но когато имат проблеми, когато имат финансови корекции, когато отидем на място и мазилката е падала, не може да им платим.

- А ако представител на община пожелае среща с вас?

- Всяка сряда имам приемен ден, всички са добре дошли. Но в петък трябва да са пуснали заявка по имейла – какъв е проблемът и с кого искат да го обсъдят. В понеделник получават график. Това бе моят приемен ден като зам.-министър и като ръководител на управляващия орган. Като министър няма да е възможно да присъствам на всички срещи, защото в 90% от случаите кметът държи на разговор с министъра, смятайки, че всичко ще се уреди. Успяхме да ги научим, че по оперативната програма не им трябва министърът, после се убедиха, че и зам.-министърът не им е нужен. Всичко трябва да се казва с думи прости, ако болката ясно се формулира, тя лесно се решава. Само при неразрешими спорове има среща с мен.

- Как виждате развитието на строителния бранш в следващите 2-3 години?

- 2012 г. ще е много добра за отрасъла, защото в последните месеци сключихме много договори, предстои подписването и на нови контракти. ОП „Регионално развитие" има ресурс от 3 млрд. лв., а до края на тази година за 75% от нея ще има сключени договори с бенефициентите. Това означава, че 1,5 млрд. лв. свежи пари догодина ще влязат в строителния бизнес, за да изградим обектите.

- Къде стоят парите по оперативните програми и кога ЕС ни ги превежда?

- Със сигурност не са в шкафа ми, както някои си представят. Ще разкрия тайната. Парите са в единната сметка на държавния бюджет в БНБ. Има специална сметка, по която Европейската комисия превежда парите. След като оперативните програми заработиха, ЕК започна да прави авансови плащания. Средствата са разпределени по оперативните програми, по тях сме получили аванс и те са оборотните средства, с които разплащаме. Всяко министерство има своя подсметка, с която се разпорежда. В нея е авансовото плащане, като е добавено и националното съфинансиране. Всеки път, когато разплатим и верифицираме разходи към МФ, и то ги сертифицира пред Еврокомисията, тя ги възстановява. Това се случва най-често три пъти годишно и средствата отново са на наше разпореждане. Парите се управляват чрез електронно банкиране.

- Кой печели от бавните разплащания?

- Не мисля, че има бавни разплащания. Може да има забавяне, но за това обикновено има обективни причини. Невинаги вината е на бенефициентите. Бяха въведени санкции и няма управляващ орган, който да не спазва сроковете. Иначе санкциите са за сметка на бюджета на министерството и не си позволяваме да закъсняваме. Така че - няма пече-

Не искам да изневерявам на съботите и неделите, които са за семейството ми

Обичам да карам офроуд, но не поемам безразсъдни рискове

ливш. Успехът ни се мери с размера на усвоените пари от ЕС, а не с размера на задържаните. Желанието ни е да разплатим колкото може повече средства, стига да се спазват правилата.

- Държавата е най-голям работодател, но какво друго ще направите за строителния бранш?

- Подготвяме изискването за сертификация на строителните материали, трябва и при тях да има БДС. Така ще помогнем на бизнеса, защото когато той работи с лошокачествени материали, това тежи на самия бизнес. Желанието ни е да има българска марка и гаранция за качество на материалите.

- Няма ли да последва негативна реакция от производителите?

- Напротив, всички, които работят качествено и имат сертификати, ще имат шанс да са още по-успешни на пазара. А които работят некачествено, извън стандарта, в сивия сектор - те няма да оцелеят. Това е естественият подбор на пазара.

- Какъв бизнес ще е санирането, наречено „въвеждане на мерки за енергийна ефективност в многофамилните жилищни сгради"?

- В обсега на мерките са всички жилищни сгради, които имат нужда да бъдат санирани и да се сложат нов вид системи за отопление. Прави се енергийно обследване, за да се прецени какви мерки са нужни, така че сградата да достигне определен клас енергийна ефективност. Това ще намали сметките за отопление. За цялостното обновяване на одобрените сгради плащаме 50% от стойността, а енергийното и конструктивното обследване, както и строителният надзор, са безплатни за собствениците. За бизнеса се отваря ниша да прави всичко това в цялата страна.

- Законът за водите отново не е работещ, какво ще предприемете във ВиК сектора?

- През тези две години се направи много, за да започне реформата. Но ще прецизираме закона чрез нови промени, за да може държавата и общините да управляват своята собственост. Трябва да помогнем водните асоциации да заработят ефективно. Държавата трябва да управлява своята собственост, тя може да има договор със съответния оператор, общините също ще управляват своята собственост. Нужна е яснота как се формира цената на водата, която държавата предоставя на общини и на ВиК оператори, ще е по-прозрачна и крайната цена за ползвателите. Водната реформа е много важна и не бива гражданите да са ощетени. С помощта на Световната банка ще направим проект за генералните планове и стратегия как да управляваме водите. Ще се изготви анализ на водоизточниците, ще се види каква е собствеността, как водите да се управляват - дали чрез концесионер или по-друг начин. Трябва да се намери най-доброто решение. Вече текат тръжни процедури за избор на изпълнител на мастърпланове. Работим по промяна на законодателството. За две години не мога да направя чудеса. Но по силите ми е да поставя добра основа за промените във ВиК сектора.

- От какво зависи да сте успешен министър?

- Личните качества са много важни – трябва воля, хъс, амбиция и решителност за определени действия.

- Обичате високите скорости, но как новите ангажименти промениха скоростта на живота ви?

- Обичам да карам офроуд, но в никакъв случай не поемам безразсъдни рискове. По-високите скорости искат и по-голяма концентрация, повече внимание, повече умения и това важи както при шофирането, така и в живота. Новите ангажименти ми налагат да „настъпя още повече газта" и да се откажа от някои дребни удоволствия, но се опитвам да не ощетявам по никакъв начин семейството си.

- Максима или принцип, на който не изневерявате?

- Малко пресилено е да кажа, че подчинявам ежедневието си на един принцип. Но съм уверена, че човек трябва да е добър, да уважава другите, да е професионалист. Не искам да изневерявам на съботите и неделите, които са само за семейството ми. Тогава със съпруга ми се отдаваме изцяло на дъщеря ни София, правим всичко заедно – караме колела, четем приказки, плуваме, гледаме филми. Искам това да си остане наша лична територия.

Научихме кметовете, че не им трябва министърът, за да им реши проблема. Ако болката се формулира ясно, за нея се намира лек

Ако плащането към бенефициента не стане навреме, търпим санкции. Те са за сметка на бюджета на министерството и не си позволяваме да закъсняваме

За две години не мога да направя чудеса във ВиК сектора. Но ще създадем добра основа за реформите

Бюджет 2012: Пренареждане

В разчетите трябва да има буфери срещу рисковете, но и стимули за икономически растеж

Приемането на бюджета за 2012 г. ще сблъска остро позициите и следизборната риторика на множеството парламентарни групи. Финансовият закон на държавата ще попадне в центъра на дискусии, които трябва да имат предвид динамиката и нестабилността на пазарите в глобален мащаб. 2012 г. е последната пълна бюджетна година преди парламентарните избори. Отсега трябва да се мисли как през 2013 и 2015 г. ще се финансира плащането на външния дълг - колко ДЦК да се емитират или да се търси външен заем.

ПЕТЯ СТОЯНОВА

Правопропорционално на рисковете и несигурността, в бюджета трябва да има буфери, които да издържат на предизвикателствата. През най-лошия сценарий трябва да се прекарат приходите, разходите и всички зависимости като цена на петрола, световната дългова криза, случващото се в Гърция. „Тези буфери трябва да са поне 1,5-2% от брутния вътрешен продукт и тогава ще комуникираме спокойно с инвеститорите", коментира Георги Ангелов, старши икономист в „Отворено общество".

Първата крачка към връщането на инвеститорското доверие направи Moody's, като повиши кредитния рейтинг на държавата. За да се постигне минимален ръст на икономиката обаче, част от чуждите инвеститори и наблюдатели трябва да разграничават България от региона. Необходимо е бюджетната политика да намалява дефицита, а данъчната политика да е предвидима.

Поуки по езоповски

Исторически у нас има опит с различни видове буфери. Дълго време се прилагаше вариант – 10% от разходите за отделните министерства да се задържат и да не се плащат, освен ако не се прецени, че изпълнението на бюджета върви добре. Поддържаше се резерв за непредвидени разходи. По-консервативно се планираха приходите и разходите, така че да няма изненади. Неотдавна председателят на Еврогрупата Жан-Клод Юнкер дори похвали икономическата политика и фискалната дисциплина на българското правителство в авторитетния вестник „Уолстрийт джърнъл". За да излязат сметките на кабинета обаче и занапред, трябва да се заложи на по-висока събираемост на приходите и преструктуриране на разходите. Нужно е в рамките на бюджетния баланс да има пренасочване към приоритетите, които да са цел не само за 2012 г., но и през следващите три години.

„Пироните"

„Подпомагане на най-уязвимите групи от обществото, земеделието и културният туризъм ще са акцентите в бюджет 2012", конкретизира приоритетите при изготвяне на макрорамката финансовият министър Симеон Дянков. Той обяви, че за първи път ще се отпускат държавни субсидии на зеленчукопроизводители, пчелари, птицевъди и свиневъди. „Зеленчукопроизводството е силно в регионите, които иначе са икономически изостанали и това за мен е доходна политика. Изчаквам да минат изборите, за да не се говори, че се дават предизборно пари на този или на онзи сектор", каза вицепремиерът. По думите му догодина няма да се увеличават

заплатите в бюджетната сфера, а доходите на чиновниците ще могат да се вдигат само ако има съкращения и икономии. Тази година това не се случи, защото администрацията успя да повиши възнаграждението си чрез т.нар. допълнително материално стимулиране. "Политиката по доходите няма да се фокусира само върху заплати и пенсии, а ще се преценява къде държавата може да има по-активна секторна политика, така че доходите на населението да се увеличават", обясни финансист №1. Вече се обмисля възможността за по-големи разходи, с които да подпомогне на социално слабите и пенсионерите.

„В бюджет 2012 трябва да има приоритетно финансиране, но не бива пенсиите, социалните помощи и подпомагането на най-бедните да ощетят сектори като образование, инфраструктура, иновации, които биха донесли в бъдеще добавена стойност в България. Трябва да се търси баланс, но в никакъв случай не бива да натежават везните само на страната на социалните плащания", е мнението на Менда Стоянова, депутат от ГЕРБ и председател на бюджетната комисия към парламента. Според нея е необходимо да се подхожда консервативно при планиране на приходите и да не се обещава повече от това, което държавата може да си позволи да събере като данъци.

Нов файл или copy-paste

Приоритетите на бъдещия финансов закон на държавата са обявени, но вече има противоречиви сигнали как отделни сектори ще запазят досегашното си бюджетно финансиране. Евентуално повишаване на заплатите в публичния сектор може да има едва след като се решат проблемите с ниските равнища на социалните плащания. Пред управляващите стои въпросът как да пренасочат средства към онези сектори и отрасли, които ще дръпнат икономиката напред. Задачата е с повишена трудност като се има предвид изпълнението на тазгодишния бюджет, в който вече има разминаване със заложените параметри. Най-големият риск по отношение на събирането на приходите, е в непрецизно планираните осигурителни вноски. Другият проблем е по отношение на плащането на корпоративния данък за миналата година. Според Красимир Стефанов, изпълнителен директор на Националната агенция за приходите, изпълнението на бюджетния план преминава през много „препъни камъни". „В строителството, в производството и търговията със селскостопанска продукция, в консултантските, рекламните и комуналните услуги, има дружества, които по един или друг начин си стопяват ДДС-то и съответно корпоративния данък. Само за миналата година са регистрирани 360 дружества, които умишлено са излезли на загуба и

Два пъти повече за селско стопанство

Почти двойно е увеличението на бюджета за селското стопанство догодина. Вече е подписано споразумение със земеделските асоциации за размера на субсидиите преди приемането на бюджетната рамка за 2012 г. Планирани са 500 млн. лв. От тях 240 млн. лв. ще бъдат за плащания за единица площ, 71 млн. лв. за глава добитък. 41 млн. лв. са европейските субсидии, които останаха от миналата година и ще бъдат разпределени на животновъдите. Държавните доплащания са в размер на 116 млн. лв., като 70 млн. лв. от тях са отново за животновъдите, а 50 млн. лв. са насочени към свиневъди и птицевъди. Към тези 500 млн. лв. ще има и 800 млн. лв. европейски плащания.

така са си стопили с т. нар. счетоводни хватки дължимия корпоративен данък", твърди шефът на НАП.

Към данъчни промени

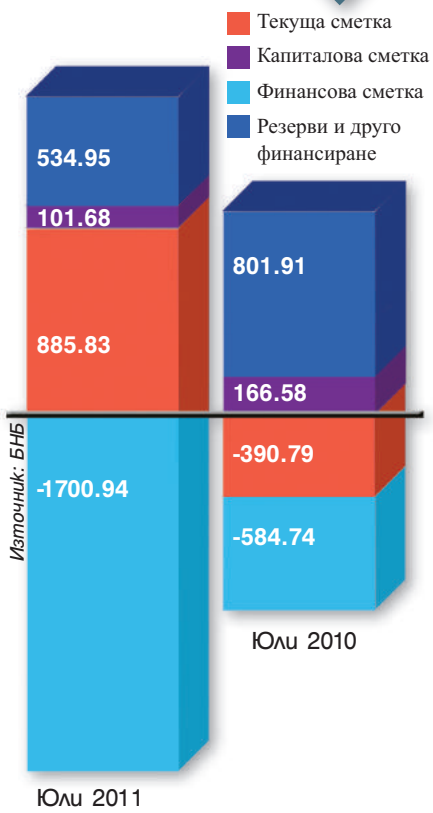
Вече е поискано от Европейската комисия разрешение за обратно начисляване на ДДС. Идеята е фирмите да плащат на доставчиците само цената без ДДС за дадена стока. Те ще трябва сами да внасят в хазната данъка или да го приспадат, когато възстановяват данъчен кредит от държавата. Механизмът е използван успешно в други държави, а наскоро и Румъния го приложи за зърнените си култури. Увеличаването на прага за регистрация по ДДС е другият начин да се намали възможността за измами и да бъдат премахнати „кухите" фирми. Обсъжда се дали оборотът, който води до задължителна регистрация по ДДС, да се вдигне от сегашните 50 хил. на 100 хил. или дори на 150 хил. лв. От БСК излязоха с предложение - вместо да се вдига прагът за регистрация по ДДС на фирмите да се електронизират всички насрещни проверки от НАП. Когато всички фирми се регистрират по ДДС ще подлежат на контрол и няма как да злоупотребяват с налога, аргументират се експерти. При сегашните административни възможности на данъчните това не е възможно. Догодина моделът може да се тества пилотно в една малка и една по-голяма териториална данъчна дирекция и да се провери ефектът.

Прогноза за основни показатели на българската икономика (2011 – 2012 г.)

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г. (оч.)	2012 г. (прогн.)
Реален ръст на БВП (%)	6.2%	-5.5%	0.2%	2.3%	3.0%
БВП (млрд. лв.)	69.3	68.3	70.5	74.9	79.8
Инфлация (ИПЦ средно, %)	12.3%	2.8%	2.4%	4.0%	3.5%
Общ бюджетен баланс (% от БВП)	2.87%	-0.92%	-4.00%	-2.5%	-1.5%
Брутен външен дълг (% от БВП)	104.9%	108.0%	101.8%	94.5%	90.7%
Баланс по текущата сметка (% от БВП)	-23.0%	-8.9%	-1.0%	1.5%	0.5%
Преки чуждестранни инвестиции (% от БВП)	19.0%	6.9%	4.5%	2.4%	4.2%
Преки чуждестранни инвестиции (в млрд. евро)	6.73	2.41	1.78	0.9	1.7
Безработица (% в края на годината)	6.27%	9.13%	9.24%	9.5%	8.9%
Средна мес. работна заплата (в лв.)	545	609	647	698	767
Среден валутен курс USD/BGN	1.39	1.36	1.47	1.35	1.27
Обменен курс EUR/BGN	1.95583	1.95583	1.95583	1.95583	1.95583

Източник: НСИ, БНБ,Агенция по заетостта, прогнози на МКБ Юнионбанк

Основни компоненти на платежния баланс



Колко на минус

Планираният бюджетен дефицит за 2012 г. е 1,5% и правителството трябва да заложи на по-висока събираемост на приходите. Ако в хазната не влязат повече пари за намаление на бюджетния дефицит, ще се наложат по-големи ограничения в разходната част. Подобен сценарий в други мащаби се наблюдава и от другата страна на Атлантика. Президентът Обама обеща нови работни места, пари за инфраструктура и образование, но е категоричен, че няма да увеличава бюджетния дефицит, а ще съкращава разходи.

Според Симеон Дянков държавните инвестиции са нараснали 12 пъти, а това увеличава заетостта и доходите. Правителството обаче няма право на резки ходове заради фискалния резерв от 5 млрд. лв. в края на август. Не си заслужава да се залага само на едната фискална цел за нисък бюджетен дефицит, защото и без това показателите са в рамките и изискванията на ЕС.

Повече добавена стойност

Икономиката може да забуксува заради ниското ниво на инвестиционните разходи. В сравнение с миналата година то е намаляло съществено. Разплащанията се правят с неколкомесечно закъснение, но изпълнението на капиталовите разходи е 40,8% от планираните в бюджета. За сравнение през август 2010 г. те са били 1,734 млрд. лв., а към 31 август 2011 г. – 1.509 млрд. лв.

Драстичен е спадът и при преките инвестиции в страната. През първите седем месеца на настоящата година те са 183,8 млн. лв., докато за същия период на миналата са 776 млн. лв. В момента България постига ръст на БВП основно благодарение на износа. Статистиката показва, че основният прираст в експорта се дължи на суровините и материалите. Но вече има признаци, че търсенето им в чужбина попада в циклична фаза на понижение заради дълговата криза.

„Българските фирми трябва да обновяват своето производство и да предлагат конкурентоспособни изделия и услуги, като търсят партньори извън ЕС. Всеки ръст в държавния бюджет като приходи трябва да се насочи към области, инвестицията, в които ще донесе допълнително дивиденти, смята Менда Стоянова. Вече има и една сигурна цифра в проектобюджета. През 2012 г. са предвидени 40 млн. лв. допълнително за образование с цел реформа в сферата.

Гръцката лавина за Европа

колаж Антон Ковачев

ПЕТЪР ПЕШЕВ
финансов анализатор

Дълга агония с реформи или бързо обедняване и връщане на драхмата са сценариите пред съседите. И двата урока обаче ще разтърсят Стария континент

Гръцката дългова криза отново е на фокус. Макар на много хора да им писна да четат и да слушат за огромните гръцки дългове, търговски и бюджетни дефицити, както и за ежедневните стачки и бунтове, свързани с правителствените действия и намеренията по съкращаване на дупката в държавния бюджет на Гърция, то развитието на ситуацията в страната е ключът към по-нататъшното развитие на европейската дългова криза.

Ако гръцкият държавен дълг е в размер на внушителните 350 млрд. евро, съответстващи на близо 150% от БВП на страната, то дългът на Италия, Испания, Португалия и Ирландия се доближава до 3 трилиона евро, а само италианското правителство дължи повече пари отколкото Гърция, Испания, Италия и Португалия, взети заедно.

В този ред на мисли - от способността на европейските лидери да разрешат гръцката дългова криза ще зависи разрешаването на европейската дългова криза и бъдещето на единната валута и като цяло на икономическия блок.

Ако през октомври Гърция не получи поредния транш от спасителния план, договорен в началото на годината, то страната ще остане без средства за изплащане на заплати, пенсии, помощи и дългове, и практически ще се окаже в неплатежоспособност. В такова положение гръцките власти имат два избора - да напуснат еврозоната и да въведат драхмата като национална валута или да съкратят значително разходите на правителството и да останат в еврозоната.

Първият вариант - връщането на драхмата, ще означава обедняване на гърците с над 50% за една нощ, тъй като страната не притежава нужната конкурентоспособност и валутни резерви, с които да гарантира висок курс на драхмата. Така първоначално националната валута ще се обезцени в диапазона 50-70%.

Този сценарий вече сме го гледали в Аржентина, и то в недалечното минало - началото на новото хилядолетие.

Драхмата като национална валута ще позволи макар болезнено, но бързо, икономиката на Елада да възстанови конкурентоспособността си и само за няколко години страната ще премине във фаза на силен икономически растеж. Разбира се, гърците ще трябва да свикнат с доходи и богатство поне с 50% по-ниски от сегашните стойности. Ще трябва да променят мисленето и трудовите си навици. Този сценарий има опасност и да не се изпълни, ако политическа несигурност и социалното напрежение в страната ескалират, така че крайно леви или крайно десни формации застанат начело на държавата и я изпратят в дълбока международна изолация.

Във втория вариант управляващите в южната ни съседка ще трябва да балансират бюджета на страната чрез съкращаване на разходите си с повече от 10%, а на заплати, пенсии и помощи - с над 20%. Намаляването на разходите от такъв порядък обрича икономиката на страната още поне няколко години на дълбока депресия и вероятно макар болката от бързата валутна девалвация, описана в първия сценарий, да е по-малка в този случай, то намирането на точката на конкурентоспособност ще отнеме значително по-дълго време и високите нива на безработица ще се запазят. Икономиката на страната поне 5 години ще се спуска по дефлационната спирала до изправянето на конкурентна нога.

Решението за съдбата на южноевропейската страна е в ръцете на нейните кредитори и най-вече зависи от Франция и Германия, които са вложили там най-много средства както на корпоративно, така и на национално ниво.

Ако Гърция бъде оставена да фалира, защото не спазва договорените условия в спасителния план, то инвеститорите ще взривят дълговите пазари, по-специално ще разпродадат силно книжата на Италия, Испания и Белгия, така че въпросните страни няма да могат да се финансират и рефинансират от дълговите пазари и ще трябва да бъдат спасявани от останалите страни от еврозоната, Международния валутен фонд и други международни кредитори. Европа обаче не е подготвена за предоставяне на спасителни средства за държава от мащабите на Италия.

От друга страна, германците и някои северни народи желаят Гърция да бъде наказана заради годините на фискални разхищения и заради мудността ѝ в провеждане на реформи, водещи до намаляване на бюджетния дефицит.

Дълговите пазари

Пазарът на държавни облигации е много точен измерител на ситуацията на финансовите пазари и глобалната икономика като цяло. На него участват едни от най-опитните и информирани инвеститори - основно институционални, зад които седят големи аналитични екипи. Спадът в цената на облигациите води до ръст в доходността им до падежа и е в резултат на по-високата премия, изисквана от инвеститорите. Ръстът в цената им сигнализира за обратната тенденция.

През месец септември държавните ценни книга на Гърция и Португалия продължиха да поевтиняват, докато инвеститорите леко се успокоиха за ДЦК на Испания, Италия и Ирландия и ги купуваха на по-високи равнища, изисквайки по-малка възвръщаемост за риска, който поемат при покупката им.

В края на септември гръцките 10-годишни ДЦК се търгуваха при

ФОТО РОЙТЕРС

рекордна доходност до падежа от около 24%, а португалските – при 11.7%. За разлика от тях ирландските облигации поскъпнаха, след като инвеститорите получават все повече сигнали, че северната страна взема необходимите мерки за привеждането на държавните си финанси в стабилно състояние.

За разлика от гърците, келтите без много съпротивление реализираха мерки по намаляване на бюджетния дефицит чрез съкращаване на заплати и социални плащания. Ирландската икономика се справя значително по-добре спрямо гръцката с текущата вътрешноикономическа и външноикономическа ситуация, в резултат - облигациите на страната поскъпват.

Глобалната икономика е в опасност

Европейският съюз е най-големият икономически блок и когато нещо неприятно се случва там, няма как глобалното стопанство да не пострада. От Азия до Америка всички са вперили погледи в проблемите на Европа и способността на лидерите на Стария континент да излъчат сигурност и решителност, макар САЩ и Япония да имат проблеми от подобно естество.

За разлика от ЕЦБ, централните банки на последните две не се свенят да монетаризират дългове, емитирани от правителствата на двете страни, т.е. да "печатат" пари, с което дават глътка въздух на държавните финанси, но надуват инфлацията по света и оставят проблемите на следващите поколения. Европейската централна банка е изградена по модел на Германската централна банка и ценовата стабилност е нейната изконна цел. Затова ЕЦБ трудно ще пристъпи към по-сериозно изкупуване на ДЦК. Неслучайно глобалната несигурност тегли цените на активите по света надолу. През последните два месеца акциите, търгувани на редица развити капиталови пазари, се сринаха с над 20%, като западноевропейските борси са сред най-пострадалите.

Фондовите пазари са изпреварващ индикатор и сигнализират ново забавяне на световната икономика, което ще се усети по-сериозно след около 6 месеца.

**** Заглавията са на редакцията***

Индекси в апатия

ПЕТЯ СТОЯНОВА

Дълговата криза и ниската ликвидност доведоха търговията до мъртва точка

Българският капиталов пазар от лятна летаргия премина в есенна и се приближава до тоталната инвеститорска апатия. Борсовите сесии преминават вяло, при ниски обеми. Печалбите от началото на годината са изтрити. Очакванията, че резултатите на публичните компании ще предизвикат инвеститорски интерес, се оказаха напразни, защото негативните тенденции на международните пазари продължават да нагнетяват напрежение. Нашата борса не очаква приток на капитали заради стагнация в доходите, намалено кредитиране, ниска инфлация, която все още не надвишава лихвения доход по депозитите.

Без индикации за промяна

Дълговите проблеми на развитите държави висят като Дамоклев меч над пазарите въпреки някои положителни новини - германската подкрепа за увеличаване на правомощията на Европейския фонд за финансова стабилност и позитивната ревизия на данните за растежа на американската икономика през второто тримесечие. Европейските фондови пазари регистрираха най-лошото си тримесечие за последните девет години, отбеляза Ройтерс. Резултатът се дължи на задълбочаващата се дългова криза и опасенията, че Гърция ще фалира, което се отразява не само на европейските акции, но и в глобален мащаб. Според някои анализатори това е само началото на дълъг спад, но други очакват подобрение през следващата година. Рязкото понижение през третото тримесечие е изтрило над 1,2 трлн. долара от стойността на европейските пазари. Проблемите в еврозоната вече не се намират единствено в границите на съюза, а влияят на акциите по целия

Много компании

Алекси Андонов, управител на унгарското инвестиционно дружество „Витоша" и член на Съвета на директорите на „Инвестор.БГ":

- Как ще се отрази на борсата приватизацията на Булгартабак и държавните дялове на ЕРП-ата?

- През последните години винаги съм бил оптимист, но сега съм песимист, защото държавните дялове няма да раздвижат капиталовия пазар. Ако раздържавяването на ЕРП-тата се направи по досегашната схема, най-вероятно ще има един или двама инвеститори. Няма да се постигне ликвидност, защото след продажбата няма да има активна търговия.

- Означава ли това, че дружествата няма да останат на борсата като публични компании?

- Ще се прехвърлят два пакета акции – 49 533 броя, представляващи 33% от капитала на „Е. ОН България Продажби" АД, Варна и 43 494 броя, представляващи 33% от капитала на „Е. ОН България Мрежи" АД, Варна. Приватизационната цена на една акция ще е няколко хиляди лева и вероятно ще купуват малко на брой големи инвеститори. Това означава ниска ликвидност на борсата.

Не е ясно какво ще предприеме новият собственик с „Булгартабак". Много е вероятно да направи търгово предложение, въпреки че не е задължен. Според мен той ще иска да преструктурира дружеството и това ще стане много по-лесно, ако то не е публично. През следващите 3-4 години на борсата вместо да влязат нови компании очаквам да напуснат част от досегашните. Някои от тях ще бъдат изкупени и ликвидността ще намалява. На БФБ няма нито едно голямо публично дружество, чийто мажоритарен дял да се търгува. Излизат средни компании, от които се търгува съвсем малък процент, малък и като обем.

- Ще се върнат ли инвеститорите на БФБ?

- Не очаквам интерес към капиталовия ни пазар, защото България в момента е в периферията. Преди да влезе в ЕС, към страната имаше интерес, защото предстояха промени и тази история продаваше. Сега има много по-ликвидни борси, където на пръв поглед има много по-евтини акции. Не е рационално да вле-

свят. Заради отсъствието на бързи мерки от страна на европейските лидери може да има продължителен глобален спад. Към проблемите на еврото се прибавят и опасенията, че американската икономика се движи към нова рецесия.

Риба в мътна вода

"Европейските акции са евтини, което увеличава привлекателността им, смята Карен Олни, анализатор от UBS. - Инвеститорите ще останат предпазливи, докато политиците не предприемат допълнителни мерки за стабилизиране на икономиката. Правителствата реагират по-добре, когато пазарите спадат и след това се повишават. При позитивен тренд те няма да измислят всеобхватен план за преодоляване на кризата". Анализаторите очакват ясни сигнали за посоката, която ще поеме дългогодишната криза в еврозоната. Те прогнозират подобрение през следващата година, но се застраховат, че това може да се промени, ако политическата нестабилност от двете страни на Атлантика се задълбочи.

Къде сме ние

Българският пазар не остава изолиран от сътресенията в глобален мащаб и реагира на риска. Резултатът ще стане видим след 3-4 месеца в реалната икономика, а оттам малко по-късно ще се пренесе и върху българските компании. Все още няма вътрешни фактори на капиталовия пазар, които да го направят привлекателен за инвеститорите. Те се чувстват отблъснати от отсъствието на сериозни първични и вторични предлагания.

Пенсионни фондове и други институционални инвеститори натрупаха доста сериозни средства, но за да ги вложат търсят ликвидност и прозрачност. Решение на проблема е листването на ЕРП-тата и други големи държавни компании, както се прави в другите страни от Източна Европа. Обратното означава капиталите, предимно на пенсионните фондове, да продължат да изтичат навън.

Ликвидността е основният проблем, който се явява бариера пред входа на по-сериозен паричен ресурс към капиталовия ни пазар. Под натиска на продавачите, някои от по-ликвидните публични компании достигнаха нивата си от началото на 2009 г. Други показват добри счетоводни резултати и вече са атрактивни за покупки. Но инвеститорите изчакват...

В перспектива

Листването на нови местни компании може да раздвижи фондовата борса, коментира Асен Ягодин, председател на борда на БФБ. Приватизацията на самата борса е в приоритетите на изпълнителната власт. Стремежът на основния акционер е намерението да се реализира възможно най-бързо, заради добрите перспективи за пазара, които ще последват след такава приватизация, посочи той. Докато трае търсенето в БФБ продължават усилията по привличане на нови емитенти. Преди време стана ясно, че са прегледани досиетата на хиляда компании, като от тях са избрани 20 дружества, които ще бъдат ухажвани да станат публични, но имената им все още остават неизвестни.

**** Не е препоръка за вземането на инвестиционно решение!***

Статистика на индексите от началото на годината в Infostock

Индекси Промяна %	Печеливши / Губещи	Обем (лева)	Обем (лева) - Нагоре / Надолу	Годишен връх	Годишно дъно	Пазарна капитализация
Sofix 16.40	36.67% 13.33%	31 747 086	91.05% 8.95%	3	4	2 703 613 156
BG40 8.55	90.00% 10.00%	48 871 569	90.15% 9.85%	5	18	4 223 320 641
BG TR30 16.56	90.00% 10.00%	46 793 416	90.07% 9.93%	4	11	3 361 404 569
BG REIT 4.67	42.86% 42.86%	5 418 191	64.16% 35.71%	1	2	232 278 930

Източник: infostock.bg

ще напуснат борсата

зеш в ниско ликвидна борса, в която дори ценните книжа не са подценени. Вярно е, че много от тях паднаха от върха, защото бяха надценени преди четири години. Следващият етап в развитието на БФБ ще са изкупуванията. Трябва да се търсят компании с перспективен бизнес. Рано или късно някой ще ги оцени и изкупи, и тогава от единия на другия ден ще се реализират големи печалби.

- Ще излязат ли нови публични компании?

- По-скоро очаквам борсови компании да бъдат изкупувани и да станат непублични, защото теоретично така може да се изкарват пари. Според мен Първа инвестиционна банка и „Софарма" са дружествата, които рано или късно ще бъдат продадени на стратегически чуждестранен инвеститор. Кога ще се случи това зависи от мажоритарните собственици. До пет, най-късно до десет години, тези компании няма да са с български акционери. В следващите 3-4 г. поне 10 до 15 дружества от БФБ ще бъдат изкупени. При тези сделки цената за мажоритарен дял обикновено съдържа сериозна премия и един дребен инвеститор може да реализира сериозна печалба.

Перспективата пред дребния инвеститор е да влага в акции на компании с ясен бизнес и български собственик, но не и в холдингови структури, които по-трудно продават бизнеса си. Трябва да се вижда, че това са добре развиващи се компании. Те ще бъдат изкупени от стратегически инвеститор, защото българските им собственици нямат достатъчно средства да ги развиват или достатъчно контакти, за да ги изведат на световния пазар. Малко вероятно е някое дружество да се превърне в силна мултинационална компания. Типичният случай в България е да се продава на чуждестранен инвеститор, особено сега, когато достъпът до кредити е много затруднен заради кризата.

Според мен между 5 и 10 години няма да останат местни кредитни институции с български акционерен капитал. За банките се изисква много ресурси и доверие, а такива са тенденциите в много други страни в Европа. Единствено може би в Полша и Русия ще наблюдаваме движение към борсата, защото тези страни разполагат с голям вътрешен пазар и компаниите им могат да се развиват.

Развитието на мрежата ни ще даде тласък на българската икономика, казва Кирил Темелков, изпълнителен директор на „Булгартрансгаз“

На 23 юни Кирил Темелков беше назначен на поста изпълнителен директор на „Булгартрансгаз”. Още със стъпването си в длъжност трябваше да се заеме с многобройните проекти за развитието и разширяването на газопреносната и транситната мрежа, с която оперира дружеството. От една страна пред него стоеше доразвиването на цели три проекта, които да дадат достъп до природен газ на райони, лишени от тази възможност като Силистра, Козлодуй, Оряхово, Банско, Разлог. В същото време обаче „Булгартрансгаз” активно работи и над изграждането на така необходимите на България междусистемни връзки със съседните държави, чрез които да се спасяваме при евентуална нова газова криза като тази от януари 2009 г. С интерконектора с Турция, който „Булгартрансгаз” разработва съвместно с „Боташ”, са свързани надеждите за така желаната диверсификация на доставчика на синьо гориво за България. След изграждането й, по тръбата ще можем да получаваме по 1 млрд. кубически метра газ годишно от Азербайджан, количество, което беше уговорено още в началото на 2008 г. и наскоро отново потвърдено от президента на каспийската държава Илхам Алиев. Тази връзка обаче ще даде достъп и до други доставчици, чийто газ стига до Турция, както и до терминалът й за втечнен газ. Това е огромна като количество работа, каквото „Булгартрансгаз” не е предприемал за последните над 10 години. Миналата седмица пък Европейската комисия предприе внезапна проверка на 21 компании в 10 държави в Централна и Източна Европа, включително четири в България – „Български енергиен холдинг”, „Булгаргаз”, „Овергаз” и „Булгартрансгаз”. Според експерти акцията е насочена най-вече към партньори на руския гигант „Газпром” и влиянието и в тези страни, които са членове на Евросъюза и са длъжни да спазват неговите антимонополни правила. Въпреки че „Булгартрансгаз” ЕАД не е пряко ангажиран, експертите на дружеството активно подпомагат успешнотото развитие в България на мегапроектите „Южен поток”, „Набуко”, междусистемните връзки с Гърция и Сърбия.

Можем да доставяме газ и на съседите

-Г-н Темелков, в какво състояние поемате „Булгартрансгаз"?

-Във финансово отношение състоянието е много добро. Проектите за трансграничните връзки и за разширението на националната газопреносна мрежа бяха започнати и развити до определена фаза на проучвания и прединвестиционна подготовка. Предстои много работа за вършене в тази насока. Приоритет ще бъде поставен към разширението на системата и модернизацията ѝ.

-Какво е състоянието на проектите вътре в България?

-За разширението на националната газопреносна система продължаваме много активно работа по изграждането на газопроводите Добрич-Силистра, Чирен-Козлодуй-Оряхово и Симитли-Банско-Разлог. Всеки от тях е на различна фаза. Но мога да се похваля, че през август завършихме подготовката и вече обявихме търга за строителство на тръбата Добрич-Силистра. Съвсем скоро ще обявявим процедурата за проектиране на отклонението Чирен-Козлодуй-Оряхово. Извършено бе и предпроектното проучване за газопровод Симитли-Банско-Разлог.

-„Добрич-Силистра" ли ще бъде завършен най-напред?

-Да. Газопроводът е дълъг 80 км и ние вече сме на фаза възлагане на строителство. Имаме проектна готовност, знае се и трасето . Надяваме се до месец-два да имаме избран строител, който ще започне с изграждането.

-А кога ще потече първият газ към Силистра?

-Надявам се до края на следващата година.

-Какво печелят от това хората и бизнесът в региона?

-Изграждането на такива разширения е важно не само за достъпа на обикновените хора до природен газ, а за цялостната икономика в региона. От една страна потреблението на синьо гориво е особено важно за бита, който получава един стабилен и удобен за ползване енергоресурс при много добра цена. От друга страна обаче достигането на газопреносната мрежа дава възможност за икономически ръст на целия регион.

До края на 2013 г. ще потече горивото от Азербайджан

-А на какъв етап е разширението на газохранилището „Чирен"?

-Приключихме технологичния проект, който се разработваше повече от година от чешката компания MND съвместно с нашите експерти. Сега анализираме резултатите и възможностите за разширението, необходимо е извършването на някои допълнителни изследвания с оглед вземане на решение за начина на осъществяването му, като вече обявихме процедура по реда на ЗОП за геомеханично симулиране на резервоара на хранилището. Обявихме и процедура за на нов сондаж, което е първата стъпка към реалното разширяване. Планираме в следващата година да изпълним тези дейности и да продължим поетапното разширение до достигане на максимално възможния и икономически изгоден капацитет за страната и оптимален за удовлетворяване търсенето на този вид услуга.

-В какви рамки може да бъде той?

-Това ще покаже анализът на геомеханичното симулиране и 3Д сеизмични проучвания. На базата на тях ще вземем окончателно решение за оптималния капацитет за разширение. Очаквам догодина да имаме готов план за реализация и взимане на инвестиционно решение. На базата на данните, които имаме към момента, можем да кажем, че капацитетът на „Чирен" може да се увеличи с до 100% спрямо настоящия капацитет.

-А има ли развитие около идеята за превръщане на изчерпаното находище „Галата" в хранилище, за което се заговори по време на газовата криза от януари 2009 г.?

-„Булгартрансгаз" към момента няма пряко отношение по този въ-

прос, тъй като „Галата" е обект на концесия, дадена от Министерството на икономиката, енергетиката и туризма на компанията „Мелроуз Рисорсиз", която добиваше газ от него и в момента е негов концесионер. В момента ние нямаме правата да разработваме това находище като хранилище. Но в дългосрочен план имаме намерение да анализираме възможността за изграждане на второ газохранилище. Това обаче не е свързано само с опцията да имаме капацитет за съхранение на повече газ за България, а трябва да се разглежда в контекста на изграждане на междусистемните връзки със съседните държави и на възможноста на страната ни да използва едно такова хранилище и в регионален мащаб.

-Имате предвид да продаваме гориво на съседните държави и да печелим, така ли?

-Да, правилно ме разбрахте. И тук отиваме на въпроса за най-големия приоритет на компанията ни – междусистемните връзки и развитието на системата, които ще създадат тези условия за търговците на газ.

-До къде са проектите?

-Към момента имаме напредък във всеки един от тях. За връзката с Румъния вече тече проектиране на наземната част. В процедура сме за възлагане на инженеринг на подводната част, която ще минава през Дунав. И плановете ни са до края на следващата година тази връзка да бъде изградена.

-Значи тя ще бъде първата завършена?

-Тя е в най-напреднал етап и очакваме да е първата реализирана. По другите интерконектори, по които работим е този с Турция. Но там сме още на фаза предпроектни подготовки и проучвания и съгласуване с турската страна за възможностите за изграждане, потенциален капацитет и т.н. Сътрудничеството ни с „Боташ" е много добро. Идеята за тази връзка е постигане на сигурност на доставките на газ за България. Колкото повече се свързваме със системите на съседните държави, толкова повече се минимизира рискът от попадането ни в ситуацията от януари 2009 г., когато газът от Русия спря.

Не се притесняваме от проверки

Нашата компания има готовност до края на 2013 г. тази връзка да бъде завършена.

-Това означава ли, че тя може да изпревари като изпълнение тази с Гърция?

-Интерконекторът с Гърция не се разработва от „Булгартрансгаз", а от компанията „Ай Си Джи Би", в която акционер е БЕХ. Като график за изпълнение той в момента е на по-напреднал етап, тъй като там започнаха прединвестиционните дейности за точно определяне на трасето и проектирането на самата връзка. В същото време тя е с по-голяма дължина, докато тази към Турция още не е определена, но вероятно ще бъде около 2 пъти по-къса. Проектът за гръцката връзка се осъществява с по различен концептуален подход и някои от процедурите за реализацията му се различават. Мисля, че е възможно да постигнем синхрон около приключването на тези два проекта.

-При другите проекти какво е положението?

-За връзката със Сърбия в момента тече процедура, която беше обявена от МИЕТ, за възлагане на предпроектно проучване. Т.е. тя се реализира от министерството, но се ползва помощта и на специалистите на „Булгартрансгаз", които имат най-голям опит в такива дейности.

Връзките със съседните държави са приоритет номер 1

-С реализацията на турската или гръцката газова връзка ще имаме ли достъп до газа от Азербайджан?

-Да. Но от най-голямо значение е транзитирането на този газ през Турция. В момента се говори, че преговорите с Азербайджан са в напреднал стадий и скоро ще бъдат завършени. При условие, че двете държави достигнат до споразумение, безспорно нашите интерконектори с Гърция и Турция ще създадат условията азерският газ да постъпи в България.

-Изненадващо ли дойдоха проверките на Европейската комисия в българските газови компании?

-Ние нямахме очаквания за такива проверки, както не са имали и компаниите в останалите държави. Идеята на инспекциите е била именно да бъде внезапна, за да може да се констатира реалната ситуация на пазара на природен газ в тези държави.

-Как премина проверката в „Булгартрансгаз"?

-Абсолютно нормално, с пълна подкрепа от дружеството. Те идват да се запознаят със състоянието на газовия пазар в България. Ние няма от какво да се притесняваме, стремим се да си вършим работата по най-добрия начин. При условие, че говорим за толкова много инициативи, които желаем да реализираме и да напра-

вим един силно конкурентен пазар в България, далеч не можем да говори, че имаме някакви антиконкурентни поведения или не бихме се стремили да изграждаме инфраструктура, която създава условия за конкуренция. Проверяващите вече анализират информацията, която получиха, и ще направят своите изводи. Ако имат нужда от допълнителни данни, ще им ги предоставим.

-Какво конкретно беше препоръчано на „Булгартрансгаз"?

-Не мога да кажа, но експертите на ЕК имаха пълен достъп до нещата, които ги интересуваха. Искам да уточня, че действията на Комисията са във връзка с Регламент №1/2003 на СЕ и съгласно него ние нямаме право да отказваме каквото и да било съдействие, защото той дава право на достъп до всякаква информация.

-Вярно ли е, че проверката е насочена към партньори на „Газпром" или такива, в които руския монополист има дял?

-Като говорим за условията на газовия пазар в Централна и Източна Европа, съществено място тук има и поведението на „Газпром", тъй като той се явява съществен доставчик на газ в тези държави и има съществено влияние в тях. В този контекст можем да считаме, че до голяма степен и „Газпром" е причина за проверките, но самото желанието на ЕК да оцени либерализацията на газовия пазар в тези страни.

-Кога ще са готови резултатите от проверката?

-Като се имат предвид нейните мащаби, не очаквам в скоро време да има резултати. Това ще бъде по-продължителен процес, който ще отнеме поне няколко месеца.

-На теория, ако при някоя от компаниите у нас бъде намерено нарушение, това ще доведе ли до санкции?

-Съществува процедура, по която като краен резултат може да се стигне до санкции. Но при нея поетапно се извършват определени действия и в случай, че от страна на проверявания няма адекватно отношение или се докаже, че той иска да прикрие някаква информация, може да се достигне до глоби. Но съм убеден, че това не касае нашата компания.

-Как ще коментирате обвиненията, че давате достъп до мрежата само на „Булгаргаз"?

-Това не е вярно. Всеки може да получи достъп до нашата мрежа, стига да подаде заявление за това, да докаже, че има договорени количества газ, които трябва да се пренесат и да бъде технически възможно да прекараме това гориво. След което подписваме договори. Ние дори в момента имаме такива.

Капацитетът на хранилището в Чирен може да се увеличи до 100%

-Какво е развитието на проектите „Южен поток" и „Набуко"?

-Като цяло те търпят известно развитие. Но всеки от тях е на различна фаза и има съвсем различна концепция, по която се изграждат. Нито един от тях няма причина за забавяне.

-Как очаквате да приключи годината „Булгартрансгаз"?

-Очакваме да приключи добре. Нямаме основания да считаме, че условията са се променили така, че да се отразят на положителния финансов резултат, който дружеството регистрира в последните години.

-Ще има ли по-добри резултати от 2010 г.?

-Нека дойде краят на годината и ще видим. Но трябва да уточним, че финансовият резултат не е наша самоцел. Говорим за развитието на инфраструктура, която да дава възможност за развитие на икономиката в цялата държава. Т.е. нашата цел е да развием максимално добре газовата инфраструктура в България, да създадем условията за максимален достъп на различни региони до тази ценна суровина природния газ при най-добрите ценови условия. Безспорно финансовата стабилност на дружеството е изключително важна, за да се постигне целта. Но за разлика от някои търговски компании, чиято цел е достигането на максимално големи печалби, нашата е развитието на инфраструктурата, което да даде най-добрите условия на обществото и бизнеса. Положителният финансов резултат е необходимост за реализацията на тази цел. Т.е., предстои ни една много интензивна програма, която изисква много добра организираност, използването на възможно най-много ресурси – и вътрешни, и външни. В този смисъл считаме, че ще бъдем едно от предприятията, което ще даде тласък на развитието на българската икономика.

Вълшебната рецепта с

Правила

- **Принципът е един: Всичко трябва да се предвиди!**
- **Перспектива наистина има - особено ако си първи и единствен.**
- **Предприемачът трябва да е готов да отдаде на този проект цялото си време и сила. Няма ли хъс, ако ще и на Пето авеню в Манхатън да отиде, бизнесът няма да тръгне.**
- **Франчайзополучателят трябва да е склонен да се раздели с част от собствената си независимост в името на сигурността, която му дава системата.**
- **Всеки франчайзополучател дава част от приходите си за обща реклама. Общият бюджет е за бранда като цяло, но няма право на избор дали да дава своя принос или не – длъжен.**
- **Внимание! Франчайзингът също крие подводни камъни. Прекалено бързият растеж взима жертви.**

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

От франчайзинга печелят всички, той е най-близо до вечния двигател, иначе щеше да е пирамида, твърди Светослав Билярски от Franchising.bg. Но дали това е вълшебна рецепта, или е просто един възможен вариант за бизнес?

Франчайзингът е партньорство, в което се използва реномирана марка и изпитан бизнес модел, за което се заплаща такса на франчайзодателя. Двете страни сключват договор, като франчайзополучателят се задължава да спазва определени правила. Сред най-известните франчайз вериги в света са McDonald's, KFC, Pizza Hut, Coca-Cola.

Мащаб 1:32 000

Петър Бончев е син на предприемачи в строителството. Преди време решава да се заеме със свой бизнес и търси подкрепа от родителите си, за да открие заведение от франчайз веригата Subway. Но удря на камък. Тогава прави баничарница в Пловдив и за една година успява да покаже, че умее да печели. Но не забравя своята цел и през 2009 г. става брънка от световно познатата верига за бързо хранене. Той отвори първото заведение на Subway в София, но след като Иван Тодоров от Варна година по-рано държеше правата за цялата страна.

Историята на сандвичите Subway започва през 1965 г. в Бриджпорт, Кънектикът. Седемнайсетгодишният Фред де Лука не можел да си осигури таксата за колежа със заплата от 1,25 долара на ден от магазина, в който работел. Баща му поискал заем от свой приятел – Питър Бък. Той предложил момчето да открие павилион за сандвичи и веднага подписал чек за 1000 долара, което е първата инвестиция в бъдещата верига. През 1974 г. Subway на Де Лука и Питър Бък има 16 магазина в щата Кънектикът. Същата година двамата решават да отварят своите бъдещи ресторанти на франчайзингов принцип.

Към 2009 г. , когато пловдивчанинът Петър Бончев откри заведение в София, ресторантите Subway вече са около 32 000 в над 86 страни. В края на 2010 г. компанията е имала 33 750 обекта в цял свят. През лятото на 2011-а българската компания Subway Румъния, управлявана от Иван Тодоров и регистрирана във Варна, започна да развива веригата ресторанти от марката в северната ни съседка. Тодоров не

Франчайзингът е бизнес модел, който в кризата доказа своята устойчивост и набра още по-голяма скорост

трудно име

крие своя бизнес интерес да купи правата за Сърбия и Македония. Според него печалбата се постига чрез оперативна изрядност, увеличаване на продажбите с ефективен маркетинг и разрастване на веригата чрез разумно развитие.

Разрастване

Кризата стимулира предприемачите да развиват свой франчайз, а онези, които избират нов бизнес, често предпочитат да се насочат към този модел, защото франчайзингът дава повече стабилност при по-малко рискове. Предимството е, че се пести от мащаба, маркетинговите дейности също са със споделена обща тежест. Именно в кризата този модел се оказа успешната формула за развитие и затова когато някоя дейност вече не върви, редица предприемачи решават да се присъединят към работеща верига. От друга страна, вместо да растат с бавни темпове, някои от добрите бизнеси продават концепция, така се създават повече обекти, които работят в синхрон.

Франчайзингът е подходящ за дистрибуцията на различни стоки и услуги, свързани с по-опростени повтарящи се операции, което дава възможност служителите по-лесно да бъдат обучени. При мебелните магазини например, няма необходимост от множество такива обекти в рамките на един град. Но когато става дума за храна, хората не са склонни да изминат големи разстояния, за да хапнат, освен ако няма някакъв специален повод. Ето защо франчайз веригите за хранене имат най-голямо покритие, сред които са сладкарници, пицарии, ресторанти, пекарни, заведения за бързо хранене. Тази концепция навлезе и при храните за домашни любимци. Същият модел на развитие се предлага дори от автосервизи и компании за търговия с авточасти - D&N Автосервизи е първият български франчайзинг в тази сфера. По такава формула се мултиплицират салони за красота, фитнес центрове, а дори фирми за консултантски

Франчайзингът е предпочитан при веригите за хранене

услуги.

Екзотика

Най-екзотичният франчайзинг у нас е за унищожаване на вредители. Insecta е компания, създадена през 2008 г. , но вече има представителство в 15 града на страната. Още в началото тя е замислена като франчайз верига. Нейният собственик Антон Андонов не е имал предишен опит в борбата с вредители. Насочил се към тази ниша, защото си дал сметка, че за търговските обекти това е услуга, която се изисква по закон. Навлязъл бързо в непознатата дотогава материя, подбрал кадри, обучил ги и започнали работа. Убеден е, че само качественото обслужване гарантира оставане на пазара. Затова внимателно подбира франчайзополучателите. Предимство е, че може да се започне с твърде малка първоначална инвестиция, която скоро ще се изплати. Компанията майка получава по 7,5% от оборота. Впрочем всеки франчайзополучател плаща комисиона (роялти), която обикновено е процент от оборота.

Много от бензиностанциите ползват този успешен модел

Успешен франчайзинг може да се развие дори с дрехи втора употреба. „Започнахме преди 15 години в гладната Жан Виденова зима, когато средната пенсия беше 5-6 долара, така че възможностите за стартиране на бизнес не бяха много. С тогавашният ми партньор разполагахме с капитал от 500 германски марки и отворихме един малък гараж в краен варненски квартал. После започнахме да откриваме магазин след магазин. Идеята за франчайзинг дойде преди 4 години, когато имахме повече от 25 магазина, но все по-трудно ги управлявахме", разказва Севдалин Спасов, собственик на Second Hand Mania. Днес веригата има 34 магазина в 19 български града, 10 работещи обекта са преотстъпени на франчайз

Умението да открива ниши

Светослав Билярски

След като франчайзингът стана позната дума в България, през 2008 г. Светослав Билярски създава консултантската компания Franchising.bg. Той има дългогодишен опит в медиите и рекламата. Бил е копирайтър в Ogilvy&Mather, крийтив директор в Publicis и главен редактор на сп. „Мениджър". Разработвал е рекламни и маркетингови кампании за водещи български и световни брандове. Води курс по Бранд билдинг в Нов български университет. Има и друг полезен опит - създал е куриерска фирма, в която доставките се правят с мотори, и след като развил нейната концепция за франчайзинг, я продал. Едва след това станал консултант.

Във Franchising.bg работят общо петима души. Имат бартери с чуждестранни изложения, така получават щандове в Гърция, Турция, Румъния, Сърбия, Унгария, Дубай, Аржентина, Франция. Билярски вижда ниша в това да подпомага бизнеса, който ще продава концепцията си навън. Ресторантите Happy, Second Hend Mania, куриерската фирма Econt вече имат присъствие извън страната, но и други предприемачи кроят планове за външна експанзия.

На изложението Franchising Expo, което ще се проведе на 11-12 ноември в НДК, консултанти от чужбина ще водят различни семинари. Желанието е българските предприемачи да се заредят с нови идеи за развитие на своя бизнес. С някои от специалистите зад граница ще се правят консултации по скайп. Най-новата му амбиция е да създаде световна мрежа на франчайзинг консултантите. Това ще е огромно улеснение за развитието на франчайзинга извън родината му.

партньори, от което приходите им нараснали средно с 30%. От 2008 г. компанията стъпи в Букурещ, където има два собствени магазина и два на франчайзинг. За марката работят над 400 души, организирани в Mania team.

Опит

Букмейкърската мрежа на „Еврофутбол" е една от най-големите франчайзинг структури, обслужваща крайни клиенти в страната. В момента има 750 букмейкърски пункта в над 220 населени места. Една от големите трудности при развитието на нови франчайзингови вериги е как при много обекти да не се губи контрол над бизнеса. Според Калин Ганев, маркетинг директор в „Еврофутбол" ООД, тривиалният отговор е - планиране, анализ и контрол на операциите. Но в основата е продуктът и затова е нужно да се следят и анализират промените във външната среда и да се изгради система за контрол, която работи на различни нива. Важният въпрос е каква част от операциите да се изпълняват от партньора. Правилният момент за решаването на този проблем е още преди стартирането на бизнес модела. Необходимо е да се осигури както ежедневният контрол над стандартите за обслужване на клиентите, така и преследването на фирмените цели за развитие. За да се случи това, в системата трябва да бъдат интегрирани много елементи – администрация, финанси, маркетинг, логистика, обяснява Калин Ганев.

Дали изобщо ще се стигне до разработване на концепция за франчайзинг, зависи от желанието на предприемача да разраства бизнеса си. Предпоставката е дейността да е свързана с прости операции, които да се мултиплицират и да се изпълняват от хора, които за кратко време да бъдат обучени, обяснява Светослав Билярски. Според него ще е погрешно да се твърди, че франчайзингът е марка под наем, защото той включва не е само правото да опериращ с бранда, но и много правила за работа, както и цялостна концепция за управлението и развитието на даден бизнес.

Франчайзингът е подходящ за хора, които имат бизнес опит, но искат да сменят една дейност с друга. Хора от строителството и недвижимите имоти по време на кризата решиха да се обърнат към нови хоризонти. Когато ползваш утвърден модел, рискът от провал е много по-малък, отколкото ако сам започнеш от нулата. Проучване показва, че в първите три години от началото на дейността фалират до 4% от работещите под фрачайзинг предприятия - при около 65%, които започват самостоятелен бизнес.

Ако имате средства и желаете да започнете нов бизнес, но нямате идея с какво точно да се заемете, може да се обърнете за съвет към Franchising.bg. Така предприемач с доста голям опит в строителството решава да се преориентира към нова дейност. След няколко разговора консултантите преценяват, че профилът му е подходящ за заведения за хранене и го насочват към франчайзинг от „Дон Домат". И не сбъркват, защото днес той работи с удоволствие. Основателят и управител на „Дон Домат" Ангел Стоянов се радва, че обектите са с един повече. Доволен е и собственикът на помещението, което е очаквало своя сериозен наемател. А в негово лице Franchising.bg имат един успял клиент повече.

Не парите, а духовните ценности имат тежест

Къщата за чай и мъдрост Veda House в София е създадена преди три години, след като години наред Славомир Славов развива своята фирма за компютърна поддръжка и системна интеграция. Но се запалва по йога и това променя нагласите му към живота. Така стига до решението да създаде място, където да си дават среща Изтокът и Западът. Това е закодирано и в името – Veda (знание), House (къща). Тук се пие чай, но не се пуши и не се продава алкохол, и мнозина ще зададат въпроса що за бизнес е това. Предлагат кухня, съобразена с принципите на аюрведа, и привличат все повече ценители. Франчайз моделът обаче е твърде специфичен. Обикновено в такъв бизнес основната цел са парите и добрата печалба. Тук никой е дава обещанието, че с Veda House ще се изкарват много пари. Това е формула, подходяща единствено за хора, търсещи знание от Изтока, защото духът на заведението зависи от хората, не само от атмосферата. Франчайзополучатели може да са само хора, които споделят същите ценности. Иначе как да правиш вегетариански ресторант, ако не си вегетарианец, е риторичният въпрос на Слави. Първият франчайзинг е в Пловдив и работи успешно вече две години.

Георги Минчев,
Сладкарници „Неделя"

Формулата е високо ефективна

Засилен интерес да се присъединят към добре познатата марка по време на кризата регистрира Георги Минчев, съсобственик на сладкарници „Неделя". Компанията е създадена през 1994 г. като малък семеен бизнес, но се развива успешно и през 1999 г. започва да привлича франчайзинг партньори. Разрастват се с добре премерена стъпка и в момента веригата е с общо 25 сладкарници в цялата страна. Така поддържат високо качество на конкурентни цени. Георги Минчев уверява, че формулата е високо ефективна, тъй като има специализация на хората, които произвеждат или които продават, постигат се и много икономии от общо производство, от общи маркетингови активности. Така крайната цена на продукта става по-ниска.

Защо да създам франчайз

1. Други инвестират вместо мен.

2. Може да създам едновременно няколко нови обекта, а по традиционния начин за това ще е нужно много повече време, докато натрупаш нужния капитал.

3. Мотивацията е важна. Когато някой е управител на заплата е едно, а съвсем друго – когато е собственик.

4. Рискът от евентуален неуспех е при франчайзополучателя.

5. Това е един от най-разпространените начини за експанзия в чужбина.

Някои от франчайз веригите държат правата за държава или регион

Защо да купя франчайз

1. Заради марката
2. Правилата за работа са ясни
3. Получавам знание и ноу-хау
4. Получавам не само първоначално обучение, но и текуща подкрепа
5. Франчайзингът е мултипликация на успеха

Уморени крила

Българската авиация трудно удържа една трета от пазара на пътническите полети

БЕЛЧО ЦАНЕВ

Малко над една трета. Това е пазарният дял на българската гражданска авиация девет години след окончателния крах на авиокомпания „Балкан" на 29 октомври 2002 г. (виж Таблица

1). Обидно малко, злословят някои от по-старите авиатори, още въздишащи по славните времена на незабравимото Стопанско обединение БГА.

Неочаквано много, радват се техните по-млади колеги, изнесли на гърба си тежестта и платили скъпо цената за тези 34.4% от пазара. Защото те буквално бяха отвоювани от чуждестранните авиофирми, които дни след краха на „Балкан" завладяха 96% от авиопазара. Бяха отвоювани в условията на пълна либерализация, напук на жестоката конкуренция на „Луфтханза", „Остриан еърлайнс", „Ер Франс" и прочие въздушни акули. Нима не е чисто отвоюване увеличението на пазарния дял от 4.07% през фалитната за „Балкан" 2002 година до 37% през 2006 г. - последната преди тоталната либерализация на българския авиопазар след присъединяването на страната ни към ЕС през 2007 г. Но не нахлуването на нискотарифните и драстичното увеличаване на полетите на традиционните авиопревозвачи е

първопричината за драстичния спад

на пазарния дял на българските авиокомпании след 2007 година (виж Таблица 2). Основната причина е налагането на тежката предпазна клауза за българската гражданска авиация от 1 януари 2007 г. Тя постави родните въздушни превозвачи в неравностойно положение спрямо конкуренцията за цели 21 месеца - до септември 2008 г. И въпреки че броят на превозените пътници през 2008-а - последната предкризисна година, се увеличи значително - с над 235 хиляди, делът на нашите авиопревозвачи падна с 11.1 на сто. След намалението през кризисната 2009-а авиопревозвачите ни отново набраха скорост и през 2010-а отчетоха 140 хил. повече превозени пътници. Те обаче не бяха достатъчни да задържат пазарния им дял и той се срина до 34.4 на сто.

Въпреки положените огромни усилия и постигнатите добри резултати отстъплението на пазара от българските авиокомпании е факт. Той се дължи най-вече на редовните международни линии. Спадът е над два пъти спрямо 2000 г. - от 44.3 на 20.7% през миналата и 16.3% в сравнение с годината преди либерализацията на пазара - 2006-а. Една от основните причини е

агресивното поведение на нискотарифните играчи

като Wizz air и Easy jet и в по-малка степен на превозвачи като German wings, FlyNiki, Pegasus airlines, Cimber Sterling и др. Втората причина е драстичното увеличение на ежедневните полети до големи летища като Франкфурт, Мюнхен и Виена на големи традиционни превозвачи като Lufthansa и Austrian airlines. За същия период спадът на чартърните превози е само 20.1%, като през миналата година те дори бележат ръст спрямо 2006-а - с 8.4 на сто. Интересно е развитието на вътрешните полети. След драстичния спад от близо 16 пъти (!) спрямо 1990 г. (виж Таблица 3) след 2006 г. те отбелязват непрекъснат ръст. Така

ФОТО ВИКТОР ЛЕВИ

Пътниците на Летище София се увеличават всяка година, но авиокомпаниите ни трудно задържат пазарния си дял

Таблица

Дял на българските авиокомпании на авиопазара на превозените пътници от международните летища

Година	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Дял редовни линии, в%	44.3	6.05	4.07	22	30	34	37	28	25.9	22.2	20.7
Дял чартъри, в%	73.9	52.7	49.3	51.2	-	-	45.4	45	52.8	53.2	53.8
Общ пазарен дял, в%	59.03	33.82	32.58	40.87	40.57	40.54	41.9	36.7	37.5	35.3	34.4

Таблица 2

Изпълнена работа от българските авиопревозвачи (международни превози)

1	2	3	4	5
Международни редовни превози				
2006	752,6	1338,7	2460	139,4
2007	781,7	1414,4	1855	131,6
2008	867,2	1575,2	1687	144,9
2009	680,2	1202,2	1310.2	110,6
2010	587,3	1065,3	1620	98,6
Международни чартърни превози				
2006	1509,1	2472,2	10171	247,8
2007	1371,9	2445,3	0	221,2
2008	1629,7	2835,9	3804	262,8
2009	1385,7	2463,9	6402	229,5
2010	1618,4	3165,6	9609	290,0
Общо международни превози				
2006	2261.7	3810,9	12631	387.7
2007	2153.6	3859,7	1855	352.8
2008	2496.8	4411,1	5491	407.7
2009	2065,9	3666,1	7712.2	340,1
2010	2205,7	4230,9	11229	388,6

1. Година
2. Превозени пътници, хил.бр
3. Изпълнени пътник-км, млн.
4. Превозени товари, t
5. Изпълнени тон-км, млн

Таблица 3

Изпълнена работа от българските авиопревозвачи (вътрешни превози)

1990	931.3	376.0	4818	35.6
2006	58.2	22.1	0	2.0
2007	83.0	32.0	4	2.9
2008	139.0	53.2	5	5.0
2009	117,9	45,4	20	4,1
2010	211	43,6	30	3,9

през миналата година 211 хил. души са пътували от София до Варна и Бургас и обратно, а с увеличението на седмичните полети до морето през 2011 г. броят на пътниците по вътрешните редовни линии се очаква да достигне 250 хиляди. Според експертите значителният интерес към двете вътрешни линии се дължи на лошото състояние на пътната мрежа и на запазването на броя на тежките катастрофи със загинали и ранени. След значителния спад от 2007 г. насам стабилен ръст бележат и превозите на товари (Таблица 2). Спирането на всички карго самолети Ан-12 поради липса на типов сертификат срина превозите на товари от 12 631 на 1855 тона. С възраждането на карго авиацията чрез „Карго ер" товарните превози постепенно се стабилизираха и почти достигнаха обема от 2006-а - 11 229 тона за миналата година. След двете поредни вливания и преустановяването на полетите на „Виаджо ер" и „Хемус ер" на пазара на редовните превози на пътници остана единствено „България ер". Чартърните превози на пътници се осъществяват от авиокомпаниите „България ер", „Българиан ер чартър" (2000 г), „Би ейч еър" (2002 г) и „Ер Виа". Товарните превози са дело на „Карго ер" и „Еър Скорпио". „Хели ер" се профилира за изпълнение на специализирани полети по програми на ООН.

Въздушният флот се обновява

Към 7 юли 2011 г. в регистъра на тежките граждански въздухоплавателни средства на българските авиокомпании, извършващи редовни и чартърни превози на пътници и товари, са включени общо 44 самолета (виж Таблица 4). Въпреки успехите по пътя за обновяване и унифициране на авиопарка в момента у нас търговски полети изпълняват 6 типа самолети: фамилията А319/А320, Боинг 737, ВАе- 146/Авро, АТР-42, МД-82 и Сааб 340. От пролетта на следващата година към тях постепенно ще се добавят и 7 нови бразилски „Ембраер-190". С тях „България ер" ще замени „Боинг 737". Така от края на тази година у нас ще останат само двата боинга - товарен вариант, на „Карго ер". Все още в регистъра на въздухоплавателните средства се води и бившият правителствен самолет Ту-154 М" с трибуквен код BTZ, който обаче не изпълнява полети и чака да бъде продаден. Промяната на авиопарка, наложена от „Европейската агенция за авиационна безопасност" (EASA) заради ограниченията на типовия сертификат, увеличи до 10 пъти разходите на нашите авиокомпании за придобиване на новите поколения западни самолети спрямо изхвърлените стари руски типове машини. По-ниските експлоатационни разходи на новите самолети обаче с течение на времето ще компенсират авиопревозвачите ни. За това ще допринесе и съкращаването на времето за техническо обслужване, което увеличава разполагаемия годишен нальот на новите самолети над два пъти спрямо старите руски машини - 2500 срещу 1300 часа във въздуха. Тъй като, както вече стана ясно, делът на българските авиокомпании е едва 1/3 (1/5 от редовните полети), анализът на родния авиопазар далеч не би бил пълен без коментар на

Таб. 4

Основни типове самолети за търговски превози към 07.07.2011 година

Самолети	А 320	А 319	MD 82/83	B 737-300	ATR 42	Avro 146-RJ70	BAe 146-200	BAe 146-300	Saab-340
Брой	13	5	9	5 (3+2)	2	1	3	4	2

показателите на международните ни летища

Дори и бегъл поглед върху данните показва, че пътникооборотът през петте ни международни летища през 2010 г. е нараснал около 2.83 пъти спрямо 2000 година - от 2.255 милиона до 6.389 милиона. Ръстът по редовни международни линии - 3.35 пъти (от 1.051 милиона до 3.525 милиона, а по чартърите - 2.4 пъти. Както вече се уверихме, тлъстия пай от този сериозен ръст обират чуждестранните големи редовни и нискотарифни авиопревозвачи.

Положителната тенденция за увеличаване на пътникопотока през международните аерогари продължава и през първото полугодие на 2011 г. От януари до края на юни летище София отчете 1 682 307 обслужени пътници - 8,4 % повече спрямо същия период на 2010 г. Пътувалите с традиционни авиокомпании са 1 000 116 - ръст от 9% и 70% от общия пътникопоток. Шестте нискотарифни авиопревозвача, които изпълняват целогодишни полети до и от София, запазват дял от 30% с 472 000 пътници и ръст от 11%. Стабилна е и тенденцията на възстановяване на обработените товари. През първите шест месеца на 2011 г. на летище София са обработени 7642 тона въздушни пратки - със 7,5% повече в сравнение с първото полугодие на 2010 година. Истински рекорд на обслужените пътници през първите 6 месеца на годината постави летище Бургас - 533 392 пътници, което е ръст от над 20% в сравнение със същия период на миналата година. Най-голямо увеличение по международните линии бележат пътуващите до Бургас от и за Русия - близо 40%, въпреки злополучния крах на „Алма тур". Ръст отчитат и полетите от и за Полша, Чехия, Словакия, Унгария, Израел и др. След руските туристи най-много пасажери на летище Бургас кацат от Германия и Великобритания. Най- слънчевият български аеропорт вече предлага 15 редовни дестинации. Най-новите от тях са полетите до Стокхолм, Копенхаген, Казан, Перм, Уфа, Берлин, Лайпциг, Падерборн и Виена. Ръст на обслужените пътници от 2.3% през първото полугодие отчита и летище Варна. Общият брой на пристигащите и заминаващите пътници е 380 196. Както и в Бургас, най-много са туристите от и за Русия, следвани от пътуващите от Германия, България, Великобритания. След руските туристи най-голямо увеличение бележат пътниците от Финландия, Норвегия, Иран, Полша, Унгария и Израел. Трите най-предпочитани дестинации през първото шестмесечие на годината от летище Варна са София, Москва и Виена. От началото на годината летищният оператор „Фрапорт Туин Стар Еърпорт Мениджмънт" АД инвестира в нови съоръжения и техника за подобряване обслужването на пътниците на летище Варна. Новите багажни ленти в залата за „Пристигащи пътници" осигуриха повече пространство в салона и по-бързо обслужване на багажа. Над 2 млн. лв. са инвестирани в нова техника от януари досега. Построена бе нова обслужваща сграда за нуждите на РВД. В момента се вдигат и постройки за службите по поддръжка на варненското летище. Летищният оператор „Фрапорт Туин Стар Еърпорт Мениджмънт" подписа договор с „Макс Бьогл Бауунтернемунг" за рехабилитация на полосата за излитане и кацане на летище Варна. Строителните дейности започват от 15 октомври и ще приключат в края на февруари 2012 г. Инвестицията в този проект е близо 40 млн. лева. По време на строителните работи полетите от и до Варна ще се обслужват от летище Бургас, като за пътниците ще бъде осигурен безплатен автобусен превоз между двете летища. Бургаската аерогара също увеличи възможностите си за обслужване на трафика. В началото на туристическия сезон там бяха пуснати в експлоатация няколко нови самолетни стоянки. Нова сграда за карго и нова административна сграда бяха завършени, готова е и новата сграда за пожарната. Инвестицията в тези и други обекти на летище Бургас е за над 12 млн. лв. Общо в инфраструктурата на двете летища през следващите три години „Фрапорт Туин Стар Еърпорт Мениджмънт" ще инвестира над 170 млн. лв.

**** В анализа за използвани най-актуалните статистически данни на Асоциацията на българските авиокомпании, ГД „Главна въздухоплавателна администрация" и летищата в София, Варна и Бургас.***

Челен Опит

Ярославъл и краят на „Як-42"

На 7 септември в 16.05 ч. московско време самолет Як-42 се разби край Ярославъл. На борда му пътуваха състезатели и треньори на местния хокеен отбор „Локомотив", които трябваше да играят в Минск мач на 8 септември. Самолетът е произведен през 1993 г. и е имал сертификат за летателна годност до 1 октомври 2011 г. Той е собственост на компанията „Як-сервис". Това е малка авиокомпания, специализирана в извършването само на VIP-превози. Управлението на такива авиокомпании е коренно различно от това на обикновените превозвачи. Заради катастрофата федералната агенция за въздушен транспорт „Росавиация" може да забрани или да ограничи използването на самолети Як-42. Ако това стане, много руски авиокомпании може да бъдат закрити, защото имат в авиопарка си само Як-42. Този самолет е предпочитан от тях заради ниската си цена и относителна надеждност. Малките авиокомпании не могат да си позволят купуването на самолети Boeing или Airbus, защото им излизат прекалено скъпо. Русия продължава да не може да пусне на пазара местната надежда Сухой Суперджет 100, но въпреки това обяви, че първият полет на новия лайнер МС-21 ще бъде пред 2014 г.

Останките от падналия край Ярославл самолет. Катастрофата предизвика спешна реформа в авиосектора в Русия

Русия спира старите самолети

АНТОН АНДОНОВ

Русия обяви война на остарелия самолетен парк в страната. Само ден след поредната авиокатастрофа в началото на септември, при която Як-42 се разби и уби 43 души, лично президентът Дмитрий Медведев поиска от компетентните власти да започнат незабавни реформи в авиосектора. Държавният глава настоя да бъде съкратен рязко броят на действащите в Русия авиокомпании, машините да бъдат обновени, а ако се налага и заменени с нови. Това трябва да стане в най-кратки срокове, но при отчитане на интересите на руските самолетостроители. В краен случай, ако те не са в състояние да произвеждат сигурни машини, ще се търси внос отвън, отсече Медведев. Гневът на президента към въздушните превозвачи идва, след като статистиката отчете осем самолетни катастрофи от началото на тази година. В периода Юни – септември техният брой бе шест, което сериозно стресна властите. Това накара „Росавиация" да предложи въвеждането на ограничения за авиокомпаниите, изпълняващи редовни полети. Чуха се гласове и за забраната за полети на морално и физически остарелите самолети Ан-24 и Ту-134.

Общо 138 руски авиокомпании в момента работят на местния пазар. Те превозват пътници и товари не само в страната, но и в чужбина. 15 от тези авиопревозвачи осъществяват транспортирането на 81% от всички пътници, сочи статистиката. Големият брой превозвачи засилва конкуренцията в сектора, което се отразява добре на крайната цена на билетите за пътниците. Според експертите в бранша, ако идеите на президента Дмитрий Медведев станат факт, това ще означава сигурна смърт за малките авиокомпании и скок на цените на билетите. За да бъде обновен руският авиопарк с нови самолети, са необходими освен пари за закупуването им и нова държавна политика в сектора, която трябва да започне с понижаване на данъка при внос на машини отвън. Всъщност дори и да искат да променят положението в гражданската авиация, руските превозвачи нямат нито времето, нито парите да го направят, заради дадения им от кабинета на премиера Владимир Путин срок. Властите вече обявиха, че въвеждат от 1 януари 2012 г. нови изисквания за безопасност на самолетите в Русия. Към момента това означава само едно - рязко съкращаване на авиационния парк, призна заместник транспортният министър Валерий Окулов.

От първия ден на новата година всеки самолет ще трябва да лети с оборудване, което да дава ясна предства на пилотите за приближаването на машината към земята и за разстоянието при разминаването на самолетите във въздуха. Тези изисквания ще оставят „на трупчета" и смятаните за много сигурни самолети Ту-134, защото просто няма как машините да бъдат оборудвани със съответната апаратура. Същото се отнася и за самолетите от типа Ан-24, Ан-26. Проблем ще има и с регистрацията на руските авиокомпании. От догодина разрешително за извършване на пътнически превози ще се дава само на машини с повече от 50 места. Авиокомпания ще бъде регистрирана само ако има не по-малко от 10 самолета, а от 2013 г. - не по-малко от 20 машини. Тези изисквания на практика ще доведат до обединения в авиосектора и оттам - към съкращаването на големия брой авиокомпании. Новите регулации обаче не се отнасят за компаниите, които извършват чартърни полети, бизнес полети, а също и за авиокомпании, извършващи регионални полети. Ако всички заложени мерки бъдат изискани от авиосектора, транспортната достъпност в Русия ще бъде ограничена рязко. „Големите превозвачи не искат да извършват превози в самата Русия, защото разстоянията там са огромни, а цените на билетите за вътрешните линии са под контрола на държавата. Те са ниски и на практика неизгодни за големите в бранша", твърди прес-секретарят на Руския съюз по туризъм Ирина Тюрина. Според нея по-важно е не да бъде регулиран броят на авиопревозвачите, а да бъде повишена сигурността на полетите и държавата да помогне за обновяването на въздушния флот. Ако броят на авиокомпаниите бъде намален- това означава да бъде съкратена конкуренцията. Ограничаването на превозвачите ще доведе до ръст на цените за билети. В момента между Москва и Ница лети само „Аэрофлот", а между Москва и Барселона – много авиокомпании. Въпреки, че Барселона е доста по-далече и полетът продължава по-дълго, цената на билета е няколко пъти по-евтина, разяснява ползата от конкуренцията Тюрина.

Генералният директор на туроператора Tez Tour Александър Буртин е на същото мнение. Според него проблемите от 1 януари ще ударят най-вече регионалните превозвачи и бизнес полетите. Колкото до чартърните полети, положението там е малко по-различно. Там трябва да се разчита само на надеждни машини, а критериите за съществуването в правния мир на авиокомпаниите трябва да бъдат различни. „Не трябва да се гледа колко самолета имаш, за да получиш разрешение да опериращ във въздуха, а колко полета ще извършиш", твърди Буртин. И дава пример с регистрираната като чартърен превозвач малка авиокомпания Nord Wind, която влиза в първата петица на руските авиокомпании по навъртени пътникокилометри. При това компанията е постоянно под зоркия надзор на чуждестранните контролни органи в страните, до които лети, допълва той.

Шефът на авиоброкерската компания „Авиачартер" Александър Морозов твърди, че броят на авиокомпаниите с разрешително за полет по никакъв начин не е свързан с безопасността на полетите, защото „контролните органи много по-лесно могат до проверят авиокомпания с малък брой машини".

Търсят се евтини вносни машини

Само покупката на произведение в чужбина самолети може да спаси от крах руския авиационен сектор. Вносните мита на машините трябва да бъдат намалени, защото протекционистичната политика на руските власти към местните авиопроизводители очевидно не дава резултат. Заводите не смогват да изпълнят постъпилите поръчки за производство на самолети, а превозвачите избягват да купуват машини отвън, защото трябва да плащат допълнителни налози. Това води след себе си по-високи цени на самолетните билети , което обрича на сигурна смърт вътрешните превози, националния и туризма зад граница. Дори да бъдат закупени нови чужди самолети, проблемът със сигурността на полетите няма да бъде решен, твърди руски експерт, защото за чуждите машини в Русия няма подходяща инфраструктура. Според него положението е лошо и самолети ще падат отново и отново.

Продажбите на пиво се свиват, а „Каменица“ АД прилага различни похвати, за да разширява пазарния си дял

Първата бира

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

„Каменица” е първата бира на България”, казват от компанията. Създадена през 1881 г. в Пловдив от швейцарците Рудолф Фрик и Фридрих Сулцер, „Каменица” става първия пивоварен завод в страната и поставя началото на пивоварната индустрия у нас. Сега тя е с най-много марки, сред които са местните „Каменица”, „Астика”, „Бургаско”, „Плевен”, „Славена”, световните Beck's, Staropramen, Stella Artois, импортните Hoegarden и Leffe.

Как и защо

✓ Stella Artois - най-известният представител на белгийските пивоварни традиции, показва стремеж към съвършенство от производството на бирата до сервирането ѝ. Марката популяризира уникален ритуал за наливане и сервиране на Stella Artois, който е част от историята на компанията още от създаването ѝ през 1366 г. На него се основава и Клуб „Златен стандарт”, в който днес членуват избрани заведения. В тях тепърва предстоят и специални вечери на Stella Artois. За да отличи барманите, които пазят традициите ѝ, ежегодно се организира и Национален шампионат по наливане и сервиране на Stella Artois. Този, който изпълни безгрешно деветте стъпки от ритуала и налее съвършената чаша, получава титлата Национален шампион заедно с възможността да представи страната на Световен шампионат.

✓ „Каменица” АД осъществява активна социално отговорна политика. Сред най-значимите ѝ проекти са „Моят град – Моят дом”, насочен към местните общности, а също и кампанията „Алкохолът е лош шофьор”.

✓ **„Каменица ФЕНкупа” е първият и най-голям национален шампионат по футбол за непрофесионалисти. Той започна през 2003 г. с основната цел да обединява истинските почитатели от цялата страна. Турнирът предлага на все по-голям брой участници все по-добри условия за игра. По традиция Голямата награда за националните шампиони на „Каменица ФЕНкупа” е мач на някой от най-големите и обичани европейски отбори. Тази година за пръв път шампионите ще имат право да изберат сами отбора, чийто мач искат да гледат. Това ще стане след финала на „Каменица ФЕНкупа 2011”, който предстои през октомври.**

„Каменица" е единствената в България, която обединява трите водещи пивоварни традиции в света: белгийската, немската и чешката. Същевременно успешно налага и български „почерк" в производството на бира.

„Каменица" АД е част от StarBev Group и до придобиването ѝ от фонда за частни инвестиции CVC Capital Partners в края на 2009 г. Преди това компанията беше собственост на най-големия производител на бира в света Anheuser-Busch InBev.

За последните четири години вложенията на дружеството възлизат на над 68 млн. лева, като по-голямата част от тях са отишли в пивоварните в Хасково и Пловдив.

Новости

Тази година марката „Каменица" отбелязва своята 130-годишнина с нови промоционални опаковки от 2,260 л PET и от 0,55 л CAN, а също с два нови продукта – „Каменица Пшенично" и „Каменица Фреш Лимон". Годишнината стана повод и за нова визуална идентичност - след въвеждането през миналата година на модерната MAXI-PG „Каменица" вече е в нови стъклени бутилки от 0,5 л и 0,33 л. Комбинация от качество и достъпна цена са в основата на стратегията за популяризиране на марката Астика. В подкрепа на тази концепция от юли т.г. бирата вече се предлага в нова стъклена бутилка. Освен осъвременения дизайн с гравирано лого и име на марката, бутилката е с 20% по-голям обем от 0,6 л вместо стандартните 0,5 л. Същевременно и отварачката стана ненужна с въведената в началото на годината капачка TAPA® (Technically Advanced Protection Appliance) - иновативна технология, която прави отварянето бързо и лесно.

В края на август "Каменица" АД се раздели с производството на малц, като продаде малцовата си фабрика в Плевен и отдаде под дългосрочен наем фабриката в Хасково на френската компания Malteries Soufflet. Тя е вторият по големина производител на малц в света и лидер в Европа. Производството на малц обикновено е разделено от производството на бира. Суровината се предоставя от специализирани производители, които познават сортовете пивоварен ечемик, и е важно малцът да се прави от компании с най-добро ноу-хау, обясняват експерти в бранша.

Пазарът

През последните години значително нараства делът на консумацията на пиво в пластмасови (PET) опаковки за сметка на стъклото. По данни на Съюза на пивоварите в България за първото полугодие на 2011 г. продажбата на пиво в PET бутилки е 58%, а в стъклени бутилки – 33%.

Наблюдава се промяна и в съотношението на консумацията на бира в секторите на „топлия" и „студен" пазар. Делът на продажбите в заведенията („студен" пазар) намалява за сметка на продажбите в магазинната мрежа („топъл" пазар). По данни на Съюза на пивоварите през 2010 г. съотношението между тях е 73% в „топлия" пазар и 27% в „студения".

Според проучванията на AC Nielsen към юли 2011 г. пазарният дял на компанията е 30,2%, като бележи ръст от 3,2% спрямо същия период на 2010 г. Това е най-високият дял на дружеството

през последните 6 години за този месец от годината. За първите седем месеца на 2011-а по данни на маркетингови агенции "Каменица" АД е лидер по обем на продажбите към клиенти.

През юни и юли на 2011 г. общите количества продадена бутилирана бира са с 6.3% по-ниски от същия период за 2010-а, изчисляват от AC Nielsen. Спад се отчита както в продажбите на бира в магазините, така и в заведенията. Независимо от това обаче към юли 2011 марката „Каменица" достига 17% пазарен дял, а марката „Астика" - 8%, като и зад двете стойности стои ръст от близо 2 процента пункта спрямо същия период на миналата година.

Износът също има положително развитие. Експортните обеми на компанията за първото полугодие на т. г. са със 75% по-големи в сравнение с първото полугодие на 2010 г. Основните външни пазари на „Каменица" АД са Македония, Албания, Косово, Гърция, Кипър, САЩ, Великобритания, Испания. През 2010 г. компанията е изнесла близо 30 000 хектолитра бира. Това е ръст от 87% спрямо 2009 г., което я прави най-големия български износител на бира.

Слоганът „Мъжете знаят защо" стана популярен. От компанията обясняват, че в основата на марката е заложена идеята за мъжкото доверие и приятелство. Но сред големия избор на марки, вкусове и опаковки и жените отдавна са намерили своето „защо".

Източник: Каменица АД

Мистър **Икономика**

- ✓ за цялостен принос
- ✓ за принос в развитието на ИНДУСТРИЯТА
- ✓ за принос в развитието на ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР
- ✓ за принос в развитието на ЗЕМЕДЕЛИЕТО И ХРАНИТЕ
- ✓ за принос в развитието на УСЛУГИТЕ И ТЪРГОВИЯТА

ТОП 33 избира Мистър Икономика

Конкурсът ще се проведе под патронажа на министър-председателя Бойко Борисов

Топ 33 ще избере Мистър Икономика 2011.

Списание „Новата Икономика" събира библейско число за членовете на журито, което да посочи носителите на престижната награда. Сред тези, които ще определят победителите, са най-утвърдените икономисти, финансисти, учени и досегашни носители на статуетката „Рибарят и златната рибка" - шедьовър на скулптора Ставри Калинов и символ на състезанието.

Патрон на церемонията ще бъде министър-председателят на България Бойко Борисов.

Конкурсът „Мистър Икономика" се завръща през ноември 2011 г. Той е най-значимият традиционен икономически форум, провеждан след промените у нас. Има 20-годишна история. Носители на наградата от 1991 г. насам са изтъкнати български икономисти, финансисти и предприемачи. Във времената на световна икономическа криза е от изключително значение да се насърчават и поощряват добрите примери и постиженията в различните области на икономиката, които допринасят и за позитивния имидж на България пред света. Ето защо след кратко прекъсване на конкурса, решихме да му вдъхнем нов живот. Всяка година с приз „Мистър Икономика" ще бъдат отличавани най-добрите бизнес лидери в България - мъже и жени – които дават своя стимулиращ пример за родното предприемачество.

Днес повече от всякога е необходимо да се дадат заслужени отличия на онези личности, които въпреки непредвидимостта и тежките изпитания на съвременната икономическа реалност, успяха не само да съхранят бизнеса си, но и да продължат да го развиват, да бъдат гъвкави, изобретателни, модерни и иновативни.

Конкурсът „Мистър Икономика 2011" ще се проведе на два етапа. В първия етап авторитетно жури от 33-ма водещи икономисти, финансисти, експерти и досегашни носители на наградата ще номинират кандидати в петте основни категории: 1. Принос в развитието на Индустрията, 2. Принос в развитието на Финансовия сектор; 3. Принос в развитието на Земеделието и храните; 4. Принос в развитието на Услугите и търговията; 5. Цялостен принос.

Вторият етап предвижда оформянето на окончателните номинации за всяка категория, гласуване – от членовете на журито за победител във всяка категория, и провеждане на официална церемония по връчване на наградите.

Призовете ще бъдат в пет обновени категории:

Мистър Икономика 2011 – за ЦЯЛОСТЕН ПРИНОС

С голямата награда се удостоява бизнес лидер, успял да утвърди своята компания като водеща на българския пазар и съумял да мотивира своите работници и служители да се ангажират така, че фирмената марка да се превърне в символ на перфектно качество не само у нас, но и зад граница. Наградата е за съвременен бизнес, който не спира да използва нови технологии и иновации. Тя е за изключителни постижения в своята сфера на дейност, но също така и за бизнес етика. На везните натежава и още един фактор – как компанията споделя собствения си успех чрез социално отговорни инициативи.

Мистър Икономика 2011 - за принос в развитието на ИНДУСТРИЯТА

Отличието е за онези, които имат мисията да развиват българското производство и на практика доказаха, че то има бъдеще. Те трябва да спазват все по-високи екологични изисквания с грижа за нашето утре. Направиха нови инвестиции и не забравиха, че хората са най-ценният им капитал.

Мистър Икономика 2011 – за принос в развитието на ФИНАНСОВИЯ СЕКТОР

Призът се връчва за умението да се управлява така, че в тежката световна финансова криза България да запази финансово равновесие. Наградата е за отговорността чрез създаването на добър финансов ред, при спазването на всички законови изисквания, да се постигат отлични финансови резултати.

Мистър Икономика 2011 – за принос в развитието на ЗЕМЕДЕЛИЕТО И ХРАНИТЕ

Наградата е за развитието на модерно селско стопанство, за спазването на високите стандарти, за създаването на добри практики, които гарантират безспорно качество на произвежданите продукти. За умението да се изгражда и осъществява устойчив и отговорен бизнес.

Мистър Икономика 2011 – за принос в развитието на УСЛУГИТЕ И ТЪРГОВИЯТА

Отличието е за онези, които успяха да бягат най-бързо и да скачат най-високо на пазар, на който конкуренцията става все по-голяма, а изискванията – все по-високи. То е за безспорни постижения, направени с внимание към клиента.

Вотът на журито от професионалисти ще бъде преброен от независима одитна компания, което ще гарантира прозрачността на избора.

2 в 1 по гръцки

ПЕТЯ СТОЯНОВА

Новата голяма мегабанка Alpha Eurobank раздвижи пазара в България. С дял от 13% у нас дъщерните ѝ подразделения Пощенска банка (с търговско наименование EFG Eurobank) и Алфа банк, клон България, вече готвят сливането си. Те дават заявка за смяна на позициите в класацията на банковата система, защото след консолидацията се нареждат сред трите най-големи банки в страната. На българския банков пазар ще се появи нова финансова институция, която ще бъде трета по големина според размера на активите - 7.9 млрд. лв. според данните на БНБ от края на юни. Новата група ще притежава 10% дял от банковата система, ще държи 11% от депозитите и кредитите на фирми и домакинства. Бизнес профилът на обединената кредитна институция ще спечели от подобряването на ефективността при управлението ѝ. За клиенти това означава по-силна банка, допълнителни продукти и услуги, по-широка клонова мрежа.

Пощенска банка притежава една от най-добре развитите клонови мрежи в страната с над 200 локации в 100 града, а Алфа банк има 74 офиси в над 50 града

Какво е усещането да работиш за мегабанка, една от трите най-големи в Югоизточна Европа, разказват мениджърите на Пощенска Банка Антъни Хасиотис и на Алфа банк Вангелос Литрас.

Банкерството и за двамата е призвание – за Хасиотис от началото на кариерата му преди 24 години, а Литрас след опита си като морски офицер постъпва на работа в най-старата гръцка финансова институция, където четвърт век заема различни мениджърски позиции.

Антъни Хасиотис

След сливането на Пощенска банка и Алфа банк двама финансисти разкриват истинските стойности, които стоят зад парите

Вангелос Литрас

Гражданинът на света Антъни Хасиотис

Банкер на годината

През последните седем години главният изпълнителен директор на Пощенска банка Антъни Хасиотис живее в България. Гражданин на Гърция и САЩ, в продължение на 17 години той заема ключови мениджърски позиции в Citibank в различни държави - САЩ, Саудитска Арабия, Венецуела, Коста Рика, Гърция. Кариерата му преминава през управлението на Mellon Bank в Питсбург и Лондон. Преди да оглави българската кредитна институция, Хасиотис е регионален мениджър на Barclay's Bank за Гърция, заемал е най-високия пост като председател и главен изпълнителен директор на General Bank of Greece, заместник-управител и зам.-председател на борда на директорите на Земеделската банка на Гърция. Бил е финансов управител на AmCham (Американска търговска камара) в Коста Рика и член на AmCham в Атина. Участвал е в съвета на директорите на Атинската фондова борса, Асоциацията на гръцките банки, Фондацията за проучване на икономиката и индустрията (IOBE) и на Междубанковите системи SA (DIAS). Образованието, което получава в University of Arizona, САЩ, с магистратура в American Graduate School за международен мениджмънт в Аризона, ученето в City University Business School - Лондон и University of Florence, Италия, и владеенето на гръцки, английски, френски, италиански и испански език, му помагат да се чувства добре навсякъде по света, защото където и да се намира, управлява според своите идеи за бъдещето.

Призванието

Винаги съм искал да бъда банкер - професията, която упражнявам с цялото си сърце. Човек трябва да обича това, което прави, но трябва да е достатъчно скромен, за да се вслушва в хората, с които работи - в своите мениджъри, в служителите си, в клиентите. Трябва да имаш цели в живота не само в лично естество, но и в организацията, за която работиш. Да си учтиво настоятелен в това, което искаш да направиш, но да можеш да избираш и да имаш шанса да си заобиколен с добър екип. Късмет е да работиш в добри организации, които се ползват от доверието на хората. Както за всяко нещо в живота, човек трябва да се окаже на правилното място в правилния момент, споделя житейските си възгледи банкерът.

Хасиотис се чувства добре в малка страна като България, защото се усеща като у дома си. Според него не съществува „най-добро място за живеене". Човек трябва да приема и добрите, и лошите неща, където и да се намира. Не трябва да се оплаква от живота си, от своето обкръжение, защото ако не е доволен от ситуацията, не трябва да остава в нея, споделя банкерът.

Житейска философия

Който твърди, че не прави компромиси, или е твърде арогантен, или е твърде глупав, категоричен е Хасиотис. Според него животът е изпълнен с компромиси в позитивен смисъл, защото трябва да си достатъчно чувствителен към нуждите на средата и на хората, с които работиш. Трябва обаче да си достатъчно скромен, за да осъзнаеш, че чуждото мнение и гледна точка понякога са по-правилни от твоята. „Когато бях по-млад, не бях достатъчно мъдър, защото нямах опит, не бях достатъчно гъвкав и допусках грешки. Колкото по-бързо човек осъзнае, че компромисите са необходими, толкова по-добре за него. Но едно са компромисите, а съвсем друго е да се отклоняваш от принципите си. Най-важният от тях е честността. Тя е необходима в отношенията с приятелите, със спътниците в живота, със съпругата, децата, в деловите отношения

На празненството на АмЧам на 4 юли с бившата американска посланичка Нанси Макълдауни

и в бизнес сделките. Честността е онова, което изискваш от другите, когато работят за теб, и което им дължиш, когато работиш с тях. Другият основен принцип е трудовата етика. Твърде малко хора са просперирали, когато са били неетични и мързеливи, защото е въпрос на време реалността да ги застигне. Ако притежаваш тези качества, ще можеш да си осигуриш добро реноме и винаги ще имаш работа. Не бих изложил на риск доброто си име, защото е въпрос на чест, а и него ще оставя на децата си. Не бих искал да забогатея и да завещая милиони на децата си, ако някой ден ще им кажат: „Да, но баща им беше мошеник!"

Предизвикателството

Акционерите на EFG Eurobank оценяват професионалните качества на Хасиотис и вече седем години му гласуват доверие да управлява шестте дъщерни дружества на И Еф Джи Груп в България. Пощенска банка, с юридическо име Юробанк, има третата по големина клонова мрежа в страната. Тя е сред водещите банки в страната по някои критерии е дори втора в банковите класации. Но сега се изправя пред ново предизвикателство, свързано с консолидацията с Алфа банк. Според Хасиотис обединението между двете институции е възможно най-добрата сделка, защото ще се запази частният характер на банковата група и няма да се допусне намеса от страна на правителството. Двете банкови групи заедно притежават финансовите ресурси за бъдещо развитие. „Очаквам, че след като обединим местните си пазарни операции в България, новата институция ще има много повече средства, за да подпомогне местната икономика и обществото, като му донесе печалби", казва банкерът. Той е убеден, че новата институция ще остане фактор на местния пазар и е готов да допринесе за това.

Признанието

Да бъдеш банкер и да се занимаваш с бизнес означава, че служиш на обществото и имаш за цел да генерираш печалба за организацията, за която работиш. Бизнесът и успешните предприемачи има какво да направят за хората. Това не е само въпрос на филантропия. Невинаги има конкретна парично измерима печалба, но когато се повдигне нивото на културата, когато се допринесе за развитието на общественото съзнание чрез средства за образование или спорт, това също се нарича печалба, посочва Хасиотис. Той беше президент на борда на директорите на AmCham у нас и председател на борда на директорите на Гръцкия бизнес съвет в България. Взима решения като член на управителния съвет на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България и на Българския форум на бизнес лидерите.

Със стипендиантите от „Силен старт с Пощенска банка"

Боядисване на оградата в рамките на проекта „Кристално чисто Панчарево"

Социалните каузи

Банката подкрепя проекти в сферата на образованието, културата, спорта и околната среда. Обществено-полезната дейност включва дългосрочните програми „Силен старт с Пощенска банка" и „Кристално чисто Панчарево", както и вътрешната кампания за насърчаване на екологично поведение у служителите на банката „Зелен старт с Пощенска банка". Традиционно се подкрепят дните на кариерата и социално значими каузи. Дългосрочният растеж и развитието на бизнеса са неразривно свързани с общото благосъстояние на обществото. „Това, което ме прави щастлив, е да правя добро, да предоставям възможности, да давам на другите хора, защото не може само да получаваме", смята Хасиотис.

Уроците на миналото

„По природа съм оптимист и в мен няма и капка съмнение, че нещата много скоро ще се подобрят. За България ще отнеме между две и пет години. Не мисля, че като цяло хората са полудели и светът ще рухне, или небето ще падне. Всички общества в света са имали проблемни периоди, в които е трудно да се види светлината в дъното на тунела. Лошото е, че хората винаги забравят уроците от миналото. Може би едно поколение помни, но като правило следващото забравя. Има един гръцки цитат, който в превод гласи: „Нищо прекалено" - не може непрекъснато да се изпада в крайности. Парите са се превърнали в основен двигател и в мотивационна сила, а обществото не само че приема подобно поведение, но дори го възнаграждава. Моралът изчезва, изправени сме пред най-голямото изпитание – да изградим ново общество, което да вярва, че парите не са най-важното нещо. Имаме нужда от мислещи хора, които да ни напомнят, че в живота има вечни ценности. Не можем да разчитаме само на технократите. Музикантите, поетите, художниците, философите са онези, които могат да допринесат за културата и образованието, затова са изключително ценни за обществото", посочва гражданинът на света Антъни Хасиотис.

Вангелос Литрас в морето на финансите

Alpha Bank Bulgaria е генерален спонсор на Галерията за Модерно изкуство в София за сезона 2011 г., където гостуват 5-те най-големи изложби на известни съвременни художници на международно и местно ниво като Робърт Марс, Греди Аса и Павел Койчев, Джаз фотоизложба - гост Евгени Димитров, Ерик Морло и Хубен Черкелов

„Завърших Военноморската академия в Родос към края на 80-те години и животът ми можеше да се развие по друг начин. Бях офицер в търговския флот, войната между Иран и Ирак беше в апогея си, семейството ми се тревожеше. И след като прочели финансова обява, изпратили документите ми за свободна позиция. Тази намеса промени моята житейска посока", споделя Вангелос Литрас, управител на клона на Алфа банк за България. „Ориентирах се към финансите с бакалавърска степен по икономика от университета в Пирея и магистърска степен по бизнес администрация от Атинския университет за икономика и бизнес. Кариерата ми започна в Credit bank, както се казваше Alpha Bank по онова време. Последните 25 години работя за най-старата банкова институция, чиято история започва от 1879 г. Оттогава банката е моят най-близък партньор и ангажиран работодател, предоставящ подкрепа през всичките тези години", разкрива Литрас.

На една от стените в кабината му е портретът на Янис Костопулос, основател на банката, който е държал кормилото през годините на Голямата депресия и е емблематичен пример за почтеност и филантропия. Според Литрас тези ценности са компасът, който го ориентира. За да бъдеш признат като успешен мениджър в една силно конкурентна среда, каквато е банковата система, трябва да се представяш перфектно, посочва той. Не можеш да бъдеш успешен мениджър, ако правиш бизнес по същия начин, както в миналото. Трябва да разпознаем новите бизнес възможности и тогава да преоткрием себе си и своя бизнес модел, разкрива тайната на 25-годишната си кариера банкерът. „Моята работа е успешна когато мога да избера ефективен екип, с който при правилна координация да постигнем положителни резултати. Една от ролите ми е да мотивирам. Преди много години един от моите учители ме научи на нещо важно: „Гледайте на всеки ден като на нова възможност той да бъде най-хубавият. Поставяйте си високи цели и работете с хора, които споделят вашата страст да давате най-доброто от себе си". В книга по мениджмънт прочетох друга интересна история: „Двама затворници чукали камъни. Единият бил съвестен и се старае. Другият работел без ентусиазъм и любопитствал защо съкилийникът му проявява такова трудолюбие. На тази работа не гледам като на чукане на камъни, а си представям как с тях се

строят църкви, красиви мостове и къщи, обяснил усърдният затворник." Човек винаги може да даде най-доброто от себе си", коментира Литрас.

Консолидация

„Живеем в динамична среда и не е сигурно, че успехите утре могат да се постигнат по начина, по който работихме вчера или днес. Всеки път трябва да се оценява средата и бизнес възможностите. Всеки ден се радвам на предизвикателствата в работата и виждам нашия принос за развитието на българската икономика. Знам, че помагаме на отделни лица и на цели семейства да подобрят стандарта си на живот. Подпомагаме големи предприятия с интегрирани решения и носим сигурност и привлекателни продукти за нови малки предприемачи, които да реализират своите планове.

В България се запознах с интересни хора и намерих истински приятели", не крие чувствата си Литрас. Затова е уверен, че обединението на Alpha Bank и Eurobank EFG няма да е обикновено сливане на управление, служители и клиенти, а консолидация на опит, постижения и цели. Това е голяма крачка напред за рационализиране и укрепване на банковата система в Югоизточна Европа. „С тази сделка създаваме най-голямата банка в Гърция с европейски размери и сериозно присъствие на Балканите. Вече привлякохме първата чуждестранна инвестиция – вложение на държавата Катар чрез авиокомпанията Qatar Airlines за полети между София и Доха", казва Литрас. Според него сливането ще създаде по-голяма и силна банка, за която ще бъде по-лесно да привлича капитали.

Банкерът е убеден, че консолидацията между дъщерните дружества на Alpha Bank и Eurobank EFG ще премине успешно, защото е заобиколен от единомишленици. „Опитът ме е научил, че винаги се надпреварваме с времето и трябва да действаме. Ако не вземеш решение навреме, животът и бизнесът биха били като лодка без рул, която се носи неуправляемо в океана. Налага се дори да се правят компромиси, но само за решения, свързани с тактически ходове или нови предложения, които са добре обосновани и подплатени с факти. Когато говорим за стратегически решения, обаче е различно. Аз съм верен на принципите си и е необходимо много задълбочено обмисляне и категорични факти, преди да променя крайното си решение.

С директорката на Първо помощно у-ще Верка Русинова открива специалната терапевтична стая за децата с увреждания

От изложбата „Парите разказват"

Днес повече от всякога не можем да управляваме с догматизъм и да вземаме „еднозначни" решения. Живеем в ерата на съгласието и виждаме, че това се случва всеки ден в политиката и в бизнеса", смята банкерът.

Кредо

Според Литрас едно от качествата, което никое училище не може да даде на хората, е почтеността. Интересен е фактът, че можете да прецените характера на дадена личност по най-малките неща. „Като банкер, ако трябва да избера водещ принцип, той е: „Съотношение между заем и депозит". Това ме води през всичките тези години, в които работя за банката, или както сполучливо го е формулирал Хераклит: „Характерът на човека е негова съдба".

„Много от проблемите са свързани с обстоятелството, че истинските ценности в живота остават неразбрани или игнорирани. Затова се опитвам да не забравям кое е стойностното. Притеснява ме фактът, че всеки ден милиони хора се борят за нещо, което за нас е абсолютно достъпно - чиния с храна и чиста вода. Но баланс в живота и вътрешна утеха ми носят неделно утро в апартамента ми в София, докато гледам децата, които играят на покрития със сняг двор, и класическата музика - например „Концерт за пиано във фа минор на Бах".

За другите

„Освен нашите бизнес цели си даваме сметка, че има хора, които са в по-неизгодна позиция и сме ангажирани да оказваме подкрепа", заяви Литрас при една от многобройните инициативи на Алфа банк. Традиционна е помощта от ежегодната програма на банката „Ден на доброволния труд". С труда на нейните служители са реновирали класните стаи на Първо помощно училище в София. Отделно е дарението на оборудване на специална сензорна стая, която позволява на децата с увреждания да имат достъп до медицинско лечение посредством терапия със звук и светлина. Интерактивната изложба „Парите разказват" в Централната баня в София показа наследството на седем исторически личности, изобразени на днешните български банкноти. Вярвам, че тази модерна ретроспекция постигна основната си цел – допринесе за повишаване на познанията за българската история, е мнението на Литрас.

С подкрепата на Алфа банк в Музейната галерия за модерно изкуство гостува и Ерик Морло, собственик на архива на най-големия издател на оригинално графично изкуство - ателие „Морло". 50 творби от частната му колекция на едни от най-великите модернисти от XX век, предизвикаха интереса на ценители и познавачи на световното културно наследство.

По жестовете ще го изберете

Езикът на тялото казва онова, което думите не могат. За да опознаем човека срещу нас, е нужно едновременно да слушаме какво говори той и да наблюдаваме как се държи, убедени са психолозите

ВИОЛЕТА ЦВЕТКОВА

Тези дни се натъкнах на кратка информация в руската преса. През октомври, по време на традиционния фотопанаир в Санкт Петербург, се организира изложба на тема „Езикът на тялото на политиците: Първите лица на водещите страни в света”. Оказа се, че двама известни руски фотографи – Александър Астафиев и Анатолий Жданов, са си направили труда да съберат запечатаните от камерите им моменти, издаващи скрития характер на световните лидери. Не онзи, нагласеният от официалните изяви на известните политици, а естественият, който е съвкупност от характерни движения, жестове и мимики, разкриващи невидимата същност на иначе всекидневните герои от тв екрана и първите страници на печатните издания.

Бинго! Нали точно сега, в разгара на поредната предизборна кампания, българските политици са най-много на показ. Размахват юмруци и пръсти, свиват рамене, кръстосват или разперват ръце, тоест говорят ни и с тялото си, докато изричат с думи политическите си послания. Какво ли ни казват отвъд словото?

Новото поведение

Години наред след 1989-а наблюдавахме доста импулсивно поведение от страна на политиците, често то

ФОТО АРХИВ

дори граничеше с невъзпитаност. Напоследък обаче сме свидетели на добре овладени жестове, далеч по-обрано държание, целящо да привлече по-голяма част от електората.

Обяснимо е. С началото на новия век все по-популярна става професията на т.нар. имиджмейкъри, които са в състояние да направят чудеса дори от най-непохватния кандидат за висок държавен пост. В предизборните екипи (най-вече на водещите и по-богати партии) се канят не само PR-и и специалисти по публична реч и поведение пред камера, а и психолози и експерти по т.нар. език на тялото, чиято помощ е насочена именно към подчертаване на жестовете с положителни послания и туширане на останалите. Затова сега, когато наблюдаваме изявите на политиците ни на тв екрана, все по-рядко ги виждаме да ръкомахат безразборно.

Повечето от тях стоят като залепени на стола в студиото, с изпънати рамене и положени на масата сравнително спокойни ръце (химикалката е идеалното помощно средство!), стараят се да не кръстосват крайници, да не отклоняват поглед от събеседника си. Все по-редки са случаите на сваляне на сакото в неподходящ момент, на почесване, наместване на вратовръзката и яката, ровене в джобовете, неестетично седене и въртене на стола и т.н. Тоест целта на предизборните екипи на кандидатите за народната любов е да ги накарат невербално да показват колко са добронамерени, позитивни, уверени в пътя, по който са поели.

Това обаче е част от официалната игра, от която можем да останем с впечатлението, че пред нас са се изправили добре облечени и обучени на обноски манекени. От друга страна, с малко повече съсредоточаване можем да свържем посланията на политиците с дребни жестове, които вътрешното им „аз" трудно може да прикрие. Именно те ги правят нормални, живи хора, а не маски от думи, на които се опитват да ни накарат да повярваме. Може и да се случи, но ако ни допадне и това, което подсказва неконтролираният от външни фактори език на тялото им.

Ръце издайници

Езикът на човешкото тяло е непрекъснато на показ. Когато го използваме несъзнателно, можем да причиним голяма вреда както на себе си, така и на събеседника си или да изпаднем в огромно неразбиране – всичко в голяма степен зависи от начина, по който говорим без думи, твърдят психолозите. Ръцете са един от най-важните елементи на невербалното общуване и издават много черти на човешкия характер.

Ако все още не сте убедени за кого да пуснете своя глас, можете да се вгледате по внимателно в поведението на сегашните кандидати за президент и кметове. Със сигурност освен клишираните им лозунги и повтаряните до втръсване (сигурно и за самите тях) предизборни обещания, вниманието ви ще привлекат и други неща. Както твърдят специалистите, езикът на тялото и жестовете е преди всичко система от символи. Именно те могат да потвърдят или да ни накарат да се съмняваме в смисъла на думите и изреченията, които казват политиците. Например:

✓ Разперените ръце с обърнати нагоре длани подсказват желание за комуникация (Росен Плевнелиев, Стефан Данаилов). Психолозите ги свързват с искрен и открит харак-

тер. Също както децата, които открито показват ръцете си, когато се гордеят с постиженията си, или ги крият зад гърба си, когато изпитват вина. Специалистите забелязват, че по време на успешни преговори участниците не само разтварят широко ръцете си, а и разкопчават саката си, изпъват крака, приближават стола до масата, която ги отделя от събеседниците. Обратно, прибрани до тялото ръце и леко прегърбена фигура (Румен Христов) остава усещането за не съвсем уверена в себе си личност.

✓ Подпирането на лицето с ръка (Росен Плевнелиев, Ивайло Калфин, Георги Кадиев) е една от най-запечатваните от фотографите пози. Тя подчертава интелектуалните качества на индивида. Подпиращата ръка обаче може да заема различни форми, да докосва лицето по различни начини. Ако забележите, че някой свива ръката си във форма на тръба, значи той гледа на света малко от високо, усеща интелектуалното си превъзходство. Деликатното подпиране на брадата с отворена длан пък е типично за жените, издава кокетство и осъзнаване на собствената красота, твърдят познавачите на езика на тялото. Разтворена длан, подпираща бузата, може да издава сериозен вътрешен стрес, но ако е допряна до брадата, това вече е израз на латентна жестокост и гняв.

✓ Показването на шепа винаги означава сила, разтворените ръце – искреност, а скръстените ръце – подозрителност, трудна комуникация. С т.нар. отбранителни жестове политиците реагират на възможни заплахи и конфликтни ситуации. Когато виждаме, че събеседникът се е облегнал и е скръстил ръце пред гърдите си (Владимир Каролев), това означава, че опонентът му трябва да преразгледа думите си и начина, по който говори, защото навярно се е отклонил от обсъжданата тема.

Кръстосаните ръце обаче издават и затваряне, нежелание за общуване. Свити в юмрук ръце (Волен Сидеров) подсказват защитна реакция или агресия, в зависимост от съпътстващите обстоятелства.

✓ Ръка с вдигнат нагоре показалец (Волен Сидеров) подчертава тежестта на думите и оратора. За него това, което казва, има особено значение. В пръста, сочещ към небето, е закодирано и желание да се покаже кой е авторитетът. В този жест обаче има и заплаха или най-малкото предупреждение. Той е типичен за мъжете, прикритата му фалическа форма свидетелства в известен смисъл за мъжките инстинкти. Психолозите твърдят, че вдигнатият показалец има метафоричното въздействие на ножа и предизвиква подобни на неговите емоционални ефекти (затова реагираме толкова зле, когато видим размахан пръст пред лицето си). Скритата му цел е да нарани, да предупреди, да заплаши. Винаги издава необходимост от демонстрация на собственото его. При всеки индивидуален случай обаче показва нещо различно. С показалеца на дясната си ръка често жестикулират Стефан Софиянски, Ивайло Калфин, Димитър Куцаров.

✓ Длани, събрани в заоблена форма, (Йорданка Фандъкова), подсказват колко голям е обсъжданият проблем, нещо според говорещия нараства или намалява, сякаш има желание да го събере, да „омеси" тесто, да го обгрижи. Когато вътрешната страна на дланите е нагоре (Меглена Кунева, Росен Плевнелиев), човекът сякаш кани събеседника си да обсъждат заедно дадена тема. Това е явна покана за дискусия, за общи действия. Разперените пръсти обаче (Светльо Витков) подсказват, че говорещият пресмята потенциалните си възможности.

Специалистите по езика на тялото изолират и група на

ФОТО КРАСИМИР СВРАКОВ

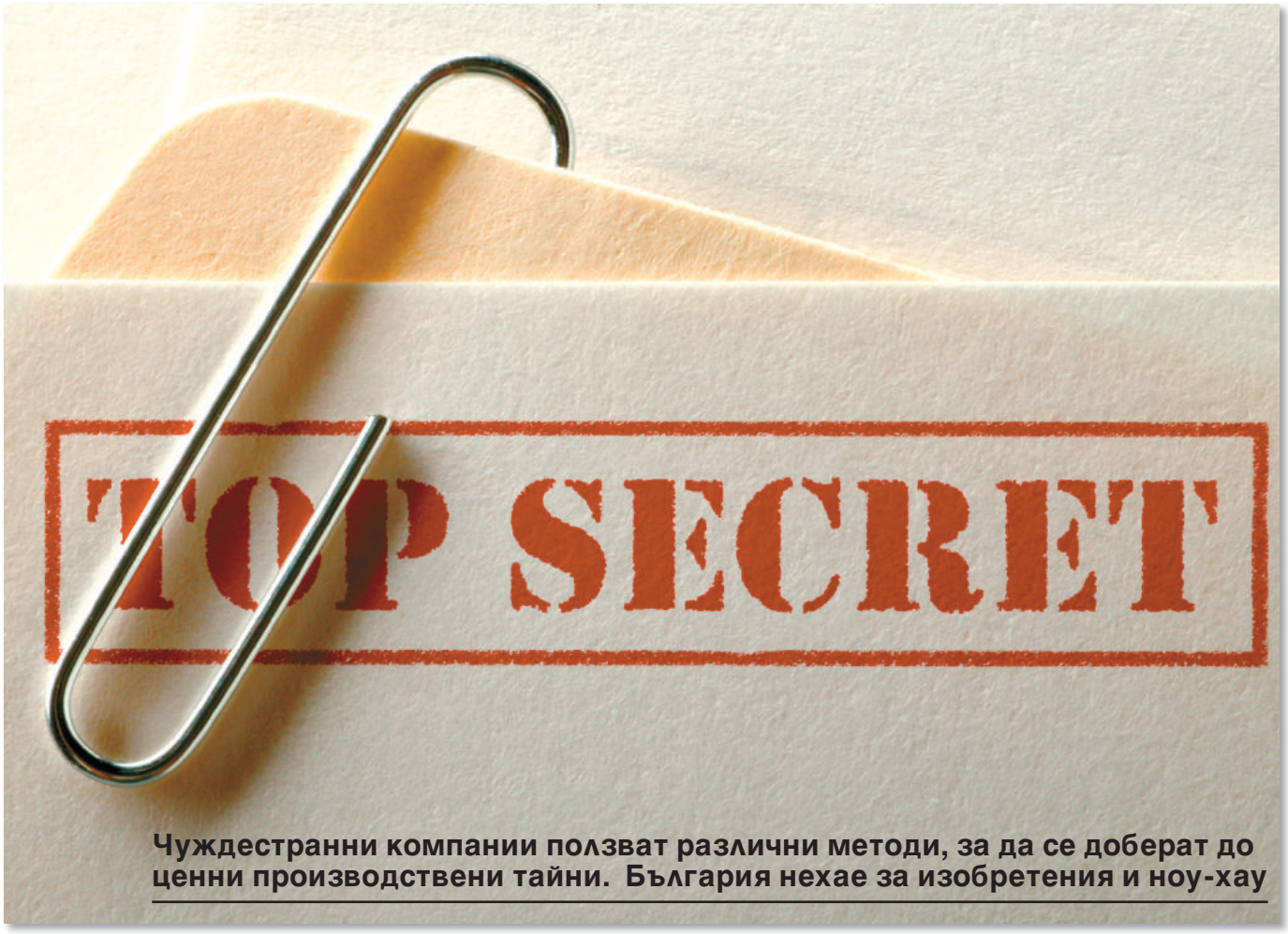
оценяващите жестове. Изпънатият показалец, който подпира бузата, докато останалите пръсти са събрани около устата (Ивайло Калфин, Георги Кадиев), издава мисълта: „Да почакаме – ще видим!" Наклонената глава, най-често вдясно (Росен Плевнелиев) е т.нар. жест на внимателното слушане и преценяване на позициите. Почесването по брадата пък означава: „Добре, дайте да помислим." А своеобразните игри с очилата (Владимир Каролев) са нещо като пауза за размисъл преди атака. При жените типичен жест за придаване на вътрешна увереност е лекото повдигане на ръцете към шията (Меглена Кунева) или погалване на косата (Маргарита Попова). Пръсти, събрани като купол на храм (Камелия Тодорва), обаче издават както доверчивост, така и известно самодоволство или гордост.

Това е твърде малка част от символите в иначе необятния език на тялото. Той по никакъв начин не е проява на принадлежност към дадена партия, класа или обществена група. Невербалният изказ изобщо не зависи от заемания пост, а преди всичко от навиците, придобити в детството, убедени са психолозите, които обикновено предупреждават: „Внимание, тялото издава всичко! Не всичко може да се режисира!"

Цифри и факти

Според книгата „Езикът на тялото: Как да разчитаме мислите на другите по техните жестове" от Алън Пийз, най-известния експерт по езика на тялото, и Алън Гарнър, в края на XX век се появява нов тип учен в сферата на общуването – т.нар. несловесник. Също както любителя на птиците, който изпитва удоволствие да съзерцава пернатите, така и той обича да наблюдава невербалните знаци на човешките същества. И научавайки повече за другите, несловесникът научава повече за самия себе си, пишат авторите.

Чисто техническото изследване на езика на тялото обаче не е от вчера. Вероятно най-значимият труд в тази област е „Изразяването на емоциите при човека и животните" от Чарлз Дарвин, публикуван в 1872 г. С него прочутият естественик полага началото на съвременните изследвания на мимическите изражения и на езика на тялото. Оттогава досега учените регистрират почти един милион несловесни знаци и сигнали. Албърт Михръбиян например открива, че цялостното послание, предавано при общуването, е съставено от около 7% словесна част (само думи), 38% гласова част (включително тон на гласа, интонационни модулации и други звуци) и 55% несловесна част (мимика, жестове и пози). А проф. Бърдуистъл изчислява, че средностатистическият човек предава някакво послание с думи в рамките на едва около 10-11 мин дневно и че средностатистическото смислено натоварено изречение трае само около 2,5 сек. През останалото време говорим без думи. „Изглежда почти невероятно, но е факт, че дори и днес повечето хора изобщо не подозират за съществуването на езика на тялото, още по-малко за огромното му значение в живота им", твърди Алън Пийз.



Чуждестранни компании ползват различни методи, за да се доберат до ценни производствени тайни. България нехае за изобретения и ноу-хау

Кражба без взлом

Просветеният владетел и мъдрият пълководец, съумяващи да привлекат за целите на шпионажа най-умните, ще извършат велики дела. Защото шпионажът е същностен във война – чрез него именно се определя всеки ход.

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

„Изкуството на войната" е известна китайска книга за военните стратегии, написана в началото на V в. пр. н. е., и за неин автор се смята Сун Дзъ. Тя става все по-актуална сред съвременните мениджъри, които опитват да я прилагат в бизнеса. И по време на кризата светът продължава да е в надпревара за технологично надмощие, като се ползват дори средства като промишления шпионаж, за да може конкурентите да бъдат догонени, ако не и изпреварени.

Те vs. Нас

Тайната на патентована течност е отмъкната по време на посещение в централния офис на западна фирма. Един от

гостите просто натопил края на вратовръзката си и така изнесъл мостра в своята страна, където вълшебната рецепта е разгадана и не след дълго на пазара е пуснат нейният аналог. Не си и помисляйте, че в най-ново време това е направено от българи. Китайци са днес майсторите на индустриалния шпионаж, защото имат стремежа да станат първи по производствена мощ в света. Българският гений може да създаде чудеса, но дойде ли ред за масово производство, няма кой да се заеме. Ако някой разработи нова технология, по-скоро мнозина ще опитат да му попречат, вместо да го подкрепят в усилието тя да види бял свят.

След 22 години мъчителен преход може да се каже, че производството в България съвсем се сви, а науката и бизнесът рядко намират допирни точки. Това на практика ни прави „защитени" от всякакви опити за кражба на тайни.

„Разузнаването може да служи като производствена сила, но след демократичните промени у нас намери добра почва съмнението от ранните години на американското разузнаване, че шпионажът не е джентълменско занимание. И ние веднага се отказахме да крадем чужди секрети. Първото, което се направи, бе да се унищожи научно-техническото разузнаване, което носеше пари", разказва доц. Николай Радулов, преподавател по фирмена сигурност в Нов български университет. Той напомня, че при бюджет от едва 30 млн. лв. разузнаването не е джентълменско занимание, а е работа за хора, които само четат пресата. Разузнаване се прави с висококвалифицирани кадри и с много средства. Но днес добрите български специалисти, които знаят и езици, предпочитат да заминат да работят в някоя западна компания, вместо да хранят напразни надежди, че в родината уменията им ще намерят достойно приложение.

Огледало

Разрушителната способност, която се оказа доминираща в държавата, доведе и разузнаването до печално състояние. Според доц. Радулов всички негативи на прехода са намерели огледално отражение и у българските компании. Повечето се стремят просто да оцелеят и нямат фирмени тайни, които да са интересни като обект за посегателство, защото не се използва ноу-хау, от което да се правят сериозни печалби. Държавата е наопаки, но и фирмите изглеждат по същия начин. Няма национално, няма и фирмено разузнаване, държавата съсипа контраразузнаването, компаниите също не го развиват. Българският бизнес работи с общодостъпни технологии, често доста остарели. Няма производство, в което да има и елемент на загадка. Нито крадат ноу-хау, за да го въведат в своята дейност, нито пък има от тях какво да се вземе.

Според акад. Васил Сгурев, председател на Федерацията на научно-техническите съюзи, българският бизнес опитва да оцелее и не мисли за внедряване на патенти и новости. Фирмите нямат звена, които да съдействат патентът да извърви дългия път до производството. Докато знанието се превърне в стока, която се продава на пазара, трябват много средства и усилия. Нашият малък и среден бизнес не разполага с финансов потенциал, но не се появяват и чуждестранни корпорации, готови да купуват български изобретения. „Разузнаването" се свежда до това някой от участниците в обществена поръчка да получи информация какви са тръжните оферти на конкурентите, за да предложи по-ниска цена. Но това си е чиста проба корупционна схема.

Промишленият шпионаж е инструмент на високо развитите страни. Китай е в подем и там се поощрява развитието на икономическото разузнаване. И Япония ползва най-рафинирани методи за достъп до нови технологии, защото това носи сериозен капитал на техните компании. Големите концерни развиват шпионаж и контрашпионаж, тъй като в единия случай той носи висока доходност, а в другия - предпазва от изтичане на информация. Страните, които развиват високотехнологична индустрия, знаят цената на ноу-хауто, умеят да го пазят и да го придобиват. Шпионажът съвсем не е забравена практика, но се научава само за провалените акции, успешните остават невидими. Твърди се, че от промишлен шпионаж годишно Германия губи около 10 млрд. евро, а Европа – между 50 и 100 млрд. евро.

Вода гази, жаден ходи

За България важи поговорката „Вода гази, жаден ходи". И то с все по-голяма сила. Още по време на социализма изобретателят Румен Антонов създава уникална автоматична скоростна кутия. Когато разработката му е готова, той се обръща към учени от БАН, за да му помогнат да я патентова. Те обаче искали да

Заявки за изобретения и полезни модели през 2005 – 2010 г.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Заявки за патенти (български заявители)	262	243	210	250	243	243
Заявки за патенти (чужди заявители)	51	48	29	20	24	17
Заявки за ПМ (български заявители)	84	129	214	135	178	167
Заявки за ПМ (чужди заявители)	5	4	10	12	2	11
Общо	402	424	463	417	447	438

Източник: Патентното ведомство

си я припишат като своя заслуга и започнали да му пречат. След като осъзнал, че тук няма почва за неговия изобретателски талант, прави 17 неуспешни опита да избяга зад граница, докато през 1988 се жени за французойка и заминава легално. През 1991 г. създава фирмата „Антонов Пи Ел Си", патентова изобретението и след това го продава на водещи световни автомобилни производители като „Хонда", „Рено", „Пежо", „Роувър", „Даймлер-Крайслер". „Тойота" също се добира до разработката, но без лиценз, за което изобретателят ги съди. Преди години Антонов опитва да започне производство на луксозна спортна кола в България, но се отказва от всички свои идеи за заводи на родна земя, след като не среща нужната подкрепа.

Повечето български изобретатели не смеят да поемат по неговия трънлив път и хранят надежди, че някой от световните гиганти ще се заинтересува от разработките им. Пловдивчанинът инж. Чавдар Каменаров подкара старата си шкода с чешмяна вода, но за усъвършенстване на разработката никой така и не му е подал ръка. Друг изобретател създаде конструкция на двигател с вътрешно горене, която го предпазва от износване и на практика го прави вечен. Много от големите в автомобилостроенето проявили интерес към патента, но поискали да им изпрати цялата документация, без какъвто и да е финансов ангажимент от тяхна страна, което означавало да им подари своята тайна. Единствената покана за презентация дошла от „Дженерал мотърс", без обаче да поемат разноските по пътуването. Така няколко негови разработки за света на колите чакат инвеститор.

Технологичната пропаст между нас и развитите страни нараства с бързи темпове, а българските изобретателите все по-осезаемо разбират, че не са се родили на точните географски ширини, за да видят идеите им бял свят. Държавата само регистрира патентите и не само не съдейства те да стигнат до производство, но и не следи кои от тях намират реализация. Така до няколко години дори и да има компании с интерес да внедряват, може да се окаже, че няма кой да предложи разработка, която да даде тласък на технологиите.

През 2004 г. инж. Йордан Камбуров патентова нова конструкция за газоразпределителния механизъм на двигателите с вътрешно горене и все още чака някой от големите производители да се заинтригува от нея. А през това време предлага туристически услуги.

колаж Антон Ковачев

Краят на компютъра или на директора?

АНТОН АНДОНОВ

„Слуховете за моята смърт са силно преувеличени“, би казал персоналният компютър, ако можеше да говори и някога е разлиствал книга на Марк Твен. И би посъветвал всеки, който харчи парите си за цветя за погребението, да ги инвестира някъде другаде. До абсурдната ситуация, в която някои експерти видяха края на най-полезния за човека продукт, се стигна, след като водещият производител на персонални компютри (PC) в света - Hewlett-Packard (HP) обяви, че обмисля да продаде или отдели производството на машини в самостоятелно звено и спря производството на таблета си TouchPad само шест седмици след неговата премиера. Вместо да тръгне на погребението с цветя, бордът на директорите на HP уволни лошия пророк, който се оказа главният изпълнителен директор на гиганта Лео Апотекер (Leo Apotheker) и назначи на неговото място Мег Уитмън (Meg Whitman). Дамата ще има тежката задача не само да запази водещите позиции на HP в производството на PC, но и да намери вярната посока в трудните за компанията времена.

До спешното решение за смяната на върха се стигна, след като стана ясно, че Апотекер поиска HP да изостави лидерството си на пазара за PC, който се очаква да реализира 361,5 млн. броя продажби за тази година. Прогнозите за търсенето на персонални компютри за 2015 г. сочат числото 541,5 млн., което със сигурност е ядосало акционерите на HP, след като бе обявено, че тяхната

Русокоса фурия поема кормилото

Мег Уитман е новият президент и изпълнителен директор на HP. Дамата влезе в борда на директорите на компанията през януари тази година със славата на успешен мениджър, който успя да развие интернет-аукциона eBay Inc.. В периода от 1998 до 2008 г. тя бе президент и главен изпълнителен директор на eBay. Под нейното ръководство eBay израсна от компания с 30 души и оборот от 4 млн. долара до фирма с персонал от 15 000 души и годишен оборот от 8 млрд. долара. Проектът eBay се превърна в един от малкото оцелели в „краха на доткомите" през 2000 г.

Кариерата на родената на 4 август 1956 г. в Cold Spring Harbor (Long Island) Ню Йорк дама минава и през компании за производство на играчки (Hasbro Inc.), на обувки (The Stride Rite Corporation), Walt Disney Company, консултантската Bain & Company. Била е директор в The Procter & Gamble Company и Zipcar Inc. Уитмън се пробва да пробие и в политиката през 2009 г. като кандидат на Републиканската партия, но претърпя крах в битката за губернаторското кресло в Калифорния през 2010 г. Избирателите предпочетоха демократа Джери Браун пред русокосото предизвикателство. По данни от март 2011 г. личното състояние на завършилата Princeton University и Harvard Business School дама е 1,3 млрд. долара.

ФОТО РОЙТЕРС

компания доброволно иска да се откаже от държания в момента лъвски пай от пазара. Към тези цифри трябва да се прибави и очакваният скок с 450 % на продажбите на таблети през 2015 г. в сравнение с продадените през тази година 60 млн. бройки, което прави пропуснатите ползи или направо загубите на HP наистина зашеметяващи. Всичко това както и обявеното решение на компанията да спре производството на мобилни устройства под webOS и да продаде или отдели бизнеса с PC накара акционерите спешно да се разделят с Апотекер, който си тръгна от компанията с акции и пари в брой за 25 млн. долара. Те не приеха еднозначно и решението на Апотекер да инвестира 10,3 млрд долара в закупуване на софтуерната компания Autonomy Corporation, защото сумата се оказа с 64% по-висока от цената на книжата, търгувани на борсата в деня на продажбата. Анализатори от Wall Street все още недоумяват защо HP се отказва да спре производството на мобилни устройства под webOS, след като миналата година фирмата купи компанията Palm за 1,2 млрд. долара точно заради мобилната им платформа. Тогава идеята на гиганта бе с тази платформа да навлезе стабилно на пазара на смартфони и таблети, но предложените от HP устройства направо се провалиха. Като налудничава бе приета идеята HP да се откаже от бизнеса с PC в този момент, въпреки че тя бе представена само като „стратегическа алтернатива".

Вече бившият шеф на HP Лео Апотекер бе начело на компанията само 11 месеца. Когато зае шефския стол от Пало Алто той обеща да отдели от нея ниско печелившите производства и да заложи на носещите високи приходи продукти. Вместо това обаче по време на неговото ръководство цената на акциите на компанията падна с 47 %.

Преди да поеме ръководството на компанията от Пало Алто, Апотекер бе на върха на немския софтуерен гигант SAP, но бе принуден да подаде оставка заради лоши финансови резултати през февруари 2010 г. 58-годишният днес мениджър смени на върха в HP уволнения заради сексскандал Марк Хърд (Mark V. Hurd) и стана третият в историята на компанията външен мениджър, който поема HP след Хърд и Карли Фиорина (Carleton S. Fiorina).

Посетители са оставили цветя пред портрета на Стив Джобс в магазин на „Епъл“ в Шанхай“. Мониторите на всички устройства в мрежата на компанията по света показваха вчера снимката на основателя на компанията

Заветът на iЛидера*

АНТОН АНДОНОВ

Стив Джобс промени света на технологиите с великански замах

Човекът, който не се боеше от мечтите си и промени света на комуникациите на XX век - Стив Джобс, се пресели в по-добрия свят. Основателят и бивш шеф на Apple почина на 56 години, само ден, след като неговата компания показа поредното си техническо творение – iPhone 4S. "Стив Джобс беше предприемач-икона и бизнесмен, чието въздействие върху технологиите се усеща отвъд Силициевата долина. Той ще бъде запомнен за иновациите, които представи на пазара и за вдъхновението, което даде на света", каза на прощаване с него новият главен изпълнителен директор на Hewlett-Packard Мег Уитман.

Когато през 1976 г. Стив Джобс, заедно със Стив Возняк (Steve Wozniak) и Роналд Уейни (Ronald Wayne) основава Ябълката, едва ли някой от тях е предполагал колко и каква тежка работа им предстои. Но младежкият ентусиазъм, новаторството и смелите идеи стават движещи сили във всичките им проекти. Връзката на Джобс с Apple не престава и след инфарктната 1985 г., когато той напуска компанията заради разногласия с висшия мениджмънт. През 1997 г. се завръща, за да даде нов тласък на почти фалиралата компания, а след 2000 г. поема сам управлението на Apple до август тази година, когато заради влошеното си здраве напуска оперативното управление, но е избран за председател на съвета на директорите на корпорацията. Стив Джобс, който дори не успява да завърши колеж, създаде най-голямата IT-компания в света с пазарна капитализация повече от 300 млрд. долара. През 2010 г. Apple детронира тогавашния лидер Microsoft. Компанията от Купертино продава компютрите Mac и лаптопите MacBook и портативни устройства, сред които са смартфоните iPhone, плеърите iPod и таблетите iPad. За неизмеримия си принос в света на технологиите Джобс бе удостоен с наградата Мениджър на десетилетието на сп. „Форчън”. Той е определян като една от най-емблематичните фигури в корпоративния свят и успехът му се признава както от колегите и анализаторите, така и от неговите конкуренти.

„Смъртта е най-доброто изобретение на живота”, обичаше да казва приживе Стив Джобс. Компютърният гений, който не успя да се пребори с коварството на рака, твърдеше, че смъртта е най-добрият стимул за работа и живот. Той отнесе със себе си две тайни – за извънбрачната си дъщеря Лиза Бренън Джобс и за любовния си роман с певицата Джоан Бейс. Лиза е родена през 1978 г. от университетската приятелка на Стив – Крис Ен Бренън, а връзката му с певицата излезе на бял свят по спомените на нейната приятелка от Рид-колидж - Елизабет Холмс. Третата жена в живота на Стив Джобс се казва Лорийн Пауъл. Двамата се женят през 1991 г. и имат две момичета Ерин Сиена и Ева и едни син - Рид Пол.

Самият Джобс не се страхуваше да говори за личния си път, за това как майка му – млада, неомъжена студентка, го дава за осиновяване. Как докато е бил в колежа, който така и не завършва, е спял на пода в жилищата на приятели, връщал празни бутилки Кока-Кола за 5 цента, и е ходил 7 мили пеша вечер, за да се нахрани в храма „Харе Кришна”. За гаража на осиновителите му, в който се ражда „Епъл” и за тежката болест – рак на панкреаса, която въпреки че го надви, не го сломи и до последния му ден.

По заглавието на биографична книга за Стив Джобс „iЛидерът”

Другите за него

БИЛ ГЕЙТС, председател, „Майкрософт"

„В света рядко се срещат хора, които имат такова огромно въздействие каквото Стив имаше, последиците от което ще се усещат от много бъдещи поколения."

РУПЪРТ МЪРДОК, председател и главен изпълнителен директор, News Corp

„Изгубихме един от най-влиятелните мислители, създатели и предприемачи на всички времена."

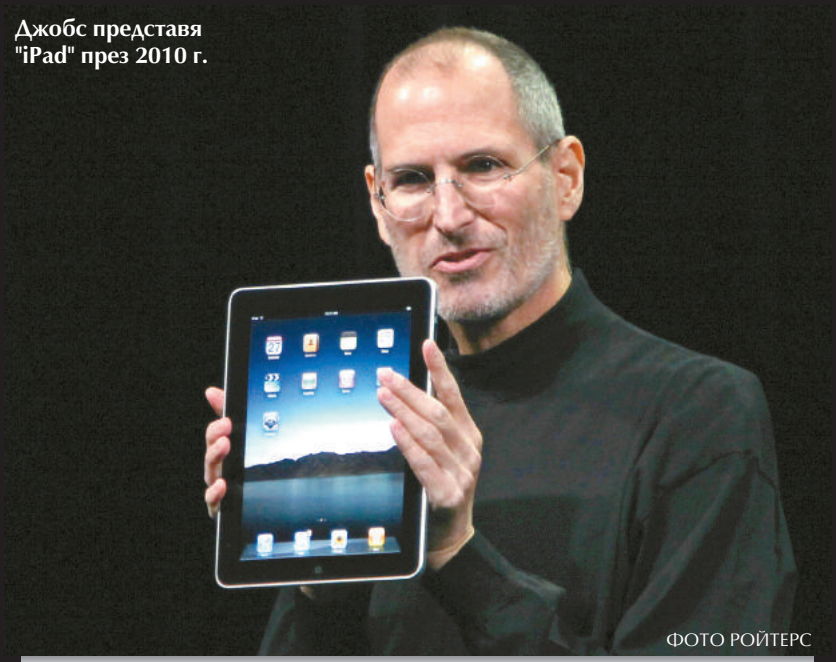
БОБ АЙГЪР, президент, Disney

„Въпреки всичко, което беше постигнал, изглеждаше, че тъкмо започва".

ДЖЕФ БЮКС, главен изпълнителен директор, Time Warner

„В общество, което е станало свидетел на невероятни технологични нововъведения, Стив е истинска икона, чието дело ще се помни хиляда години."

И домът на Джобс в Пало Алто бе засипан с цветя



Джобс представя "iPad" през 2010 г.

ФОТО РОЙТЕРС

За живота и смъртта

(Цитати на Стив Джобс)

„Аз съм единственият човек в света, който познавам, който е губил четвърт милиард долара за една година. Това наистина изгражда характер."

„За мен не е важно да съм най-богатият човек в гробищата... Важно е, когато си лягам вечер да си казвам, днес направихме нещо изключително."

„Ако днес беше последният ден в живота ми, щях ли да искам да правя това, което смятам да направя днес?" Когато отговорът е бил „Не" за твърде много дни подред, знам, че трябва да променя нещо.

Последният подарък

Голямото очакване свърши, а изненадата, поднесена от американския технологичен гигант Apple, бе определена от специалистите повече като неприятна. Вместо чакания с огромен интерес смартфон от ново- пето поколение iPhone 5, компанията от Купертино представи подобрена версия на стария си модел iPhone 4, наречен iPhone 4S. Това веднага предизвика реакцията на пазарите по света, където акциите на Apple паднаха с 3,23% само за няколко часа. Ценните книжа се търгуваха за 362,51 долара, което е най-ниското им ниво от началото на 2011 г.

Представянето на новия модел смартфон бе първата публична изява на новия шеф на компанията Тим Кук, който предпочете да открие и закрие презентацията, вместо да я води от начало до край като своя предшественик Стив Джобс. Ново бе и мястото на шоуто - iPhone 4S бе представен в централата на Apple в Купертино, вместо по традиция в Сан Франциско.

Във Фейсбук обаче веднага се появи версия защо дълго чаканият нов модел не е 5, а 4S. Според анонимните автори от мрежата съкращението 4S означавало For Steve /от англ.- За Стив, на английски четворката се произнася като предлога „за"/ и премиерата била посветена на отиващия си от коварната болест основател на „Епъл".

Новият продукт на Apple има корпус, аналогичен с познатият ни iPhone 4. Смартфонът е станал доста по-мощен. Той работи с двуядрен мобилен чип A5, който се използва и при таблета iPad 2. Производителността на графичната система на апарата е увеличена 7 пъти в сравнение с предишния модел, което ще даде възможност на геймърите да се забавляват с любимите си игри където и да се намират. iPhone 4S има вградена 8 мегапикселова камера, благодарение на технологията AirPlay сниманото с него ще може да се показва директно на телевизора у дома. Новост при iPhone 4S е възможността да работи едновременно както в GSM мрежите, така и в мрежи CDMA. При базовата „четворка" Apple пускаше две версии на апарата за всеки от стандартите. Смартфонът поддържа технологията HSPA+ и може да предава данни със скорост до 14,4 мегабита в секунда, което е два пъти повече от възможностите на стария модел.

Новото устройство има вградена функцията Siri, която позволява гласово "общуване" с апарата. Ако попиташ телефона какво е времето днес, на екрана му ще се покаже прогнозата на синоптиците. Гласово ще могат да се набират и SMS. За момента iPhone 4S ще говори само на английски, немски и френски език, но се очаква речникът му да бъде обогатен. По-издръжлива е и батерията на апарата – тя осигурява до 8 часа разговори в 3G и до 12 часа в 2G мрежи с едно зареждане.

Смартфонът ще се предлага в два цвята – черен и бял, и с три варианта на вградена памет - с 16, 32 и 64 гигабайта.

Д-р Google, кажи...

Болестта на XXI век се нарича киберхондрия. Богатите страдат от нея заради липса на време, бедните – поради недостиг на пари

ВИОЛЕТА ЦВЕТКОВА

Болка в главата? Апатия? Проблеми с паметта? Достатъчно е да седнеш пред компютъра, да влезеш в Google, да изпишеш симптомите, да натиснеш enter и... готово: начална фаза на алцхаймер, болест на Хънтингтън, шизофрения, биполярно разстройство, в „най-добрия" случай имаш заболяване на щитовидната жлеза. Ужас! Според научни изследвания една четвърт от хората на планетата поне веднъж в месеца изписват в интернет симптомите на своето неразположение. И вместо да посетят личния си лекар, предпочитат да се лекуват сами според съветите на интернет търсачката.

Днес „влизането" и „разхождането" из глобалната мрежа е занимание ежечасно. Във виртуалното пространство не само се информираме за горещите новини, а и пазаруваме, плащаме сметките си, купуваме си билети за самолет, за кино и театър, изказваме се по всякакви теми, търсим приятели и половинки, гласуваме, учим, можем дори да разгледаме

всяка точка на света с най-малките ѝ подробности... Мрежата обаче има и друга страна – зарибява ни с лъжливи промоции, често ни свързва с неправилните хора, подхвърля ни невярна информация, лишава ни от реални контакти и т.н. Ако обаче можем да преглътнем повечето от споменатите негативи, то поставянето на автодиагноза и назначаването на лекарства според прочетеното в интернет често може да е фатално.

Модерните хипохондрици

Това е диагноза! Категоричното мнение е на световни учени, които през последното десетилетие наблюдават и изследват проблема. И вече са убедени, че не ракът и СПИН-ът, а именно киберхондрията (cyberchondria) е болестта на XXI век. Експертите я определят като психическо разстройство, изразяващо се в стремеж за самостоятелно поставяне на диагноза на базата на симптоми, описани в интернет. Киберхондрията всъщност е модерна разновидност на хипохондрията (състояние, при което здрави хора страдат от натрапчиви мисли за болести и ужасяващ страх от смъртта). Медиците обаче са убедени, че от киберхондрия могат да са споходени и лица, които никога преди това не са били хипохондрици, но заради изобилието от здравна информация в мрежата злоупотребяват със собственото си здраве. Според Габи Блейхард, психолог от университета в Майнц, в съвременния свят хипохондрията е разпространена много повече благодарение именно на интернет. Там бързо и без особени усилия всеки намира описания на всяко заболяване и, разбира се, да „открива" в себе си сериозни, нелечими болести дори при безобидни симптоми. Проф. Брайън Фолън от Колумбийския университет в Ню Йорк, който е автор на понятието „киберхондрия", твърди, че 90% от хипохондрично настроените хора се превръщат в киберхондрици именно с помощта на интернет. „Това е естествен процес – обяснява той. Световната мрежа играе все по-важна роля в медицинско отношение." Ученият предлага всички хипохондрици да се класифицират като киберхондрици, тъй като в днешно време хората, почувствали тревожни симптоми, се обръщат не към своя лекар, а към интернет порталите.

Капаните на мрежата и съзнанието

За пръв път терминът киберхондрия е използван от журналист от британския вестник Independent през 2001 г. Понятието бързо влиза в употреба, защото се оказва, че редом с разрастването на глобалната мрежа милиони хора, вместо да се консултират с лекар, започват да „ровят" за спасение в търсачките. Преди три години Ерик Хорвиц и Райън Уайт, социолози от Microsoft, анализират поведението на повече от милион потребители от целия свят. Какви са изводите им? Около 2% от всички уеб търсения имат връзка със здравето, а една четвърт от анкетираните поне веднъж месечно издирват в Google медицинска информация.

Докладът посочва също, че при поставянето на интернет автодиагноза обикновено подозираме най-лошото. И, разбира се, не е трудно да изпаднем в паника. Стига само да изпишем „главоболие" и за части от секундата на екрана на компютъра ще се появят милиони резултати, натрапващи мисълта за тумор в мозъка. И собственият ни такъв машинално започва да търси още информация в тази посока, пропускайки другата, според която ракът на мозъка е изключително рядко заболяване. Защо тогава

д-р Google ни подхвърля подобна диагноза? „Защото колкото повече влизаме в дадена страница, толкова на по-висока позиция е тя при следващо търсене", обяснява Ерик Хорвиц. Тоест колкото повече потребители четат за тумор в мозъка, толкова повече хора ще научат за това заболяване, един от симптомите на което е главоболието.

„В мрежата можем да прочетем най-големите абсурди. Много хора им вярват и се доверяват на съветите, намерени във форумите", твърди д-р Павел Гжешовски, имунолог и педиатър от Националния институт по лекарствата във Варшава. Защо? „Такива са особеностите на нашата психика – обясняват американските психолози Даниъл Канеман, Амос Тверски и Ричард Нисбет. – Склонни сме да отминаваме текстове, които не пасват на очакванията ни. Пример?! Случаят с 35-годишната жена с болки в гърдите, която намира в интернет обезпокоителни данни на тема инфаркт. Съвпадат ли с опасенията ѝ? Да. Реакцията? Паника. Причината е, че най-вероятно не взема под внимание статистиката, че е малко възможно на нейната възраст да има сърдечен пристъп."

И още изследвания

На 21 ноември 2007 г. във Великобритания е публикувано изследване, според което киберхондрията придобива катастрофални размери. 65% от интернет потребителите на Острова използват интернет вместо консултация с личния си лекар, сами си поставят диагноза и си назначават лечение. Почти 50% търсят съмишленици в медицинските форуми в мрежата. 46% са били толкова уверени в правилността на самодиагнозата си, че отиват в аптеката и искат точно определени лекарства. Какви са мотивите на самолекуващите се? Според анкетата по-съществените са три: 9% го правят по финансови причини, 35% - поради липса на време за лична среща със специалист, а 25% - защото не искат да безпокоят личния си лекар.

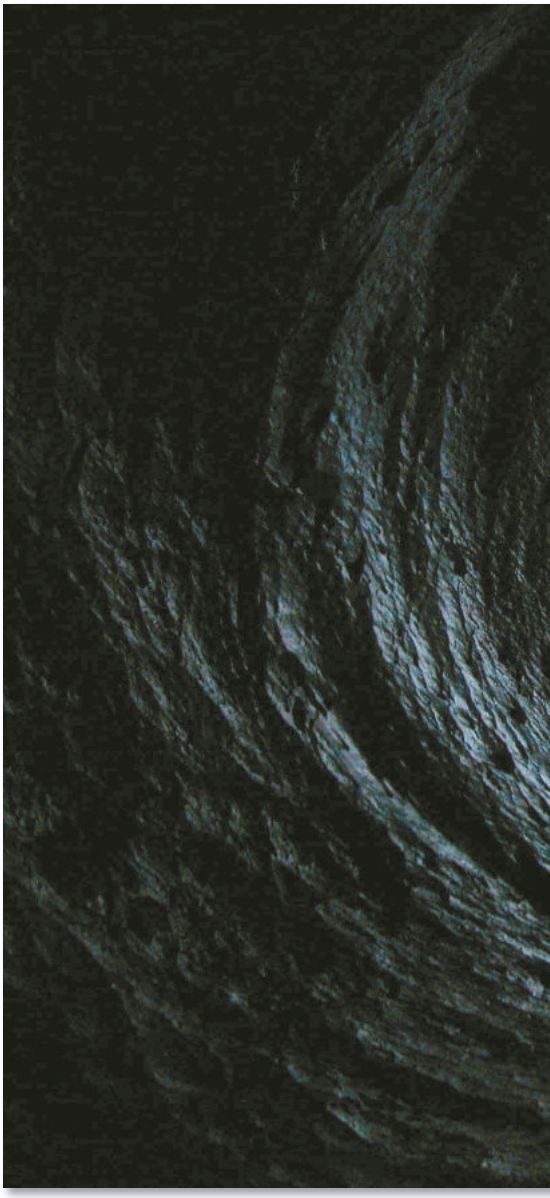
В континентална Европа феноменът е по-слабо проучен. Някои от изследванията сочат, че в страни като Норвегия, Дания и Германия повече от половината от хората си поставят диагноза по съветите на д-р Google.

В България за явлението се знае, но какъв е размерът му не е много ясно. Истината е, че има доста влиятелни в интернет пространството форуми, където здравето е всекидневно обсъждана тема. По съвети на препатили често лекуваме не само себе си, а дори близките и децата си. Хубавото е, че откриваме имена на лекари и медикаменти, от които по-скоро трябва да се пазим, но опасността от самодиагностиката си остава. При наличната здравна система ситуацията в България по-скоро прилича на тази в Русия.

Според получените данни от социологическото допитване на Всерусийския център за проучване на общественото мнение всеки трети жител на страната се занимава със самолечение, а проблемът с киберхондрията набира все по-бързи обороти. Експертите твърдят, че такъв подход към здравето представлява „принудителна алтернатива на официалната медицина", тъй като мнозина руснаци не разполагат с достатъчно средства за заплащане на медицинските услуги в специализираните кабинети. Втората причина е ниската квалификация на лекарите. Въпреки всички предупреждения за недостоверността на информацията в медицинските сайтове и голямата вероятност от измами обаче, популярността на виртуалните „поликлиники", „аптеки" и „консултации" се увеличава. И основната причина за това е състоянието на руското здравеопазване – около 67% от руснаците не вярват на местната медицина.

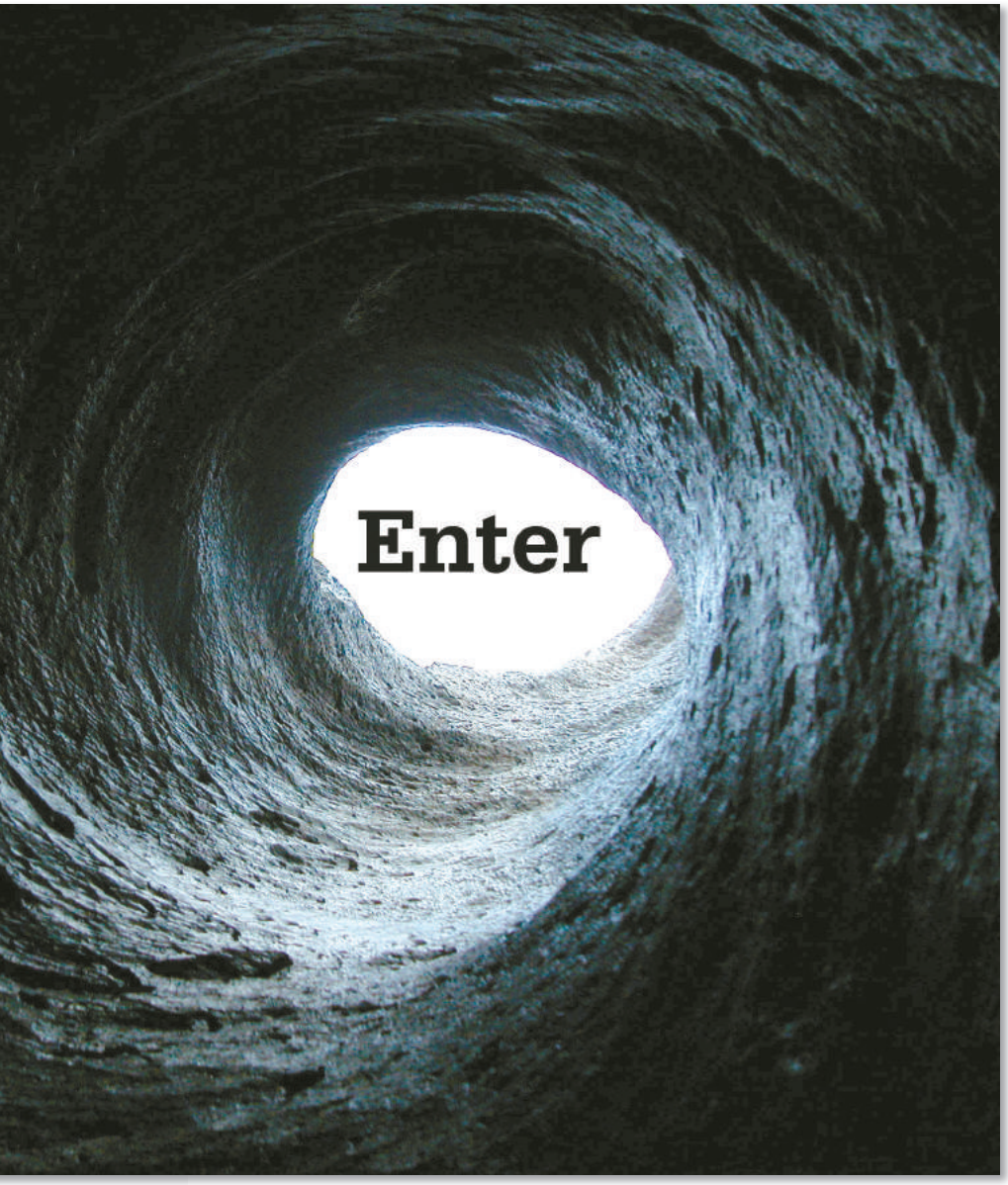
Търсете HONcode

Всъщност кибехондрията е не толкова болест, колкото социален въпрос. Когато човек е болен, нищо не го утешава така, както усещането, че не страда сам. За-



това търси в интернет форумите хора с подобен проблем. Малцина обаче се замислят, че всеки може да си направи интернет страница. За съжаление почти 75% от потребителите не проверяват надеждността на източниците, нито датата на публикуване на медицинската информация, показват данни от проучване, направено през 2009 от института Pew Internet Project в САЩ. Според него 8 от всеки 10 интернет посетители в мрежата търсят здравна информация.

Какво трябва да събуди подозрението ни? На първо място не бива да вярваме на страница, която не съдържа основни данни за този, който я администрира, който я е създал, както и за нейните експерти. Проблемът е забелязан още през 1995-а от The Health on the Net Foundation (HON), организация, занимаваща се с изследване на текстовете с медицинско съдържание в мрежата. Тя е основана от 60 учени от целия свят, специалисти по телемедицина (явление, коренно различно от самодиагностиката и самолечението чрез интернет, за което ще разкажем в следващ брой, бел.а.) с идеята да се борят срещу липсата на надзор върху текстовете, публикувани в интернет. Фондацията е създадена под патронажа на швейцарското здравно министерство и всеки притежател на интернет страница със здравна насоченост може да се обърне към нея за издаване на специален сертификат за достоверност. HON проверява съдържанието на подобни ресурси и ако експертите ѝ преценят, че подаваната информация е коректна, на видно място се поставя логото HONcode.

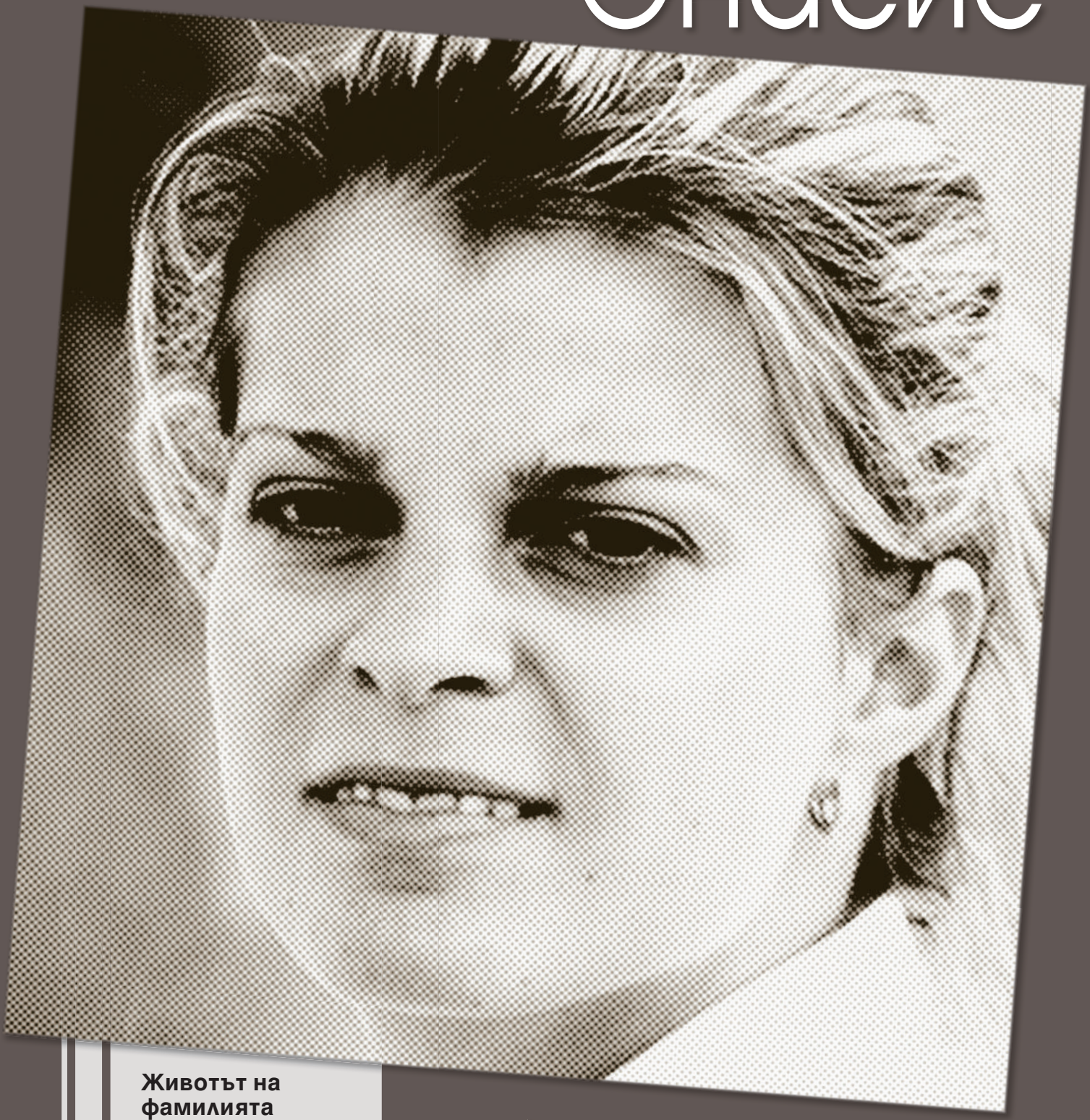


Тоест видите ли това обозначение, можете да се чувствате в безопасност, когато се опитвате да научите повече за даден здравословен проблем. Кода вече притежават над 10 млн. страници от 102 страни. Имат го и някои български портали, достатъчно е само да прегледате началната им страница и ще го откриете лесно.

Това, разбира се, е добре – ще се спасим от подвеждаща информация или от нагли опити да ни накарат да си купим дадено лекарство. Четенето на достоверно съдържание от т.нар. полезни сайтове обаче няма да ни опази нито от киберхондрията, нито от неизменната истерия. Защото, както твърдят психолозите, в битката с рационалните изводи обикновено побеждават чувствата. Това е втората грешка, която допускаме по време на „визитата" си при д-р Google.

Припознаваме се в историите, които са емоционално натоварени. Склонни сме например да се страхуваме от редки причини за смърт, защото такива случаи протичат драматично. Голямо влияние за оценката на събитията има и това колко пъти някой чете или чува за даден случай. Ненапразно студентите по медицина си откриват симптоми на всички болести, за които учат. А интернет потребителят, търсещ причината за главоболието, апатията и сънливостта си, бързо решава, че страда от рядка форма на рак. Грешка! По-добре се свържете с личния си лекар. Ако сте прекалено зает, дори телефонният разговор с него може да е по-полезен. Пък и колко време се изисква за един банален кръвен тест, който „знае" за вас много повече от д-р Google?!!

Онасис



Животът на фамилията е белязан от богатство, любовни истории и трагедии, пред които днешните сериали бледнеят

- благословени или прокълнати

Връзки, подкупи и риск – това е Светата Троица за милиардите спечелени долари от един от най-успелите гърци в света - Аристотел Онасис. Смелостта да търси изход в безизходицата се оказа ключът към успеха в света на бизнеса, но къде е скрит ключът към семейното щастие, Ари – както го наричат неговите приятели - така и не успя да намери. Нито Монако, нито райският остров Скорпиос, нито шеметно красивата яхта „Кристина" успяха да зъплнят празнотата в душата на предприемача, който доказа, че в света на бизнеса няма невъзможни неща, създавайки от нищото Империята Онасис.

Аристотел и Джаки

АНТОН АНДОНОВ

Една прекрасна вечер на 1924 г. в ресторант Las Tres Palabras в Буенос Айрес преобръща живота на двама души. След обилна вечеря в престижното заведение Кралят на аржентинското танго Карлос Гардело запява тъжна песен, а след бурните аплодисменти на другите гости в ресторанта забелязва ридаещ сервитьор със средиземноморска външност. Младежът бил поразен от мелодията на песента, която го пренесла в родната Гърция. Той започнал да се извинява, че не е успял да сдържи сълзите си, давайки изблик на носталгията си по напуснатата само преди няколко месеца родина. „Прави като мен! Когато ти е тъжно - пей. А сега ела и изпей някоя твоя песен", предложил Гардело. Уплашен, сервитьорът отначало се дърпал, но под окуражителните подканяния на Краля на тангото и другите гости в ресторанта не само запял, но и танцувал гръцко сиртаки. Аржентинецът останал с отворена уста от стъпките на танца и поканил сервитьора на масата си, за да се запознаят. В знак на благодарност пък гъркът му предложил единственото, което имал в джоба си – цигара. В този момент той дори не осъзнал, че точно цигарите ще го направят само за няколко години един от най-богатите хора в света. "Карамба! Откъде купуваш толкова ароматни цигари. От днес искам да пуша само такива", възкликнал артистът, а Аристотел Онасис (така се казвал сервитьорът) гордо отвърнал, че неговият баща ги произвежда в Атина. Сделката била сключена на мига, Аристотел изпратил телеграма до баща си, а след това взел първия си банков кредит, за да финансира доставката. Само няколко месеца по-късно „Меланж Гардел" се превръщат в най-популярните цигари в Южна Америка, а пътят към успеха в света на бизнеса за Онасис е открит. Това била и първата усмивка от съдбата за 18-годишния емигрант. Неговото детство преминава в турския град Смирна (днешен Измир). Баща му – Сократис Онасис, е богат търговец на тютюн. Той има огромното желание да изпрати сина си да учи в университета в Оксфорд, но годините на Първата световна война и конфликтът между Турция и Гърция решават друго. През 1919 г. гръцката армия завзема Смирна и баща му се превръща в един от големите в града, но контраударът не закъснява и през 1922 г. отново се връща турската власт. До погрома над гръцкото население през 1924 г., когато са опожарени 5000 гръцки къщи и магазини и убити 120 000 души, има още две години, но бащата на Аристотел е арестуван, обвинен в държавна измяна и за малко не увисва на въжето като тримата чичовци на бъдещия милиардер. В размирните години Юношата е принуден да откупи живота на арестувания от турските власти баща с част от намерените в касетка на тютюневия търговец в опожарения гръцки търговски квартал на Смирна 5000 долара. 2000 от тях са достатъчният подкуп за заместника на американския консул в града, който качва без ред фамилията Онасис на претъпкан с бежанци кораб за Гърция. Родината майка обаче не гледа с добро око на пристигналите от Мала Азия в Пирея бежанци, което кара Сократис да вземе трудно, но единствено възможно в момента решение – да изпрати сина си Аристотел в Новия свят през 1923 г. По онова време 17-годишният Юноша вече говори турски, гръцки, английски, испански и италиански език и има амбицията да успее. С 63 долара и адреса на братовчед си Никос Андреополус в джоба Аристотел пристига в Рио де Жанейро. Родината вече имал зад гърба си един фалит, но и амбицията да забогатее отново. Той помага на Юноша-

Атина с Дода

Внучката Атина Русел е по-богата от британската кралица Елизабет Втора

та да започне работа на пристанището през деня, а вечер да разнася таблите в ресторант. Така се стига до добрата сделка с Карлос Гардело. Въпреки набиращите все по-голяма популярност гръцки цигари "Меланж Гардел" основната част от пазара на тютюн се държал от местни предприемачи. Това никак не се харесвало на Аристотел Онасис, който искал да стене номер едно по продажби. По пътя към реализирането на тази цел на помощ дошла вродената му гръцка хитрост.

Хора на Аристотел подкупили работници от конкурентните цигарени фабрики, които само срещу няколко песос се съгласили да впръскват във всяка цигарена кутия някаква течност. Операцията се оказала напълно успешна, защото цигарите на конкуренцията издавали отвратителна миризма и купувачите набързо се пренасочили към гръцките "Меланж Гардел", които се оказали превъзходни. Освен на пръв поглед дребното мошеничество обаче, зад успеха на дребничкия грък се крият титанични усилия и чудеса от изобретателност както в търговията, така и в дипломацията. През 1925 г. магнатът вече държи една трета от тютюневия пазар в Аржентина, а две години по-късно вече има спестени 100 000 долара. Само още две години са му необходими, за да отвори бутилка шампанско за първите си натрупани 6 милиона долара, и то в навечерието на Голямата депресия. През 1934 г. печалбите на Онасис вече са 10 млн., в края на Втората световна война 30 млн., а когато умира през 1975 г. оставя на единствения си наследник над 5 млрд. долара.

С 63 долара и адреса на братовчед си Никос в джоба Аристотел пристига в Рио де Жанейро

Милиардерът на яхтата и с Мария Калас

Рискът печели

Първите си заработени пари в Новия свят Аристотел Онансис инвестира в нов костюм, обувки, вратовръзка и членска карта за престижния Яхт клуб на Буенос Айрес. Изпитаната рецепта с даването на подкуп работи и тук и не след дълго младият мъж е приет в обществото на богатите. Контактът му с хората с връзки и пари отваря нови хоризонти пред инициативния грък. Сделките с гръцки тютюн започват през 1925 г., две години по-късно 21-годишният мъж вече е натрупал от посредничество 100 000 долара. Гръцкото правителство забелязва инициативния си поданик и през 1928 г. го прави генерален консул на Атина в Буенос Айрес. Аристотел е едва 25-годишен, когато прави първия си милион. Той умело започва да носочва хода на съдбата в желаната от него посока. Когато научава, че Гърция се готви да въведе „такса износ" за страните, с които няма сключени търговски споразумения, Онансис провежда няколко бързи совалки до Атина и се среща с премиера и външния министър. Усилията му дават резултат и Аржентина се превръща в изключение от приетия закон, с който данъкът все пак е въведен. Благодарение на вродената си дипломатичност милиардерът показва, че може спокойно да плува в опасните води на чуждите интереси и да ръзгърне с още по-голяма сила способността си да усеща накъде духа вятър на промяната, да прави всевъзможни номера в света на бизнеса, които почти винаги се увенчават с успех. Така се случва и в инфарктната 1929 г. когато много финансови империи се срутват само за няколко часа и милиони долари се изпаряват във въздуха. Една година преди „черния четвъртък" той вече е горд собственик на кораб, който плува във водите на атлантическото крайбрежие. Покупката зарежда идеята Аристотел да основе търговски флот, който да кръстосва цялото земно кълбо. Сривът на световната икономика наближава и се оказва златният шанс към сбъдването на новата мечта на Онасис. След краха на Уол Стрийт и решение на съда канадското правителство обявява за продан шест големи кораба, принадлежащи на фалирала компания. Годините са такива, че никой не проявява интерес към придобиването им. С изключение на един човек, който предлага за тях 120 000 долара. Сумата е обидно смешна, защото само един от корабите струва поне 200 000 долара. Така се слага началото на най-мощния търговски флот - O. S. A. (Onassis Socrates Aristoteles). Кампанията е регистрирана в Швейцария, но плува под панамски флаг, за да не плаща данъци, и превозва товари на пет континента. Първият си танкер Онасис строи през 1938 г., а в навечерието на Втората световна война купува още два. Годините до 1960-та бележат непрекъснат възход на корабната му империя. Само през 50-те години на миналия век той купува накуп 17 нови супертанкера за превоз на нефт в рамките на една година, а през 1953 г. дори успява да купи за 1 млн. долара контролния пакет от акции на компания, която държи плажната ивица, казиното, театрите, хотелите и всички сгради по крайбрежието на Монако. Бизнес философията на Онасис изглежда проста – той с лека ръка поема риска, който неговите конкуренти никога не биха поели, и дори твърди - „Даже пълен идиот може да забогатее, стига да е готов да загуби всичко".

Христина и Джаки

Едва 25-годишен прави първия си милион

Завещанието

След смъртта на сина си Александър, който трябваше да наследи империята Онасис, Аристотел регистрира в Лихтенщайн фондация "Онасис", в чието ръководство влизат трима души, водени от Стелиос Пападимитриу. Когато Пападимитриу умира, неговата роля е поета от синовете на избрания навремето борд на директорите на фондацията. Днес те твърдят, че няма да предадат управлението на парите на Аристотел Онасис в ръцете на някой, който не е завършил поне колеж, не е работил поне един ден и не познава гръцката история. В момента парите на милиардера се движат от Антъни Пападимитриу, който е президент и ковчежник на фондация „Онасис" от 1988 г. и двамата вицепрезиденти – Йоанис Йоанис и Петер Марксер. В борда на директорите са още Марианна Моску, Пол Йоанидис, Параскева Йоанидис и Константинос Граменос. Те не искат да предадат управлението на фондацията в ръцете на внучката на Аристотел Онанасис – Атина, защото твърдят, че съществува писмо от майката на Атина - Христина Онасис, в което тя иска фондацията да не се управлява от дъщеря й, ако детето не научи гръцки и не спазва православните традиции. Атина и Дода обаче сключват католически брак.

Според последната воля на Аристотел Онасис половината от нетната печалба от бизнеса му трябва да отива за благотворителност. Структурата на управлението на бизнеса включва освен фондацията „Онасис" (Business Foundation) още една фондация – Alexander S. Onassis Public Benefit Foundation, която само разпределя средствата за благотворителност. Фондация „Онасис" управлява флотилията от кораби, небостъргача "Олимпик Тауър" в Ню Йорк, гръцки културен център в Атина, медицински център за сърдечна хирургия. През последните няколко години част от корабите на Онасис бяха разпродадени, но сред другите активи на фондацията са компании в Аржентина и Уругвай, въздушен превозвач в Латинска Америка, фабрика за детски храни в Бразилия, японска фирма за електроника, химически завод в Иран, два гръцки острова, хотел "Метрополитан палас" в Монте Карло и какво ли още не. Заради високите данъци Атина Онасис реши да продаде на италианския моден дизайнер Джорджо Армани остров Скорпио, където почиват костите на дядо й, за 150 млн. евро.

Четири жени бележат живота на корабовладелеца

Атина с любимия си

Стрелите на Ерос

Онасис превръща малкият гръцки остров Скорпиос в Рая на земята и живее на него и на яхтата си

Остров Скорпиос

Сексапил, ум и богата душевност са нещата, които Аристотел Онасис търси у всяка жена в своя живот. Първите му завоевания на любовния фронт започват още в Смирна. Макар че не успява да научи момчето да говори френски език, неговата учителка го посвещава в тайните на любовта. Според мълвата следващата жена в живота на Ари е домашната помощница в семейството, а за капак хлапакът успява да прелъсти омъжена туркиня. Креватните подвизи на младия Аристотел продължават в бордеите на пристанището, което тотално убива намерението на неговата баба да го направи поп. Жената, която оставя трайна диря в неговия живот, среща на кораб на път от Южна Америка за Италия. Тя се казва Ингеборг Дедишен. Норвежката омагьосала Ари не само с ум, красота и весел нрав, но и със зестрата, която вървяла след нея като дъщеря на най-богатия скандинавски корабособственик. На всичкото отгоре по майчина линия нейната фамилия е Де Клерк и има родословно дърво, за което Онасис не може и да мечтае. Любовта между двамата пламва от пръв поглед и продължава цели 12 години, белязани от щастие и случайни изневери. Безупречното светско възпитание на Ингеборг оставя следата на образованието, което Аристотел никога не получава. От норвежката той се учи на добри обноски и маниери, да цени изкуството и най-важното – как да се държи в дълбоките и пълни с акули води на големия бизнес. Втората жена в живота на милиардера се появява през 1946 г. Момичето на име Атина Ливану, което всички наричат Тина, притежава всичко, което може да се хареса на 40-годишния корабовладелец. 17-годишното момиче е дъщеря на най-богатия корабособственик в Гърция - Ставрос Ливанос. Онасис и Тина се срещат по време на игра на покер в дома на Ливанос, където е и най-големият конкурент на Онасис - Ставрос Ниархос. Двамата се надпреварват да губят пари, за да се харесат на домакина, но битката за сърцето на Тина печели Аристотел. За Ставрос също има награда – сърцето на по-голямата сестра на Тина – Евгения. Двойната сватба стряска следвоенна Гърция и засенчва по сила и страст изригването на вулкана в Помпей. Двадесетгодишният брак на Тина и Ари е белязан с раждането на двете им деца – Христина и Александър, и компанията на най-красивите жени по онова време. Джералдин Спъркълс, наследничка на най-големия в света производител на захар, Ева Перон, която прави омлет за 10 000 долара на Онасис, Мерилин Монро, Грета Гарбо, Глория Суонсън, Марлене Дитрих и Елизабет Тейлър са само част от красотата, преминала пред очите на милиардера. Заедно с приятелите, посещаващи луксозната му яхта „Христина", сред които са Уинстън Чърчъл, двамата бъдещи US президенти - Джон Кенеди заедно със съпругата си Жаклин и Франклин Рузвелт, бързо расте и броят на корабите, които носят милиони долари печалба на Онасис. След като завладява водата, той отправя поглед към небето и взема под свое управление гръцката авиокомпания "Олимпик". Аристотел превръща малкия гръцки остров Скорпиос в Рая на земята и живее на него и на яхтата си щастливо до 1958 г., когато морска сирена с удивително белканто и име Мария Калас не нахлува в него и с гръм и трясък разбива семейното огнище. Хващайки ги „на калъп" за Тина няма друг изход, освен да поиска светкавичен развод с Аристотел. За да отмъсти на неверния си съпруг, тя се омъжва за роднина на Уинстън Чърчъл, който ѝ донася единствено титлата „маркиза Блендфорд", но е достатъчно да влуди ревнивия ѝ бивш съпруг. Романът между оперната прима и Онанис продължава до 1963 г., когато корабният магнат ѝ показва вратата и след 5 години взема за съпруга вдовицата на убития американски президент Джон Кенеди – Жаклин Буве. Новината докарала до нервен срив у майката на двете му деца, която в изблик на ярост разбила няколко чинии, според жълтата преса по онова време. След смъртта на сестра си Евгения, за която се счита, че заслуга има нейният съпруг Ставрос Ниархос, Тина се развежда с британския благородник и се жени за смъртния враг на Аристотел през 1971 г., само година след смъртта на кака си. Битката между Тина и Ари сякаш предизвиква божествено наказание свише, което не закъснява. Ари получава първия си инфаркт, а смъртта трайно се настанила в семейство Онасис. През 1973 г. тя застига наследника на империята Онасис – Александър, който умира в авиокатастрофа. Година по-късно в по-добрия свят се преселва майка му – Тина, а на 15 март 1975 г. умира и Аристотел Онасис. След серия от 4 несполучливи брака и над 100 мъже, преминали през леглото ѝ, през 1988 г. си отива и дъщерята на Аристотел – Христина. Най-богатият мъж оставя състояние „необятно като морето" на единствената си наследница – внучката Атина.

Сватбата с Джаки

Ари с Мария Калас

Наследницата

Атина Русел е на пръв поглед съвсем обикновено момиче. Тя обаче е по-богата от британската кралица Елизабет Втора, след като наследи на 18-ия си рожден ден на 23 януари 2003 г. пари, акции, имоти, 300 компании, произведения на изкуството, автомобили, самолети и острови на своя дядо – Аристотел Онасис, на стойност 2,7 млрд. долара. Сумата не включва спестяванията, оставени в сметки в над 217 банки по света. Родената през 1985 г. Атина получи още 2 млрд. долара – наследството от майка и Христина, и поведе тежка битка за контрола върху фондация "Онасис", която управлява едноименната империя. Атина смени наследената от баща си Тиери Русел фамилия с тази на дядо си и се превърна в Атина Онасис. Момичето вече управлява активи за близо 6 млрд. долара, а в свободното си време се увлича по конен спорт. Атина е едва на три години, когато майка ѝ умира.

Атина с Дода

Несметното богатство, което върви с нея, кара баща ѝ – Тиери Русел, веднага да прибере при себе си дъщерята и да се грижи за нея. Приживе той наричал майката на Атина "гръцки танкер" и искал от нея въпреки брака им да получава по 100 000 долара за всяка прекарана заедно нощ. В момента, в който гъркинята заченала, тя му показала вратата, но четири години по-късно умира в Буенос Айрес при неизяснени обстоятелства. Единствената наследница на империята Онасис заживява при баща си Тиери и тримата си заварени братя и сестри – Ерик Кристофър (роден 1985 г.), Сандрин (р. 1987 г.) и Джоан (р. 1991 г.). Съдебната битка за нейната опека между татко-то и опекунския съвет продължава 10 години и накрая завършва с глоба за двете страни в размер на 250 000 долара. Начело на гръцките опекуни е бившият пилот и телохранител на Аристотел Онасис - Стелиос Пападимитриу. Той не е доволен, че бащата на детето го откъсва от гръцките му корени, роден език и православната вяра. Бидейки постоянно в светлината на общественото внимание, Тиери Русел е принуден да се превърне от плейбой в идеален баща, който дори забранява на детото си да си играе със скъпи играчки. През първите три години от живота си Атина играе със специално направен в заводите Ferrari автомобил, куклите ѝ са облечени в рокли на Dior, а вместо да брои наум овце, ако не може да заспи вечер, Атина е трябвало само да погледне през прозореца, за да види истинско стадо овчици, които скачали пред гегата на грижещия се за тях албански овчар. Въпреки че луксът продължава само три години, той оставя у Атина сладкия вкус да получава всичко, което си пожелае, независимо от цената. Така идва ред на най-скъпата засега нейна играчка - бразилския ездач Алвару Алфонсу де Миранда Нето (Дода). При първата им среща красавецът Дода не скрива изненадата си от момичето и го нарича "слонопотам". Не минава много време обаче и той напуска красивата съпруга и детето си, за да се ожени за Атина. По това време той е на 32, а тя едва на 20 години. Двамата се запознават в клуб по конна езда в Брюксел през 2002 г., а сватбата им бе през 2005 г.

Младата дама е фен на ездата и дори се състезава професионално

Пазителката на кралското деколте

Rigby & Peller доставя от 1960 г. бельо за нежната част от британския двор

АНТОН АНДОНОВ

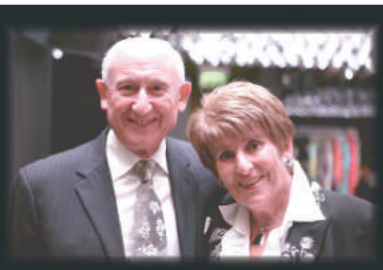
Тя знае какво крие в пазвата си английската кралица Елизабет Втора. Наясно е с големината, формата, предпочитаната материя и цвета на сутиените на покойната лейди Даяна. За нея няма тайни в деколтето на бившия британски премиер Маргарет Тачър, модела Софи Дал, актрисата Гуинет Полтроу, холивудската звезда Скарлет Йохансон и дори знае какви корсети обича да носи Лейди Гага. За 75-годишната Джун Кентън (June Kenton) е достатъчен само един поглед, за да определи дали жената срещу нея се грижи за гърдите си. Защото тя от 30 години е собственик на една от най-уважаваните на Острова марки дамско бельо - Rigby & Peller. Бутиците на Джун Кентън, разработени от нейните деца – Джил и Дейвид, се превърнаха в емблема на изтънчения вкус, съчетан с удобство и комфорт за британската жена.

Когато през 1982 г. Джун и съпругът и Харолд (Harold Kenton) купуват Rigby & Peller за 20 000 паунда, едва ли са предполагали, че 29 години по-късно ще продадат 87% от акциите на марката за 8 млн. лири. Купувач стана белгийският производител на луксозно дамско бельо Van de Velde, след като пресметна, че си заслужава да брои парите за фирма с годишен оборот за 2010 г. от 10,1 млн. лири, 7 магазина в Лондон, любим е на жените във Великобритания и притежава Кралския знак за качество, който осигурява директен достъп за доставки до Бъкингамския дворец. Новите предизвикателства пред марката са пазарите на Испания, Германия, САЩ и Холандия, както и налагането на продуктите й в над 5000 магазина за дамско бельо в целия свят, уточниха новите собственици.

Историята на Rigby & Peller започва през 1939 г. Тогава в малко магазинче на улица Molton в Южен Лондон две жени започват да шият и продават сутиени по поръчка. Унгарската еврейка Гита Пилър (Gita Peller) току-що е напуснала родината и с багаж, побиращ се в един куфар, но и със златни ръце, е пристигнала в английската столица. Заедно с хазяйката си Берта Ригби (Bertha Rigby) решават да направят малък бизнес, с парите от който унгарката ще си плаща наема. Така се ражда Rigby & Peller. През 1960 г. фирмата става за първи път доставчик на сутиени и бельо за нежната част от английския кралски двор. Когато през 1982 г. компанията е продадена на Джун и Харолд Кентън, новата собственичка е принудена да покаже лично шивашките си умения пред Бъкингам, ако иска да запази Кралския знак за качество. Джун показва какво може на британската кралица и дори си позволява да отбележи приятната закръгленост на формите на Елизабет Втора, но запазва титлата „Доставчик за кралското семейство". Следват дълги години здрава работа, в които прави сутиени и корсети за кралицата майка и принцеса Даяна. Джун успява да се сближи доста с Принцесата на Уелс. „Тя беше много специален човек. Имам запазени няколко писма от нея. Случвало се е да ме кани на обяд в двореца в Кенсингтън и винаги ме изпращаше с цветя", спомня си днес 75-годишната Джун пред в. Daily Mail. Двете жени толкова се сприятелили, че собственичката на магазина дори редовно подаряваала рекламни плакати с позиращи манекенки по бельо или бански на синовете на лейди Ди – Хари и Уилям, които не пропускали да ги залепят на стените в стаите си в училището в Итън и така предизвиквали завистта на съучениците си.

Rigby & Peller от години прави корсетите за роклите на актрисите от Английската кралска опера. Последната звездна поръчка за уникален корсет дошла не от кой да е, а от Лейди Гага. Певицата видяла витрината на магазина на Rigby & Peller, намиращ се срещу Harrods, и поискала да има в гардероба си аксесоар с тази марка.

„Няма значение дали сутиенът е дантелен, с чашки, подложки или възглавнички, със или без презрамки, спортен или за специални случаи – той просто трябва да



Джун и Харолд Кентън

бъде удобен", твърди Джун Кентън. Според нея 85% от жените на Острова носят сутиени, които не са техен размер. Голяма част от дамите купуват сутиени с прекалено малки чашки, които изваждат гърдите на показ. Други пък грешат, като слагат широки сутиени и не ги стягат на гърба, от което бюстът провисва. Заради всичко това женската гръд изглежда деформирана и некрасива, допълва тя. Това е причината пазителката на тайната на кралското деколте да съветва жените внимателно да подбират бельото си. То винаги трябва да бъде избрано според случая - едно трябва да се носи при игра на тенис, друго на работа, а трето на вечеря. Джун разкрива още една тайна от бизнеса със сутиени – тя прави специална линия за жени, чиито гърди са отстранени заради рак. Самата тя носи имплант, защото също е имала мастекомия, но печели битката с коварната болест през 2007 г. Това й дава правото да твърди, че продуктите на Rigby&Peller могат да се превърнат в модно убежище дори за жени с рак на гърдата.

За своите 50 години в света на бизнеса Джун Кентън е видяла какво ли не. Заради объркана поръчка техен клиент дори се развежда. Мъжът поръчал в магазина сутиен за съпругата си с размер 34B и още един за любовницата си – FF. В магазина объркали доставките и дамите получили грешните размери. „Заради нашия гаф съпругата показала вратата на мъжа си", спомня си с усмивка 75–годишната моделиерка. Най-голямата и странна промяна според нея през годините е увеличаването на размера на сутиена. Когато започнала бизнеса, жените във Великобритания носели сутиени с размер C или D. На всичкото отгоре размер D се внасял от САЩ, а за сутиени DD имало лист с чакащи. Днес максималният размер в асортимента вече е N. „Жените станаха истински великани. Ако мъжете имат късмета да зърнат само за миг какви прелести се вадят на показ в пробните на Rigby&Peller, ще останат наистина зашеметени, твърди Джун Кентън. Може би това е в основата на диверсификацията на предлаганите на пазара продукти на фирмата. Тя продава сутиени, бански, корсети под общо 29 търговски марки, разпределени в различна ценова група. Продуктите на Rigby&Peller's стуват между 50 и 100 паунда, а за някои специални поръчки цената скача над 200 и се продават в интернет.

През 60-те години зрителите са завладени от драмите на семейство Калинкови, 70-те са белязани от партизанския и бунтовническия порив на малкия екран, но бързо отново идва времето на фамилните саги – от Алданови през 80-те чак до днешните Константинови, Касабови, Лютови...

Негово Величество Сериалът

Частните телевизии узряха за идеята, че си струва да се влагат пари в българска продукция и сега новите любими ленти им се отплащат

ВИОЛЕТА ЦВЕТКОВА

ТВ сериалът е нещо специално. Почти като свещена крава в ефира. Минали са 81 години от времето, когато Франсис Чейс джуниър измисля прапрадядото на радиосапунките „Семейство Смит", които дават основа за телевизионните им посестрими, но жанрът продължава да е жив и процъфтяващ. По света има всякакви примери. Някои като „Дързост и красота" се опитват да догонят най-стария и най-продължителен „Guiding Light", който се появява първо по радиото през 1937-а, а от 1952-а тръгва и по тв канала CBS чак до 18 септември 2009 г. с общо 15 662 епизода. Други, неизброимо много само в ефира на САЩ, пламват с един-единствен пилотен епизод и също толкова бързо угасват заради липса на зрителски интерес, проблеми с парите, продуцентите и т.н.

По пътя

България, разбира се, не остава встрани от завладялата света мода. През 1965-а, само пет-шест години след официалното откриване на Българската национална телевизия, се

ражда и първият ни тв сериал – „Русият и гугутката" на Неделчо Чернев, последван много скоро от първата запомняща се сага в родния ефир „Семейство Калинкови" на режисьорите Димитър Захариев и Лиляна Пенчева по сценарий на Николай Хайтов и Йордан Радичков. И се случва това, на което сме свидетели и днес – зрителят се „лепва" на стола пред екрана, за да не изпусне поредния епизод от „На всеки километър" на Неделчо Чернев и Любомир Шарланджиев (края на 60-те – началото на 70-те), „Демонът на империята" на Вили Цанков (1971), „Записки по българските въстания" на Георги и Веселин Браневи (1976), „Капитан Петко войвода" на Неделчо Чернев (1981), копродукцията „Милионите на Привалов" на Дитхарт Кланте и Николай Попов (1983), „Васко да Гама от село Рупча" на Димитър Петров (1986), „Дом за нашите деца" на Неделчо Чернев (1987), „Клиника на третия етаж" на Николай Акимов (1999), „Дунав мост" на Иван Андонов (1999)…

Един подир друг, именно българските сериали раждат големите кинозвезди – Иван Кондов и Георги Калоянчев, Георги Черкелов, Стефан Данаилов и Григор Вачков, Илия Добрев, Васил Михайлов, Коста Цонев, Руси Чанев, Иван Ласкин, Елжана Попова и Мария Каварджикова, Йоана Буковска, Петър Попйорданов и Христо Мутафчиев… Вярно, част от тях тогава едва прохождат в актьорската професия, а други вече имат опит в театъра и киното – всички обаче стават изключително популярни именно заради магията, която създава тв екранът. Зрителите ги приемат почти като „гости" в дома си и до такава степен обичат и мразят героите, че прехвърлят чувствата си и върху актьорите, които често нямат нищо общо с измислените си образи (прословут е случаят с вечно спуканите автомобилни гуми на Георги Черкелов заради ненавистта към неговия майор Велински от „На всеки километър").

Естествено и критиците харесват и не харесват видяното. Субективно или не, но има времена, когато страстите около поредния тв сериал така се нажежават, че се стига до словесни разстрели в медиите. Най-фрапиращият случай е „Дунав мост", заснет по сценарий на писателя Георги Мишев. Разказаното на екрана не само бе заклеймено като обидно за нацията и държавата, а и сякаш накара режисьорите да бягат като дявол от тамян от подобно занимание. И почти настана тишина в този сегмент от ефира, като не броим спорадично появяващите си ситкоми в частните телевизии, снимани често по чужди образци, и вялите опити да се възроди жанрът в БНТ.

Така продължи чак до 2008-а, когато нещо като че ли изригна в тв ефира. Дали защото на публиката ѝ втръснаха латино- и турските сапунки, дали защото се бяха натрупали идеи и сюжети, дали защото се появиха пари за скъпото занимание, дали защото вещи най-вече в рекламата и риалити програмите продуценти като Димитър Митовски, Димитър Гочев, Магърдич Халваджиян, Евтим Милошев и Краси Ванков пораснаха и изведнъж им се прииска да правят и нещо „по така" – не знаем. Каквато и да е причината, факт е, че през последните три години всеки нов тв сезон е белязан със сериал, а броят им така набъбва, че вече говорим за сезон на българските сериали.

И да, и не

Истината, впрочем, е по-комплексна. Всичко изброено по-горе е вярно, но има и още по-съществен фактор – частните телевизии у нас узряха за идеята, че си струва да влагат пари в

производство на българска продукция. И историята потвърди, че когато се инвестират достатъчно средства в достатъчно добър екип, който да пише, снима, режисира и играе достатъчно професионално, зрителят е възнаграден със сериал, който не го оставя безразличен.

Да, видяното може да го накара да се радва и романтично да въздиша покрай новите си любимци или да ругае и отрича поредната тв „тъпня", но гледа. А гледа, защото вижда на екрана живота си, себе си, съседите си, държавата си. Обикновено не му харесва видяното, защото е гадно – мутри, крадци, проститутки, наемни убийци, корумпирани властимащи, модерни парвенюта, опростачени и жадни за власт безпросветници, съвременни панелни байганьовци… Не му харесва езикът им, не му харесва поведението им, не му харесват личните им истории и вечно мърмори: „Това ли сме ние?!" Ала пак гледа, защото явно това е видимата и невидимата ни реалност – такава, каквато е разказана в „Забранена любов" на Станислав Дончев (2008) по Нова тв, в „Стъклен дом" на Димитър Митовски по bTV (от 2010), в „Столичани в повече" на Виктор Божинов (2011) по bTV, в „Под прикритие" на Димитър Митовски по БНТ (2011), в „Седем часа разлика" на Магърдич Халваджиян по bTV, в „Английският съсед" на Дочо Боджаков по БНТ, в „Етажна собственост" на Юлиян Минков (2011) по Нова тв. И изводите са няколко:

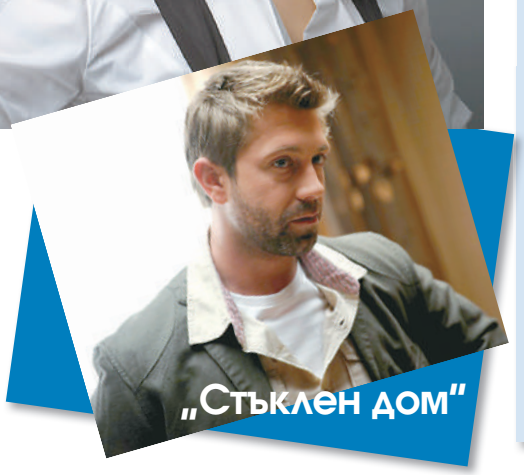
„Столичани в повече"

- Тенденцията в сюжетите на новите български сериали е много мрак, малко радости – също като в живота на средно- статистическия съвременен българин, тоест ако битието му често не беше толкова тъжно, той щеше да е голям веселяк. Затова и новите комедийни сериали не са смешни и ведри, колкото биха искали авторите им;

- Младите сценаристи са много амбицирани, имат богата фантазия, създават неочаквани обрати, но малкият им житейски опит ги тласка повече в разказването на истории на герои с кратко минало. Традиционните морални беловласи стожери във фамилните саги сякаш са изчезващ вид, а сигурно имат какво да кажат;

- Мнозина от актьорите ни имат още какво да учат, за да бъдат естествени пред камерата – в интернет се намират клипове от стари сериали и повечето от ветераните в бранша са безпогрешен пример за липса на всякакво преиграване. Всъщност това е и основна част от работата на режисьорите;

- Появи се нов феномен – сериалите са идеалното поле за т.нар. продуктово позициониране (необходимо зло!) и рекламодателите се втурнаха да показват „ненатрапчиво" артикулите и марките си, очаквайки зрителят да избере напитката, банковата карта или супермаркета на любимия си тв



„Стъклен дом"

Къде сме ние?

Македонският тв Канал 5 купи сериалите „Стъклен дом", „Столичани в повече" и „Седем часа разлика", съобщи bTV в началото на август. Сагата за семейство Касабови е най-продаваното българско заглавие в чужбина и вече е излъчвана в Турция, Гърция, Румъния, Сърбия и Хърватска. Общо погледнато обаче, интересът към нашенските тв сериали не е такъв, какъвто има към турските. В Хърватска например най-доброто постижение от излъчването на „Стъклен дом" е малко под 25% от пазарния дял на тв аудиторията, което е рязко под средното равнище на канал RTL.

За сравнение, през последните десет години в чужбина (най-вече на Балканите и в Близкия изток) са били продадени 65 турски тв сериала, което е донесло на местната филмова индустрия повече от $50 млн. Не по-малко важна от милионите долари от продажбите обаче е появата на Турция като популярна търговска марка. На Балканите и в Близкия изток, които са региони, традиционно предпазливи по отношение на турското влияние, мекото послание на телевизията може да промени имиджа на държавата, писа в свой анализ наскоро SETimes.

Както се казва, поучително е. Кой знае, следващите 10 години могат да се окажат времето за българските сериали на Балканите. Поне!

герой;

- Тематиката в новите бг сериали започва да се повтаря. Неистова липса има от истински лекарска тв поредица от типа на американския „Д-р Хаус", от завладяваща детска такава от сорта на испанския „Синьо лято" и романтична тийнейджърска музикална забава като „Клуб „Весели", от сериали със сюжети, подобни на „Досиетата Х", „Изгубени", „Кости" и т.н.

- И нещо много важно – липсва добрият пример от турските сериали, които превръщат част от снимачните площадки в туристически атракции: хиляди отиват специално, за да видят къщата на Бихтер или на Инджи и Мехмед и това е добре за икономиката на държавата;

- Сериалите раждат словесни бисери – факт. Героят в униформа на Краси Ранков ги ръси във всеки епизод от „Стъклен дом", цитирайки най-вече китайски мъдреци, но в ушите още кънти репликата му отпреди 12 години към циганина Ачо (Христо Мутафчиев) от „Дунав мост": „Слизай бе, мангал, все някой трябва да остане в тая държава."

И какво излиза? Тези, които останахме тук, гледаме това, което заслужаваме: мрак, който сами не пожелахме да разсеем с нещо по-добро. Защо тогава се сърдим на създателите на сериалите?! Затова и песента на Кирил Маричков от същия онзи скандален „Дунав мост" още е любима не само на неговото поколение: „И отново стоя на брега на реката/ и загледал водата замислен мълча./ Тишина и мъгла бавно скапват душата,/ младостта отминава както всяка мечта./ И макар че от кал сме направени, Господи,/ аз не искам във кал да прекарам живота си./ И не искам тъй ням да стоя край брега/ да очаквам промяна и все да мълча./ Как

Краси Ванков:

Мечтая си да чуя:

Той е много млад, едва на 34, но вече има завидна кариера. Завършва музикално училище в Плевен и актьорско майсторство за куклен театър в НАТФИЗ „Кръстьо Сарафов", но го влекат не сцената и играта, а по-скоро продуценството и телевизията. Свързваме името му с „Аламинут", „Форт Бояр", „Рекордите на България", „Долен, мръсен лъжец", „На инат". Сега Краси Ванков е най-новият „играч" сред продуцентите на български тв сериали. Неговата „Идалго продъкшънс" стои зад поредицата „Етажна собственост", която започна да се излъчва на 29 септември по Нова тв. Защо, кога и как – „Новата Икономика" го попита лично за създаването на комедийния сериал.

- В момента вие сте новакът сред продуцентите на български тв сериали, г-н Ванков. Как от различните риалити и шоупрограми най-накрая се озовахте и в тази сфера?

- Стъпка по стъпка. От 2001-а се занимавам с продуцентство и не бих казал, че „Етажна собственост" е плод на случайността. Да, идеята тръгна от пишещи хора – ето и сега пишат по стъклата характеристики на героите от сериала (посочва сценаристите, които се виждат в дъното на офиса, бел.а.), но това е нещото, към което се стремях отдавна, и знаех, че някой ден ще се случи. Преди повече от 10 години започнах малко на шега, първо с реклама, после с продуциране на радио- и тв продукти. В bTV реализирахме първо детско предаване, а после „Аламинут" и първия сезон на „Форт Бояр", докато стигнахме до един много скъп за мен проект – „На инат". Всъщност покрай неговия герой Марк О'Селски започна да се избистря идеята за сериала. Част от разговорите със сценарния екип провокираха рубрики, но решихме, че те нямат място във вечерно шоу. Така преди малко повече от година се оформи концепцията за „Етажна собственост". Сега знам, че това искам да правя.

- Това означава ли, че сте се отказали от магарето и „На инат"?

- Ни най-малко. Наистина много обичам това шоу, но в момента работата по сериала не ни оставя достатъчно време, за да развием новите си идеи за Марк О'Селски. Надявам обаче се около Нова година да пуснем и новия сезон на „На инат".

- А дали интересът към нароилите си турски и новите български сериали не ви провокира да влезете и вие в тази игра?

- Иска ми се да разсея всички съмнения у читателите, че тенденциите ги определят продуцентите. Не е точно така. Про-

искам да живея в един различен свят!/ Не, не ми казвай, че греша – не ме дърпай назад!/ Моят път не е твоя, нека сам да вървя!/ Нека с риск да пропадна, поне за миг полетя!"

Всеки си казва, че почти няма с кого да се идентифицира в новите ни сериали. Но са ни интересни, защото може би виждаме художествено пресъздадения ни околен свят. И когато сядам да гледам поредния епизод, имам усещането, че Н.В. Сериалът ми говори като Георги Калоянчев в коронната си роля на Бай Ганьо от сцената на Сатирата: „Жив съм! Здрав съм! Ваш съм!"

„Байгън от български филми!"

дуцентът може да се опита да продаде един филм или сериал на дадена телевизия, но ако тя не е склонна да го купи, просто не го купува. Истината е, че през последните две години и половина телевизиите разбраха, че има смисъл да инвестират в български продукти. Проучването на аудиторията показва, че тя е готова да гледа българско тв производство, за разлика от 90-те години, която имаше тотално отричане на всичко българско. Тоест в момента има добра почва за правене на нови сериали. Приветствам факта, че телевизиите се отвориха за тях. Дали ние ще направим един от успешните или не – само времето ще покаже. Но е факт, че когато се произвеждат примерно 20 филма, поне два от тях са хубави. Затова е важно да се стимулира по-скоро производството на български филми и сериали, отколкото на риалити програми. Така помагаме на културата като цяло, даваме шанс и на актьорското съсловие у нас, което дълги години можеше да се изявява само на театрална сцена. Нека не звучи приповдигнато, но покрай сериалите хората в България започнаха да ходят и по-често на театър. Изключителната заслуга за това са телевизионните изяви на голяма част от актьорите – екранът не само ги прави известни, а и предизвиква първичния интерес у зрителите да ги видят и на сцена. После тук почват да харесват и пиесата, следващия път отиват заради друг актьор и т.н., докато сами изградят навик да влизат в театъра. Така именно с отварянето на телевизиите към сериалите българският театър и кино стават отново популярни и търсени от публиката. Различните изкуства вървим в една посока и това е добре.

- И трите национални телевизии излъчват български сериали – няма ли опасност от пренасищане, както се случи с турските и латиноамериканските?

- Не знам дали на зрителите им е писало от турски и латиносериали, но ги гледат. Доказват го рейтинговите резултати. Да, както с всяко нещо, така и със сериалите може да се получи пренасищане, пък и ние, българите, сме малко хора на модите. Имаше мода на риалитата, нагледахме се на пеещи, оцеляващи и т.н. хора, но за три години това се изчерпа. Въпреки всичко в момента успешно вървят две певчески риалити програми по две от националните телевизии. Това означава, че навярно медиите насаждат мнението, че на хората им е писало. Аз обаче бих се радвал хората да кажат: „Ей, байгън от български филми!", вместо „Байгън от турски сериали."

- Нова тв ли беше първата медия, на която предложихте „Етажна собственост"?

- Да. Заснехме демо епизод и те приеха проекта. Сериалът се снима със средства на Нова тв. Аз като продуцент реализирам продукция, която е с отстъпено авторското право. Нова тв инвестира, което означава, че доверието е голямо. Условието бе те да продават възможността за всякакъв тип рекламиране в сериала. В крайна сметка заради тематиката доста компании, предлагащи продукти за дома и бита, ще участват с продуктово позициониране. Честно казано, от 6-7 месеца рекламният пазар се съживява, големите компании започват да инвестират.

- Понятието „етажна собственост" е доста актуално – това ли определи заглавието?

- Първо беше измислена ситуацията, а след това избрахме заглавието. То ни се стори най-подходящо. Можехме да кръстим сериала на даден блок, но решихме да използваме словосъчетанието и по друга причина. Сценаристите видяха и скрит смисъл в абревитурата ЕС от „Етажна собственост", което носи и забавен елемент. Целта ни обаче е да видим как живеят хората в панелките извън центъра на София. Защото ако живееш на 7-ия етаж и заради слабото налягане нямаш вода и не можеш да се изкъпеш, това за теб е много по-драматичен проблем, отколкото дали днес на парламентарния контрол някой се е изказал остро срещу някой министър. Иска ни се по забавен начин да покажем живота в панелните квартали, за да видим дали след 1989-а наистина българинът толкова много се е променил и е станал европеец, както ни убеждават от всички трибуни и медии. Или може би е станал модерен Бай Ганьо. Иска ни се да покажем как са мутирали нравите далеч от „опашката на коня".

- Черпите ли ситуации от извора?

- Аз не живея в панелка, но допреди две години живях на 12-ия етаж на точно такъв 16-етажен блок. Това ми даде предостатъчно идеи. Може би и оттам идва провокацията, може би сам съм насочил сценаристите да търсим тема в тази посока – асансьорни неволи, наркомани пред входа, някой си хвърля боклука от балкона, лелята на третия етаж се оплаква, че й е изсъхнало мушкатото, защото друг й го поливал отгоре… Всички се възмущават, но някак не ни се иска да седнем в комфортна среда и да говорим за тези проблеми, защото ги смятаме за обидни. Да, обидни са – обидно е да живееш на 12-ия етаж и някой над теб да си изхвърля храната от тенджерата. Видял съм го и беше шокиращо. И е добре да говорим за това. Ние ще го правим всеки четвъртък от 21 часа по Нова тв – всички да гледат, иначе ще пиша отсъствия (смее се).

- А не ви ли се иска и да играете, все пак сте актьор?

- Всичко при мен е предпоследно… Сега ми е интересно да съм продуцент. Ако ми се прииска да се появя пред камера, може и да го направя. Нещо обаче ще трябва да ме провокира.

Хю Лори

актьор за Гинес

ВИОЛЕТА ЦВЕТКОВА

Кой е „Мъжът на годината" в категорията за най-добър музикант според новата класация на авторитетното британско списание GQ? Грешите, ако си мислите, че това е някой, чиито песни меломаните пеят от години. Нищо подобно! Отличникът тази година е… актьор. Хю Лори. Онзи Хю Лори, заради когото светът обикна сприхавия гений д-р Хаус от популярния тв сериал. Само че покрай снимките на седмия сезон на поредицата, синеокият мъж с шотландска кръв записва дебютния си албум Let Them Talk и веднага впечатлява познавачите. Сега очакваме осмата част на сериала, а Лори все по-често говори за край на кариерата си в киното и телевизията, за да се посвети на джаза и блуса.

Да вярваме или не, се питат феновете на д-р Хаус. Особено след като в средата на септември Хю Лори влиза в Книгата на рекордите на „Гинес" като актьор, задържал най-много зрители пред малкия екран и превърнал лекарската драма в най-популярната тв поредица. „Д-р Хаус" се гледа от близо 82 милиона души в 66 държави, а „От местопрестъплението: Маями" го следва с „едва" 73,8 милиона зрители. Самият Лори измества американските си колеги Чарли Шийн, който тази

Британецът, в когото светът се влюби заради телевизионния д-р Хаус, влезе в Книгата на рекордите – получава по $400 000 на епизод! Но вече предпочита да пее

Вече искам да пея, казва актьорът

година бе изгонен от „Двама мъже и половина", и Дейвид Хаселхоф, чиято популярност години наред се дължи на ролите в „Спасители на плажа" и „Рицарят ездач". Изразено в цифри, това означава, че вечно мърморещият д-р Грегъри Хаус превръща британеца в най-високо платения тв актьор, получаващ по около $400 000 на епизод.

Мизантропът

Той е невъздържан, лишен от скрупули и гениален. Мотото му е: „Всички лъжат!". За него пациентите са по-скоро поредни номера, отколкото хора, но не би отминал никого в клиниката, преди да го върне към живота. Знае, че е най-добрият. И мачка всички в екипа си, докато не сглобят пъзела на всяка диагноза. Изглежда като най-нехуманния лекар на света. Тотален мизантроп. Циник. А може би и смахнат мазохист, който сам оперира крака си в домашната вана? За капак е зависим от болкоуспокояващи, които гълта като бонбони. И е депресиран. Мислят го за неспособен да обича, но май не е така. Смятат го за грубиян, но без него не могат. „Той е д-р Хаус – прекалено велик е, за да се представи."

Това не е единствената запомняща се реплика от едноименния сериал, който у нас се излъчва по Нова тв. Хю Лори обаче е актьорът, с когото всички свързват нашумялата американска поредица. На него се пада и най-голямата заслуга години наред „Д-р Хаус" да е сред най-гледаните сериали по света и да печели награда след награда. Какво означава това? Означава, че мизантропията му отива на д-р Хаус. И на Хю Лори. Защото двамата са като половинките на едно цяло.

Хаус е непоправим песимист, Лори – също, за него чашата обикновено е наполовина празна. В същото време разсмиват с пословичното си чувство си за хумор. „Не, не мисля, че съм забавен – упорства в редките си интервюта актьорът. – Даже съм доста мрачен тип. Знам, че за близките ми това е тежко бреме."

Късметлията

Каквото и да си говори, Лори е галеник на съдбата. Вече е на 52, зад гърба си има по шест номинации за тв отличията „Еми" и „Златен глобус", две от последните се материализират и в статуетки. От 2008-а насам е неизменен фаворит за Наградата на публиката при тв актьорите, автор е на два романа („Търговецът на оръжия" е издаден и на български), свири на пиано, на китара, саксофон, барабани и устна хармоника. Досега сме го гледали в 7 сезона с общо 155 епизода от „Д-р Хаус" (премиерата на 8-ия в САЩ е през октомври) и в куп игрални филми („Стюарт Литъл", „101 далматинци", „Разум и чувства", „Улични крале"), рицар е на Ордена на Британската империя, дори го обявяват за секссимвол, за най-стилен актьор и т.н. Самият той обаче определя получаването на награди като „краля на мъченията".

Д-р Хаус, телевизионното алтер его на Хю Лори, вероятно би предположил, че притеснението от поява пред публиката се корени в детството му. И той не го оспорва: „В семейството ми скромността се смяташе за висша добродетел. Самодоволството бе недопустимо. Самоуспокоението не се поощряваше, а за проявите на гордост можеха буквално да те убият."

Бащата на Лори е олимпийски шампион по академично гребане и уважаван лекар, който умира през 1998-а. Хю не крие, че би искал да може да види постиженията му: „Мисля, че би се гордял с мен. Днес печеля повече пари като фалшив лекар, отколкото моят баща, който остана на поста си докрай." Майката му пък си остава домакиня, за да роди и отгледа четирите си деца. Бъдещият д-р Хаус е най-малкият, чувства се отчужден вкъщи: „Брат ми и сестрите ми ме гледаха отвисоко, защото бяха доста по-големи от мен. Струваше ми се, че знаят отговорите на всички въпроси." Може би затова малкият Хю живее в свой ярък, измислен свят. Твърди, че фантазиите му го преследват и досега: „Закъде съм без тях?"

Впрочем именно развинтеното му въображение го отвежда в развлекателната индустрия. Докато учи антропология и археология в Кеймбридж, той трупа успехи и в академичното гребане. Заболяване от инфекциозна мононуклеоза обаче го принуждава да си даде дълга почивка, попада в театрален клуб и се увлича от актьорското майсторство. По това време се запознава и с бъдещия си най-добър приятел, актьора писател Стивън Фрай, с когото правят комедийни тв програми. Влиза и в голямото кино, но истински известен става с главната роля в „Д-р Хаус".

Когато заминава за Лос Анджелис, за да се снима в сериала, трите му деца са на възраст, на която смяната на училището е нежелателна. Затова семейството му остава в Англия, а той често лети в двете посоки над океана. Лори

винаги говори с любов за съпругата си Джо Грийн, с която са заедно повече от 20 години, но избягва въпроси за личния живот. Защото близките му не обичат, когато е прекалено открит пред журналистите. Затова пък често разказва за борбата си с депресията, налегнала го през 1996-а.

„Щеше да е по-добре никога с никого да не бях споделял това – заявява след години. – То е като да не заключиш вратата на дома си, а после да се върнеш и да видиш, че някой ти е откраднал телевизора. Пресата раздуха ненужно истината за този период на живота ми." А истината е, че нервната криза го спохожда, след като изневерява на съпругата си с режисьорката Одри Кук. Но… всичко вече е минало: „Разбрах, че съм длъжен да продължа напред. Казах си: „За Бога, Хю, вземи се в ръце!" От друга страна, знам, че депресията е заболяване. Ние с екипа на „Д-р Хаус" се гордеем, че правим нещо заедно с Националната организация за борба с психическите заболявания. Насочваме вниманието към проблема и едно от последните табута падна – хората вече говорят." Хм, дали това не е причината и първият му албум, който излезе на пазара през април, да се нарича „Нека говорят" (Let Them Talk).

Философски размисли

Когато прехвърлят 50-те, мнозина стават все по-големи философи. И Хю Лори е от тях. Наскоро журналисти от GQ буквално нахлуват в душата му и той, който не крие, че това не му допада, се разприказва за нещата от живота. Твърди, че гледа скептично на щастието. „Никога не съм знаел какво е това, не съм смятал, че то е целта на дните ми. Понякога ме питат дали е щастие да играя в суперпопулярен тв сериал, а аз отвръщам, че това е провокация. Ако отвърна „не", хората ще ме сметнат за неблагодарен и ще си кажат: „Ама че гад!" И ще са прави. Колкото до твърденията, че съм най-високо платеният тв актьор – не знам дали е така, но се радвам, че мога да си плащам сметките и да издържам семейството си. Това, че печеля пари, обаче не ми е създало нови навици. Не си купувам скъпи дрехи например."

Сигурно е така. Обикновено папараците по улиците го щракват облечен с дънки и тениска. Задължително е с обувки за мотористи, защото моторът е най-добрият му приятел в Калифорния. Казва, че Лос Анджелис е идеалното място да си сам: „Почти не стъпвам в града. Рядко ми се налага да влизам в ресторант в три следобед. През цялото време търча из студията, почти не виждам слънчева светлина. За мен Лос Анджелис е просто мястото, където работя. Ставам в пет сутринта, яхвам мотора, оставям го пред студиото, в което прекарвам около 14 часа на ден, а после се връщам вкъщи, за да се наспя."

Дали вече не е уморен от д-р Хаус, дали не му тежат все повече месеците (между 8 и 10 за всеки сезон), през които е откъснат

Калин Врачански: мотор, музика и тв слава

от семейството си? „Често се чувствам уморен, но не от Хаус. Всичко зависи от конкретните сценаристи и продуценти. Дали ще има 9-и сезон не знам, старая се да не си правя планове за по-далечно бъдеще от следващите 10 минути… Всъщност зрителите го обичат не заради сприхавия му характер, а заради неговия ум и обаяние. Мерзавец без чар никого няма да впечатли. А Хаус е весел, честен – повече или по-малко. Той е ненадминат лекар, спасява хора, умен е… И да, по нещо ми е близък, но най-вече прилича на своя създател Дейвид Шор – с цинизма, реализма и скептичното си отношение към всяка проява на чувства.”

Повече от ясно е, че обича своя герой, но не може да му прости заради тълпите фотографи, които го дебнат по улиците. Казва, че всяка снимка му отнема частичка от душата. И дори съжалява, че не си е избрал правилната професия:

„Известността ще ме вкара в гроба! Честно – по-лесно е да мина невредим на червено, отколкото да се справя с пешеходците, щракащи с телефонните си камери. Когато тръгнах да ставам актьор, това изобретение още го нямаше, а сега то коренно промени представата ни за личен живот. Хората свикват непрекъснато да са в кадър, ала аз не го приемам… Нямам и профили във Facebook и Twitter. Децата ми обаче имат. Намирам за глупаво да крещиш на целия свят, че си щастлив или нещастен. До появата на интернет можеше да седнеш зад бара и да изревеш: „Много съм щастлив!”, но хората нямаха смелост.”

Напоследък Хю Лори често споменава думата „край”, когато говори за кино и телевизия. Новата му страст? „Музиката. За спорт вече съм стар. Записах албум, това е истинската ми страст. Идеалното занимание след д-р Хаус. Да, има я предостатъчно по света, също като джинсите и филмите на Уди Алън. Но за да прочетеш всички книги и да прослушаш цялата музика на света, трябва да живееш поне 10 000 години. Което от медицинска гледна точка, както би казал Хаус, е малко вероятно. Но пък ме влече.”

Дали заради комплекса на малката нация, или по друга причина, но у нас много обичаме да казваме „българският еди-кой си”. Не бе отминат и д-р Хаус. И кой повече би паснал за негов двойник, ако не Калин Врачански: синеок, със щръкнала коса, чаровен, пеещ, каращ мотор, сърф и сноуборд, трудно преборващ народната любов заради телевизионния си образ…

Преди да стане Камен Касабов от „Стъклен дом”, за него знаеха шепа театрални зрители, а сега на улицата би го посочило всяко хлапе. Девойки му се обясняват в любов, даже му предлагат брак. Разсъблякоха мускулестото му тяло за снимки на рекламни постери, за да съберат повече публика в театъра. Папараци го дебнат по плажовете, а жълтата преса ден през ден се чуди на каква „новина” да заложи – че е със старото си гадже, или че е непоправим женкар, който не търпи „не” от партньорките си пред камерата. Пък и не само от тях.

Младият българин може да прилича и по още неща на Хю Лори – роден е в многолюдно семейство, рано губи баща си, учи банково дело, преди изобщо да се сети за НАТФИЗ; също като британеца дава гласа си на анимационни герои (Лори – на хлебарка в „Чудовища и извънземни”, а Калин – на бандита Флин от „Рапунцел и разбойника”); да не говорим за времето преди славата – бъдещият д-р Хаус играе нелепата роля на „баща” на мишка в „Стюарт Литъл”, а Врачански се подвизава в кожата на очилат льохман в реклама на мастика. Докато един прекрасен ден птичето не каца на рамото им… Е, на Калин още на 28, а на Лори едва след 40, но това е дребна разлика, биха отвърнали почитателите на българското оприличаване.

Самият Калин се определя сам с няколко думи: „Непринуден, закъсняващ и опитващ се да бъде по-весел. Не сменям често настроенията си.” За разлика от Хю още не мисли да казва край на актьорството. Иска му се обаче най-сетне за изиграе и лошо момче: „Колкото по-различни са ролите, толкова е по-интересно. Развиваш се. Не можеш цял живот да си в един и същи образ. Ще се изтъркаш ужасно.” И си има мечта: да изиграе Мефистофел. „Кой знае, може някой да се сети за мен и да каже: „Я пробвай!”

Бойка Велкова:

Още редя своя пъзел

Интервю на
ВИОЛЕТА ЦВЕТКОВА

Провокативна роля в еротична пиеса репетира тези дни актрисата Бойка Велкова. Премиерата на „Синята стая" от Дейвид Хеър е на 21 октомври в столичния театър „Възраждане". Преди

- Вие сте в центъра на театралния проект „Синята стая", г-жо Велкова, защо избрахте тази пиеса?

- Да, аз я избрах, но проектът тръгва от фондация „Божура Арт", която спечели субсидия от Столичната община. Пиесата дава възможност да се разкажат неща, които са табу в обществото; да се погледнат под лупа отношенията между мъжа и жената, сексуалната връзка, комплексите, еротичното желание и невъзможността за общуване на духовно ниво, за мрака в човека. „Синята стая" ще бъде фин, камерен, но зрелищен спектакъл, който разказва за желанието и привличането, за смешното в предварително обречените връзки и за трагичното в на пръв поглед комичните разминавания.

- Пиесата вече е поставяна у нас...

- Да, доста сполучливо бе поставена от проф. Снежина Танковска в Народния театър с участието на Аня Пенчева и прекрасния Андрей Баташов, мир на праха му. Оттогава обаче минаха 10 години.

- А може би отправяте предизвикателство към Аня Пенчева?

- В никакъв случай! Говоря с доста респект към спектакъла, те първи направиха „Синята стая" в България. Но оттогава времената се смениха, а и аз открих пиесата за себе си. Големите текстове периодично се поставят, защото са вечни. Затова с младата и изключително талантлива режисьорка Ани Васева решихме, че е дошло времето да разкажем нашата история за „Синята стая". Това е още една гледна точка към един любопитен текст.

- Този път сте и продуцент,

години същата роля се падна на Никол Кидман и мнозина нарекоха дръзкото ѝ разсъбличане на лондонска сцена „театрална виагра". После пиесата взриви Бродуей, а Аня Пенчева остана по дантелено бельо в Народния театър. Сега идва времето на Бойка Велкова. Натрупала зрелост и опит, актрисата се чувства готова за поредното предизвикателство. Заради новото си превъплъщение напоследък почти няма време за почивка. Излиза обаче свежа от репетициите с режисьорката Ани Васева и с младия си колега Стефан Спасов. Двамата вече са познат тандем в няколко спектакъла („Гората", „Боси в парка", „Здравей, обичам те"), в които неизменно нищят темата за „мъжа и жената". Преди да я видим в най-новото ѝ превъплъщение, Бойка Велкова си поговори с „Новата Икономика" за връзката между археологията и актьорството, за психологията, парите и изкуството, за тв сериалите и киното.

нали?

- „Продуцент" е силна дума. Просто фондацията ни спечели пари и аз се опитвам по най-честния начин да ги разпределя. Малко са, но сме благодарни за помощта от Столичната община, от Столичната библиотека и театър „Възраждане". Засега в България не може да има сериозно театрално продуцентство, тъй като билетите за театър са между 15 и 20 лева, следователно не може да има и печалба, е реинвестиция за нов проект. В Европа цените на билетите са от порядъка на 50 евро и театърът може да си помага. Но кое семейство у нас днес ще даде за едно отиване на театър 200 лева?! Така че думата „продуцент" в случая по-скоро ме кара да се усмихвам. Но аз не се отказвам. Упорита съм, защото смятам, че трябва да се работи. Само по този начин човек може да опознае себе си, да се учи, да се развива, да живее пълноценно. Сигурно някой отстрани ще каже: „Тя не се спира!" Но тези, които го казват, също не се спират, непрекъснато се снимат, непрекъснато правят нещо. Просто трябва да се работи. Затова обичам книгата на руския режисьор Анатолий Ефрос „Репетицията – моя любов".

- Репетицията по-важна ли е от самото представление?

- Да. По време на репетицията не работиш, за да демонстрираш това, което си направил, а работиш, защото откриваш колегите си, нови светове, разчиташ кода на интересни текстове, на послания… Това е за мен работата в театъра, а не просто изиграването на още едно представление. Ние няма как да не се показваме, защото професията ни е свързана с това. Но репетицията е същинската ни работа, това е изследователски труд, трябва да се готвим, да четем неща, които са встрани от пиесата, за да проумеем героите си в тяхната дълбочина. Може би ще се повторя, но някога исках да стана археолог. Не се получи, ала сега, както казва моя приятелка, правя археология на душата… Именно този изследователски период, наситен с психологически анализи, е най-хубавото нещо в театъра.

- Бездънна ли е душата човешка?

В „Чайка"

В сцена от „Трамвай желание"

- Може би да, но... мисля, че Маркес беше казал, че не е важно да се качиш на върха, важен е пътят към него. Нямам самочувствието да кажа докъде съм стигнала в анализа на душата, просто се опитвам да го правя.

- Жените или мъжете са по-трудни за разгадаване?

- Всеки човек е вселена, всеки е труден за разгадаване. Животът ме е научил, че не всичко на повърхността е вярно. Затова с времето всеки получава своите уроци, разочарования и откривателства за хората. Не ги деля на мъже и жени, те просто са двете половини на едно нещо и за да го разгадаеш, се иска работа.

- С всяка нова роля откривате ли нещо ново за себе си?

- Не винаги, но се случва (смее се). И сега има изненада – не бях играла такава форма на театър.

- Ани Васева е много млад режисьор, а вие имате много опит – тя позволява ли ви да налагате ваши идеи?

- Не налагам, водя диалог с Ани. Да, тя има своите режисьорски виждания, притежава невероятен усет към текста, но си дава сметка, че моят опит е по-голям, и понякога, когато имаме по-дълги дебати, тя просто се вслушва. Мисля, че е за добро, защото и двете се учим една от друга.

- За пореден път сте партньори със Стефан Спасов…

- Той не е мой постоянен партньор. Просто така се случва понякога. Преди това цели 13 години играх с Пламен Манасиев в театър „София", но това може би не се помни. Години наред играх с Ивайло Герасков, после с Ивайло Христов. Стефан е млад актьор, който иска да се развива, да работи, на мен това ми харесва и се радвам, че и той попадна в екипа.

- Щом се разбра, че ще репетирате „Синята стая", пресата веднага пожълтя, припомняйки

дръзкото разсъбличане на Никол Кидман и дантеленото бельо на Аня Пенчева. Вие докъде сте готова да стигнете?

- (Усмихва се.) Нека остане тайна. Да дойдат хората, да гледат и сами да преценят.

- Всъщност едва ли това е най-важното.

- Разбира се, че не е, но има предизвикателство, понеже темата е такава. Не актрисите са поискали да се разсъблекат, а драматургът го изисква. Но когато се намери мярката, нещата на сцената изглеждат естетично. Това е реалният живот. Няма какво да си слагаме черните очила и да си крием главите в пясъка. За еротиката трябва да се говори по-открито, за да растат децата ни по-здрави, а не да трупат комплекси и страхове.

- Вашият син е тийнейджър, намирате ли общ език?

- Разговаряме за много неща, но проблемът е, че той е на възраст, в която не иска да чуе. Може би ще му дойде времето, просто трябва да съм по-търпелива.

- Тео критичен ли е към вас?

- Да и това ми е много полезно. Всъщност той говори малко за моята работа, но винаги казва точни неща. И аз му се доверявам.

- А съпругът ви Теодосий Спасов?

- Теодосий също много ми помага. Имаме нещо като неписано правило. Той не е специалист в театъра, аз не съм специалист в музиката, но винаги си казваме това, което усещаме, това, което ни подсказва сърцето. Така сме си полезни в работата. Вслушваме се един в друг, макар че понякога си казваме доста нелицеприятни неща. Как да кажа… много вдъхновяващо е това. Така процесът не спира, а процесът винаги е по-важен от резултата.

- Проф. Крикор Азарян, светла му памет, казваше, че колкото повече години трупате, толкова повече разцъфтявате като актриса. Някои 50-годишни ваши колежки вече са изчерпани, а градацията при вас е само възходяща – от първата ви професионална роля като Червената шапчица до образите на невероятните жени от „Чайка" и „Трамвай „Желание".

Със Стефан Спасов в „На чисто"

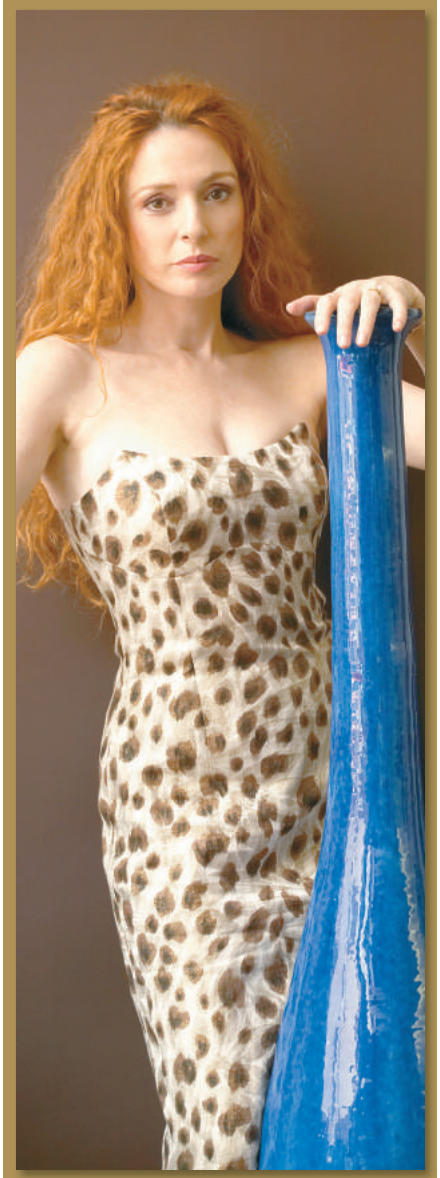


ФОТО ЛИЧЕН АРХИВ

- Просто се оказа, че съм в един дълъг процес (смее се). И си пожелавам той да не свършва. Много съм благодарна на Коко Азарян, две от най-големите роли в световната драматургия получих именно от него. Изключителен шанс! Едното представление бе заснето, надявам се да се случи и с второто, за да остане спомен за великия професор. Защото той беше толкова човечен, толкова добронамерен, разбиращ актьора, с него имаше диалог. Притежаваше огромен опит, но можеше да изслуша всекиго и да заимства от него, да развие още повече идеята, към която бе тръгнал. Това беше златно време за мен.

- Чувства ли се неговата липса в гилдията?

- За мен – да (замисля се). Сега съм се обърнала към младите, там има големи надежди. Дано като израснат, да не заминат, за да работим тук заедно и да направим хубави неща.

- Вие защо не заминахте? Имахте тази възможност.

- Не, не. Заминава се на 20, а не на 33. Да, отидох в Америка на 30 и учих там, но почувствах със сърцето си, че трябва да се върна. Всеки си има съдба.

- Това, че учихте в школата на Лий Страсбърг, промени ли пътя ви?

- Много го промени. Това е още

едно парче към мозайката, която редя. Може би е в центъра й! Защото да живееш в град като Ню Йорк, да се опиташ да го проумееш, да учиш в школата, в която са завършили най-големите американски актьори, да ходиш на театър, на изложби там… този град е смазващ и трябва да му устоиш. Беше училище във всякакъв смисъл. Там разбрах какво означава да оцеляваш. И фактът, че съм тук, у дома, не ме кара да се отпускам, защото Ню Йорк ме научи да се боря, да оцелявам. На всяка цена. Нека не прозвучи амбициозно и фатално, но се научих да оцелявам въпреки всичко, въпреки бедността в културата, въпреки липсата на режисьори, въпреки, въпреки, въпреки… И не спирам.

- В мозайката ви има руска класика, американска драматургия, задължителните Шекспир и Оскар Уайлд… какво обаче ви липсва?

- Достоевски. Очаквам го, но е толкова сложна материя, че не знам кой ще посегне към него.

- Пак стигаме до психоанализата. Четете ли подобна литература?

- Да, чета, за да си обясня причините за поведението на хората. Както вече си говорихме, актьорството е изследователска работа и когато изследваш своя герой, той ти става по-ясен, става по-богат и можеш истински да завладееш публиката. Човешкото същество е пълно с изненади, затова в два часа синтезиран живот на сцената е добре тях да ги има.

- А обяснявате ли си предизборното поведение на политиците?

- По-скоро съм аполитична. Да, вълнувам се, интересувам се от някои неща, но 20 години слушам едно и се уморих. Сещам за великия Леон Даниел, който обичаше да казва: „Дайте ние да си изкопаем нашата градинка!" И аз така – копая си градинката, мога да променя нещо, само като дам личен пример. Леко съм встрани от политиката, но истината е, че и тя е театър, част от театъра на живота (смее се).

- Вярвате ли на обещанието, че догодина ще има повече пари за култура?

- Пропуснала съм това обещание, но ако стане, цялата гилдия ще е много щастлива… Един от героите в „Синята стая" е политик, авторът Дейвид Хеър се занимава с този тип хора. Това са определени образи в обществото, които ние ще покажем на сцената на театър „Възраждане". Хиляди благодарности че ни дадоха възможност да разкажем там нашата история за „Синята стая".

- А не ви ли се работи и в тв сериал?

- Да, определено ми се работи и си пожелавам повече късмет.

- Прозвуча като покана за танц към режисьори и продуценти!

Предстои ви обаче кинопремиера, в „Островът" на Камен Калев си партнирате с Руси Чанев – как беше?

- Руси Чанев е един от любимите ми артисти и, както се казва, тук извадих късмет. Периодът на снимките на остров „Св. Анастасия" беше невероятно зареждащ и се надявам това, което преживяхме там, да се почувства и от хората в киносалона.

- А след „Синята стая" какво предстои?

- Не знам. Все нещо ще се случи. Ако не, аз ще си го предизвикам! (Смее се.)

Бойка със съпруга си Теодосий Спасов

Зелени звезди

Леонардо ДиКаприо спасява тигри, Едуард Нортън пропагандира слънчева енергия, Брад Пит и Анджелина Джоли строят екологични къщи...

ВИОЛЕТА ЦВЕТКОВА

Колкото по-богат – толкова по-ангажиран с полезни каузи! Тази максима може да не е валидна за всеки, но пък на нея, съзнателно или не, се подчиняват все повече известни личности по света. Не е тайна, че мнозина го правят в името на собственото си оставане на гребена на популярността, но не са малко и другите, за които опазването на природата е вътрешна потребност. Така най-известните лица от Холивуд, чиито хонорари се измерват в милиони долари, ежегодно отделят големи суми в името на конкретни екокаузи. Това понякога им носи още по-голяма всенародна любов, но често и сблъсъци с органите на реда. Особено ако защитаваната от тях акция не е съвсем по вкуса на властимащите.

Дарил Хана арестувана пред Белия дом

Това стана на 30 август. Както съобщи сайтът The Wrap, блондинката от филми като „Стоманени магнолии" и „Уолстрийт" е сред най-отявлените противници на строителството на нефтопровода, който трябва да свърже Мексиканския залив с Канада. Хана отказва да се подчини на молбите на полицаите протестиращите да се разотидат и бързо отива зад решетките. Плаща обаче $100 глоба и отново е на свобода, готова да се появи в следващата си природозащитна мисия. И сигурно ще се случи, защото от години за нея екологията върви редом с актьорството.

Веднъж например насила е свалена от орехово дърво в Южен Лос

Анджелис, където седи дни наред, протестирайки срещу ликвидирането на обществените стопанства. В тях хората отглеждат зеленчуци за лична консумация. „Съжалявам, че не успяхме да спасим тези градинки – коментира тя. – Оказа се, че властите унищожават екологично чисти терени, защото им е по-важно да построят поредния супермаркет."

Понякога Дарил атакува и правителството: „След 11 септември 2001 г. си дадох сметка, че моята страна отива на война за нефта. А всъщност няма такава необходимост! Достатъчно е да промени начина си на живот. Екологията помага на мира!" Така Хана започва изказването си на лондонската конференция Fortune Forum, където заедно с Боб Гелдоф и Нобеловия лауреат за мир Ал Гор говорят пред представители на най-богатите страни в света

Друг път актрисата крещи на полицаи:„Няма да отстъпим и на крачка. Щом ръководството на мината не иска да разговаря с нас, ще блокираме пътя!" Случва се по време на протест срещу открити въгледобивни рудници в Западна Вирджиния. „Унищожават върховете на планината, за да се докопат до залежите – обяснява тя на журналистите. – Изхвърляните земните маси засипват долината и съсипват растителността. В реките се променя естествената екосистема. Във века, в който има биогорива, подобно поведение е неоправдано."

Ненапразно Хана е призната за един от най-ангажираните екоактивисти сред звездите. Самата тя живее по този начин. Кара пикап на биогориво, домът и малката й ферма в Колорадо черпят само енергия от слънчеви панели, а с екологично чистите си зеленчуци храни и съседите. „Живея така повече от 20 години и знам, че това помага", хвали „зелената си кампания" Дарил.

Напоследък, ако не протестира или не е на снимачната площадка, води видеодневник на своето стопанство. В интернет могат да се видят посланията й на тема „живот без електрически ток" и т.н. Ангажира се и с кампанията за падане на забраната за отглеждане и търговия с индустриален коноп, който няма нищо общо с канабиса. За това й отваря очите друг холивудски актьор еколог.

Уди Харелсън живее в екосело на Хаваите

Актьорът от филми като „Родени убийци" и „Народът срещу Лари Флинт" е приел битката за легализацията на индустриалния коноп, забранен в САЩ заради приликата му с индийския, като мисия на живота си: „Това е най-евтино отглежданата култура на света. От коноп могат да се правят здрави тъкани, опаковки, мебели. Дори Конституцията на САЩ е написана на хартия от коноп! Отглеждали са го и Джордж Вашингтон, и Томас Джефърсън. Мнозина земеделци биха могли да живеят от това, но в Америка законът все още не разграничава индийския от индустриалния коноп", повтаря актьорът на пресконференции, които организира с лични средства.

Преди известно време той провокативно засажда пред дома си няколко корена индустриален коноп и бързо е тикнат зад решетките. Но не се отказва от кампанията си: „Производството на памук е едно от най-вредните в света – уверява той в интервюта. – Направата на няколко памучни тениски изисква такова количество питейна вода, каквото би задоволило потребностите на един човек за девет години!", настоява Уди. Папараци се опитват да го хванат в някое прегрешение, но не успяват. Той е веган, кара хибриден автомобил и увлича с начина си на живот всекиго, когото успее. Благодарение на убедителността му негов съсед в екоселото става и актьорът Оуен Уилсън („Кланът Тененбаум").

Едуард Нортън тича с масаите

„Лос Анджелис: жар се сипе от небето, смог от изгорелите газове на милиони автомобили скрива хоризонта. Климатизираните домове и офиси черпят милиони килووати енергия. Градските квартали, разположени далеч от морето, имат толкова замърсен въздух, че астмата и заболяванията при децата са повсеместни. Един ден се огледах наоколо и видях Вавилон. Град, който се стреми към екоунищожение." Това е част от изказването на актьора Едуард Нортън на пресконференция в Холивуд, на която приканва всички да инсталират слънчеви панели и да използват щадящи околната среда малки автомобили.

Малко след това успява да склони шефовете на концерна BP Solar на необичаен договор: той ще уговаря колегите си артисти да си инсталират от техните екоинсталации, а в замяна за всяко спечелено за каузата звездно име фирмата ще оборудва със същата апаратура дома на бедно семейство.

Един от първите, които Нортън успява да привлече, е Пиърс Браснан („Джеймс Бонд: Винаги ще има утре"). Днес неговото имение в Малибу не само че се зарежда с енергия от слънцето, а и продава излишната на близката електроцентрала! Към акцията се присъединяват Стивън Спилбърг, Том Ханкс, Джулия Робъртс и Брад Пит. „Neighbors Program" („Съседска програма") действа повече от 8 години, а Нортън отива още по-далеч, помагайки и на… масаите. По негова покана 30 представители на това африканско племе пристигат в САЩ, за да участват в ежегодния Нюйоркски маратон. Бяга и Нортън, разбира се, а целта е да се съберат средства за опазване на резерватите, заселени от масаи. Изразен в цифри, успехът на акцията е $1 000 000, а актьорът от „Първичен страх" и „Илюзионистът" пише в Twitter: „Нито един филм, в който съм участвал, не ме е радвал така, както тази акция."

Лео и тигрите

„Помня как по време на снимки един млад бенгалски тигър се приближи до камерата и подуши обектива – разказва разпалено пред журналисти актьорът Леонардо ДиКаприо за приключенията си покрай рекламен видеоклип, в който участва благотворително. – Стоях на трийсетина метра оттам. Казвам ви, това животно наистина е впечатляващо! Не мога да се примиря с мисълта, че на земята свободно живеят едва около 3200 тигъра. Те са сред най-застрашените видове в света. Ако не направим нещо, за да ги спасим, просто ще изчезнат."

Филмът, представящ най-голямата екоакция на актьора от „Титаник", не е единствената му инициатива, пише в свой репортаж сп. „Twoj styl". Повече от 10 години той лансира възобновяемите енергийни източници, а собствената му фондация води кампания за ограничаване на производството на пластмаси. С лични средства актьорът изгражда и Център за екологично образование в Санта Моника. Затова не е учудващо, че Global Green USA, една от най-авторитетните екологични организации в Щатите, го обявява за „зеления крал на Холивуд". Да, някои го обвиняват, че като за защитник на животните яде твърде много стекове, ала ДиКаприо признава: „Да, това е моя слабост, но не се преструвам, че ще ставам вегетарианец." Затова пък се захваща да строи екологично градче Грийнбърг в щата Канзас на мястото на унищожено от торнадо селище.

Брад Пит, идол на строителите

„Явно отново е пристигнал Брад", шегуват се жителите на квартал Lower Ninth

Ward в Ню Орлийнс, когато на улиците им се появяват репортерски коли. За местните гледката на актьора, надянал задължителната за строителите жълта каска, е обичайна. Пит често крачи между скелетата, обут в гумени ботуши.

„Когато ураганът Катрина унищожи квартала, той обеща да ни построи къщи – споделят хората. – И удържа на думата си." Благодарение на създадената от Пит фондация Make it Right един от най-бедните райони в града се променя в атрактивно екоградче. Всички нови сгради са издигнати по суровите норми на екологичното строителство, използвани са предимно щадящи околна среда технологии.

Архитекти от цял свят се надпреварват да реализират проектите си в „квартала на Брад Пит". А самият актьор (архитектурата е негова страст) получава много награди за своята инициатива, включително престижното отличие на US Green Building Council.

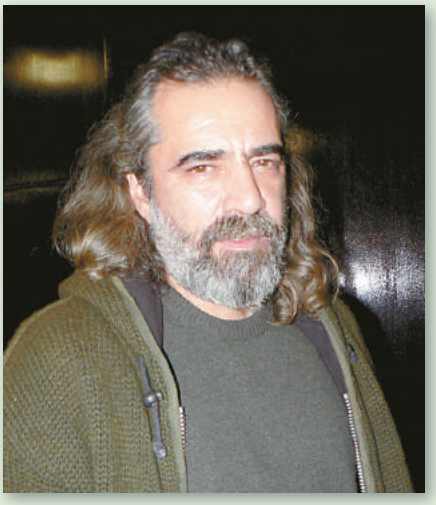
Никой не може да оспори и еконагласата на актрисата Камерън Диас („Маската", „Ангелите на Чарли"). Тя дори е включена в авторитетния списък „Заслужили за околната среда" на сп. „Time". Почти във всички свои изявления приканва хората да пестят вода и енергия. Обикаля САЩ със своя екологичен хибриден автомобил и задава на хората по улиците въпроси от сорта: „Знаете ли откъде идва водата в чешмата ви? Как можем да я пестим? Какво ще правите, ако изчезне?"

Блондинката има и доста заслуги в убеждаването на американските тийнейджъри да водят здравословен живот. Веднъж на среща с млади почитателки казва: „Ако искате да имате фигура като моята, престанете да хапвате във веригите за бързо хранене." А по-късно речта ѝ е многократно цитирана от организациите, борещи се със затлъстяването сред младежта в САЩ.

Мат Деймън, Арнолд Шварценегер и Джордж Клуни също са сред екоактивистите – до един карат хибридни автомобили. В добавка последният предприема и собствена акция в помощ на жителите на райони, замърсени от нефтения апокалипсис в Мексиканския залив миналото лято. А Джулия Робъртс, която от години е почетен говорител на организацията Earth Biofuels, непрекъснато говори в интервютата си за предимствата на екогоривата – ненапразно американското сп. Vanity Fair слага снимката ѝ на корицата на своя „зелен брой".

Как е у нас? Не е същото, разбира се. Кой знае, може би не е от липса на ангажирани хора, а от липса на „свободни пари". Т.нар. звезди у нас не са нито толкова богати, за да инвестират в екологичното благо на по-бедните, нито пък са достигнали съзнанието и влиянието на колегите си отвъд океана.

Андрей Слабаков е „най-досадният" екозащитник



за столичния кмет Йорданка Фандъкова. Види ли някой да сече дърво някъде из софийските квартали, веднага ѝ се обажда и настоява злосторниците да бъдат наказани. Сред активните по темата са и мнозина певци (групите „Остава" и „Акага", Графа, Теди Кацарова и т.н.), но при тях усилията по „зелените" каузи се изчерпват предимно с участие в някой тематичен концерт. Известни имена срещаме в обществените групи, обявили се срещу презастрояването и унищожаването на различни по чудо оцелели уникални с природата си райони у нас. Обикновено това са хора, свикнали да прекарват ваканциите си там. В екокаузи често се включват и спортисти – Любо Ганев например игра благотворително в „Стани богат", но подобни акции все още са далеч от това, което правят богатите и известните по света. Може би най-активна в налагането на природосъобразен начин на живот е тенисистката Маги Малеева. Вярно, нейната инициатива „Горичка" е изключително полезна за родителите и децата, но... тя е все пак и част от семейния бизнес на спортистката. Бизнес е и акция от типа „зелен театър", в която трупата на театър „Българска армия" обяви, че ще използва само биопродукти... на определени марки. Битка за рейтинг пък може да се нарече екоакцията на bTV, въпреки благородната цел да почистим България. Явно сме все още твърде малки и в мисленето, и в парите си, за да правим това, което правят холивудските любимци.

Комплекси от зелени къщи, изградени с природни материали, са хит в Европа

Висящите градини

АНТОН АНДОНОВ

Италианците полудяха по уникален проект за нов тип жилищни комплекси. Сградите в него ще бъдат екологични, устойчиви на земетресения, а по стените на фасадите ще растат зелени градини. Проектът на архитектите Андреа Салвини (Andrea Salvini) и Барбара Берни се нарича The Sustainable Neighborhood („Устойчиво съседство") и съчетава в себе си последните достижения на еко идеите в архитектурата и традиционните представи за живот в италианската общност.

Проектът ще бъде реализиран в провинция Казерта на площ от 12 дка. Плановете на архитектите са да бъдат построени 13 сгради с подземни гаражи и магазини, които трябва да удовлетворят най-високите изисквания в строителството. За тяхното изграждане ще се използват само екологични материали и иновативни технологии, а резултатът ще бъде в унисон с ландшафта на провинцията и дори ще го допълва. Зданията ще бъдат оборудвани със системи за понижаване на разхода на електро- и топлоенергията и освен

комфорт трябва да осигурят на обитателите им екологичен начин на живот.

Всяка от сградите на The Sustainable Neighborhood ще разполага с подземен паркинг, а в нея ще има 20 жилища, равномерно разпределени по петте етажа. Апартаментите ще бъдат двустайни или най-много тристайни и оборудвани с техника - последен писък на модата. Първите етажи на новите „зелени сгради" ще приютят магазини, банки и търговски сгради, за да задоволят нуждите на живеещите в района хора. По този начин ще се повиши и нивото на социалната активност в комплекса. Специални стоманени конструкции ще държат сградите здрави дори при силни земетресения. За да се избегне сивотата и еднообразието при строителството, всяко блокче ще има индивидуален дизайн, който обаче ще бъде съобразен с основната идея на комплекса. Различни ще бъдат само фасадите и някои архитектурни детайли. Например някои от сградите ще бъдат

Совалка в двора

Икономия на пространството е водещата идея при работите на ню йоркския архитект Андреа Салвини. Неговата къща кораб в Уудсток в Ню Йорк впечатлява с невероятен дизайн и архитектурни решения, напълно в духа на американските традиции. Архитектът вдигна дървена къща над земята и я поставя на метални опори, за да запази съществуваща градина и издигнатия в култ заден двор в US къща. Резултатът прилича на нещо средно между кораб и къща, а зевзеци веднага го оприличаха на извънземна совалка, паркирала в Ню Йорк. В същото време обаче къщата е съобразена с всички екологични норми.

оборудвани със специална система от вертикални панели, които ще регулират светлината в дома. Техните фасади ще изглеждат по различен начин денем и през нощта, а освен атрактивния зрителен ефект ще бъде постигнат и екологичен чрез използването на слънчевата енергия за осветлението на жилищата. Стените на тези сгради ще бъдат изградени от специално тонирано стъкло, което ще позволи на обитателите им да регулират освен светлината в дома и температурата във всяко помещение. Отвън ще бъдат монтирани специални панели, които нощем ще се затварят и осигуряват уют и спокойствие на обитателите си. Вертикални зелени греди ще допълват външния облик на сградите. Тук ще има два пъти повече зеленина, отколкото в традиционните италиански домове, което е голямата крачка към екологията, смятат авторите на проекта. Тяхната цел е да се повиши и енергийната ефективност на сградите чрез изграждането на слънчеви батерии и панели по покривите. Сабвини и Берни са измислили дори нова система за икономия на вода. Специални контейнери ще събират всяка дъждовна капка, а с водата ще се поливат висящите зелени градини по сградите.

Оазис в мегаполиса

Една от най-големите атракции в Мадрид е висящата цветна градина, намираща се на фасадата на жилищна сграда на един хвърлей от музея „Прадо". Мястото е посещавано не само заради липсата на билет за вход, а най-вече заради невероятната атмосфера, която придава. Цветен зелен килим, растящ на седем етажа е гледка, която не може да бъде видяна навсякъде и всеки ден. Зелените лиани и шарени цветя превръщат пространството около сградата в своеобразен оазис, в който всеки може да поседне и отдъхне. И то в центъра на многомилионната испанска столица.

В Париж също има висящи цветни градини. Те са направени по проект на архитекта Патрик Бланк в музея „Бранли" във френската столица. Това е най-забележителното решение на архитекта. Неговите висящи градини са изградени от три слоя - PVC, система за подхранване и напояване и метална рамка, поддържаща конструкцията. Авторът е подбрал много внимателно растителните видове за вертикалната градина заради въздушното течение, температурата и слънчевото греене, които се променят с височината.

ГРАФИТ и ОРАНЖ в мъжката есен

Сивото и кафявото потъмняват, кобалтът и червеното са цветните „петна“ в гардероба за студените дни

3

4

5

ВИОЛЕТА ЦВЕТКОВА

Дъждът напоява земята, придавайки й тъмни тонове, листата се преобразяват до най-ярките си топли багри, а синьото на небето се насища… Такива мисли навярно масово са споходили световните дизайнери, когато са очертавали тенденциите за есен-зима 2011-2012. Цветовата гама, която препоръчват най-известните модни къщи, не е особено изненадваща. Когато разглеждаме новите колекции, дори оставаме с усещането за дежа вю. И на практика е точно така. Основните разцветки са естествено продължение на гамата от предходните сезони. Липса на нови идеи у модните законодатели? Е, не съвсем…

От няколко сезона мъжката мода все по-осезаемо се обръща към класиката, залага на простотата и минимализма както по отношение на фасона, така и на цветовете. Дори известните с ярките

2

си акценти марки сега клонят към по-убития есенно-зимен стандарт. Както миналата година, така и сега актуалният цвят №1 ще е графитът, но в по-тъмни нюанси. Има го в колекциите на почти всяка модна къща. Можете да го замените и с антрацит, чернобял меланж или тъмносиво. На графита залагат Ermenegildo Zegna, Canali, Corneliani, Calvin Klein, Dolce&Gabbana, DKNY и др. **(сн. 1)**

Между различната наситеност на сивата гама уверено се промъква и черното, което не бе така забележимо през миналия сезон. Сега има видим интерес към него от страна на дизайнерите. Черният цвят е с особена тежест в колекциите на Louis Vuitton, Lanvin, DKNY, Versace. **(сн. 2)**

Доста модерен ще е и един нов нюанс на бежовото. Миналата есен хит бе т.нар. камилско бежово, който буквално властваше по подиумите. Сега той вече потъмнява, отивайки към светло кафявото. **(сн. 3)**

И така – сиво-черно-кафявата смес оформя есенно-зимния стандарт в мъжкото облекло за идващите хладни дни. Вярно, той не е изненада, но… какво ще кажете за ярките акценти в повечето колекции? На първо място е оранжевото – безспорна находка за хората, които стриктно се придържат към новостите в модните цветове. Откриваме го в колекциите на Bottega Veneta, Louis Vuitton, Burberry, Jil Sander, Salvatore Ferragamo. Оранжевият цвят беше суперактуален през лятото в дамската мода, а сега има шанс да си спечели подобен статут и в мъжкия есенен гардероб. Любопитно е, че се появява не само под формата на аксесоар, трикотаж или панталон, а и при якетата и палтата. **(сн. 4)**

Друг ярък цветен акцент е кобалтовият. За хората, обичащи синьото, това може да е интересна алтернатива, близка до класиката, но в същото време далеч от стандарта. Колкото до останалите модни цветове за дъждовното време, в представите на известните марки не е трудно да открием и червеното, което присъства в различни нюанси при Dolce&Gabbana, Moschino и др. **(сн.5)**

1

8

10

12

Модата, разбира се, не свършва с цветовете. Ако искате да събирате овациите с изискан и актуален външен вид, доверете се на експертите, които очертават следните акценти в мъжкото облекло през есен-зима 2011-2012:

1. Кожени яки

Те са сред най-характерните модни елементи на сезона. Върху якета и палта, кожените яки носят усещане за Сибир, Аляска и високите планински върхове. Там те се използват преди всичко за опазване на лицето и шията от силния вятър, докато модните дизайнери сега ги предлагат по-скоро за украса. **(сн.6)**

2. Дъфълкот

Това палто със специфичен фасон и дължина се експлоатира с особен хъс от дизайнерите през този сезон. Част от тях залагат на класическия модел, други заемат само характерното закопчаване и някои детайли. Палта, инспирирани от класическия дъфълкот, присъстват в колекциите на Tommy Hilfiger, Paul Smith, Valentino, Bottega Venetta, Roberto Cavalli. **(сн. 7)**

3. Дълги палта

Те са поредният моден хит в колекциите на много модни къщи. Задължително са под коляното. **(сн.8)**

4. Кардиган

Класическата плетена жилетка без яка през последните сезони все повече измества

6

сакото. Тя изглежда добре дори в комбинация с риза и вратовръзка. Сега ще сте още по-модерни, ако я съчетаете с панталон с тесни крачоли. **(сн. 9)**

5. Карета

Карираните тъкани в контрастни цветове – това е една от най-ярките характеристики за горното мъжко об-

9

лекли през този сезон. Ще ги откриваме както при късите, така и при дългите палта. **(сн. 10)**

6. Широки панталони

Точно така – панталонът се разширява, продължавайки тенденцията от изминалото лято. Моделът има все по-голяма тежест в колекциите на Tommy Hilfiger, Ralph Lauren, Calvin Klein, Giorgio Armani, Dries Van Noten, Z Zegna. **(сн. 11)**

7. Два реда копчета

Двуредното закопчаване започна да ни напомня за себе си през миналия сезон, а сега вече го откриваме във всякакви палта, якета и сака. Масово го използват в Burberry, Corneliani, John Varvatos, Ralph Lauren, Roberto Cavalli…

8. Големи чанти

Те ще са неизменният аксесоар в мъжката мода на сезона. Толкова големи, че често приличат повече на куфари и пътни чанти. **(сн. 12)**

ЖИЛЕТКАТА, без която не можем

Ако надникнем в речника, думата кардиган идва от английската cardigan и означава плетена, вълнена жилетка по тялото, без яка, с копчета и дълбоко изрязано деколте. А ако проследим историята ѝ, ще открием, че тя се появява преди повече от два века и че с времето от мъжкия гардероб се пренася в дамския, сдобивайки се с всякакви модификации.

Първите образци на т.нар. кардиган са плетени от дебела вълна и са предназначени за военнослужещите, които ги обличат под мундирите си (с това се обяснява и липсата на яка). Обикновено са с дълги ръкави, гарнирани са с кожа или ширити, закопчават се до долу с копчета. Именно тази дреха топли войниците в студените нощи по време на Кримската война. На особена почит се радва в гардероба на лорд Джеймс Томас Брюденел, 7-и граф Кардиган (1797–1868), който предвожда леката кавалерия. Той се слави с безупречния си външен вид, а неговият полк е смятан за най-елегантния в Европа. В знак на благодарност войниците му кръщават жилетката на него и досега по света тя е известна като кардиган.

Не друг, а Коко Шанел изиграва важна роля в популяризирането ѝ през 20-те и 30-те години на XX век. Тя я включва в костюмите от две части (плетена жилетка/жакет и пола) или от три части (плетена жилетка/жакет, блуза и пола). Истинският разцвет на кардигана обаче идва през 50-те, когато всеки поданик на Н.В. британската кралица има поне една жилетка в гардероба си. През 60-те тя вече е на върха на своята популярност. Именно това кара много домакини да се хванат за куките за плетене, а заниманието става една от отличителните черти на периода.

В началото на 70-те жилетчиците стават все по-малки, а трикотажът – все по-тънък. Така чак до 90-те, когато и в Европа, и в Америка плетените някога от вълна кардигани започват да се изработват от памучна и копринена прежда. Днес жилетката с право се смята за една от най-популярните дрехи за хладното и по-студеното време. Нещо повече, вълненият кардиган с копчета си остава най-топлата, удобна и практична дреха както в дамския, така и в мъжкия гардероб.

Сега жилетката присъства в колекциите на всяка модна къща. И всеки дизайнер внася своите хрумки в тази „най-обикновена" плетена блуза с копчета. Съвременната жилетка може да е трикотажна или шита, може да е по-лека за лятото или по-дебела за зимния студ, със или без яка. Може да е миниатюрна, плътно по тялото, а може и да е свободна, леко вталена или пък огромна и безформена. И дължината ѝ може да е всякаква – от линията на талията чак до средата на прасците. Кардиганът е универсален, удобно се носи с риза, поло или тениска, лесно се комбинира с аксесоари.

Плетките и цветовете също са безгранични, но най-популярни, разбира се, си остават трикотажните жилетки в класически цветове: черно, кафяво, бежово, тъмносиньо, сиво и в нюанси на горчица. Причината? Просто е – все пак кардиганът е английска дреха.

Вечният дъфълкот

Колкото по-студено става навън, толкова по-често посягаме към палтата. Колкото до техните разновидности, едно е сигурно – т.нар. дъфълкот е любима спортно-елегантна дреха и на дамите, и на господата, и на хлапетата. Оригиналният модел също е свързан с Англия и извървява доста дълъг път, преди да се настани в съвременния гардероб.

Историята му започва около 1860-а, когато Royal Navy (Кралските британски военноморски сили) се обръща към фирмата Ideal Clothing Company с молба да проектира универсална, топла горна дреха за моряците. В началото това е малко грубовато, обемно палто с качулка, дървени закопчалки и два джоба. Дъфълкотът се оказва изключително надеждна дреха за района на студения Атлантик и Северно море, затова още около 1863-а го включват в официалната моряшка униформа.

През 90-те години на XIX век вече е изработена и типичната кройка на това палто – прав силует с дължина до средата на бедрата, качулка, два външни предни джоба с капачета, двуредно закопчаване с четири характерни дървени или кокалени копчета, наричани някога на шега „бивни на морж", които се прикрепват към плата с помощта на кожени лентички или шнурчета. Името си дължи на белгийския град Дьофел, където навремето се произвежда бежов, много дебел и груб вълнен плат. След последвалия резонен протест на английските производители на вълна обаче шивачите спират да купуват белгийските платове и започват да използват вълната, произвеждана в Йоркшир. Името на легендарното палто обаче си остава.

Любопитно е, че всички характерни за дъфълкота елементи, напр. онези „бивни от морж", са проектирани специално с мисълта за английските моряци и за условията, в които те отбиват военната си служба. Когато си с дебели ръкавици, е по-лесно да се справиш с дървените или кокалени „пръчици", отколкото с обикновените кръгли копчета.

До времето на Втората световна война дъфълкот носят единствено британските военни. Е, някои не харесват уникалното палто, което внася елегантност в униформата и дава възможност и на адмирала, и на обикновения юнга да изглежда и да се чувства добре в една и съща дреха. Затова част от висшите офицери предпочитат традиционните тъмни двуредни балтони с мека яка и ревери.

Почитател на топлото по-късо вълнено палто обаче е фелдмаршал Бърнард Лоу Монгомъри (1887-1976), който още като млад офицер от Британската армия си харесва своя „duffle coat". Ветеран от Първата и Втората световна война, герой от битката при Дюнкерк и Аламейн и един от главнокомандващите сухопътните войски на съюзническите сили, той носи бежовия си дъфълкот по всички фронтове. Палтото се превръща в негова запазена марка и започват да го наричат „Monty coat", тъй като прякорът на военачалника е Монти.

След края на войната и демобилизирането на хиляди английски войници, във военните магазини са върнати повече от милион дъфълкоти. През 1951-ва английското правителство моли местната фирма Harold & Fred Morrison(по-късно Gloverall) да помогне в разпродажбата им. Специалисти в търговията с вълна и кожи, нейните собственици приемат предложението и подхождат творчески към реализирането му. За да придадат на палтата „по-цивилен" вид, те решават да им пришият карирана подплата. Така се ражда класическият дъфълкот, чийто отличителен знак освен закачливо надничащите карета, са характерните кокалените копчета с кожени илици. Фирмата започва да шие и дъфълкоти в различни цветове – сини, черни и червени.

През 50-те и 60-те години на XX век производството им бързо покорява британския пазар, а дъфълкотът най-много се харесва на аристокрацията, на студенти и интелектуалци. Той е и най-носената горна дреха от английските ученици. Толкова е популярен, че дори любимото на децата мече Падингтън от книжките на Майкъл Бонд (у нас издадени от ИК „Агата-А") е облечено с прекрасен малък син дъфълкот. Днес той е сред топ елементите в модата британски стил и се носи навсякъде по света. Колкото до цвета, можете да изберете всякакъв, дори оранжев. Или най-добре бежов, досущ като на мистър Монти!

САН ФРАНЦИСКО – красота в мъглата

Сан Франциско е построен на 42 хълма, заобиколени от три страни от Тихия океан и красив залив. Градът е център на Bay Area с население от около 8.5 милиона души, което прави района втори най-гъсто населен след Ню Йорк. Сан Франциско има приятно време през цялата година. Лятото не е много топло, а зимата не е много хладна. За сметка на това често има мъгла. Тя се появява и изчезва бързо. Под нея обаче винаги се появява един красив и пълен с живот град.

Мостовете

Една от най-известните забележителности и символ на града е мостът The Golden Gate. Някога е бил наричан „мост, който не може да бъде построен". Днес е едно от седемте чудеса на съвременния свят. Този великолепен мост е открит през 1937 г. За неговото изграждане са трябвали четири години постоянни „битки" със силния вятър, гъстата мъгла, коварните приливи и отливи. Мостът свързва града с Марин Каунти. Често не може да бъде видян целият, тъй като мъглата пада много ниско. Другият известен мост - Бей Бридж, се намира от южната част на залива. Той е построен година преди Golden Gate и свързва Сан Франциско с Бъркли и Оукланд. Бей Бридж е двустепенен и през него минават над 250 000 превозни средства всеки ден. Той е най-големият мост на територията на Калифорния и е платен. Таксата за преминаване е 4$ само в посока Оукланд - Сан Франциско.

Старите трамваи и стръмните улици са емблемите на калифорнийския конгломерат

Старото име на Сан Франциско е Йерба Буена /Хубавата растителност – от исп./ и идва от изобилието на храст в района. Кръстен е така от испанските заселници през XVIII век. Името се е запазило и до ден днешен - има остров Йерба Буена, недалеч от града. Когато селището е превзето от американците през 1846 г., по време на Мексиканско-американската война, е преименувано на Сан Франциско.

Църквата „Месия Свети Франциск от Асизи", известна още като „Месия Долорес", е най-старата сграда в Сан Франциско, основана на 9 октомври 1776 г., на която е кръстен и града. Храмът в квартал Мишън носи името на свети Франциск от Асизи, монахът-основател на едноименния орден.

Сан Франциско има разнообразни квартали, всеки със своя чар и характеристики. Преобладават етнически квартали като италианския Норт Бийч, Китайския квартал, японския Уестерн Адишън, латиноамериканския Мишън, руския Ричмънд, виетнамския Тендерлойн. Някои са бизнес ориентирани като Финансовия район и Даунтаун. В други живеят предимно хора от определена сексуална ориентация като гей квартала Кастро. Други се знаят като тузарски и богаташки като Телеграф Хил, Марина, Нои Вали, Президио, Пасифик Хайтс. Кварталът Хейт-Ашбъри става известен като епицентър на хипи движението през 60-те години. Има и квартали острови като Йерба Буена. Кварталите по-близо до Тихия океан са по-мъгливи, докато тези в източната част на града са по-слънчеви. Норт бийч - Северният плаж, всъщност не е плаж, а италианската част на града с многобройни местни заведения. За разлика от други места в Америка, тук наистина все още се говори италиански. Китайският квартал пък е най-големият по рода си извън Азия.

Най-бързият начин за придвижване в огромния трафик, слизайки на международното летище SFO, е Барт (Bay Area Rapid Transit). В едната посока цената е $8.10.

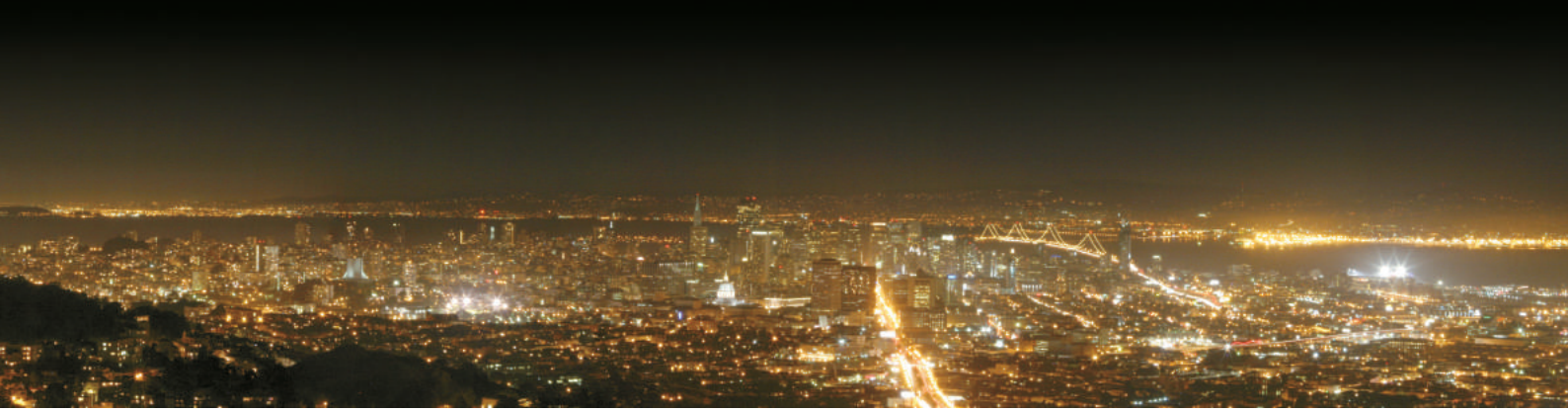
Първа спирка в центъра е Union Square, където е съсредоточен основният туристически поток. На площада местни художници излагат картини и стенописи на показ. Около парка пък стотици посетители се припичат на слънце с бири в ръце. Целият квартал е пълен с туристи. Районът предлага безброй ресторанти, хотели, бутикови магазини, молове, изобилства от крайпътни търговци.

Powell Street Station е най-популярното място, оттам тръгват старите трамваи на Сан Франциско. Една обиколка струва $5. През лятото трамваите са дотолкова пълни с туристи, че всички буквално висят през прозорците или по стъпалата с фотоапарати в ръка и снимат забележителностите.

Задължителна спирка от обиколката на града е Alamo Square. Вероятно това е едно от най-сниманите места в Сан Франциско. На всички картички са заснети известните викториански къщи на Аламо. Непосредствено до парка се намират „Дяволските пеперудки" (Painted ladies) - известни

На кея

Пъстрота от рибарски лодки, сергии с морски дарове, казани с раци, ресторанти. Почувствайте се най-добрия рибар на Fisherman's Wharf. Това вероятно е най-обичаното място от местните жители, както и от туристите. Намира се на пристанището на Pier 39. На този кей може да се веселите цял ден. Има и специално създадени платформи, които са дом на морски лъвове. Fisherman's Wharf предлага и друга забележителност - известната хлебопекарна Boudin. Основана е през 1849 г. В нея може да видите как се прави тесто с определена форма на купичка и се пече. След това се сервира с рибена чорба или мидена супа.



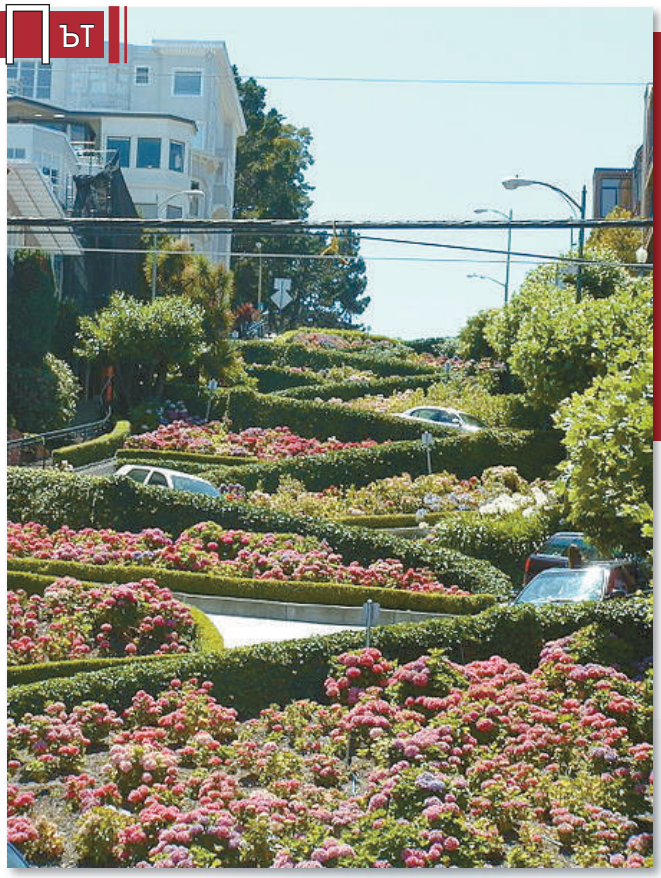
ярко боядисани в различни цветове къщи. На техния фон може да се видят и небостъргачите, от които най-забележителният е т. нар. Иглата.

Моментът за отдих по време на разходката пък естествено идва на площад Жирардели Шоколадената фабрика е направена като ресторант и можете да опитате изкушението на купчините калории. Всички туристи тук са с лъжички и кофи шоколад или сладолед.

Не е за изпускане Калифорнийската академия на науките. Това е най-зеленият музей на земята с аквариум, планетариум, гори. Входът е $29.95. Може да се разходите в Golden Gate Park и градината с японски чай.

7,8 по Рихтер

Градът и сградите са пълни с пожарни кранове. Сан Франциско е силно податлив на земетресения. Всъщност всеки ден в града има повече от 40 труса, но те са леки и остават незабелязани. Тъй като земетресение може да причини сериозни щети на водопроводите, тези кранове са направени за извънредни ситуации. Сан Франциско е известент с едно най-разрушителните заметресения в историята на САЩ. Случило се е на 18 април 1906 г. в 5,12 ч. и е било с магнитуд от 7,8 по Рихтер. Епицентърът е бил на около 3 км от Сан Франциско, по протежението на разлома Сан Андреас. Между 225 хил. и 300 хил. души остават без дом след труса, населението на града тогава е било 410 хил. жители. Заради предизвикания пожар са разрушени над 80% от града.



Кривата улица

Сред най-големите забележителности на града е известната крива улица с цветята - Lombard Street. Разходете се по нея, за да видите красотата и гледката от хълмовете на Сан Франциско. Можете да ползвате и малките електрически колички Go car за обиколка на града. Маршрутът води към тази улица, по която да се спуснете в галоп. През цялата обиколка касетофонът на количката ви обяснява покрай какво минавате и ви разказва за забележителностите. Тя ви напътства и накъде да карате.

Алкатраз

От пристанището тръгват и най-интересните круизи. Най-популярният е до затвора Алкатраз. Името му означава пеликан на испански език и се намира на миля и половина от брега. Има редовни круизи и фериботи. Пътуването трае 15 минути. Алкатрас е бил мястото с първия фар, построен на брега на Тихия океан. По-късно става федерален затвор, а там са излежавали присъдите си небезизвестните Ал Капоне, Machine Gun и Робърт Кели. Обиколката на затвора включва аудио, запис на разкази от бившите охранители и затворници. Въпреки че островът е толкова близо до брега, няма доказателства за успешното бягство от него заради ледените и бурни води.

От вила „Тихото гнездо“ Дева Мария бди над морските пътища

ФОТО АВТОРЪТ

Сенки в Двореца

Бившата лятна резиденция на румънската кралица превръща Балчик в приказно място за туристите

Вила „Тихото гнездо“

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

В игра с вятъра еоловата арфа на върха на минарето звънти като смях. Бистрите води на „Сребърния кладенец” примамват да се огледате в тях, преди да пристъпите вратите на Градината на Аллах. Приказните нимфи в Храма на водата чакат да си тръгне и последният посетител, за да се покажат...

В архитектурно-парковия комплекс „Двореца” в Балчик може да прекарате цял ден, без да усетите как времето минава. Тук си дават среща култура, история и традиции, мечти и романтика, белязани от превратностите на времето. Тази истинска архитектурна перла е изградена през 1924 г. за лятна резиденция на румънската кралица Мария Александрина Виктория де Единбург. Тя идва тук, привлечена от разказите на приятели, за които Балчик е зелен оазис.

История

Италианските архитекти Америго и Аугустино са направили проекта, като са спазили строгото изискване сътвореното от човешка ръка да не нарушава красотата и великолепието на местността. Най-голямата природна благодат била изобилната вода от изворите "Ак бунар" (Бял кладенец) и "Чатал чешма". Парковият комплекс е създаден от швейцареца Жул Жани. До революцията в Русия той е бил

главният градинар на руския император Николай Втори и под неговите грижи било парковото стопанство на дворците в Царско село край Петербург. Сред указателните табели в комплекса четем: „Жани с лекота успява само с няколко щрихи да засили очарованието на природата. От ръцете му разцъфват разкошните цветове, недостижими дори за човешкото въображение – нежно розови като изгрев, огнено червени като залез, искрящо бели като мечтание, кадифено червени като тайна."

Гробът на кралицата

През 1937 г. градинарят чудотворец си отива от този свят и неговото дело в Двореца се продължава от друг прочут паркостроител – швейцарецът от еврейски произход Карл Гутман. По късно той става управител на целия дворцов комплекс. Днес трудно бихме могли да си представим благоуханията, които са се носели из градините от добре подбраните и грижливо поддържаните растения. Но по всичко личи, че много хора са вложили душа и сърце в изграждането на този уникален дворец. Нещо повече – точно това място е избрала кралицата и като свой дом във вечността. Тя умира на 18 юли 1938 г. в Синая и по нейна заръка поставят сърцето ѝ в малко златно ковчеже с герба на Румъния, за да го върнат в градините в Балчик. Желанието ѝ било то да е отделно от тленните ѝ останки, които по традиция се полагат в Сребърната църква в румънската столица, където се погребват всички представители на кралската фамилия. На 7 септември 1940 г. по силата на Крайовската спогодба Южна Добруджа е върната на България. Още на следващия ден ковчежето със сърцето на кралицата е изнесено от параклиса „Стела Марис" и е предадено на адютанта ѝ, за да го пренесе в Румъния.

Мостът на въздишките

Факти

- ✓ Около 300 хил. туристи са посетили Двореца през 2010 г.
- ✓ Финансовите постъпления през миналата година са 1.5 млн. лв,
- ✓ Комплексът се издържа от собствените приходи, като разходите по поддръжката през 2010-та са около 1 млн. лв.
- ✓ За озеленяването и парковата архитектура на националната културна ценност се грижи Ивелина Радилова. Тя е ландшафтен архитект - доктор на науките, специализирала е опазване на исторически паркове.

Кръстовидното водно огледало в Английския двор, в което цъфтят водни лилии

Параклисът „Стела Марис"

Воини пазители на водата украсяват чешмите

Тихото гнездо

Вила „Тихото гнездо" е любимо

Музейната експозиция във вила „Тихото гнездо“ съхранява оригинални икони от дворцовия параклис „Стела Марис“

Храмът на водата, наречен Нимфеум

място на кралица Мария. Минарето, което величествено пробива небето, няма религиозна стойност, а е архитектурен реверанс към културните традиции на Балканите. Но повеят на Изтока не свършва с него - куполната баня е обзаведена в ориенталски стил с луксозна вана в центъра и четири малки ванички с кранове за студена и топла вода, която идва от специална парна инсталация. На каменния зид на сградата обаче стои взираща се в хоризонта белокаменна статуя на Дева Мария, която закриля морските пътища.

В близост е Градината на Александър, а в нея е Алеята на вековете , покрита с 20 воденични камъка, всеки от които е символ на век човешка история. Кралицата завещава за всяко ново столетие да се прекатурва нов воденичен камък. В края на алеята един камък, свидетел на новото столетие, чака то да изтече. В тази градина растели любимите на кралицата бели лилиуми. За пръв път в детството си видяла това цвете. Години по-късно правила редица опити да го засади, но все неуспешно. И най-сетне Балчик сбъднал мечтата да се радва не неговата белота и аромат.

Алея на виното

Отвъд зида на Алеята на вековете се издигали белите стени на пушалния салон, наречен „Черната вълна”. Някога дървените врати на сградата се плъзгали по гланцирания мозаечен под и се скривали в стените. Имало причудлив фонтан и покрай него на ниски масички дремели старинни наргилета. Любопитна подробност от дворцовия живот са акустичните приспособления, които позволявали да се подслушва и най-тихият разговор на гостите в пушалнята. За съжаление свлачищата били немилостиви към „Черната вълна”.

„Висящите тераси” са наредени амфитеатрално над вила „Тихото гнездо”. Тук растат смокини, рози, текома, ампелопсис. Каменните стълбища се катерят по стръмнината и се провират се през тесни арки. Когато се изкачите по този лабиринт, ще стигнете и до гроба на Мария. Кръстът е с каменна резба на черковнославянски език.

Стълба към небето

Алеята на виното води към Моста на въздишките. За него се казва, че разделя и свързва два свята – единият, който дава отмора на тялото, и другият, който зарежда душата и сърцето. Често в живота двата свята съществуват, но преходът от единия към другия не е толкова лесен. Има поверие, че ако си намислиш съкровено желание, и преминеш през този мост със затворени очи, то ще се сбъдне.

Отвъд моста е градината „Английски двор”. Тя е своеобразен жест към предците, тъй като кралица Мария е роден в Англия на 29 октомври 1875 г. Внучка е на английската кралица Виктория по баща и на руския император Александър II по майка. Баща ѝ Алфред, дук на Единбург, е втори син на кралица Виктория. Майка ѝ е единственото момиче в руското императорско семейство.

От магнолиите се носи нежно ухание, а водните лилии дават колорит на Кръстовидното водно огледало. В Нимфеума прохладният морски бриз гали листата на вечнозеления бръшлян. Алеята на белите лилиуми, в която днес растат червени гладиоли, отвежда до параклиса „Стела Марис”. Дърворезбованият трон и иконостасът са изработени през 1721 г., но кралицата ги откупила от Кипър специално за храма.

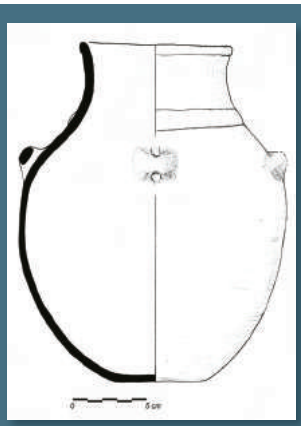
Разходката не свършва дотук. Тя може да продължи още дълго из другите вили и градини в Двореца, а после пътешествието да се пренесе сред екзотиката на Ботаническата градина.

Историческите превратности ни отреждат привилегията тази красива лятна резиденция да е на българска земя. Наше е и задължението да не го превръщаме в спомен от минала слава. Едва ли Жул Жани и Карл Гутман ще приемат което и да извинение, че на това място днес не растат белите лилиуми на кралица Мария.

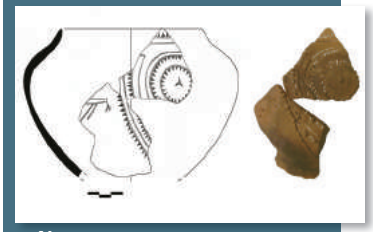
Драгойна

Върхът, който дели планината на две, крие тайни още от бронзовата епоха

Малка Драгойна - поглед от Голяма Драгойна



Съд, поставян да виси на въжета, XVIII - XV в. пр. Хр. (бронзова епоха)



Кантаросовиден съд с геометрична украса от късната бронзова епоха (XVII - XV в. пр. Хр.)

Източен склон на Малка Драгойна

ЮЛИЙ СТОЯНОВ

В най-северната част на Родопите, където Тракийската низина се среща с планината, се извисява Драгойна – най-високата точка на едноименния рид, недалеч от град Първомай. Освен великолепна гледка на север към долината на р. Марица изкачването на този величествен връх предоставя и рядка възможност да се посети и археологическият обект, разположен на стратегическо място. Възвишението е лесно достъпно от южната си страна през село Буково. Пътят криволичи по билото на планината и води до живописна котловина. Селските къщи в далечината създават усещането за пътуване в район, където не само ландшафтът, но и епохата са различни.

Пътеката към върха преминава през гъста гора. Скалният венец на Малка Драгойна, в подножието на Голяма Драгойна, се откроява спрямо зелените склонове на планината. По този маршрут от село Буково, означен с туристическа маркировка, изкачването до върха отнема около час и не изисква специална екипировка. Подходящите метеорологични условия и желание за приключение обаче са задължителни.

С името на рида е свързана интересна легенда за Драгой, княз на славянско племе и неговата дъщеря Драгойна, която построила там бял каменен дворец. С вероломство ромеите превзели и разрушили нейната резиденция. При археологическите проучвания на Малка и Голяма Драгойна обаче се откриват керамични фрагменти и различни находки, които се датират в късната бронзова и желязна епоха и предхождат заселването на славяните на Балканите. Всяко лято екипът на Елена Божинова от Археологическия музей в Пловдив разкрива нови данни за древната история на родопския връх.

Средище от късната праистория

Драгойна е заселена за първи път през първата половина на второто хилядолетие преди Христа, а през XV-XIV век пр. Хр. на върха вече има значим център, който поддържа контакти с Егейския свят. Открити са фрагменти от пет съда, произведени в най-северния градски център от микенски тип при Димини в Тесалия, разказва Божинова. Проучванията през последните две години доказаха съществуването на мощно укрепление на Малка Драгойна, което наподобява акрополите в

пътуване назад във времето

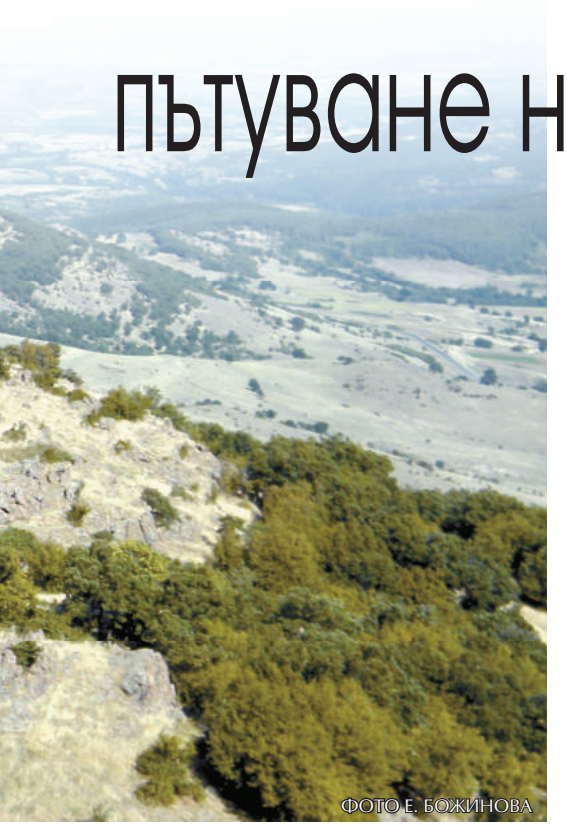


ФОТО Е. БОЖИНОВА

Гърция от този период. Обособено е централно пространство – равно изсечена скална площадка, оградена от огромни скални блокове и стъпаловидно разположени каменни стени. Теренът наоколо е терасиран и допълнително укрепен. В тези части вероятно са съществували жилищни постройки, които са ограждали централната публична част на селището. Възможно е там да е било разположено седалището на владетеля или алтернативна на него институция като общо събрание.

Имение с двор

През следващите столетия площта на обитаване значително се разширява и тогава са заселени обширните северни тераси на Голяма Драгойна, както и цялата площ на седловината между двата върха с малкото възвишение Кючюк тепе. Промяната в границите на селището през ранножелязната епоха (XI-VII в.) се обяснява с реорганизация на стопанството и обществените структури. Застрояването с висока плътност през бронзовата епоха е заменено от „разпръснати“ постройки - „родови имения” с обширни „дворни” пространства, необходими при отглеждането на големи стада от домашни животни, обяснява младата изследователка. Като подобно „родово имение” тя интерпретира мегалитна постройка на Червената скала, проучена преди три години.

Контролен пункт

Втората половина на първо хилядолетие преди Христа също е време на значителни промени, които се отразяват върху живота около родопския връх. Каменните стени на Голяма и Малка Драгойна през този период са изградени от добре обработени блокове, но според Божинова селището губи значението си на значим регионален център. Великолепното географско разположение на върха, който доминира над околната равнина, вероятно е една от причините за укрепяването на планинското възвишение и превръщането му в убежище по време на военен конфликт.

Къде е водата

Поради липсата на съвременна инфраструктура Драгойна днес изглежда трудно достъпна, но в древността към нея са водели няколко пътя с добре изградени трасета. Гъстото заселване на планинската част от региона е свидетелство, че скални върхове са предпочитани за изграждане на селищата на траките през тези ранни периоди. Една от причините вероятно е по-високо ниво на водите, поради което ниската част на терена е била често заблатена. Тази специфика предполага и повече водни ресурси в сравнение със съвременната епоха. И днес в дъждовни дни между скалите на Драгойна се появяват няколко извора, които в древността са били по-активни и са ползвани като основен водоизточник на селището, споделя своите наблюдения археологът.

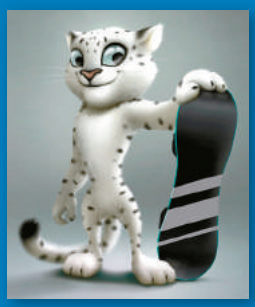
При слизането от върха се разкрива великолепна гледка както към източната, така и към западната част на Родопите, понеже разположената на надморска височина от 813 м. най-висока точка на рида се приема за географска граница между двата дяла на планината. Посещението на Драгойна и неговата околност е идеална възможност за всеки, който търси различното изживяване и е готов да се отклони от традиционните туристически дестинации, да се впусне в предизвикателството да достигне върха, да се насладе на природната красота. Драгойна обаче предлага и възможност за досег с археологически свидетелства от далечното минало на Балканите.

Голяма и Малка Драгойна - поглед от юг

Горещи

Талисманите

Не един, а цели три талисмана ще имат Зимните олимпийски игри в Сочи. Леопард, бяла мечка и заек са трите животинчета, които бяха избрани след национално телевизионно допитване сред предложени 11 претенденти. Скандал съпътстваше избора на талисмана, защото часове пред да започне церемонията, сайтът gazeta.ru писа, че фаворитът на премиера Владимир Путин за символ на Олимпиадата е леопардът. Журито на конкурса и зрителите избраха талисмани да станат трите животинчета, за да бъде отдадена почит към Светата Троица – Бог Син, Баща и Свети дух, които владеят душата на всеки православен руснак. Два дни по-късно руският президент Дмитрий Медведев заяви, че при избора на талисман за Игрите има големи разминавания между вота на ТВ-зрителите и гласуването в интернет. Тогава стана ясно, че неговият фаворит за талисман е бил белият мечок. Домакините на игрите пък харесаха за символ на Олимпиадата делфин на ски, но той не успя да се пребори с фаворитите на двамата силни мъже в Москва.



На практика Кремъл избра и талисманите на Параолимпиадата – това са Лучик и Снежинка, които също не бяха сред фаворитите на хората.

Курортът Роза Хутор се намира на 50 км от Сочи в Кавказките планини

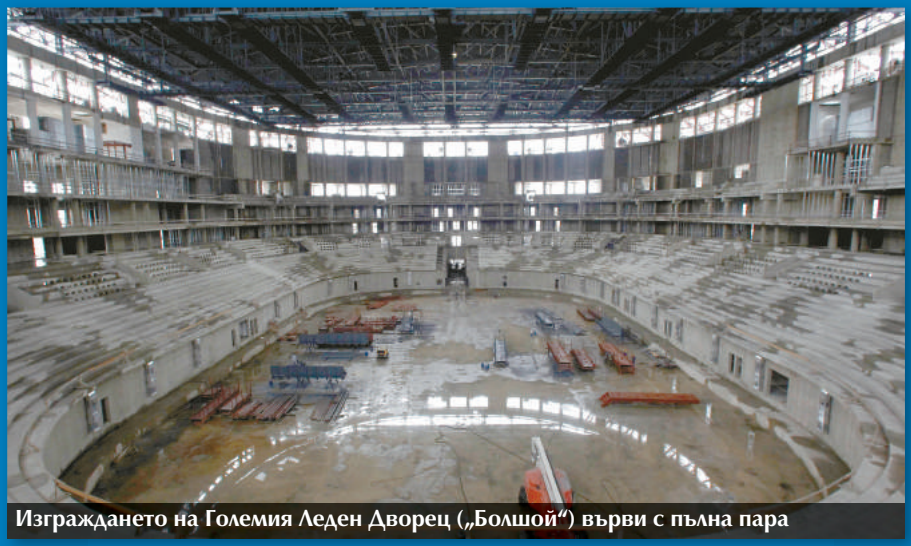
зимни игри

Часовник отброява дните до старта на игрите през 2014 г.

Скандали тресат подготовката за олимпиадата в Сочи 2014, разходите скочиха двойно

АНТОН АНДОНОВ

Два пъти скочиха разходите за олимпийските обекти в Сочи. Правителството увеличи предварително планираните разходи от 143,6 на 303,9 млрд. рубли (7 млрд. евро) Руският град ще бъде домакин на зимната олимпиада през 2014 г. Той спечели битката за домакинството на игрите през 2007 г. в конкуренция с други шест града сред които и София. Парите са предназначени за държавната "Олимпстрой", която изгражда спортните обекти. Още през август Министерството на регионалното развитие поиска държавата да отпусне повече пари на фирмата, без да обяснява за какво ще бъдат похарчени те. По-късно вицепремиерът в правителството на Руската Федерация Дмитрий Козак все пак бе принуден да поясни, че Министерството предлага преразпределение на вече отпуснати бюджетни средства, които трябва да отидат за подготовката на Олимпиадата, а не дава повече пари на "Олимпстрой" за сметка на бюджета. Скандалът гръмна, след като руският вестник "Ведомости" писа, че финансовото министерство е променило кодовете на бюджетните класификации и така в графата „имуществени вноски" са били вкарани средства, които по-рано не са били предвидени във федералните или държавни целеви програми. За последен път такива вноски са били гласувани за държавната корпорация "Олимпстрой" през юни миналата година. Оттогава промени в списъка обекти за изграждане няма, твърди изданието. Всъщност различни експерти нееднократно предупреждаваха, че крайната стойност на разходите за строителството на олимпийските обекти е невъзможно да бъде предвидена. Този юни финансирането на Олимпиадата бе изключено от списъка на държавните финансови програми на Руската Федерация. Това означава, че занапред пари ще бъдат търсени само от федерални целеви програми, което лишава


Изграждането на Големия Леден Дворец („Болшой") върви с пълна пара

Новите дисциплини

Три нови дисциплини ще влязат в олимпийската програма на игрите в Сочи 2014 г.. В руския черноморски град ще дебютира дисциплината слоупстайл за мъже и жени, която е част от надпреварите във фрийстайла, както и двете допълнителни състезания в сноуборда – паралелен слалом и слоупстайл. По време на Олимпиадата в Сочи ще бъдат раздадени 84 комплекта медали в 15 дисциплини . Зимните олимпийски игри ще се проведат от 7 до 23 февруари 2014 г., а Русия за първи път е домакин на бяла Олимпиада, след летните олимпийски игри в Москва през 1980 г. В Сочи ще се проведат и Зимните параолимпийски игри.

министерствата на финансите и на икономиката да контролират и публично да отчитат похарчените за Игрите пари. Още през октомври м.г. в. „Ведомости" писа, че подготовката за Сочи 2014 ще струва на Русия най-малко 1 трилион рубли, напук на предварителните прогнози, че Олимпиадата ще излезе 328 млрд. рубли, от които 192 млрд. идват от федералния бюджет, а 7,1 млрд. рубли - от местните бюджети на Краснодарския край и Сочи. Парите от частни инвеститори са предвидени за изграждането на туристическа инфраструктура (2, 6 млрд. долара), за олимпийски обекти - 500 млн долара, 270 млн. долара отиват за транспортна инфраструктура, а за енергийни проекти са предвидени 100 млн. долара.

Олимпийските обекти се строят в два района - Олимпийски парк и Красна поляна. Мащабите на строителството са наистина зашеметяващи. Олимпийският парк се строи от нулата и трябва да бъде завършен през 2013 г. Той ще включва Голяма ледена арена с 12 000 места, Малка – за 7 000 зрители, зала за състезанията по бягане с кънки за 8 000 души, Зимен дворец на спорта за 12 000 зрителите, зала за кърлинг за 3 000 души, Олимпийски стадион за 40 000 души и Олимпийско село, където ще живеят състезатели и треньори. В другия район - Красна поляна, вече са построени трасетата за надбягване със шейни и за бобслей, които струваха 136 млн. долара, 20 млн. отидоха за изграждането на зимен туристически център, готови са вече местата, където ще се проведат състезанията по ски бягане и биатлон с трибуни за 10 000 души. На практика вече функционира и комплексът „Роза Хутор", който е уникален, защото е мястото, където се намира финала на състезанията по сноуборд и ски. Готова е и шанцата за ски скокове. Освен за самите състезания, организаторите ще похарчат 580 млн. долара за модернизирането на съществуващата и строежа на нова телекомуникационна структура, а дължината на новите оптични кабели, по които ще преминават всички връзки със света, надхвърля 700 км. Русия вече построи 4 нови електроцентрали, които струваха на бюджета 3,2 млрд.долара и дори успя да изгради трасета за пренос на електроенергията по дъното на Черно море. Обновени са летището и жп гарата в Сочи, както и резервните летища в Геленджик, Минерални води и Краснодар. Пристанището на града също ще бъде обновено като съществуващият в момента товарен терминал ще бъде преместен, защото се намира на практика в центъра на града.

ФОТО РОЙТЕРС

Гълъб си почива върху статуята - символ на Сочи

Имотите

Цените на имотите в Сочи скочиха до 15 000 долара за квадратен метър, и то за обикновен панелен апартамент, разположен на първа линия от плажа. Седем пъти по-малко струва квадратния метър за панелка, намираща се в покрайнините на града. На практика от 2007 г. насам цените на недвижимите имоти в Сочи отчитат среден годишен ръст от 15-20%. Заради Олимпиадата интересът към инвестиции в недвижими имоти освен в Сочи расте и в съседните градове – Анапе, Геленджик и Адлер. На места собствениците на терени на първа линия до морето вече искат космическите 150 000 долара за квадратен метър, отчитат агенциите за недвижими имоти. В същото време изграждането на инфраструктурата и новите обекти в района срещнаха сериозна съпротива от страна на „Грийнпийс" заради работата в буферната зона на защитения от ЮНЕСКО Кавказки биосферен резерват и Националния парк на Сочи.

Абонамент

3 месеца 15лв.

6 месеца 30лв.

55лв. 12 месеца

☐ личен

Име и фамилия: _____

☐ служебен

Име на организацията: _____

Адрес: _____

Абонат (име, длъжност) _____

_____

Идентификационен № _____

Адрес на абоната

Код _____ Град/село _____

жк/ ул.№ _____ бл. ___ вх. ___ ПК ___

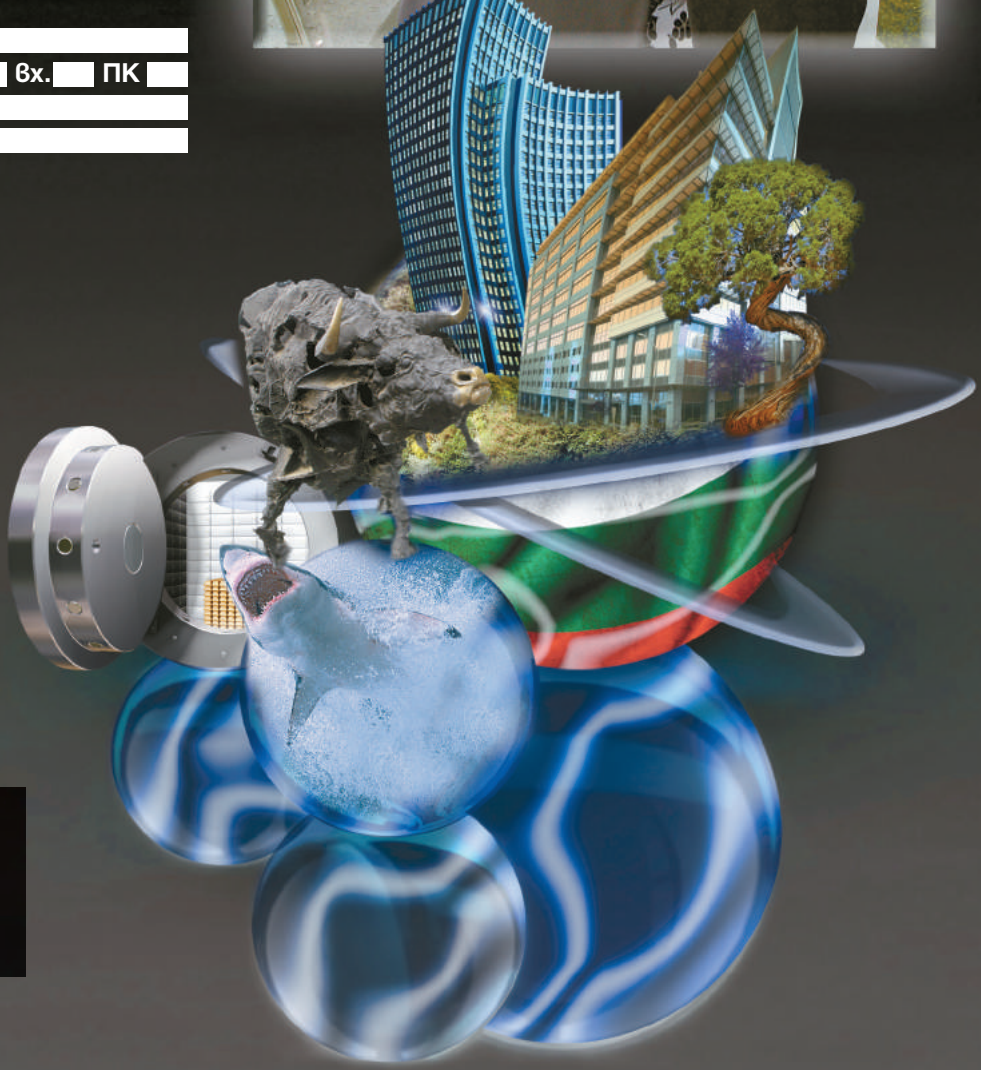
За контакти: _____ тел. _____

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
А 98Н
А 95Н
SuperDiesel
ГАЗ
24 часа
мини-маркет
ЛУКОЙЛ
ЛУКОЙЛ
МИНИМАРКЕТ

BRAND PR

PR • РЕКЛАМА • КОНСУЛТАНТСКА ДЕЙНОСТ

Истинската връзка!

www.brandpr.bg

ЛУКОЙЛ

ГОРИВА ОТ ИЗВОРА

www.lukoil.bg

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