



BRAND PR

PR • РЕКЛАМА • КОНСУЛТАНТСКА ДЕЙНОСТ

Истинската връзка!

www.brandpr.bg

ГОДИНА II
бр. 1 (9)

ИКОНОМИКА

ИКОНОМИКА

брой 9 / януари 2012 г. / цена 5 лв.



SOS

за еврото



Инвестбанк | АД



Понеси се на крилете ѝ



VISA Free | Card

Кредитна карта, разработена специално
за практикуващите свободни професии

www.ibank.bg

ibank

bull trend
brokerage



**НАШИЯТ БИЗНЕС
Е ВАШИЯТ РАСТЕЖ**

Централен офис
ИП "Бул Тренд Брокеридж"
Телефон: +359 2 815 56 60; +359 2 815 56 66
Факс: +359 2 815 56 65
Адрес: София 1000, ул. Златен рог №12, офис 2
E-mail: bulltrend@bulltrend-bg.com

"Бул Тренд Брокеридж предлага търговия с ценни книжа,
консултации, управление на активи и решения за вашите инвестиционни намерения"



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 Антонов
Петя Стоянова
Татяна Явашева

ДИЗАЙН
Едуард Лилов
Антон Ковачев

ФОТОГРАФ
Виктор Леву

ПЕЧАТ
Алианс принт

РАЗПРОСТРАНЕНИЕ
„Стандарт нюз“ АД

Темата

9 - Новото злато



Прогнози

19 - SOS за еврото
22 - Бюджети на кръстопът
26 - На втора скорост
31 - Растеж под потенциала

Интервю

34 - Симеон Дянков: Няма опасност за еврото

Секторен анализ

38 - С дъх на петрол

Портфейл

43 - Лабиринтът на риска

На фокус

46 - Спиралата на дълга

Компании

49 - Миглена Тачева:
Развиваме проектите си
в крайморски общини

Пазар

50 - Слаб ток в борсата

Финанси

52 - Бъдещето на банките
56 - Кризисни рокади



Държава & Бизнес

58 - Виртуални реалности
60 - Валери Борисов:
Очакваме 100 млн. лв. от
Европа за е-управление

Развитие

62 - „Пълна промяна“
за спа индустрията

Ноу - хау

66 - И незнанието е сила
70 - Петър Горялов:
Секундите решават мача

72 - Стандарти по мярка

Досие

74 - Европейското лице
на БАКБ

Техно

76 - Правилата на играта
80 - Лаборатория в джоба
81 - Фейсбук - съсед
на Дядо Коледа

Империи

82 - Нокия - пътят към
голямото завръщане

Марката

86 - Изкуството на
писането

Тенденции

90 - Звездни
спомени
за милиони
94 - Обречените
новогодишни
обещания



Събитие в цифри

96 - Голямото
празнично харчене

Медии

98 - Телевизия от бъдещето

Ноти

102 - 12 посланици
на музиката

Лица от екрана

104 - Титанът
Морган Фрийман

Лица от подиума

108 - Феята на шапките

Мода

111 - Зима на косъм

Път

115 - Раят на Земята

Маршрут

119 - Долината
на царете
и розите



Организиран от Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) участия на български малки и средни предприятия в международни изложения през януари 2012 г.



13-17.02.2012
PRODEXPO 2012



Международното изложение в областта на хранително-вкусовата промишленост и винопроизводството, Москва, Русия

PRODEXPO е едно от най-авторитетните събития в областта на хранително-вкусовата промишленост и винопроизводството. От 1994 г. изложението се организира ежегодно. В последното издание на PRODEXPO 2011 са взели участие около 2000 фирми, разположени на 40 000 кв. м изложбена площ, а търговските посетители са били повече от 60 000.



BIO FACH 2012



Международно изложение за биопродукти, Нюрнберг, Германия

BioFach е най-голямото изложение в областта на биологичните продукти, което се организира ежегодно от 1990 г. В последното му издание са взели участие повече от 2500 изложители, а броят на посетителите е надхвърлил 44 хиляди души от 130 страни. Участниците в BioFach обхващат следните сектори: биологични храни и напитки, биологичен текстил и облекла, биологично вино, биологично олио, натурална козметика.



19-22.02.2012
GULFOOD



Международното изложение в областта на хранително-вкусовата промишленост, Дубай, ОАЕ

GULFOOD е едно от най-важните изложения в Близкия изток, посветено на хранително-вкусовата промишленост. Изложителите имат възможност да представят достойно своята продукция и да се срещнат със сериозни международни купувачи. На GULFOOD 2011 участие са взели повече от 3500 фирми, разположени на изложбена площ от 47 000 кв. м, а посетителите са били около 60 000.



28.02-02.03.2012
CPM - Collection
Premiere Moscow



Международното изложение в областта на модата, Москва, Русия

Изложението е ключово за бизнес срещи и партньорства на руския моден пазар. На него се представят над 1000 търговски марки. Регистрираните посетители на последното издание са над 18 000. В промоционалната проява участват фирми производители на мъжка, дамска и детска мода, кожени изделия и аксесоари.

Изложенията са включени в Индикативната програма на Изпълнителната агенция за малките и средните предприятия за 2011-2012 г. за организиране на участия в международни специализирани изложения на българските малки и средни предприятия. Финансирането на българското участие е в рамките на Проект BG161PO003 - 4.2.01-0001 – „Насърчаване на интернационализацията на българските предприятия”, по който ИАНМСП е институционален бенефициент. Проектът е получил финансиране от Европейския фонд за регионално развитие чрез Оперативна програма “Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 – 2013



DYNAMIC Visa

Получавате процент обратно от всяка покупка, извършена на ПОС терминал с DYNAMIC Visa кредитна карта:

- **10%** от всяка покупка в Карфур в цялата страна до 31.03.2012 г.
 - **4%** минимум от всяка покупка в партньорската мрежа на DYNAMIC Visa
 - **1%** от всички покупки при търговци на територията на България и чужбина
- Всички обявени проценти получаваш обратно под формата на ваучер.

Кандидатствайте на www.loanadvisor.eu, на телефон **0800 19 222** или в офис на **Alpha Bank България**.

44%
купуват само
едноцветни
дрехи

16%
купуват бельо за
срещуположния
пол

6%
купуват
вълнени
дрехи през
лялото



34%
купуват дрехи с
топли цветове
през зимата

ЗНАЕМ МНОГО ЗА ПАЗАРУВАНЕТО, ЗАТОВА СЪЗДАДОХМЕ

DYNAMIC

КАРТАТА, КОЯТО ТИ СЕ ОТПЛАЩА
ПРИ ВСЯКА ПОКУПКА.



ПОЛУЧАВАШ **10%**
ОБРАТНО ПРИ ПОКУПКА
В КАРФУР ДО 31.03.2012 Г.



ALPHA BANK

Заедно напред!

☎ 0700 16 222, 🖱 www.alphabank.bg

Почит за Атанас Буров

Навръх професионалния празник на банкериите 6 декември бе открит паметник на големия български ро-голюбец, общественик и финансист Атанас Буров. Бронзовата статуя е разположена в Градската градина пред БНБ. Паметникът е дело на скулптора проф. Емил Попов и архитекта Петър Стрясков. Създаден е по инициатива на председателя на фондация „Достойни българи“ Илия Георгиев, който беше особено развълнуван и щастлив, че след 12 години идеята му е реализирана. Паметникът на Буров е факт и благодарение на банкера Цветан Василев, който финансира изработването на скулптурата.



20 години успешна дейност за Пощенска банка



20-годишен юбилей в България отпразнува през декември Пощенска банка. Създадена през 1991 г. като една от първите финансови институции в зараждащата се пазарна икономика на България, днес банката се нарежда сред най-големите у нас с пазарен дял от около 10%. Кредитната институция е част от международната банкова група Юробанк И Еф Джи, а общият размер на инвестициите на групата в България надхвърля 1 млрд. лв. През 2012 г. предстои сливането на гръцката банка-майка с „Алфа банк“, която също има клон у

нас. Така в страната ще се роди нов, по-голям трезор. На празника в Националния исторически музей присъстваха близо 500 гости, сред които официални лица, представители на изпълнителната власт, партньори, клиенти и служители на банката. Тортата разрязаха Антъни Хасиотис, главен изпълнителен директор (първият отгясно), Петя Димитрова, изпълнителен директор, Теодор Каракасис, зам.генерален мениджър „Международен отдел“, Юробанк И Еф Джи, и Джорджо Прагели, генерален мениджър и ръководител на „Международен отдел“, Юробанк И Еф Джи.

CATS College е трамплин към Cambridge и Oxford

Cambridge, Oxford, Harvard, London School of Economics, Imperial College London, Warwick, Queen Mary... са само малка част от престижните университети, за които CATS College е чудесен трамплин. Изпълнителният директор на колежа д-р Глен Хоукис увери пред подобрена аудитория в София, че учебното заведение е шанс за някои от най-амбициозните българи да получат престижно образование на Запад. Най-голямото предимство дори не е фактът, че колежът се намира в центъра на Лондон, а това, че към всеки се прилага персонален подход и след като неговият талант бъде разпознат, той може да следва свой индивидуален план. CATS College предлага курсове по медицина, право, бизнес, финанси, изкуство и граматургия. И ако се насочите към него, е добре да знаете, че няма да сте първите българи, които ще го завършат.



CATS College е място за най-амбициозните, които държат на отличната подготовка, уверява д-р Глен Хоукис

Съснотелят на Google Сергей Брин и съпругата му Ан Войжицки отново направиха дарение за Wikimedia Foundation



Google спасява Wikipedia

Съснотелят на Google Сергей Брин и съпругата му Ан Войжицки дариха половин милион долара на Wikimedia Foundation. Благотворителна организация с нестопанска цел, която е основана през 2003 г., стои зад световната отворена енциклопедия Wikipedia и свързаните с нея портали. Дарение-

то е осъществено чрез фонда „Bryn Wojcicki Foundation“, създаден от 24 съучредители, като Сергей Брин е един от тях. Това обаче съвсем не е първият жест на най-популярната интернет търсачка към Wikipedia - през 2010 г. помощта ѝ към енциклопедията удари 2 млн. долара.



НОВОТО ЗЛАТО

ПЕТЯ СТОЯНОВА
ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Земеделската земя е на път да измести златото като най-надеждна дълготрайна инвестиция. Причината е, че се очаква посъпването ѝ заради нарастващото търсене на земеделската продукция за над 7-милиардното население на планетата. Икономиките и пазарите са в срив и затова някои инвеститори прецениха, че плодородните ниви са добро убежище за свободните пари. Те печелят или от рента, или от самата селскостопанска реколта. Според едни при посъпването на суровини и храни не се очаква цените на земята да падат, но други не вярват в това и предприемат действия в обратна посока и продават.

Стане ли дума, че нивите посъпват, веднага се сещаме

за Марк Твен и неговия шеговит призив: „Купувайте земя, момчета! Чувам, че са спрели да я произвеждат.“ Парите отдавна не са обезпечени със злато и при дългове, които и трилиони валутни резерви не могат да излекуват, при борси, на които оптимизмът скоро няма да се върне, земята се оказва най-апетитната ханка. Парите се печатат лесно, но не и обработваемите площи, които като цяло постепенно намаляват, но не защото все повече се продават, а заради ерозия и смяна на предназначението им.

Пазарът на земеделска земя като че ли се раздвижи от създадените икономически трудности. Факт е, че през миналата година се увеличиха сделките и търсенето на ниви, след като две десетилетия земеделските земи у нас бяха подценен актив. Нашето

Земеделската земя стана магнит за свободни капитали при липсата на друго надеждно убежище за парите

селско стопанство има потенциал за растеж и очакванията са секторът да стане един от най-бързо развиващите се в страната. Търсенето на основните земеделски продукти и култури в глобален мащаб се увеличава много по-бързо от предлагането и се разчита това да повиши нормата на възвръщаемост за земеделските производители.

Не сме сами

Цените на земеделската земя в САЩ достигнаха най-високите нива през последните 30 години. Поскърването е рекордно в равнините, където в продукцията преобладават пшеницата и добитъкът. В Средния запад, където богатата реколта от царевица и възстановените пазари на добитък донесоха достатъчно пари на фермерите, накараха инвеститорите да наддават за плодородната земя и цените се покачиха с 25% на годишна база. Някои вече се боят, че това може да е пореден балон, който да се спуска. Според експерти няма признаци за неустойчив бум.

Цената на земеделската земя във Великобритания също удари исторически рекорд през миналата година. Поскърването се дължи на факта, че обработваемите площи не отговарят на търсенето, се казва в проучването на Кралския институт на лицензираните оценители на имоти. По гумите на специалисти интересът се движи основно от фермери, които се стремят да разширят производството си поради ръста в цените на храните и суровините.

Преди присъединяването на България към ЕС анализатори изчислиха, че обработваемите земи у нас са 11-12 пъти по-евтини от средната стойност на земеделските площи в старите страни членки и от 2 до 5 пъти по-евтини от десетте, които влязоха преди нас. Земята у нас е малко по-скъпа отколкото в Литва и Словакия, но е седем пъти по-евтина от тази в Германия. Въпреки рецесията позитивните нагласи доминират на международния пазар на земя, а

Холандия гържи първенството на Стария континент. Според изследване на британската консултантска компания „Савилс“ през 2007 г. лидер в класацията беше Ирландия, но тежката криза намали почти с 50% стойността на земеделските терени. Тогава ирландските ниви се търгуваха средно по 5000 евро за декар, а две години по-късно достигнаха до 2400 евро/дка. В класацията на „Савилс“ България е на едно от последните места.

Всички харесват чернозем

У нас акционерни дружества със специална инвестиционна цел (АДСИЦ) видяха бизнес в земеделското и се заеха по най-трудния начин да уедрияват земята, след като гържавата отказа да е активен участник в процеса. Ситуацията беше под контрол, докато сривът на борсата и поскърването на нивите не принуди някои от фондовете за земеделска земя да пристъпят към собствената си продажба. Има дори едно АДСИЦ, готово да избере ликвидацията като средство за постигане на по-добра оценка за вложенията на акционерите си.

Картичката на земеделското у нас може да се промени до няколко години заради започналия процес на комасация. Прилагането на модерни земеделски практики ще допринесе за по-бърза възвръщаемост на инвестициите. Търсенето



на земя от страна на едри производители и земеделски дружества, които досега разчитаха единствено на евросубсидии, също прегрстои. Секторът в момента е далеч от потенциала си, но процесът на възстановяване започна. Цените на зърнените култури като клас активни постоянно растат и търсенето на селскостопански продукти се увеличава, обясняват от българската асоциация на собствениците на земеделски земи (БАС33).

Много анализатори очакват, че

Пазар с „права“ на

След 2014 г. моделът за подпомагане на земеделските производители в България ще претърпи коренна промяна. У нас ще има пазар на „права“ на подпомагане, носещи субсидии на площ, които ще могат да се прехвърлят и продават. Сега действащите плащания за единица площ ще бъдат заменени от система, която вече работи в 15 страни от ЕС. За разлика от сегашните директни плащания, които са неделими от земята, правата за подпомагане ще могат да се прехвърлят – продават или отдават под наем отделно от нея. В България те първоначално ще бъдат получени само от регистрираните до края на

2011 г. земеделски производители. Кои от тях какви права ще придобие ще зависи от количеството земя, което заяви през референтната 2014 г. Така, ако се декларира 1000 хектара, ще се получават 1000 права за субсидия. Ако през следващата година обаче изтекат арендните договори за 200 хектара, ще се получава субсидия само за 800 хектара. За останалите 200 права ще трябва да се подновят договорите или да продадат или дават под наем правата на някой, който притежава земя, но няма субсидия за нея.

От 2014 г. ще бъде въведен и лимит на субсидията, която едно



В близко бъдеще ще се променят цените на основните селскостопански продукти и култури. Печалбата от земеделска земя ще отбележи значително увеличение. Показателен е ръстът в броя на сключените сделки с ниви, които само през първата половина на миналата година са с 20 хиляди повече, отколкото през цялата 2010 г. Продадени са 1,200 млн. гка земеделска земя, което е четири пъти повече, отколкото преди десет години. Средната цена за декар варира между 360 и 420 лв.

По данни от собствениците на земи през миналата година средната цена за декар е между 360 и 420 лв. През 2010 г. тя се движеше около 320 лв., но ценовите ниви на някои места бяха доста по-високи от тези през 2008 г., когато за един декар се предлагаша средно 350 лв. Цената на големите парцели обаче се движи доста по-високо над средната за страната. Въпреки че в БАСЗЗ не разполагат с точна статистика за вторичния пазар, по техни изчисления цените може да стигнат 700-900 лв./

гка. Това са сделки с имоти, които са купувани преди няколко години, уегрени са и сега собствениците им постигат по-високи цени.

Кои купува

Оформят се няколко групи, които влагат в покупката на земя: арендатори; хора, които печелят от други дейности и търсят доходност за парите си; частни инвеститори в агробизнеса. Основните купувачи са арендаторите, които след добрите реколти, комбинирани с добри цени в последните две години, правят тази крачка. Земята е най-ценна за тях, защото те не могат да произведжат без нея. В техни ръце няма опасност тя да запустее и рязко да се обезцени, а и наличието на по-големи терени им дава право на по-голям пропорционален дял при разпределянето на „белите петна“, които собственици нехаят и не ги отдават под наем и аренда. Собственикът на земя си спестява усилията за договаряне и когато нивите са негови, земеделският производител не плаща рента. Ако се откаже от бизнеса, той може да отдаде нивите си на други да ги работят.

Към момента около 90% от купувачите са арендатори. По данни на Евростат около 54% от обработваната земя в ЕС е собственост на фермерите, поради което с голяма степен на вероятност можем да предположим, че към 2020 г. земеделските производители у нас ще са собственици на съпоставим дял земеделска земя: 45-50%, тоест около 14 млн. гка. Етимологията на думата „арендатори“ е показателна: земеделските производители в България все още са арендатори, но след 10 години все повече ще ги наричаме „фермери“, смята Веселин Петров от „Земни България Лизинг“.

Като цяло през последните две години се наблюдават повече сделки за продажба на земя от страна на фондовете в сравнение с предходни години. Купувачи са предимно големи земеделски стопани, които в резултат на

ПОДПОМАГАНЕ

стопанство може да получи. Горната граница е 300 000 евро, като от тях се приспадат разходите за заплати и осигуровки. Над 150 000 евро обаче плащанията на хектар също ще намаляват – за горницата до 200 000 евро – с 20%, до 250 000 евро – с 40%, а от тази граница до 300 000 евро – със 70%. Мярката ще засегне най-големите стопанства, които ще получат права за цялата обработвана от тях земя, но те ще са на по-ниска единична стойност. Ако земята и съпътстващите я права обаче бъдат продадени на производител, който е под ограниченията, той ще получава пълния размер на субсидията за тези

хектари. Целта е подкрепа за малките и средните производители, които са по-слабо конкурентни от големите стопани.

Всички придобити права ще се декларират и вписват в единен регистър, но още не е ясен моделът, по който ще се тързват. Ако даден стопанин две години не активира правото си на субсидия, ще го губи. В такъв случай то ще влиза в национален резерв, който ще включва до 3% от директните плащания за страната през 2014 г. С тези средства ще се подпомагат млади фермери, както и работещите в неблагоприятни райони.

добрата реколта, по-високите изкупни цени на продукцията и получените земеделски субсидии се насочиха към увеличаване на масивите от собствена земя. От своя страна фондовете реструктурират портфейлите си с цел концентриране в определени места, продавайки в по-малко приоритетни за тях земища.

Кой продава

Масовите продавачи са гребните собственици на земя, които се освобождават от нея, когато имат нужда от пари в брой и нямат други финансови източници. При рязко повишение на цените в порядъка на 10-20% за кратък срок се наблюдава намаляване на предлагането, тъй като притежателите ѝ започват силно да вярват, че подобен ръст ще се запази и в бъдеще и отлагат във времето го последно продажбата на земя, обобщават от сайта zemi.bg. Това означава, че покачването на цените не води до автоматично повишение на предлагането, а по-скоро го ограничава. Тези реакции на гребните собственици катализират допълнителен краткосрочен спекулативен натиск върху цените - при покачване се пазар те искат да хванат вълната нагоре, а при спадащ пазар бързат да се оттеглят.

Към момента институционалните инвеститори в земеделска земя притежават около 2 млн. га, закупени основно в периода 2005-2008 г. Основният бизнес модел на тези дружества е покупка на земя, повишаване на стойността на притежаваните парцели и последващата им продажба на заинтересовани местни земеделски производители. През 2010-2011 г. с цел реструктуриране на своето портфолио институционалните инвеститори в земеделска земя са продали около 100 000 га на земеделски производители. Очаква се през периода 2012-2016 г. тези инвеститори да предложат за продажба значителна част от притежаваните от тях терени -

Веселин Петров, изпълнителен директор Ще се продават



Зърнопроизводителите реализираха отлични печалби, което повиши неумоверно техния апетит към обработване на повече площи чрез покупка на нови земи и увеличаване на рентите с цел запазване на обработваните земи. Допълнително еуфорията завладя и нови предприемачи в земеделието, които, калкулирайки тези печалби, превърнаха зърнопроизводството в новата мантра на устойчив и високо печеливш бизнес, особено при липса на други алтернативи в условията на икономическа криза. Това е наивно късогледо мислене. Земеделието е изключително рисков бизнес и нормата на печалба трябва да се оценява поне в 10-годишен хоризонт, в който период реуването на успешни и неуспешни реколти дава реалната представа за печалбите и съпътстващите рискове.

Силната раздробеност на земеделската земя в България е основният задържащ фактор на цената в сравнение със съставими по качества земи в други страни от ЕС (Гърция, Испания, Франция, Италия), където средната цена е около 1200 - 2000

вероятно между 50-80%.

Търсене и предлагане

Първите купувачи на земя преди 5-6 години вече излязоха на печалба въпреки риска от подобно начинание тогава. Очаквания за комасация или изграждане на поливна система в някои случаи вдигнаха цените над пазарните. В сегашните условия такива „случайни“ купувачи са все по-малко. Тенденцията да се наемат обработваеми площи дългосрочно отбеляза ръст през миналата година и заявките

лв/га. Очакваната конвергенция на българското земеделие към земеделски сектори на сходни страни от ЕС в периода до 2020 г. ще бъде следствие основно на подобряване на производителността на българското земеделие чрез: интензификация на производството с цел увеличаване на добивите и качествените показатели на произвежданите зърнени култури; инвестиции в напояване; по-добро планиране на сештбооборота. Със сигурност посъпването до 2020 г. няма да е линейно, а ще бъде неравномерно с периоди на спекулативно повишение и на задържане или спад на цената.

В последните години светът също е завладян от треската по земеделска земя, като две са основните тези, които подхранват ентузиазма: „нарастващо потребление на храна“ и „земята е новото злато в глобалната несигурност“. Инвестиционната общност винаги е проявявала талант да облече в безспорни тези рязкото посъпване на един или друг вид актив, като винаги лайтмотивът е бил „не е балон, този път е различно“. Спомнете си през 2004-2008 г. колко научни и обективни аргументи безспорно доказваха как недвижимите имоти са обречени само да посъпват.

Противно на масовата еуфория за трайния ценови растеж на земеделска земя в България, очаквам през 2012 г. цените не само да се успокоят, а и леко да се понижат от сегашните стойности поради следните причини:

- Цената на земята все повече ще е зависима от дългосрочните печалби в земеделието, а прогнозите за 2012 г. не са добри: още отсега се забелязват проблеми с бъдещите добиви (основно пшеница и рапица) и

се увеличи с 35% в сравнение с 2010 г. Обичайно рентата е около 8-9% от пазарната цена на земята, затова и нейният тренд също се увеличи с 23%. Постигнатият среден наем през 2011 г. е 35 лв. за декар. Най-осезаем ръст има в района на Хасково, Ямбол и Русе, където се изплащат между 25 и 35 лв. за декар. Тези райони досега бяха пренебрегвани, но все повече инвеститори виждат в тях потенциал за агробизнес. Най-скъпо остава наемането на земя в Добруджа, където рентата е 90 лв. за декар. Сравнително евтино е във Видинско с цена между 18 и

на „Земи България Лизинг“:

ЦЕЛИ СТОПАНСТВА

В същото време световните зърнени запаси са големи.

- Очакваният таван на субсидиите (директните плащания на площ) след 2014 г. охлажда ентузиазма на земеделските производители към покупки и разширяване на стопанствата на всяка цена.

- 2 млн. гка, закупени от институционални инвеститори, ще бъдат предложени за продажба през следващите 5 години, което ще е стабилизиращ фактор на цената.

Повишаващите се печалби в земеделието постепенно се абсорбират от всички играчи във вертикалната интеграция: производителите на торове и препарати повишават цените си, за да вземат своя дял, а това води до намаляване печалбите на самите земеделски производители.

Независимо от общия ентузиазъм в публичното пространство относно гарантираното посъпване на земята, ние смятаме, че през 2012 г. на пазара на земеделска земя ще настъпи отрезвяване. Ще започнат да се предлагат не само парцели земя, а цели стопанства за продажба, включващи в себе си собствени и наети площи. Забелязва се търсене на земя за създаването на малки стопанства (200-800 гка) с многогодишни култури с по-висока добавена стойност, например лавангула и някои екзотични култури като мискантус и пауловния.

Проблемът с комасацията на земя-

та в България е интересен феномен. Хората си представят как земята ще се окрупни по принцип, но специално техните малки парцели ще си останат същите, без никога да ги „закача“. Тоест има принципна обществена воля, която е в явно противоречие с индивидуалната нагласа за персонално притежаване на наследената земя. Добрата новина е, че независимо от политическите заклинания на всяко правителство комасацията се случва вече на чисто пазарен принцип. Земеделските производители активно купуват и ще продължат да купуват ниви от дребните притежатели, което постепенно ще концентрира земята (поне 50%) от милиони

собственици в няколко хиляди земеделски стопани. Естествено, че това ще отнеме поне още 10-20 години.

Една от малкото директни чужди

инвестиции в обработването на земя в България - наемането на 20 000 гка земя в Бойница, Видинско, от китайската компания Tianjin State Agribusiness group company се осъществява изключително с наша помощ. Успяхме да ги привлечем, да им окажем необходимата подкрепа и да осигурим земята, отговаряща напълно на техните инвестиционни намерения. В момента работим и за две компании от ОАЕ, като се надяваме в следващите месеци техните инвестиции в българското земеделие да са факт.

22 лв. за декар. Там обаче китайската държавна компания „Тянджин агробизнес“ реши да инвестира 10 млн. евро в обработката на хиляди декари земя. Северозападният регион ще става привлекателен за зърнопроизводството заради пристанищата по Дунав, от които се извършва голяма част от износа на зърнени култури.

Някои от фондовете за земеделска земя започват да се оттеглят от тази своя инвестиция. За тях таванът на цените изглежда достигнат. Само по-висока възвръщаемост от земята би движила посъпването отпък насетне, уверява

Боян Бянов от сайта www.bgnivi.com. Според него въпросът е какви култури да се отглеждат, за да се постигне по-добра доходност.

Трудният път на комасацията

Реформата в селското ни стопанство започна през последното десетилетие на миналия век, когато бяха върнати земите на собствениците или на техните наследници. Този факт доведе до раздробяване на много и малки парцели. През 1997-98 г. те са около 8,008 милиона със среден размер на

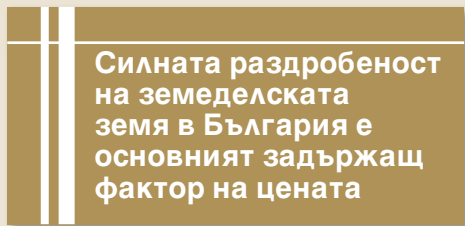
площта от 3,92 хектара, което е близко до броя на парцелите през 1897 г. Около пет милиона българи притежават обработваемата земя. Средният размер на имота е 5,5 гка. Голямата вътрешна фрагментация на стопанствата госкороспираше желанието на ентузиастите да развият земеделие. Като се добавят проблемите с начина на ползване на земята, която от бостан ставаше нива, а след това овощна градина, неяснотите в статута ѝ допълнително притесняваха земеделците. Изчезващите хигрометриорации и лошите селскостопански пътища допълваха мрачния пейзаж, като индиректно влияеха върху производителността.

Трендът се пречупи преди няколко години. Инвеститори се фокусираха върху райони, които предлагат атрактивна комбинация от цена и качество на земята с потенциал за развитие на широкомащабно земеделие. Добавиха стойност посредством концентрация и допълнителна консолидация на парцелите и отдаване под аренда на значителни площи земя на земеделски производители. Развиха собствени земеделски проекти, за да увеличат текущата доходност, възползваха се от субсидиите от ЕС.

През 2011 г. на пазара излязоха компаниите, които преди 5-6 години започнаха да окрупняват обработваемите площи и добавиха стойност към нея. През тази година се очаква делът на тези сделки да надхвърли половината от общия обем продадена земя. Ако преди години купувачи бяха основно големите фондове, сега площи придобиват арендаторите.

Колкото повече, толкова повече

От започналите комасационни проекти полза ще имат притежателите на земи, защото цената както за продажба, така и за аренда става по-висока. „През 2012 г. ще има по-голям административен капацитет, за да започнат повече проекти за окрупняване на земи“, прогнозира Рагослав Манолов, зам.-председател на БАСЗЗ и



директор на „Агванс Терафонг“.

Вече са известни пет проекта за комасация на земеделски земи, които се финансират от собствениците им. В края на миналата година те получиха одобрението на земеделския министър Мирослав Наїденов. Комасацията ще е в с. Момина църква в област Бургас, с. Студена, Хасковско, гр. Смягово, с. Друмеве, Шуменско, и с. Раздел в област Ямбол. Дружествата, които са членове на БАСЗЗ, вече притежават земи в тези райони. Започва изготвянето на скици, провеждат се анкети сред останалите собственици, заверяват се споразумения и се променят кадастралните карти. От асоциацията се надяват в комасацията да се включат притежатели на големи земеделски площи, както и наследници на имоти в близост до окрупняваните земи. Когато не

желаят да продават, те ще могат да дават под аренда.

Но докато петте проекта ще се изпълняват върху 33 000 гка, разположени на 4830 имота (среден размер на имота от 6,8 гка) в съседна Турция комасационните проекти обхващат най-малко 10 млн. гка на година. „Силната раздробеност на имотите е най-сериозният проблем, който комасацията може да разреши - сподели Радослав Манолов. - За успешен проект може да се счита всеки, който увеличава средния размер на отделните имоти с минимум 20%.” Според Манолов през 2012 г. членовете на асоциацията ще започнат 15 нови проекта, а след година още 25 проекта.

Влизат нови играчи

Перспективите пред пазара на земя са за дългосрочен растеж. До

10 години средните цени може да достигнат 1200-1300 лв./гка, като се изравнят тези в европейските страни със съпоставими климатични условия и качество на обработваемите площи. Дотогава трябва да са налични много малки и средни стопанства с площ от 500 до 2-3 хил. гка. Процесът няма да мине без финансирането от банки. Сега арендаторите, които са най-активните купувачи на ниви през миналата година, финансират 80% от покупките си със заеми. Най-активни са Райфайзенбанк, Прокредитбанк, ТБ Алианс. Като обезпечение се приемат не само земята, но и складови записи, бъдещи приходи от субсидии и др. Вместо да правят ипотечна върху десетки или стотици парцели, фермерите сключват договор с банката за особен залог върху цялото си търговско предприятие. Тази процедура започна да се опростява,

Борислав Петков, председател на БАСЗЗ:

Комасацията ще дирижира



защото срокът изтече в края на 2011 г.?

- Настояваме декларирането да се извършва по този начин, но груге въпросът доколко земеделските производители са подготвени за това. Не зная как един земеделски стопанин със 150 гка ще го направи.

- Но така ще се реши проблемът със застъпването на обработваемите площи!

- За 2011 г. не са излезли все още официалните данни за застъпването, но отново очаквам картината да не е розова.

- Изпадна ли в депресия пазарът на земя?

- Винаги съм твърдял, че той почти не е бил в депресия, а имаше лек застои по време на общите икономически затруднения. През 2011 г. пазарът беше динамичен, с много участници и това ме кара да мисля, че той изобщо не е повлиян от кризата.

- Има ли правила в земеделския сектор, които да се спазват от всички участници?

- Ако говорим за процеса на земеползването и търговията със земеделска земя, през 2011 г. бяха направени няколко стъпки, които

създадоха предпоставки за излизане на светло на бизнеса. Но има много какво да се желае - от Агенцията по вписвания за избягването на фалшиви сделки при търговията със земеделска земя. Измамите спаднаха значително с въвеждането на удостоверение за наследниците и по ГРАО, които правят нотариусите при изповядване на сделките.

- Подценена или надценена е стойността на земята в момента?

- Земята в България струва толкова, колкото се търгува. Цената ѝ не може да е колкото в Белгия, защото е разпокъсана. Когато има много купувачи и продавачи, тя е пазарна, а при положение само с един купувач говорим за монопол. Сега обаче има голям брой купувачи и те определят цената - някъде може да е 200 лв., а другаде да достигне 400 лв., зависи от района.

- Оказва се, че ръстът на цената в Северозападна България е един от най-високите, докато в Добруджа е много по-нисък...

- Конкуренция. Колкото повече субекти има на един пазар, толкова

- Увеличава ли се обработваемата земя в България?

- С около 17% е намаляла необработваемата земя. Площите, които се заявяват за погромагане, са около 36 млн. декара при 34 млн. декара преди две години и тенденцията е към увеличаване. Трябва да направим всичко възможно до 2014 г. да защитим по-голяма част земята си, за която получаваме субсидии. Все още има много неразорани площи, които ще може да използваме.

- Започна ли декларирането на земята по електронен път,

защото банките вече „припознават“ земеделския сектор като перспективен клиент. Неотдавна БНБ даде лиценз на първото специализирано лизингово дружество за земеделски земи. Появата на такива компании ще осигури достъп до финансов ресурс на малките и средни производители, което ще им помогне да разширят стопанствата си.

Стратегия по погразбиране

Досега правителствата не

създадоха ясни правила и принципи, които да доведат до устойчивост и предвидимост в земеделието. Заради неработещи структури и механизми не съществуваше начин един производител да вземе цена, достойна за вложения труд в своя продукт. Вносът на земеделски и преработени продукти продължава да доминира над износа на плодове и зеленчуци. Обработваемата земя е силно раздробена и по този показател страната ни се нарежда на първо място в

Югоизточна Европа.

„Държавата трябва да спре облагането с данък печалба на приходите от евросубсидии“, настоява Стефан Асенов, член на съвета на директорите на „Бул-енд инвестмънтс“ АДСИЦ. На среща със земеделския министър Мирослав Наїденов е обсъждана възможността да се разработи национална стратегия за земеделието за десетгодишен период, която да е в съответствие със селскостопанската политика на ЕС. В стратегията трябва да се заложи минимален годишен процент от БВП за национални доплащания, помощи, акциз и т.н., които да се отделя за сектора, каквато практика е имало до 1999 г. Друго предложение засяга отмяна на таксите, събирани за водене на скици за земеделски земи и вписването на договори за

индикатор	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Първо полугодие на 2011
Брой сделки	36 000	32 000	46 000	59 000	92 000	110 000	122 000	99 000	107 000	124 000
Продадена земя в декари	350 000	350 000	450 000	560 000	900 000	1 060 000	1 240 000	860 000	1 080 000	1 214 000
Средна цена за декар в лв.	140	145	150	170	200	240	350	300	320	345

продажбите

по-стабилен и конкурентен е той.
- Кое ще е предизвикателството на 2012 г. в сектор земеделие?

- Комасацията ще бъде катализаторът на пазара. Вторичният пазар ще изпревари първичния, концентрираните и комасираните площи ще бъдат по-интересни за търговия, отколкото директното изкупуване на земята.

- **Българинът не се разделя със наследствената си земя по сантиментални причини.**

- Това отмина и 90% от хората, които продават земи, са над 60 години. Когато даден собственик има над 50 декара, настоявам лично да говоря с него. Досега няма случай, в който да са ми отказали да купя земята. Приемам, че някой иска да запази собствеността си по сантиментални причини, но смятам, че това е актив, с който трябва да се оперира. Преди време също посъветвах мои роднини да не продават наследствената земя, но емоционалната връзка постепенно отслабва и колкото повече стават наследниците, толкова повече тези чувства на привързаност изbledняват.



аренда. Също така е предложено създаването на консултативен съвет по земеделие към министъра на земеделието и храните, подобрене на съществуващите закони и създаване на специален Закон за комасацията.

„Само съдът може да развали десетгодишен аренден договор, а това може да продължи с години”, аргументира се Асенов. Затова и взаимоотношенията в сектора ще зависят от бъдещите законодателни промени в Закона за арендата в земеделието, в Закона за собствеността и ползването на земеделските земи, Закона за опазване на земеделските земи, Закона за подпомагане на земеделските производители.

Сериозен проблем според собствениците на земи е липсата на хидромелиоративни съоръжения. Те настояват България да отвори отново главите по договорите за европейски пари за хидромелиорации и комасация. Само за първото са предвидени 90 млн. евро, които няма да се използват само за напоителни системи, а и за изграждане на инфраструктура срещу наводнения.

Фактор климат

Добрите печалби от зърнения сектор през последните две години допринесоха за оживлението на пазара на земеделска земя. Въпреки това земеделието остава рисков бизнес, защото след силните години много често следват спадове със слаби реколти и ниски цени. Като се има предвид, че арендаторите са 90% от купувачите на земя, те са наясно с пълната зависимост от природата. През есента на 2011 г. засушаването е повсеместно, затова и очакванията им за реколтата през тази година не са оптимистични. Така например цената на пшеницата, търгувана на Софийската стокова борса, отбеляза намаление и докато в края на 2010 г. тон зърно на борсата се търгуваше за 250-280 долара, сега е под 220 долара. Какви ще са новите цени на новата реколта ще стане ясно през февруари – март.

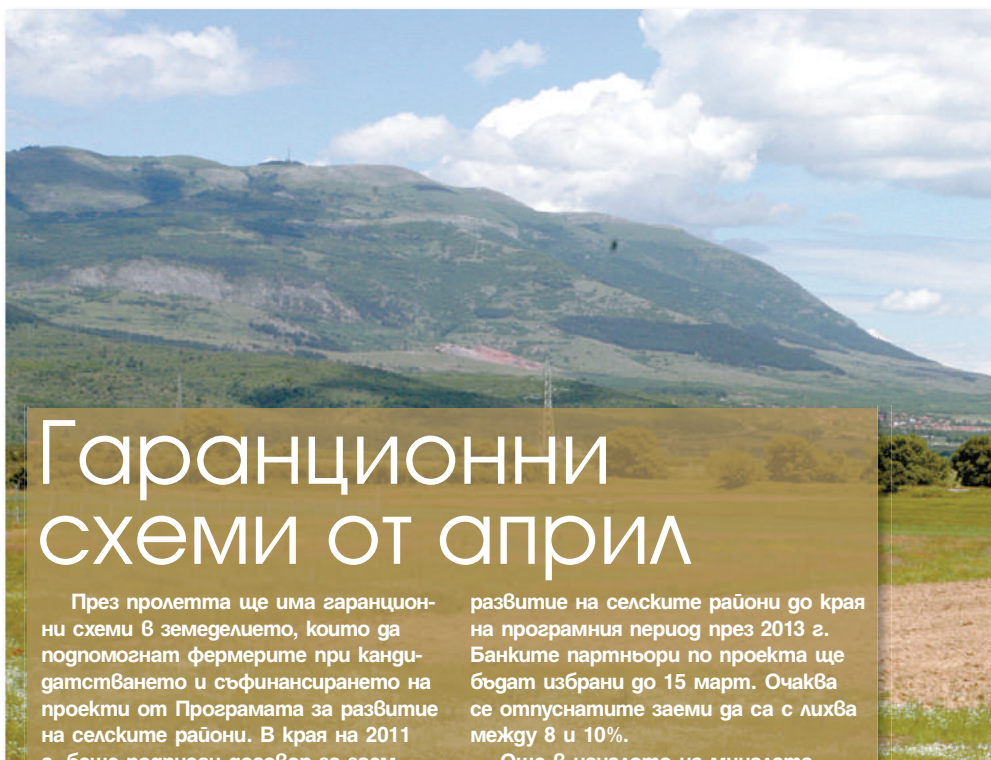
Васил Петков, изпълнителен

Основната част от

Инвестиционната стратегия на фонда е да придобива качествена земеделска земя и да повишава нейната стойност, като я окрупнява в определени приоритетни райони и я отдава за обработка. Не сме спирани инвестиционната си дейност и постепенно увеличаваме портфейла си. В момента притежаваме над 130 хил. дка и 88% от портфейла ни е съсредоточен в Северна България, която се характеризира с плодородни земеделски земи и

по-развити арендни отношения, климатът и качествата на почвата позволяват отглеждането на много разнообразни култури.

Дейността ни като АДСИЦ е строго определена. Дружеството функционира като своеобразна колективна инвестиционна схема за вложения в земеделска земя, като закупува недвижими имоти с паричните средства, които е набрало от инвеститори чрез издаване на ценни книжа (акции, облигации) и последващо ги отда-



Гаранционни схеми от април

През пролетта ще има гаранционни схеми в земеделието, които да подпомогнат фермерите при кандидатстването и съфинансирането на проекти от Програмата за развитие на селските райони. В края на 2011 г. беше подписан договор за заем между земеделското министерство и Българската банка за развитие. Към схемите ще бъдат насочени 335 млн. лв., но се очаква Европейската комисия да възстанови 265 млн. лв. от тези средства чрез самата програма.

Гаранционните схеми трябва да обезпечат кредити за 1.3 млрд. лв., което по думите на земеделския министър Мирослав Найденов е целият финансов ресурс по програмата за

развитие на селските райони до края на програмния период през 2013 г. Банките партньори по проекта ще бъдат избрани до 15 март. Очаква се отпуснатите заеми да са с лихва между 8 и 10%.

Още в началото на миналата година ЕК и оценителите на програмата официално предупредиха, че България има реален шанс да губи средства по селската програма по т.нар. правило N2 (планираният бюджет за дадена година трябва да се усвои максимум две години по-късно). Според оценките от началото на 2011 г. под риск са между 80 и 120 млн. евро, които са част от планирания бюджет 2009 г. и трябваше да се усвоят до края на 2010 г.

Средни офертни цени на земеделската земя

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Средна цена в лева на декар	380	446	475	429	409	504

Източник: bgnivi.com

директор на „Агро Финанс“ АДСИЦ:

ПРИХОДИТЕ НИ СА ОТ АРЕНДА

ва за ползване под наем или аренда. Създали сме ефективна организация на управление, която дава и своите резултати – над 90% от портфейла ни е отдаден за ползване за 2011-2012 стопанска година при средна рента от 28 лв./дка, която, разделена на целия ни портфейл, носи една много добра доходност от декар. Основната част от приходите ни се формира от отдаването под аренда на земята, затова за нас е важно финансовото състояние на арендаторите и тяхната способност да

заплащат навреме текущите си задължения.

АДСИЦ са сравнително нов тип гружества. Законът, уреждащ дейността им, бе приет през 2004 г., и те вече играят важна роля както на пазара на имоти, така и на капиталовия пазар. Особено на пазара на земеделска земя АДСИЦ са основни участни-

ци. Тези гружества са освободени от данък печалба, но подлежат

на обща законова регулация, която в някои аспекти доста ограничава дейността им - например инвестирането на свободните средства, задължителното разпределение на минимум 90% от печалбата им като дивидент под формата на кеш.

Над 90% от портфейла ни е отдаден за ползване при средна рента от 28 лв./дка



Банкери стават земевладелци

Акционерните гружества със специална инвестиционна цел (АДСИЦ), които пазаруваха и окрупняваха земи през последните години, промениха тактиката си. Постепенно те се превръщат в продавачи на големи парцели. От това се възползват най-вече земеделските производители, които имат дългосрочни интереси в селското стопанство. Сред големите играчи е холдингът „Агрив груп“, който купи земя от публичното гружество „Еларг фонд за земеделска земя“. „БГ агро“ също придоби земеделска земя в районите, където е концентрирана дейността му. В

ролята на продавач се изяви и един от най-големите публични фондове за земеделска земя у нас - „Агванс терафонд“ АДСИЦ. През миналата година гружо публично гружество - „Агроенерджи“ АДСИЦ, също откъсна от портфолиото си доста декари.

На пазара за земя излязоха и много „външни“ играчи, които решиха, че инвестицията в „новото черно злато“ си заслужава. Според тях евросубсидиите и поскъпването на храните са основни аргументи да се впуснат в този бизнес. Изненадващо дори един автомобилен дистрибутор се включи в пазара на земеделска

земя. Официалният вносител на „Пежо“ София Франс Ауто стана земевладелец. Туристическият комплекс „Албена“ също развива земеделски бизнес - чрез дъщерното си гружество „Еко агро“. Интереси към земята имат и няколко големи банкери. Такова е гружеството „Си Ес Ай Еф“, контролирано от Цветелина Бориславова. Бившият съакционер на Бориславова в СИБанк - Светослав Божилов, също е в бизнеса със земеделска земя с контролирания от него фонд „Агроенерджи“.

Корпоративна търговска банка имаше дял в „Агро финанс“ АДСИЦ.

Зърнопроизводството е основен двигател за сектора

Общо обработваната земеделска земя е 31 млн. гка, състоящи се от около 5 млн. парцела със средна площ около 7 гка. След възстановяването на земята първоначално собственици на земя са около 2 млн. души, като по различни оценки техният настоящ брой вероятно може да е по-голям и е трудно измерим поради постоянното преминаване на собствеността от починали наследодатели към няколко техни наследници.

През периода 2009-2011 АДСИЦ и групи дръжества за инвестиции в земеделска земя се превърнаха от нетни купувачи в продавачи на земеделска земя. В същото време земеделските производители купуват около 90% от предлаганата земя (1 000 000- 1 300 000

гка годишен обем на пазара, при средна цена 300-390 лв./гка). От специализирания сайт за земеделска земя www.zemi.bg твърдят, че ликвидността на пазара е много висока, като всеки предлаган за продажба парцел земеделска земя на текущите пазарни нива се продава в рамките на 3-7 работни дни. Характерно за 2011-а са агресивните покупки на земеделска земя от страна на земеделските производители поради:

- Много силна конкуренция между самите арендатори по земища с цел увеличаване на обработваните площи.
- Очаквания за дългосрочно стабилно повишаване на цените на земеделската земя, респективно и за нивата на рентите.

- Наличие на свободни финансови средства вследствие на изключително високите продажни цени на зърнените култури от реколта 2010 г. и сравнително високите продажни цени от реколта 2011.

През следващите 10 години от сайта zemi.bg очакват, че апетитът за покупка на земя от страна на земеделските производители ще се запази изключително висок, заради стремежа към създаване на устойчиви земеделски стопанства, позволяващи дългосрочно планиране на сеитбооборота и инвестиции в напояване. Увеличаващите се разходи за рента на земя и улесняващия се достъп до кредити стимулира производителите да купуват наеманата от тях земя.



Показатели на пазара на земеделска земя за периода 2001-2011: <small>Източник: Земи България Лизинг</small>											
година	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
сделки със земя/гка	500 000	354 000	345 000	463 000	594 000	900 000	1 150 000	1 240 000	1 000 000	1 200 000	1 300 000
средна цена земя лв/гка	140	140	145	150	170	200	240	350	300	370	390
купувачи институционални и гр. инвеститори %	5%	5%	5%	10%	5%	60%	60%	50%	10%	10%	10%
купувачи земеделски производители %	95%	95%	95%	90%	95%	40%	40%	50%	90%	90%	90%

Основните фактори, които влияят на пазарната цена на конкретен парцел земеделска земя са:

тегло на всеки фактор*	Пояснение	<small>Източник: Земи България Лизинг</small>
Категория на парцела	25%	Масово от 3-та до 5-та категория
Условия по наличен договор за аренда на парцела	25%	размер на рента по години, срок и условия за развяляне на договора ; репутация на арендатора и гр.
Големина на парцела	20%	ср.големина:10гка, за парцели над 50гка, цената е поне 30% по-висока
Конкуренция между арендаторите в землището	20%	Силната конкуренция между арендаторите повишава стойността на земята в землището
Бонитетен бал и агроекологичен район на землището	10%	Общ показател за привлекателността на цялото землище

* Посочените стойности на теглото на всеки фактор са ориентировъчни и са с илюстративна цел

Баланс на собствеността на земеделската земя към момента и прогноза за 2020:

Източник: Земи България Лизинг

ОБЩО ЗЕМЯ (обработвана)	31 млн./гка
в т.ч. продаваема земя *	20 млн./гка
собственост на земеделските производители към 2011	6 млн./гка
очаквано общо собственост на земеделските производители към 2020	14 млн./гка
предстоящи покупки от страна на земеделските производители за 2012-2020	8 млн./гка

*: На база неформални проучвания, анализи и анкети около 30% от земята (~10 млн. гка) е непродаваема, по следните причини: (1) наследниците са изключително много, (2) голяма част от наследниците живеят в чужбина, (3) не биха продали земята си, независимо от предлаганата пазарна цена.

От 28 области в България 20 области са тези, в които има сравнително високо производство на зърнени култури и съществува пазар на земеделска земя. Те се разделят на 3 основни групи:

Области	Средни цени на земята	Средни рентни	Активност
Добрич	700-1000лв/гка	40-60лв/гка	изключително висока
Варна, Силистра, Шумен, Плевен, Монтана, Враца, Пазарджик, Пловдив, Търговище, Разград, Велико Търново, Бургас, Русе, Ст.Загора,	350- 600лв/гка	25-35 лв/гка	много висока
Хасково, Ямбол, Видин, Ловеч, Габрово	250-450лв/гка	15-20лв/гка	висока (с изключение на област Габрово)

Останалите 8 области (София-град, София област, Перник, Кюстендил, Благоевград, Смолян, Кърджали, Сливен) са с изключително слабо развитие на производството на зърнени култури и в тях пазарът на земеделска земя е незначителен.

За €ВРОТО

Центробежните сили в ЕС вървят с пълна сила. Главно от Германия зависи дали посоката ще бъде задълбочаване на кризата и края на единната валута или излизане от стагнацията

АНТОН АНДОНОВ

Колко време остава на еврото? Кога печатниците за пари ще заработят на пълни обороти, но с различни матрици? Кой чертае плановете за излизане от еврозоната и раздяла с единната европейска валута? Отговор на поне част от тези въпроси се очаква да даде специална, извънредна среща, посветена на дълговата криза. Тя ще събере на 30 януари в Брюксел лидерите на ЕС и идва преди да са изминали два месеца от последната среща на върха, проведена се на 9 декември 2011 г. и напук на очакванията, че следващата сбирка ще бъде около 1 март. Европа се разширя от икономически проблеми, дългова криза и нарастваща безработица, което налага спешно сядане на лидерите на една маса. "Възстановяването на финансовата стабилност в еврозоната остава абсолютният ключ за нашето бъдеще," предупреди президентът на Европейския съюз Херман ван Ромпой.

Не беше много отдавна времето, когато Франция бе политически двигател, а Германия - икономически мотор на Европейския съюз. Сега Ангела Меркел взема решения, а Никола Саркози ги разяснява на пресконференции, писа Foreign Policy. Картината на днешна Европа няма да бъде пълна, ако от нея изпадат 24-те членка на ЕС, слушащи иначе с внимание от местата за журналисти, и Великобритания, надничаша през прозореца. Германия води делата на обединена Европа и от нея зависи дали посоката ще бъде задълбочаване на кризата и края на еврото като валута или излизане от стагнацията и запазване на валутния съюз. Тоталната германизация на европейската валутна и финансова политика трябва да спре кризата, но все повече стават питащите гласове дали „само една Меркел стига“.

Състоянието на европейския финансов механизъм продължава да се влошава, въпреки отчаяните опити на политиците да се спаси ев-

розоната. Слуховете за предстоящ разпад на валутната зона от ден на ден набират все по-голяма сила, а политици, бизнесмени и икономисти вече открито разсъждават за „живота след еврото“. Темата се оказва още по-актуална, след като няколко банки признаха, че обсъждат плановете за работа при разпад на еврозоната, а компанията ICAP, управляваща най-голямата система за сделки на световния валутен пазар, съобщи, че подготвя инструментариум за работа с грахми, ако Гърция все пак напусне еврозоната.

Първите ясни сигнали, че „има нещо гнило“ в единния европейски валутен механизъм, дойдоха още през август миналата година. Тогава екшефтът на федерацията на водещите немски предприемачи Ханс-Олаф Хенкел призова страната незабавно да се откаже от еврото и да въведе отново германската марка. В краен случай Хенкел предложи Германия да влезе в нов валутен съюз, създаден от финансово устойчиви членове в еврозоната. По ирония на съдбата същият този Ханс-Олаф Хенкел

преди 10 години бе един от най-големите привърженици на общоевропейската валута – позиция, окачествена днес като „най-голямата грешка“ в деловата кариера на бизнесмена.

Известният експерт и член на Съвета по международните отношения на САЩ Филип Малмгрен каза в прав текст през октомври, че Германия вече е решила съдбата на своето членство в еврозоната. „Те вече са поръчали печата на новата валута, а сроковете за действие пред печатарите са отчайващо кратки“, заяви тя. Буквално три дни по-късно гоиде новината, че Меркел и Саркози са обсъждали варианта да бъде създадена „мини-еврозна“, в която да влязат държавите без проблеми с дългова криза. Въпреки че вестта бе опровергана от двамата лидери веднага, хората си припомниха поговорката, че „Няма дим без огън“. Масло в огъня наля британският финансов министър Джордж Осбърн, признавайки, че правителството подготвя план за действие в случай на разпад на еврозоната. Според анализатори са възможни следните три варианта:

1. Излизане или принудително напускане на еврозоната на най-слабите ѝ членове – Гърция, Италия и Португалия. Това е най-болезненият вариант, но при него еврото ще се закрепни, а инвеститорите, заложили на немски активи, ще спечелят за сметка на вложилите парите си в италиански активи, които ще отчетат колосални загуби.

2. От съществуващия валутен съюз излизат неговите силни играчи. Ако Германия напусне еврозоната, курсът на еврото ще рухне, а новата валута на „отличниците“ ще скочи.

3. Този вариант отчасти повтаря номер 2, но с други последиствия. „Слабаците“ в еврозоната ще разберат, че не могат да поддържат еврото без „котвите“ - Германия и Франция, и сами ще се откажат от него.

Ако еврозоната се разпадне напълно или дори частично, то това ще доведе със себе си много последиствия, за чиито характер и мащаб

в момента може само да се гадае. Никой не може да каже сега какъв ще бъде курсът, по който ще се оценява дългът на всяка държава и стойността на останалите финансови инструменти. Неизвестна е съдбата и на финансовите системи на страните, фиксирали курса на националната валута към еврото, но останали в чакалнята на еврозоната.

Неизвестността накара президента на ЕЦБ Марио Драги също да предупреди за високата цена на евентуално разпадане на еврозоната. „Много е трудно такава да бъде изчислена, но още отсега е ясно, че тя ще бъде непосилна за

всички страни от валутния съюз“, посочи той. За да закрепни еврото, ръководената от Драги финансова институция отпусна на повече от 500 европейски банки 490 млрд. евро на безпрецедентен безлимитен аукцион. С парите банките трябва да купуват държавни облигации през следващите три години или да кредитират свои крайни клиенти.

Всъщност дори самият факт, че толкова много европейски банки търсят пари, показва мащабите на финансовите проблеми, които стоят пред тях. Това не остана скрито за международната рейтингова агенция Fitch, която веднага понижи оценката на белгийските банки



Ангела Меркел води „отбора“, на Европа към изход от кризата

КВС и Dexia и заплаши, че ще свали оценките на няколко големи европейски кредитни институции, сред които френската Societe Generale, испанската Santander и италианската Intesa Sanpaolo. Други седем банки в Италия бяха поставени под наблюдение от Fitch, а оценката на UniCredit бе понижена от А на А-. Не бяха пощадени и банките в Испания. Кредитната агенция постави под наблюдение осем трезора и филиалите им - BBVA, Caixa Bank, La Caixa, CECOA, Bankia, BKB и Unicaja.

Агенцията размахва пръст и на Европейския фонд за финансова стабилност (EFSF). Неговият рейтинг също ще бъде намален, ако бъде понижена оценката на най-големите икономики в Европа - Германия и Франция, които в момента имат максималния „AAA“, но прогнозата за Париж бе намалена от „позитивна“ на „негативна“ в началото на декември.

Друга основна рейтингова агенция - Standard & Poor's, вкара в списъка си за преразглеждане рейтинзите на 15 от 17-те страни членки на еврозоната, а след като EFSF по всяка вероятност няма да успее да събере предвиденото увеличение на парите, с които разполага, до 500-800 млрд. евро, той също ще трябва да се прости с най-високата оценка на агенцията. За да не се случи това, Берлин взе светкавично решение да отпусне на фонда 8,6 млрд. евро. Норвегия също заигра в полза на еврото и предложи помощ на МВФ в размер на 55 млрд. крони (7 млрд. евро). Парите трябва да бъдат похарчени за борба с дълговата криза и в подкрепа на единната европейска валута. Въпреки че Норвегия не е член на Европейския съюз, страната е зависима от него, защото изнася в съюза енергоносители. Полша също подкрепи еврото, като отпусна за неговото стабилизиране 6 млрд. евро, а Русия обеща между 10 и 20 млрд. евро кредит на МВФ, ако ситуацията с единната европейска валута се усложни допълнително. Общата помощ за еврозоната от страните от групата БРИКС, където освен Русия членуват Бразилия, Индия, Китай, Южна Африка, ще бъде в размер на 40-60 млрд. евро. Единствената страна, която не прие да подкрепи



еврото, се оказва Великобритания. Лондон отказа да осигури исканите от него 40 млрд. евро. На практика търсенето на парите продължава от началото на юни, но до момента няма кой знае какъв успех, освен поетите от няколко правителства обещания. Според тях страните от еврозоната трябва да осигурят 150 милиарда евро от общо 200 млрд. допълнителни ресурси на МВФ под формата на двустранни заеми. Останалите 50 млрд. трябва да бъдат предоставени от страните извън еврозоната. Размерът на сумите е определен на квотен принцип, като най-голям ще е приносът на Германия (41,5 млрд. евро), Франция (41,4 млрд. евро), Италия (23,5 млрд. евро). В началото на декември стана ясно, че Чехия, Дания, Полша и Швеция, които не са членове на еврозоната, също са изразили желание да дават финансов принос - Чехия с 3.3 млрд. евро, Дания 5.3 млрд., Полша 6.3 млрд. и Швеция 6.8 млрд. евро. Но докато парите не бъдат осигурени, несигурността в еврозоната остава. А заедно с нея продължава падането на кредитните рейтинги. Унгария беше последната европейска държава, чиито рейтинг бе свален от „Стандарт енд Пуърс“ от BBB- до BB+.

Центробежните сили в самия ЕС вървят с пълна сила. В Испания вече се води дебат за оставането в еврозоната. Според официален Мадрид мястото на страната е в общността и тя трябва да изпълнява поетите до момента ангажменти. Ако страната напусне ЕС, то това би донесло единствено недоверието на международните пазари и срив на новата валута. На друго мнение е проф. Алберто

Рекарте, който твърди, „че липсата на възможност за водене на самостоятелна финансова политика е виновна за сегашното положение на страната“. Професорът твърди, че страната е трябвало да продължи с увеличаването на БВП и да не се съобразява с препоръките на ЕЦБ да ограничи вътрешното потребление. Въпреки това сега Испания все още може да излезе от кризата, но само със собствена валута, нови работни места и самостоятелна политика. Очакваната от професора девалвация на националната валута е между 30-40%. В Испания спада доверието и към еврото, защото едва една трета от депозитите са в единната валута, а останалите - в различни други валути, допълва проф. Рекарте. Шумът на печатницата за песети все още не се е чул, но според Wall Street Journal Europe централната банка на Ирландия например проучва въпроса дали печатарските машини имат достатъчна мощност, за да пуснат в обращение нова партида ирландски лири. Страната прие еврото през 2002 г.

Тревожните сигнали продължават да се появяват с всеки изминал ден и единственият, който знае какво ще се случи с европейското единство, засега е ... Берлин. Бъдещето на еврозоната и европейската валута остава в ръцете на канцлера Ангела Меркел, която се опитва да наложи немската икономическа и финансова дисциплина в Европа. Сега в Европа съществува телефонен номер, на който всеки може да се опита да получи отговор на въпроса за бъдещето на еврото. И той е 049-30-40002526 - офисът на германския федерален канцлер.

To be or not to be! Хамлетовата дилема за бъдещето на обединена Европа като Дамоклев меч е надвиснала над главите на европейските лидери, които се събират „на пожар“, за да обсъждат стратегии и идеи за оцеляване. Или поне мнения. Защото икономическата ситуация в Европа сега много напомня нашенското „Пари нема - действайте“. Само дотогава европейецът не иска да действа без пари. Черните прогнози за краха на еврозоната до Коледа на 2011 г. не се сбъднаха, но още на 26 декември се заговори за поредното „разделяне“ на стария континент. По всичко личи, че битката за европейското единство изобщо не е приключила, а 2012 година ще бъде рубиконът, който Европа трябва да преодолее, ако иска да оцелее в сегашния си вид.

АНТОН КОВАЧЕВ



Държава	Приходи, (млрд. евро)	Разходи (млрд. евро)	Дефицит (% от БВП)
Германия	280.1	306.2	2,0% от БВП
Франция	288.8	366	4,5% от БВП
Гърция	53,301 млрд.	49,702 млрд.	5.4% от БВП
Румъния	-	-	1.9% от БВП
Унгария	47,32 млрд.	49,23 млрд.	2,5% от БВП

БЮДЖЕТИ НА КРЪСТОПЪТ

До едно правителствата в Европа ще режат разходи, за да свиват дефицитите, но още няма ясен отговор дали рецептата ще е успешна

АНТОН АНДОНОВ

С шок и ужас започва новата година. Франция, Холандия, Италия, Испания, Белгия, Португалия и Великобритания обявиха, че очакват рецесия през 2012-а. Заради икономическите прогнози на сегем-

те държави Европейската комисия намали четири пъти очакванията си за ръст на европейската икономика. Вместо прогнозираните 1.9%, в ревизирания вариант ръстът се редуцира до 0.5%. През пролетта големи европейски икономики като германската, френската и испан-

ската ще се забавят и ще имат наг 2 пъти по-малък ръст от очакваното. Не по-добра е перспективата за България. Очакваният 3.7% растеж на българската икономика вече отстъпва място на 2.3% при планиран 2.9% в бюджета за 2012 година.

Германия

Тежки дни очакват правителството на германския канцлер Ангела Меркел. След като прие бюджета на федералната република през ноември, Берлин заговори за „наложителна корекция“ в него. Двигателят на европейската икономика може да си позволи допълнителни разходи от 4,3 млрд. евро в опита си да ускори задействането на Европейския стабилизационен механизъм (ЕСМ), който трябва да се превърне в спасителен фонд за еврозоната и да замени Европейския фонд за финансова стабилност (ЕФФС). Икономиката на Германия се намира в много добро състояние в момента. Страната има най-ниските нива на безработица в Европа от години и все още разполага с достатъчно финансови ресурси за инфраструктурно развитие и данъчни облекчения. През новата година приходите в държавната хазна се очаква да достигнат 306,2 млрд. евро. Дори в условията на криза Берлин показва здрава ръка и очаква нарастване на данъчните приходи с 2,7 млрд. евро при общ размер на събираемостта от 250 млрд. евро. Германия „затяга колана“

още от 2011 г. и успя да отчете бюджетен дефицит от 22 млрд. евро, напук на прогнозираните 48 млрд. евро. Това стана възможно благодарение на добрите приходи от различните данъци. За да вкара 5 млрд. евро в държавната хазна, тази година кабинетът на Меркел ще приватизира Deutsche Post AG и Deutsche Telekom AG. В същото време се очаква да бъдат освободени нови 1300 държавни служители, с което броят им ще нарасне до 254 200. Германия ще даде 1 млрд. евро за ремонт на магистрала и железопътната система на страната, още толкова пари ще заминат към „специален фонд за да помогне на общините, засегнати от закриването на военни бази“.

2012-а ще бъде година на избори, затова правителството на Меркел ще направи промени в данъка върху доходите, от които в джобовете на немците ще останат 6 млрд. евро. Тя вече обеща да въведе още по-големи данъчни облекчения през 2013 г. Средната работна заплата в страната ще се увеличи с приблизително 3% през 2012 г., а



темплът на икономически растеж би трябвало да спадне до 1,8% от 3,2% през 2011-а.

Германия се превърна в пример за финансова коректност във време на дългова криза, обхванала няколко страни в Европа. Очаква се през 2015 г. общата сума на дълга към БВП да падне до 75,5%. Само за сравнение през 2010 г. тази цифра възлизаше на 83,2% от БВП.

Франция



Бюджетен дефицит от 4,5% през 2012-а е целта на най-верния партньор на Германия в ЕС – Франция. Ако иска да запази първокласния кредитен рейтинг „AAA“, Париж трябва да намали дупката в хазната до 3% през 2013 и до 2% през 2014 г. Това може да стане само с големи съкращения на държавните разходи и увеличаване на пенсионната възраст, които идват в условията на влошаващата се световна икономика и на дълговата криза в Европа. Въпреки силата, демонстрирана от президента Никола Саркози, премиерът на страната Франсоа Фийон съобщи, че очаква икономическият растеж да спадне до 1%, вместо предвидения 1,75%. Което означава оръзване на държавните харчове с нови 8 млрд. евро. Всичко това „превърща бюджет 2012 в един от най-строгите, които е виждала Франция от 1945 година насам“. През миналата година бюджетният дефицит на страната бе 5,7% от БВП и за да бъде намален до планираното ниво от 4,5% държавните разходи трябва да паднат наполовина. Останалите 50% икономии трябва да дойдат от увеличаването на приходите от данъци. Париж ще премахне т.нар. данъчни убежища, за да генерира по-високи приходи в държавната хазна. От мярката ще пострадат ресторантите например, които вече ще плащат данък върху добавената стойност (ДДС). Как ще се отрази това на рейтинга на президента Саркози, който ще се бори за втори мандат, икономистите не се наемат да прогнозират. Те обаче са категорични, че данъч-

ната тежест за французите скача неимоверно много. През тази година тя ще бъде 44,5% от БВП, а през 2015 г. ще достигне 45,4%, което е рекордно ниво. Въвежда се нов данък за фирмите, които печелят повече от 500 000 евро годишно. Не са пожалени и големите компании, които са обвързани с квотите за въглероден диоксид. За тях се въвежда нов данък, от който в хазната се очаква да влязат около 200 милиона евро. Франция ще даде повече пари само за образование - 45,5 млрд., и за отбрана - 30,63 млрд. евро. Парите за военните са с 1,6% повече от сумата в бюджета за 2011 г. В същото време обаче безалкохолните напитки, цигарите и алкохолът ще продължат да не се облагат с данъци и през 2012 година.

Италия



Икономическата криза, връхлетяла Ботуша, взе главата на Силвио Берлускони. Бившият италиански премиер предложи антикризисен пакет, предвиждащ оръзване на разходите, увеличаване на данъците и реформа в пенсионната система за 30 млрд. евро. Битката със синдикатите обаче ще води неговият приемник – Марио Монти, който вече се огъна пред натиска на гилдии от т.нар. затворени професии - фармацевти, таксиметро-

България



На този „съседски“ фон предвижданият ръст на БВП с 2,9% и заложен дефицит от 1,35% в България изглежда повече от добре. Предвиденият буфер в бюджета с възможността за изтеглянето на допълнителен заем от 4.2 млрд. лв. ще даде спокойствие в работата на кабинета на Бойко Борисов. И у нас най-много пари са предвидени за военните - 950 млн. лв., за социални дейности - 925 млн., МВР – 898 млн., образование - 814 млн. и здравеопазване 331 млн. лева.

Всъщност едно изглежда съвсем сигурно за 2012 година - настава златно време за спекулантите на пазарите на държавни дългове. Те може да натрупат солидни печалби,

ако заиграят с рейтинговите агенции, определящи кредитния рейтинг на държавите. „Фич“ вече съобщи, че се готви да намали кредитния рейтинг на 6 страни от еврозоната, които са с най-високия рейтинг „AAA“ - Германия, Франция, Австрия, Холандия, Финландия и Люксембург. Агенцията предупреди, че ще гръпне наголу рейтингите и на Испания, Италия, Белгия, Словения, Ирландия и Кипър. Ако това стане, шокът и ужасът ще бъдат пълни, а последиците – наистина непредвидими.

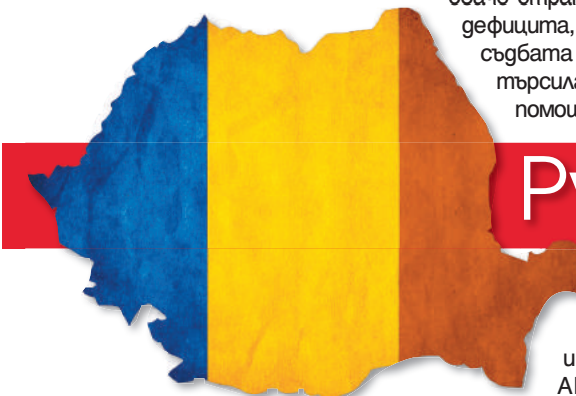
Испания



ви шофьори, адвокати и нотариуси, и отложки отбавянето им към пазара на труда. За сметка на това Рим вдигна ставката на ДДС от 20% на 21%, въведе данък солидарност от 3%, който ще бъде в сила до края на 2013 г. за всички, чиито доходи надвишават 300 000 евро, и установи единна данъчна ставка върху доходите в размер на 20% от 1 януари 2012 г. Изключение от последния данък се предвижда само за лихвите, генерирани от италиански държавни облигации. Кабинетът на Марио Монти наложи 4% ставка на корпоративния подоходен данък, който се плаща от опериращи в Италия енергийни компании, за следващите три години и обеща приватизация на държавни имоти и други активи. От 1 януари акцизът върху дизела и бензина се увеличи незначително, но възрастта за пенсиониране скача до 67 г. от 2026 г. Рим обеща да намали данъците за компаниите, инвестиращи в развитието на инфраструктурата – предимно в поддържането на магистралите – и в национални стратегически обекти като жп линията Турин – Лион, например. Въпреки че бюджетът за 2012 година е силно орязан и отговаря на очакванията на Европейската комисия, според финансови експерти мерките в него няма да бъдат полезни в дългосрочен план за осигуряване на растеж на италианската икономика.

Тежки времена очакват и икономиката на Испания. Новото правителство в страната прие решение за спешни икономически и бюджетни реформи. Премиерът Мариано Рахой обеща да намали бюджетния дефицит с 16,5 млрд. евро и да го сведе до 4,4 % от БВП през 2012 г., 3% през 2013 г. и под 2,1% през 2014 г. През 2010 г. дупката в тържавната хазна бе 9,2 %, а миналата година – около 6 %. В същото време безработицата в страната достигна 23 %, а почти половината от останалите без работа са на възраст под 25 години. Магрид очаква икономически ръст от 2,3% през новата година, а премиерът обеща още този месец да повиши пенсиите в реално измерение и се заклани това да бъде единственото увеличение на държавни разходи. В бюджета за 2012 г. са предвидени данъчно облекчение при наемането на нов служител в размер на 3000 евро, както и нов – по-нисък корпоративен данък в размер на 20%. Държавата няма да наема повече хора, с изключение на служители в силите за сигурност. За да „отпуши“ пазара на недвижими имоти, кабинетът предвижда връщане на данъчните облекчения при покупка на жилища. Ако

обаче страната не успее да овладее дефицита, нищо чудно да последва съдбата на първата държава, потърсила международна финансова помощ – Гърция.



Румъния

За разлика от Атина Букурещ няма да намалява заплати и пенсии през 2012 г. Ако условията позволят, възнагражденията дори може да бъдат вдигнати, обеща премиерът на Румъния Емил Бок. Страната очаква икономически ръст между 1,8 до 2,3%. Инвестициите на правителството през 2012 г. ще бъдат по-малко в сравнение с миналата година, но разликата ще бъде компенсирана наполовина от средствата, идващи по европейските програми. Страната има сключено споразумение за финансиране с МВФ, според което бюджетният дефицит през 2012 г. трябва да бъде до 2,1% от БВП, което е с 2,3% по-малко от цифрата за 2011 г. Въпреки наложените на Букурещ строги ограничения на публичните разходи международни експерти са на мнение, че мерките биха могли да поправят на общия икономически растеж на страната. Румъния увеличи през миналата година ДДС с 5% до 24 на сто и оряза с една четвърт заплатите в държавния сектор.

Гърция



Антикризисният бюджет на Атина за 2012 г. предвижда режим на строги икономии в условията на пета поред година на рецесия. Въпреки че частните кредитори опростиха наполовина дълговете на Гърция, а МВФ, ЕС и ЕЦБ продължават да наливат милиарди в пробитата държавна хазна, бюджетният дефицит на страната за новата година се очаква да бъде

5.4% от БВП. Кабинетът на Лукас Пападимос прие силно непопулярни мерки за икономии, които са заплашени от провал, ако на предстоящите през февруари избори стане сериозно разместване на политическите пластове. Очакванията на икономическите експерти са гръцката икономика да се свие с над 2,8% през 2012 г., безработицата да скочи с нови два процента до 17,1%. Това трябва да се случи заради вдигнатите данъци, намалените пенсии и заплати и започналата приватизация. Данъчните приходи тази година трябва да достигнат 12 млрд. евро, но размерът на инвестициите ще намалее със 7,5%. Очаква се износът да се увеличи с 6.4%, вносът да намалее с 2,8%, а темпът на инфлация да се забави на 0,6%. Ако планът за строги икономии се прилага стриктно, Атина ще отчете бюджетен излишък от 1,1% в края на годината.

На второра скорост





ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Какво ще се случи в Европейския съюз и еврозоната през 2012 г. е въпрос за трилиони евро, които могат да се използват, за да се позапушат пробойните на дълговата криза и да дадат поне малко увереност, че Обединена Европа не е най-лошата добра идея на Стария континент.

Напоследък прогнозите се опровергават още преди да са произнесени на глас, а камо ли да е изсъхнало мастилото, с което са написани. Дълговата криза прерасна в епидемия, чийто опасен щам все още не е изолиран. Проблемът засега е нелечим и той няма да бъде лесно решен, дори една сутрин да се събудим и да разберем от новините, че през нощта Европейската централна банка (ЕЦБ) е превърнала цяла една гора в банкноти. На този етап е без съществено значение отговорът на въпроса дали общата валута не е била въведена прибързано и дали всички са били готови за нея. Сега

се търси спешен вариант, при който пожарът да се угаси така, че Евросъюзът и еврото да не пострадат много. Но вече ни се струва, че Япония ще се възстанови по-бързо от жестокото цунами и ядрената катастрофа, отколкото Европа от колосалната дългова криза, натрупана чрез бюджетни дефицити. Доскоро се говореше за Европа на две скорости, но вместо това управлението на общността мина на втора скорост, най-бавната при движение.

Предизвестен ли е крахът

На карикатура от 1997 г. са изобразени държавите от Евросъюза, които се състезават на бягане с препятствия по маастрихтските критерии за дълг, дефицит и инфлация. Гърция е паднала още на самия старт, а Ита-

лия, Испания и Португалия влизат отстрана направо на финала. Тази ретроспекция недовузмислено потвърждава как още при въвеждането на еврото беше ясно, че то е родено да бъде нестабилно, коментира Ингрид Шикова, ръководител на Катедрата по европеистика в СУ „Св. Климент Охридски“. Тя е на мнение, че в еврозоната трябваше да са държави, които са покрили определени критерии и са готови да спазват изискванията. В годините на добра икономическа конюнктура това не се забелязваше, но когато настъпи криза, тези „рогилни петна“ излязоха наяве. Стана ясно, че паричен съюз без определена фискална политика трудно може да оцелее,

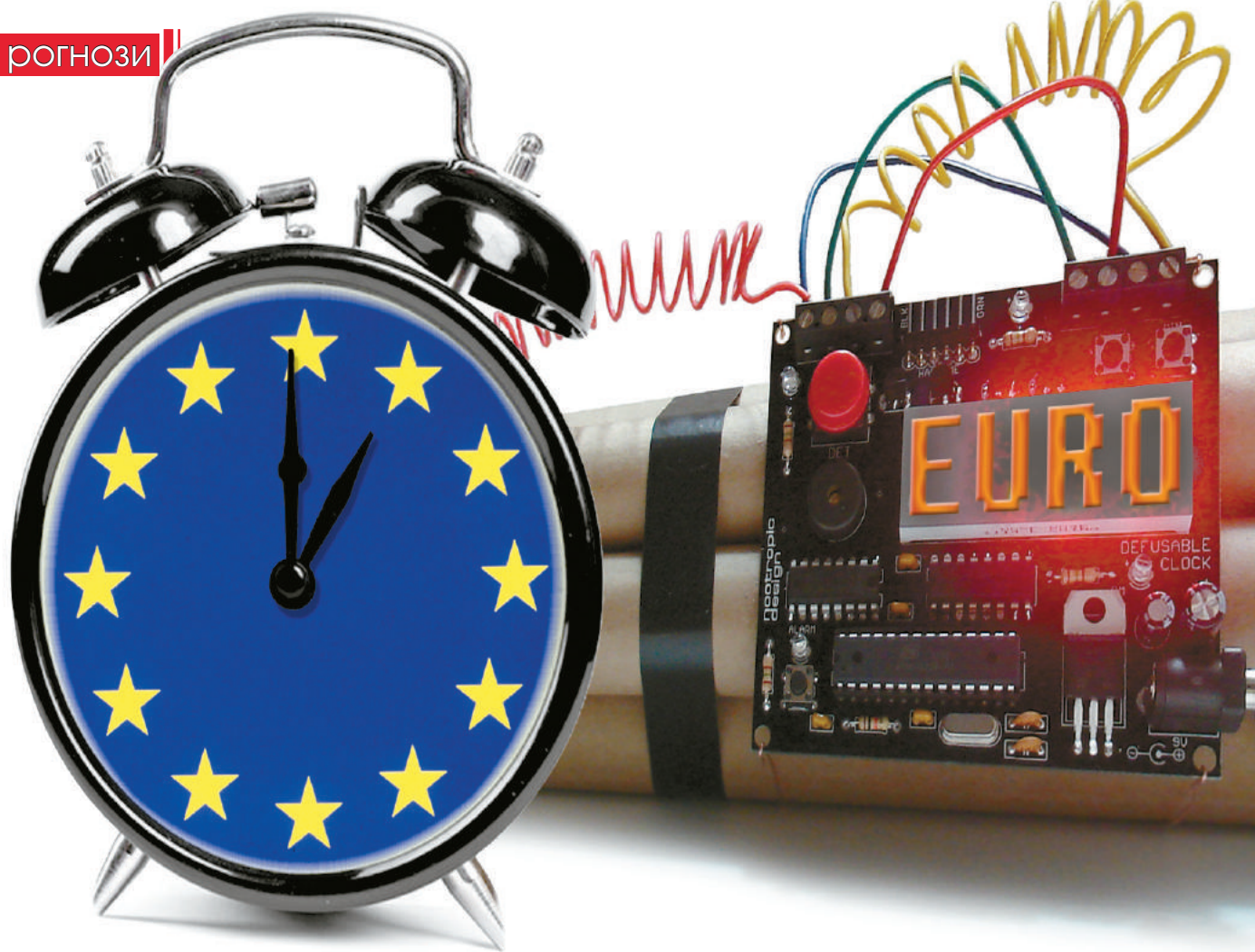
През първата половина на 2012 г. ще се усети дали Евросъюзът и еврото могат да оцелеят

но едва сега се стигна до фискалния пакт, защото нямаше смелост той да се направи по-рано. Европа е бавна, уморена, изнервена, действа мудно, колкото и на някои да им се струва, че всичко става динамично. В момента тя е стъпила на края на една пропаст и

решенията се вземат на ръба на пропастта. Правила имаше и те са записани в Пакта за стабилност и растеж, но бяха многократно нарушавани от всички. В момента сме в другата крайност на много правила и много документи и ЕС продължава да бълва нови и нови спасителни механизми, пакт „Евро плюс“, нов фискален пакт, както и пакет от шест законодателни акта (така наречената „шесторка“) за укрепване на икономическото управление в ЕС и по-конкретно в еврозоната. Правилата стават много и като че ли целта е да се вдигне повече шум около това, че се вземат мерки за стабилизация, което да поуспокои пазарите, коментира още Шикова.

Накъде пътуваме

Ръководството на ЕЦБ продължава да твърди, че разпадането



на еврото е „немислимо” и „абсурдно”. Известният икономист Нубиел Рубини обаче предупреждава, че подобни политически съображения, спиращи лидерите да вземат тежките решения, които биха осигурили плодотворни резултати в средносрочен план, могат да доведат до валутни и търговски войни. „През 2012 г. ще стане ясно, че тази игра на отлагане на решенията е игра без резултат. Най-късно през 2013-а, но вероятно още през 2012-а може да се реализира перфектната буря от двойна рецесия в САЩ, разпадане на еврозоната и твърдо приземяване в Китай”, вещае той. Не липсват и предупреждения, че дълговата криза може да се прехвърли върху други европейски страни и дори да излезе извън Европа.

Председателят на ЕЦБ Марио Драги не изключва възможността отделна страна да излезе от еврозоната, но предупреждава, че такъв ход няма да е решение за финансовите проблеми на тази държава, а ще доведе до още по-

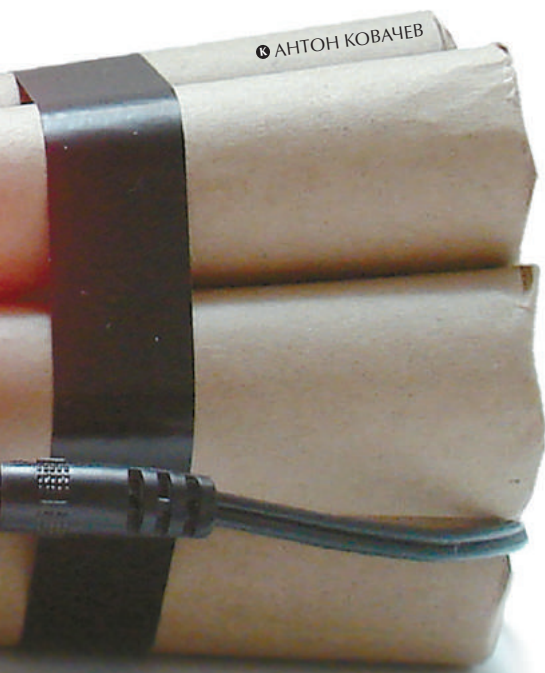
големи усложнения за самата нея. Подобно развитие би могло да повлече към дестабилизация цялата еврозона. Драги обаче уверява, че няма съмнения „в силата на еврото” и в неговата способност да оцелее, но напомня, че ЕЦБ няма да играе ролята на спасител, като изкупува дългосрочно и активно суверенен дълг. „Опитваме се да избегнем новата кредитна криза, която може да дойде от недостига на финансиране в банките. Финансовата стабилност е много важна за ЕЦБ, но тя трябва да се постигне, без да се подкопава доверието в институциите”, обяви Драги. Според него договореният фискален пакт е съществен пробив, но е недостатъчен, за да сложи край на кризата.

Въпросът на въпросите е как отпук насетне да се реши проблемът. Според бившия министър Николай Василев вариантите за действие са поне два: „Болезнено запазване на сегашния модел на единна валута с цената на всичко. Този вариант не изключва

излизането на една държава от еврозоната. Това „всичко” може да означава принудителни промени в договорите на ЕС и в националните конституции и падане на много правителства на следващи избори.”

Да вържем дефицита

В търсене на правилния изход към твърда земя под краката бе обявен нов фискален пакт между 26 от страните членки на ЕС, които няма да бъде обвързан с промяна в основните договори на съюза. Единствено Великобритания остана извън него. Финансовият пакт дефинира принципите на нов икономически договор в рамките на ЕС-26. Предвижда се контролиране на бюджетните дефицити и финансови правила в 26-те, както и евентуално въвеждане на бъдещи общи данъчни и банкови регулации. Макар премиерът Борисов да уверява, че това не означава уеднаквяване на



налозите. Анализатори подчертават, че в новия фискален пакт липсват мерки, които да стимулират бюджети, ориентирани към растеж и инвестиции, а финансовите правила не надвишават краткосрочната цел за „изравняване на счетоводния баланс“. Твърди се, че Дейвид Камерън не пожелал да включи Великобритания във финансовия пакт, тъй като няма инструмент, с който да предотврати евентуални регулации срещу банковата индустрия, която формира 30% от БВП на страната и около 25% от платените данъци.

Новият фискален пакт обаче не дава разрешение на основното предизвикателство пред ЕС – дълговата криза. През 2012-та Германия ще дължи в кредити 83% от своя БВП, а почти всяка европейска държава има огромни задължения без особени перспективи за растеж, които да позволи адекватен мениджмънт на тези кредити. Голямата задължнялост на правителствата рано или късно

ще доведе до още по-сериозни проблеми и за икономиката на ЕС – с високи данъци и засилен правителствен контрол над всеки сектор.

За да може наистина ЕС да има дългосрочна перспектива за развитие, фискалният пакт трябва да бъде обвързан и с реална стратегия за икономическо възстановяване на Южна Европа. В основата си това означава и повишаване на тяхната конкурентоспособност. Европа на равноправни държави членки вече не съществува! Европейският съюз днес е изключително зависим от Германия и визията на Меркел за развитието на ЕС-26, защото новият фискален пакт поставя Германия в центъра на серия от правила и наказания за „провинилите“ се.

Фискалният пакт е триумф и за Саркози. Но се коментира, че френският президент е в ролята на младши партньор в коалиция с германския канцлер, който диктува икономическата политика на съюза.

Фискалният съюз бе създаден, за да може Германия да има увереност, че в бъдеще участничките ще спазват по-строга фискална дисциплина, което ги задължава да не допускат дефицит на национално ниво. Но въпросът вече не опира само до бюджетната дисциплина, а до това дали страните ще имат ликвидни средства да овладяват ситуацията. Според анализатори изходът от тази криза ще се намери само след като се решат проблемите на закъсалите държави, но трябва много да се внимава нещата да не излязат от контрол. ЕЦБ обещава необходимата ликвидност, за да може банките да продължат да работят. Ще чуем финансисти да казват дори, че в крайна сметка този пакт няма никакво значение.

И МВФ се включи в акцията за изкуствено дишане на Евросъюза и се зае със създаването на спасителния фонд. Звучи обнадеждаващо! Но не закъсня и лошата новина, че страните от ЕС трябва да участват с милиарди в него.

Готви се и договор за Европейски стабилизационен механизъм. Той предвижда до 500 млрд. евро

за подпомагане на държавите и ще влезе в сила от 1 юли 2012 г. Участието на частния сектор се предвижда по изключение (най-вече в случая с Гърция). С квалифицирано мнозинство от 85% от страните в еврозоната ще могат да вземат решение да бъде подпомогната държава чрез този механизъм. Като страна извън еврозоната България не участва в него.

Позицията на Германия е помощта от този механизъм да се обвърже с подписването на пакт за финансова стабилност, аналогичен на този, който българското правителство вече прие със Закона за устройството на държавния бюджет, уточни Симеон Дянков.

Вземат се много мерки за стабилизация, но според Томас Майер, старши икономист в Deutsche Bank, първата половина на 2012 г. ще бъде времето, когато ще усетим по-добре дали еврото ще оцелее.

Нашите окови

България не печели нищо от новия фискален пакт. Страната не получи гаранция, че ще бъде приета в Шенген през 2012-а, нито пък има реалистична дата за приемане на еврото. А и при неясното бъдеще на европейската валута е по-добре да не се ангажираме с конкретика за присъединяване към еврозоната. Освен това при съществуващия вече валутен борг, мерките от фискалния пакт не са нито непознати, нито особено ограничаващи за правителството, тъй като икономическата политика на страната се диктува от по-добри правила вече над десет години. Теоретично погледнато обаче включването на България в тези рестрикции заплашва страната с допълнителни санкции в случай на влошаване на икономическото положение у нас. За съжаление фискалният пакт не предлага никакви решения за растеж и иновации, от каквито всички в ЕС се нуждаят, но най-вече България. Министър-председателят Бойко Борисов определи 2012-а като годината на Трайчо Трайков, каквото и да значи това – дали ще трябва да наблегне

на икономиката, на енергетиката и/или на туризма.

България не смята да дава каквито и да било пари за погасяване програмите на МВФ, увери вицепремиерът и министър на финансите Симеон Дянков. Една от причините страната да не желае да се ангажира със средства за МВФ е, че фондът не е изиграл добра роля за преодоляване на финансовата криза. Втората причина е, че не е редно финансово дисциплинирани страни като България да подпомагат финансово недисциплинирани. „Най-вероятно тази гума на Дянков ще е предпоследна. Важно е да се отбележи, че това са обещани, а не извадени от джоба пари, тъй като става дума за гаранции. България има финансов ресурс и може да си позволи подобно участие”, смята финансистът Андрей Пръмов.

Докато европейският пакт предвижда гържавен дефицит до 3% от БВП и гържавен дълг до 60% от БВП, то българският финансов пакт определя до 2% дефицит и лимит до 40% от БВП на гържавния дълг и на бюджетните разходи. Българският пакт за финансова стабилност трябва да се въведе с изменения в конституцията, така че промяна в данъчните закони да се извършва само с квалифицирано мнозинство от парламента.

„България няма проблемите на някои европейски страни с дефицита, дълга и разклатените банки. Смятам, че еврозоната няма да бъде оставена да се разпадне. Но ако някога напуснат еврозоната, нашият лев може да остане фиксиран към оставащите „отличници“ като Германия, а не към новите „слабаци“. Трето, гаже да се появят двадесет нови (или стари) валути, не виждам причина защо нашата да се обезцени спрямо повечето от тях. Обратно, виждам фактори много други валути да се обезценят спрямо лева, ако се премахнат фиксираните курсове. Така че засега спокойно може да си гържим инвестициите в лева”, твърди бившият министър Николай Васу-

лев.

Да се създадат по-добри условия за бизнес и да се привлекат повече инвестиции, да се предприемат и мерки за повишаване на раждаемостта и намаляване на емиграцията - тези препоръки за действия през 2012 г. са като едни добри пожелания от новогодишна картичка за правителството. Кабинетът Борисов едва ли ще се впрегне в изпълнението им, защото до момента той показва, че умее да прилага мерки от рода „гайте да гадете“ (все мерки, които пълнят фиска, и би трябвало да са довели до бюджетен излишък), но не и да предприема действия, които ще доведат до чувствително оживление в икономиката и селското стопанство, ще спрат демографския срив и емиграцията по икономически причини.

Центро-стремителни и центробежни сили

Подписването на договора за присъединяване на Хърватия на 9 декември 2011 г. вероятно ще остане последното подобно събитие за доста години напред. Сърбия получи заветния статут на страна кандидат, но не и дата за начало на преговорите. Отношенията с Косово са препъни камъкът в европейския път на Белград. Черна гора има статут на кандидат-член и вече може да започне преговори. Македония е страна кандидат още от 2005 г. В застой са и преговорите с най-амбициозния, но и най-спорния кандидат за член на ЕС – Турция.

И докато едни гържави чакат присъединяване в ЕС, десетки хиляди граждани на притиснатите от кризата европейски страни като Португалия, Гърция и Ирландия са емигрирали или се подготвят да се преселят в южното полукълбо, пише британският The Guardian. Австралия и Съединените щати, богатата на петрол бивша колония Ангола, а също Бразилия и Мозамбик се оказват магнетични точки при новото преселение на народите.

Андрей Пръмов:

Дългова криза не се гаси с пожарни методи



Ситуацията е тревожна. И има два възможни варианта за развитие. Единият включва съвместните усилия на страните от еврозоната, на основните им икономически партньори, а и на международните организации, сред които МВФ, да доведат до справяне с дълговата криза. С други думи, те трябва да осигурят достатъчно пари в обращение, които да позволят дълговият проблем да не се задълбочи и да доведе до нова икономическа криза. Видимо има стъпки напред, които вършат някаква работа, съдейки по реакцията на финансовите пазари. Но е възможно тези усилия да не са достатъчни и да последва верижен фалит на големи длъжници, в това число и на гържави. Може да се стигне и до разпад на еврозоната. Ако това се случи, рано или късно ще се разпадне и Европейският съюз. Усилията са международни и България не може да остане встрани от тях, защото, воля или неволя, с едният крак ние сме в еврозоната.

Дълговата криза не може да се реши с пожарни методи, но ефектите от нея трябва да бъдат ограничени с бързи мерки и евентуално парирани. Същественото е, че трябва да се осигури ликвидност във финансовите канали, така че да има сигурност, че дължимите плащания ще бъдат осъществени. А как ще стане – има хора, на които им плащат да го решат.

Перспективите на България за тази година зависят от това колко последователно и рационално ще е българското правителство в мерките за стабилизиране на икономиката и на финансите. Аз съм песимист в това отношение и не очаквам нищо хубаво през 2012 г.

Растеж под потенциала

**Българската
икономика
преодолява
трудности, но през
следващите три
години запазва
стабилен тренд**

ПЕТЯ СТОЯНОВА

За 2012 г. икономическият растеж на всички европейски държави беше намален трикратно, но България се оказа с относително малък спад - от 3.7% на 2.3%. По този показател нашата страна е четвъртата най-бързо развиваща се икономика в ЕС на фона на почти нулев растеж в общността. „Всички държави в Европа трябва да се готвят за рецесия, която може би ще е по-тежка от досегашната“, предупреди комисарят Оли Рен, в своята есенна икономическа прогноза от края на ноември 2011 г.

Възстановяване или ново начало

Многократното повторение на познатия рефрен от 2011 г. - бюджетни ограничения и фискална дисциплина, няма да спре да ни преследва и през тази година. Докато много от гражданите на европейските държави доскоро смятаха, че това е само политическа реторика, българите от години превеждат магическата формула със „затягане на колана“. През тази година думата „ограничения“ ще заема значително място в лексиката на икономистите. За да има силен икономически съюз, според общата визия и последното споразумение от Брюксел, всеки трябва да спазва правилата, а това няма как да се постигне без допълнителни условия. У нас фискалният борг на Симеон Дянков вече даде индикации, че ще се спазва по-строга финансова дисциплина, отколкото Европейската комисия се опитва да наложи за страните от еврозоната. В стремежа да подчертае своята роля на „отличник“, българското правителство реши да си „предпише“ още по-строги ограничения. Те трябва да са гаранция, че няма да се измъкнем от здравата фискална хватка, но стабилността на публичните финанси ще е за сметка на реформите и икономическия растеж.



Кой прави сметката

През следващите 2-3 години икономическият растеж в страната ще остане под потенциала си. В анализ на УниКредит Булбанк се посочва, че 2012-а ще бъде колеблива година, в която се редуват периоди на ускоряване и на забавяне на процеса на възстановяване на икономиката.

През миналата година бяха увеличени усилията за реструктуриране и приватизиране на малкото останали губещи държавни предприятия. Всичко това помогна на икономиката да консолидира външната си позиция, като в същото време ограничи полето за критики към правителството от страна на вътрешнополитическите му опоненти. Като се има предвид, че в края на миналата година процесът на фискална консолидация достигна вече много напреднала фаза, необходимостта от по-нататъшно затягане на фискалната позиция през тази година се очертава като малка. Това предполага, че публичният сектор ще има ограничен негативен или може би дори неутрален принос към растежа на БВП. В прогнозата на УниКредит Булбанк се посочва, че това обаче няма да е достатъчно, за да компенсира очертаващите се негативни ефекти от забавянето на еврозоната и ръстът на БВП да се ограничи до 1.5% през 2012 г. спрямо 2.0% през миналата година. Влошаването на външните условия не само ще ограничи износа, но също така се очаква да доведе и до допълнителен натиск за свиване на задлъжнялостта на корпоративния нефинансов сектор. Възможно е тези фактори да изложат

на риск процеса на стабилизиране на пазара на труда, който започна да се оформя в средата на 2011 г. Пречка за процеса на възстановяване на българската икономика през тази година ще бъде и продължаващият спад в цените на жилищата, който допълнително подчертава слабото крайно търсене от домакинствата.

След бариерата

Част от проблемите на българския икономически растеж ще бъдат решени през тази година. Повечето от елементите, които са необходими за изход от кризата с правителствените дългове на страните от еврозоната, вече са налице. Ускореното изграждане на фискален съюз ще редуцира страховете от появата на нови финансови сътресения. Предоставянето на допълнителни средства на МВФ и началото на операциите на европейския механизъм за стабилност ще трябва да сложат край на споровете кой и как ще играе ролята на кредитор от последна инстанция за страните от еврозоната. Отказът от участие на частния сектор в случай на ново реструктуриране на правителствени дългове недвусмислено демонстрира вярата на лидерите на ЕС, че няма повече неплатежоспособни държави сред участниците в еврозоната. Осигуряването на допълнителен капитал за банките трябва да разсее притесненията за способността им да се справят с последиците от дълговата криза и очертаващото се забавяне на реалната икономика през тази година. Предоставянето на неограничена дългосрочна

ликвидност от Европейската централна банка в комбинация с „разхлабването“ и на други важни елементи на монетарната и политиката трябва постепенно да накара инвеститорите да се завърнат, както и да съдейства за спад в цените на правителствените дългове.

Реалната оценка за случващото се ще изисква достатъчно време, в което правителствата да изпълняват поетите ангажименти, а реалната икономика да започне да произвежда дългоочаквания положителен отговор на въпросните мерки. През тази година пазарите трябва да се успокоят, като данните за икономическата активност започнат постепенно да се подобряват, за да се разсеят съмненията за способността на страните от Европа да продължат процеса на изграждане на общ фискален и политически съюз.

Привеждането в действие на вече договорения план за реструктуриране на гръцките правителствени дългове и стабилизирането на банковия сектор на южната ни съседка ще способстват да отпадне още една от пречките пред възстановяването на българската икономика. През втората половина на 2012 г. трябва да започне процес на консолидация на външното търсене и капиталовите потоци. Позитивните очаквания и инвестициите ще доведат до стабилизация на потреблението от българските компании и домакинства. Този процес трябва да се отрази на БВП на българската икономика, който да се ускори от стойности близки до 0.0% в началото на годината, до нива между 0.5% и 0.7% през последните две тримесечия на 2012 г.

Препъникамъни

Други важни фактори са трайно намаляване на задлъжнялостта в корпоративния нефинансов сектор и приспособяването на пазара на недвижими имоти към новите условия. При сегашните темпове на корекция тези процеси обаче се очертава да продължат още няколко години. Очакват ни още две или може би дори три години, в които българският икономически растеж ще остане под потенциала си, като ще се редуват периоди на

ускоряване и забавяне на процеса на възстановяване.

Основните предизвикателства за банките през миналата година бяха ограничаване на загубите в резултат на кредитния бум между 2004 и 2008 г., както и редуциране на зависимостта от външно финансиране. Трудностите в процеса на принудително събиране на вземанията, в комбинация със забавянето на реалната икономика през втората половина на 2011 г. поставиха под допълнителен натиск качеството на кредитите. Цените на инструментите за застраховка срещу риск от суверенен фалит също нараснаха, макар и с темпове доста по-ниски в сравнение с регистрираните в Централна и Източна Европа и добавиха допълнителен натиск върху банките да редуцират външната си задлъжнялост. Заделените провизии ще са около 1350 млн. лв., при 1328 млн. лв. за 2010 г.

Изгръжливост на външни шокове

Продължи бавното намаляване на лихвите по депозитите, което банките пренесоха в цената на кредита в приблизително същите пропорции. Процесите на реструктуриране на пасивите бяха свързани и с изпреварващите темпове, с които депозитите продължиха да нарастват спрямо кредита за корпорации и домакинства. Зависимостта от външно финансиране падна до 4.1% през октомври 2011

г. в сравнение с 17.3% през ноември 2008 г. от периода преди кризата. Това е индикатор, че кредитните институции у нас са станали по-устойчиви на външни шокове. Въпреки това, заради съществени разлики между отделните пазарни участници, българският банков сектор остава в някаква степен уязвим при рязко влошаване на условията за външно финансиране. В много отношения 2012 г. се очаква силно да наподобява 2011 г.

Ще продължи заделянето на провизии със същия темп в условията на все още бавен процес на намаляване цената на кредита, показва анализът на УниКредит Булбанк. За да се запази капацитетът на банките да покрият загуби, ще са необходими две важни предпоставки. Депозитите да продължат да нарастват, а гръцката дългова криза да има благоприятно развитие. Българските банки, ще продължат да бъдат окуражавани от надзорните власти да се възползват от всяка възможност да увеличават буферите си по отношение на ликвидността и капитала. Така те ще подобряват способността си да издържат на трудности при потенциално влошаване на средата, без това да се отрази на по-малко заеми за реалната икономика. Цялостното възстановяване на българския банков сектор изисква време. Най-вероятно процесът ще приключи към края на 2014 г., когато се очаква намаление на задлъжнялостта в корпоративния нефинансов сектор и растеж на БВП.

Макроикономически показатели	2010 г. - Отчет	2011 г. - Очаквано	2012 г. - Прогноза
БВП (млн. лв.)	70 474	76 606	81 629
- реален растеж (%)	0,2%	2,8%	2,3%
Хармонизирана инфлация (%)			
- в края на годината	4,4%	3,9%	2,8%
- средна за периода	3,0%	3,8%	3,2%
Валутен курс (USD/BGN)			
- в края на годината	1,48	1,38	1,39
- средногодишен	1,47	1,38	1,39
Текуща сметка (в % от БВП)	-1,3%	1,9%	1,0%
Преки чуждестранни инвестиции			
(в % от БВП)	4,9%	2,1%	2,8%

Кристофор Павлов, главен икономист на УниКредит Булбанк:

ИЗНОСЪТ И ИНВЕСТИЦИИТЕ ЩЕ ДВИЖАТ ИКОНОМИКАТА

ПЕТА СТОЯНОВА

- Какви са икономическите предизвикателства пред България и да очакваме ли нови външни шокове?

- Имаше достатъчно външни шокове през 2011 г. и ефектът на някои от тях още не е преминал в икономиката. Основният сценарий за развитието през тази година е, че Европа ще намери по удовлетворителен начин решения на кризата с правителствените дългове на страните от периферията на еврозоната. Това означава, че постепенно ще се стабилизират дълговите пазари, кризата в Европа ще започне да отшумява и това ще редуцира напрежението и върху българската икономика. Първоначално ефектът ще е чрез капиталовите потоци. Натискът върху тях ще отслабне и очакванията ще еволюират към позитив. Това, разбира се, ще е дълъг процес и в неговия край бизнестът ще започне да инвестира и да отваря повече работни места. Така че, ако кризата в еврозоната е на път да изчерпи негативния си ефект върху българската икономика, през 2012 г. не очакваме други външни шокове.

- Кои ще са локомотивите на европейската икономика?

- Аз предпочитам да възприемаме Европа като съюз, като група от страни. Разбира се, стабилността на всеки съюз в условията на криза е функция на стабилността на най-слабите му членове. Това, което ще се случи с Европа през следващите няколко месеца, по-скоро зависи от онези страни, които в момента изглеждат най-слаби и уязвими. В същото време има достатъчно причини да смятаме, че те ще намерят решения на предизви-



кателствата и ще успеят да стабилизират публичните си финанси. В същото време Европа трябва да направи следващи стъпки по пътя към по-нататъшна фискална и политическа консолидация, за да се върне доверието в еврозоната и в способността на страните от Европа да продължат по пътя на сътрудничество и изграждане на общ европейски дом.

- Прогнозите са, че публичният сектор ще има по-малък принос в растежа на БВП. Как ще се компенсират това?


- Очаквам годината да започне със слаби нива на икономическата активност, като в началото ще пострадат най-много износът и инвестициите. Но в края на 2012 г. процесът на възстановяване ще набере скорост отново чрез износа и инвестициите. Трудно е да се определи какъв ще е крайният годишен резултат, но от данните на третото тримесечие на 2011 г. се очертават трудности в началото на тази година и начало на възстановяване в нейния край.

- ЕЦБ отпусна тригодишните кредити за банките и прогнозите са, че те ще ги инвестират във високодоходен дълг на страните от европейската периферия.

Ще бъдат ли купени с тях португалски и гръцки ценни книжа?

- Разбира се, това е ключовият инструмент, чрез който трябва се сложи край на дълговата криза. Имаше много спорове за това каква да е ролята на Европейската централна банка в процеса. Голям брой икономисти настояваха банката директно да изкупува правителствен дълг на страните от периферията на еврозоната на вторичните пазари. Дори имаше предложение да се изкупуват държавни задължения на първичните пазари, като се дефинира някакво ключово ниво и всички поръчки над него, които останат неудовлетворени, да бъдат заместени със заеми от ЕЦБ.

Във Франкфурт на Майн обаче избраха друг сценарий, в който операциите на банката по изкупуване на дълг от вторичния пазар ще останат ограничени, а в същото време ЕЦБ ще предостави неограничени количества дългосрочна ликвидност на кредитни институции от еврозоната. Очаква се по заобиколен начин да се върнат инвеститорите на пазарите на дългови книжа. Постепенно ще наблюдаваме успокояване на цените спрямо сегашните нива, при които страните от периферията на еврозоната финансират дълговете си с настъпващ падеж. Това е ключово значение, за да се сложи край на кризата. Други мерки ще имат за цел да предотвратят възникването на нови подобни финансови сътресения, но това вече е друг въпрос. Така че тази мярка на ЕЦБ има главна роля в общия механизъм или пакета от мерки, които имат за цел да сложат край на дълговата криза в еврозоната.

A photograph of Simeon Djankov, a Bulgarian politician, speaking in a parliament chamber. He is wearing a dark suit, a light-colored shirt, and a striped tie. He is holding a folder in his left hand and gesturing with his right hand, holding a pen. The background shows ornate wooden chairs and a light-colored wall.

Симеон Дянков: Няма опасност за еврото

2012 година е все още обвита в мъгла по отношение разрешаването на финансовите проблеми. Какво ще се случи с България след сътресенията в Европа, ще намери ли Старият континент спасение в пакта за финансова стабилност и кога ще излезем от кризата, попитахме вицепремиера и министър на финансите Симеон Дянков.

Симеон Дянков е роден на 13 юли 1970 г. в София. Учи международни икономически отношения в УНСС, във Виенски университет и в университет в Берлин. През 1991 г. заминава за САЩ, където в университета Питсбърг защитава докторантура по международни търговски и финансови отношения. Доктор е по икономика от Мичиганския университет. От 1995 г. до 2009 г. работи за Световната банка, където е бил главен икономист по финанси и частно дело, а после ръководи групата на СБ за антикризисни политики. Бил е и директор на научен център в Харвард.

Бъдещето на България е единната валута, но фокусът ни сега е върху пакта за финансова стабилност

КАТЕРИНА ИВАНОВА

- Г-н Дянков, последните обсъждани мерки за спасяване на еврозоната ще доведат ли до стабилизиране и изход от кризата?

- Трябва да доведат. Над две години и половина се разработват различни планове и после по една или друга причина се забавят или не се изпълняват. Но настана времето, в което на всички политици в Европа вече е ясно, че ако сега не се направи нещо, то не само еврозоната, но и Европейският съюз няма да просъществува.

- Пактът ли е всъщност най-доброто решение?

- Преди няколко месеца почти бяхме стигнали до решение, но тогавашният гръцки премиер направи грешка за правителството си, за Гърция и като последица - за цяла Европа. Смятам, че сегашният проект за европейски фискален договор, по който ще се работи още няколко месеца, е добро решение. Това го твърдим в България от началото на миналата година, когато направихме предложението за нашия пакт за финансова стабилност.

- Как ще се контролира този процес впоследствие?

- Предстои да се доизясни. Убеден съм, че проектът за фискалния договор ще претърпи голямо развитие до следващия съвет, когато министър-председателите на страните от ЕС ще обсъждат въпроса. Идеята е във всяка конституция да се въведат маастрихтските критерии за дълг и дефицит под някаква форма 3% дефицит и дълг 60% от БВП. От Брюксел допускат и залагането на по-строги критерии, както е и в нашия случай – ние записахме в Закона за устройството на държавния бюджет таван за дефицита от 2% и за дълга от 40% спрямо БВП. Този европейски договор трябва да влезе в сила от юли 2012 г. В момента, ако направим равностойна колко държави биха могли да го изпълнят от средата на следващата година, те са



пет - България, Естония, Швеция, Германия и Люксембург. Затова въпросът е, след като залегне във всички конституции, да има известен период на дерогация. Предстои да се изясни дали срокът на въвеждане ще е общ, или ще е специфичен за всяка страна. В най-добрия вариант пет държави ще могат да влязат веднага в тези рамки, а за останалите ще трябва допълнително време.

- Какво ще се случи, ако държавите не успеят да изпълнят заложените параметри?

- За държави, които не изпълняват изискването за дълг до 60% от БВП, се предвижда условие всяка година да покриват 1/12 от разликата между тавана от 60% и реалния си дълг. Например Гърция е със 150% дълг от БВП, т.е. след влизане на договора в сила ще трябва да го намали с 90%. Така всяка година тя ще трябва да намалява дълга си с 1/12 от тези 90%, или с около 8%. По същия начин ще се подхожда и при дефицита. Идеята е той да се намалява с 0,5% на година, ако е над допустимите 3%. Например Италия, която е с 6% дефицит, всяка година ще трябва да го намалява поне с 0,5%, докато влезе в допустимите норми. Това решение е добро и защото може много лесно да се управлява във всяка държава. Опозиционните партии, неправителствените организации и конституционните съдилища ще

следят какво предлага правителството и ако е в разрез с правилата, ще могат да го атакуват веднага. Така контролът ще е главно на национално ниво и Брюксел ще е улеснен.

- След като вече са малко по-оптимистични нагласите за еврозоната, удачно ли е да кандидатствате за членство?

- Страх по отношение на евро-то няма. Бъдещето на България е единната валута. За разлика от други държави, ние сме подготвени. Покриваме критериите за влизане в ERM2 и в еврозоната. Фокусът ни обаче сега е друг – влизане в европейския фискален договор. Първо, защото без него самата еврозона ще е нестабилна. И второ, все още има доста неизвестни и за България, и за други държави - по пакта „Евро плюс“ например. По него специално няма напредък в последно време и най-вероятно ще отпадне като идея.

- А кой е най-оптимистичният сценарий за приемането на еврото в България? Преди се спрягаше 2015 г.

- На теория можем още година да кандидатстваме, защото покриваме критериите за дълг и дефицит. Покриваме вече и изискването за инфлацията и лихвените критерии. Но кандидатстването не е на дневен ред сега. Фокусът ни е върху пакта за финансова стабилност, който

е в синхрон с европейския проект за фискален договор. Фокусът ни е и върху структурните реформи, които започнахме в последните месеци. Standard & Poor's вече оценява тези наши стъпки.

- И все пак продължават да се понижават прогнозите за ръста на икономиката, бизнесът е песимистично настроен и готви уволнения.

- И за тази, и за следващата година прогнозите за ръста бяха намалени навсякъде, защото ситуацията в Европа е доста тежка. Вече има гържави, които са във вторична рецесия - Италия, Португалия, Гърция, Кипър, Холандия. България обаче ще има положителен растеж, макар и по-нисък от очакванията ни през лятото.

- Ще се емитират ли общи еврооблигации?

- Не смятам, че идеята за еврооблигации е добра. Намерението е с този инструмент да се помогне на по-слабите гържави. Според мен ще стане точно обратното. На силните гържави ще им се увеличат лихвите и те ще плащат повече, без да могат по-слабите гържави да получат нещо от това. Пазарите не мислят като политиците. Дори някои гържави да са с рейтинг AAA, като Франция, доста от тях са заплашени да го загубят. Така ако общите еврооблигации се предложат на пазара, ще се съди не по тези, които са най-добри, а по рисковите. От това ще загубят всички.

- България ще емитира ли еврооблигации?

- През януари 2013 г. е падежът по външния ни дълг. Предполагам, че още 2012 г. ще ни се наложи да излезем на пазара. Рейтингът ни обаче е добър и реформите вървят с побързи темпове.

- Ще има ли развитие по предложенията, обсъдени на тристранката?

- Успяхме да не вдигаме данъците и сега сме с най-ниските пре-



ки данъци в цяла Европа. Отделно има и други идеи, по които работим. Вече мина през Министерски

съвет предложение за намаляване на административните такси за фирмите и гражданите. С моя екип активно работим и по искането на бизнеса гържавните служители да си плащат сами осигуровките. Окончателното предложение ще е готово още през януари. Някои от другите идеи продължават да се обсъждат. Например изплащането на заплатите по банков път. Доста смислена идея, но засега не е ясно как ще се осъществи в малките населени места. Отговорност на работодателските организации е да се срещнат с банките и да обсъдят въпроса. Отделно, за част от тези трансакции не би следвало да има банкови такси. Например в САЩ за първите 10 трансакции няма такса.

- Да очакваме ли вдигане на акцизи до края на мандата - цигари или горива?

- Повишихме акциза на цигарите наведнъж. Така до 2015 г. няма да ни се налага да го променяме. Всъщност в този мандат няма да вдигаме повече никакви акцизи освен този на природния газ, защото за него трябва да изпълним европей-

ските договорености, които са били погнисани.

- До края на мандата ще отпуснете ли коледни бонуси на чиновници или добавки към пенсиите, ако го позволява бюджетът?

- Аз съм принципно против 13-а заплата и добавки. Но една от големите теми за 2012 г. е увеличаване на пенсиите като цяло. Това ще стане, когато е ясно, че сме осигурили как да балансираме системата в дългосрочен план. Много важен момент в нашата политика е, че не мислим само за собствения си мандат. Стъпката, която предприемаме от 2012 г. в пенсионната реформа, ще даде резултат през 2016, 2017 и 2018 г. Така системата ще върви към балансиране.

- Какво ще пожелаете на хората за 2012 г.?

- На хората пожелавам по-спокойна 2012 г. Пожелавам им да мислят повече за децата си, за наистина важните неща в живота. Защото в крайна сметка всичко, което и аз самият се опитвам да направя, е в посока от днес да мислим за утре. В личен план винаги се ръководя от това дали децата ще са по-добре. Така работя и като министър.

- А на себе си какво пожелавате?

- Същото. Малко повече спокойствие. И Европа да покаже, че вижда това, което ние сме направили.

Още тази година ще излезем на пазара с еврооблигации

Ако сега не се направи нещо, не само еврозоната, но и ЕС няма да просъществува





Перфектното място за Вашето празненство

Празнувайте през 2012 година с Хилтън София.
Специален подарък - домашно приготвена Хилтън Торта.

Цени от 39.00 лв. на човек

Повече информация на тел. 02/9335061 или sofhi.fb@hilton.com

Хилтън София
София, бул. България 1
тел: +359 (0)2 933 5000
hilton.bg


Hilton
SOFIA



С ДЪХ НА ПЕТРОЛ

Изискванията към търговците на горива стават все повече. Малките бензиностанции не могат да преодолеят поредния финансов рубикон и биват погълнати

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

На пазара на горива има раздвижване. „Газпром Нефт“, част от руския гигант „Газпром“, навлиза в търговията на дребно в България. „Химимпорт“, един от най-големите холдинги у нас, вече има свои обекти в страната. Компанията за автобусен транспорт „Юнион-Ивкони“ също обяви намерения да развие верига от бензиностанции, а Shell България се готви да управлява нови две

бензиностанции на „Литекс“, след като още през 1998 г. са наели 30 техни обекта за продажба на горива. Най-краткият коментар на всичко това е, че конкуренцията се разширява. Да, но и през тази година търговците отчитат как продажбите се свиват с до 10%.

Какво се случва

Влизането на „Газпром Нефт“ на българския пазар на горива



пания има интереси и към нашия пазар, са от около две години. В края на октомври зам. генералният директор на NIS Николас Петри заяви пред сръбските медии, че дружеството възнамерява да купи 20 бензиностанции в България, а до края на 2013 г. броят им да нарасне до 80. Това е част от плана на NIS да разшири бизнеса си на Балканите. Румъния също присъства на картата на намеренията.

„Химимпорт Петрол Варна“ ЕООД започна изграждането на верига бензиностанции из цялата страна с марката „Химойл“. Планът предвижда в рамките на следващите три години да

София, бул. „Данаил Николаев“.

Коū и как

„Газпром Нефт“ показва размах и купи 14 бензиностанции след явно премислена стратегия. И едва ли ще спре дотук! „Химимпорт“ тръгна по-предпазливо с четири обекта, а „Юнион-Ивкони“ направи крачка назад, тъй като първата и единствена бензиностанция вече е отгадена пог наем. Ивайло Константинов и Светлозар Любенов избягват да коментират коя е причината плановете за инвестиции от 100 млн. евро в 80 бензиностанции до 2018 г. да бъдат преосмислени. Преди време двамата обявиха, че от три години са взели правата за представителството на Avia за България. Това е станало чрез регистрираната у нас компания „Уни енерджи“, но нейният телефон вече е невалиден. От Avia бяха заявили намерения да правят верига в България, след като отвориха обекти в Сърбия, но поне засега разширяването на изток май няма да се състои.

Появата на „Газпром Нефт“ може да се нарече очаквана, след като компанията изгради голяма база в съседна Сърбия. Там тя има рафинерия и верига бензиностанции, следователно корпоративното разрастване на Балканите е логична стъпка. Според Андрей Делчев, председател на Българската петролна и газова асоциация (БПГА), най-вероятно водещи са търговските интереси, а не геополитическите аргументи. Това, че стават два големи руски играча, за него не изглежда притеснително, при положение че и без това имаме силна зависимост от руските енергийни доставки. Ако станат две холандски вериги например, този факт ще ни смути ли, е риторичният му въпрос. Той уверява, че България има механизми за регулиране и ако се появи опит за ценови диктат, пазарът е отворен и всеки може да направи внос от Гърция, Румъния или другяде.

„Химимпорт“ видя възможност за развитие в кризата и брандира



В тези близо 20% на малките бензиностанции някои виждат резерв за разширяване на своя пазарен дял, смята Андрей Делчев

става чрез сръбското поделение Naftna Industrija Srbije (NIS) и вече е регистрирано българското дъщерно дружество „НИС Петрол“. Компанията

първо купи седем бензиностанции, после още седем и продължава нататък с придобиването на други обекти. По закон сделките за концентрация стават с одобрението на КЗК. След като новият играч опита да купи вериги или части от вериги, сега се насочи към единични бензиностанции с добра локация и оборот. От известно време набира кадри и през сайтове за търсене и предлагане на работа.

Информациите, че руската ком-

се изграждат 30 нови и модерни бензиностанции, отговарящи на всички съвременни изисквания, четем на сайта на „Проучване и добив на нефт и газ“ АД, което е част от холдинговата структура на „Химимпорт“.

Собствениците на транспортната компания „Юнион-Ивкони“ Ивайло Константинов и Светлозар Любенов също обявиха, че правят верига бензиностанции в България на швейцарския бранд Avia. Първият обект бе с адрес

с марка „Химойл“ четири бензиностанции - една в София и три в района на Добрич. „Пазарът става все по-труден и все по-предвидим. Много малки играчи отпадат, те не са спазвали правила и стандарти, продавали са горива без съответните качества. Държавата затегна изискванията и сивата икономика изчезва. Това дава шанс на всички, които искат да работят прозрачно, да си плащат данъци и акцизи и да продават качествени продукти”, обяснява изпълнителният директор на „Химойл“ Стоян Малкочев. Горивата, които „Химойл“ предлага, основно са внос от „Ромпетрол”, а стратегията включва купуване на съществуващи бензиностанции, както и изграждането на нови. Обещанието е да продават качествено гориво, да предлагат добри услуги на разумни цени и да осигурят удобство за клиентите. Появата на „НИС Петрол” Малкочев коментира така: „Колкото повече конкуренция, толкова по-добре за клиентите. А ние сме твърде малки, за да имаме големи

конкуренти.”

Но кое дава оптимизъм на някой, който досега няма опит в продажбата на горива, да излезе на пазара? Към днешна дата има твърде много изисквания към търговците на гребно на горива – качество на продуктите, еконорми, акцизи, измервателни уреди, връзка с НАП. Всичко това за всеки един от участниците има конкретен финансов израз и онзи, който няма сили да направи поредната задължителна инвестиция, отпада от пазара. Изискването до края на март 2012 г. да имат въведени измервателни системи в резервоарите изкара на протест собственици на малки бензиностанции. Според тях тази мярка цели елиминирането им в изгода на големите вериги, защото монтирането на подобни уреди е непосилно за гребния бизнес.

По данни на БПГА в страната има общо 2500 бензиностанции, като във веригите са около 1600 обекта. Останалите са малки и независими и правят около 20% от оборотите на гребно

- за тях конкуренцията става все по-тежка, защото трябва да преминат пореден финансов рубикон от задължителни инвестиции, за да имат право да продават. „Това е сериозно перо с условно постоянни разходи, които се правят и за една, и за сто бензиностанции. Но за този, който има малко обекти, натоварването е доста по-голямо, отколкото за онзи, който държи много по-голям брой обекти. Има изисквания за събиране и предаване на информацията към НАП или Агенция „Митници”, но всеки сам трябва да осигури софтуера и хардуера, които да обслужват този процес. Системата се усложнява от изискванията за съхраняване на информацията, наложени от Наредба 18. Постоянно се въвеждат нови и нови рестрикции, някои от които са европейски, а други национални. Но и в двата случая те са свързани с разходи за търговците”, разясняват от БПГА. В тези близо 20% пазарен дял на малките бензиностанции обаче някои

„Газпром“ тръгна с бензиностанции първо в Сърбия, после и у нас



Засега „Химойл“
има четири
бензиностанции



от петролните акули виждат резерв, както и преразпределение на пазара.

Голяма част от бензиностанциите, които веригите държат, не са тяхна собственост, а са франчайз. Бензиностанцията носи нечий бранд, но в един момент в зависимост от условията по франчайзинговия договор собственикът ѝ би могъл да я продаде. И това веднага води до промяна в съотношението на силите.

Цените

Потребителите у нас продължават да си задават въпроса защо при толкова силна конкуренция и падащи цени на петрола (под психологическата граница от 100 долара за барел) горивата на дребно не поевтиняват. „Когато сравним цените на горивата у нас и в другите страни от ЕС, нашите са в дъното на класацията. Но тъй като преценяваме през своята плитка кесия, те ни се струват скъпи. Ние сме част от единния европейски пазар и в себестойността роля има както петролът, така акцизите и всички други компоненти, които влияят на крайната цена. Факт е, че течните горива не следват със същата автоматика цените на черното злато, но това не е чисто български „феномен“. Особено когато става дума за ежедневни колебания, те нямат

Топ 5 на търговците на дребно

Лукойл България

Петрол

OMV

Shell

Ромпетрол, Еко

влияние върху крайната цена на горивата - обяснява Андрей Делчев. - Но тръгне ли трайно нагоре или надолу ценовият тренд на петрола, това рефлектира върху себестойността на горивата. Забелязваме го, когато нефтът започне да поевтинява, но не обръщаме внимание, че цените на горивата се задържат, когато той поскъпва.”

Повечето от бензиностанциите се съобразяват с цените на водещия играч, без изобщо да става дума за картелна договореност, твърдят от бранша. Ако лидерът на пазара „Лукойл“ наложи една цена, другите не могат да си позволят да я подбиват, защото маржовете между цена на едро и на дребно станали много малки. Така че няма как да варирате с 10-15 или 20 ст. за литър, тъй като това означава да се лишите от печалбата. А разлика от 2-3 ст. не води до

конкурентно предимство, защото пазарът се преразпределя по други показатели. Предлагате ли с над 10 ст. по-евтино, това според БПГА вече поражда съмнения дали не сте в сивия сектор, тъй като подобна редукция е симптом, че или нещо не плащате, или качеството куца. Може да се каже, че пазарът у нас е олигополен, колкото и неразбираемо да звучи това - казано с други думи, има един или двама водещи играчи и останалите се съобразяват с техните цени.

Дяговата ръкавичка

В търговията на дребно броят на бензиностанциите от дадена верига, качеството на обслужването и всички маркетингови стратегии, които се предлагат за картови продажби, за фирмено обслужване и за намаления, привлечат клиенти. БПГА не прави статистика за вноса и продажбите на горива, а НАП категорично отказва да даде публичност на тази информация. От приходната агенция обясняват, че пазарът на горива е рисков от фискална гледна точка и затова мерките за затягане изискванията вече давали пълна проследимост на продажбите.

Търговци на горива уверяват, че въпреки многото играчи винаги има място за нови участници, но не защото потребностите не са задоволени. Всеки новопоявил се преразпределя пазара, елиминира по-слабите или самият той отпада. Казват, че колкото по-голяма е конкуренцията, толкова по-добре за потребителите, макар те да не го усещат чрез цените. Сама по себе си обаче надпреварата е ожесточена, особено като се има предвид спадът в оборотите. Това се отразява и на големите, и на малките играчи, но очевидно по-тежко засяга дребните търговци. Всеки, който реши да навлиза на пазара, трябва да се съобрази, че се изискват прекалено големи инвестиции и едно такова начало предполага наличие на финансова мощ.

Камелия Славейкова, изпълнителен директор на Shell България: Натовариха ни с инвестиции, а не усещаме свиване на сивия сектор



- Госпожо Славейкова, каква е ситуацията на пазара на горива у нас?

Пазарът на гребно на горива е силно конкурентен, като в него участват вериги бензиностанции, представители на мултинационални компании, регионални играчи и отделни обекти. Оперират както със собствени, така с франчайз обекти и опитват да разширяват своето присъствие чрез пазарно обусловени цени, чрез въвеждане на нови продукти и услуги и оптимизиране на процесите.

През последните години търговията с горива събра във фокус множество законодателни промени, извършени с намерението да се изсветли пазарът и да се защитят гържавните вземания от недобросъвестната практика на определени участници. Подобни промени следваше да предотвратят ощетяването на едни играчи за сметка на други, но този ефект засега е трудно измерим и неясен. В момента има спад в продажбите, но ако има сериозно свиване на сивия сектор, това би трябвало да рефлектира върху останалите играчи на пазара. Мисля, че това все още не е факт. Сивият сектор е много гъвкав и приспособо-

вим. Това, което се получи обаче, е, че се въведоха мерки, които създават съществени административни бариери за бизнеса и натоварват допълнително със значителни инвестиции лоялните търговци.

Като примери бихме могли да посочим многобройните технически и административни изисквания за регистрация на данъчен склад; забраната да се съхраняват продукти с различен акцизен режим в един и същ данъчен склад; изискването при вътрешнообщностни придобивания продуктите да бъдат разтоварвани в данъчен склад; невъзможността за съхранение на задължителни запаси от нефт и нефтопродукти в други страни членки на ЕС и т.н.

- През западната ни съседка навлиза нов играч на пазара на горива. На родна земя се афишират и други амбиции за проникване.

Има ли място за подобна експанзия?

Пазарът е регулатор, който ще даде отговор на този въпрос. В Shell приемаме конкуренцията като реалност, с която трябва да се съобразяваме, и няма да пречим на никого свободно да се съревновава с нас.

- Какви са вашите прогнози за развитието на пазара на гребно на горива в близката година или две?

Много са факторите, които ще определят посоката, но едни от най-важните са:

✓ До каква степен ще се стигне до стабилизиране на макроикономическите показатели и подобряване на платежоспособното търсене

✓ Размерите на инвестициите и плановете на новите играчи

✓ Политиката и поведението на ценообразуване на участниците на пазара

✓ Законодателните промени, насочени към бранша

В момента са наблюдават редица изменения в изброените фактори, което ще определи и силната динамика в пазара на гребно на горива в краткосрочен план. Считаме, че конкуренцията ще се засилва поради навлизане на нови участници. Продължаващата икономическа криза ще пречи да се реализира потенциалът на пазара като цяло.

- Какъв е пазарният дял на Shell България и как евентуално ще го увеличавате?

Поради липса на достоверни данни за целия пазар не можем с точност да определим пазарния дял на Shell България.

Естествено, имаме своите изчисления и те сочат, че несъмнено Shell е един от големите играчи в България. Ние бяхме първата голяма мултинационална петролна компания, която навлезе и откри тук своя първи обект през 1993 г. Оттогава компанията се развива и налага успешно своите иновативни и високотехнологични горива.

Въведоха мерки, които създават съществени административни бариери за бизнеса и са допълнителна финансова тежест за лоялните търговци

Лабиринтът на риска



ПЕТЯ СТОЯНОВА

До юли 2012 г. ще бъде готов законопроект за създаване на пенсионни мултифондове. С него ще бъдат предложени няколко инвестиционни продукта за парите на осигурените лица в частните пенсионни фондове. Предстоят дискусии дали промените ще обхващат единствено третия стълб на пенсионната система – доброволното частно осигуряване, или ще засегнат и втория стълб – задължителното допълнително осигуряване. Най-вероятно от началото на 2013 г. осигурените българи ще имат право да избират в какви капиталови схеми да се влагат па-

рите им за втора и трета пенсия. Дотогава ще се търси консенсус каква част от доброволните фондове ще имат достъп до различни стратегии за инвестиране.

Право на избор

Пенсионните фондове са едни от основните институционални инвеститори на капиталовия пазар. У нас въвеждане на мултифондове в капиталовите пенсионни системи е тема на дискусии с петгодишна история. Основната идея е да се предложи на работещите българи със задължително и доброволно осигуряване в частни фондове да изберат какъв риск и

Осигурените лица сами ще избират пенсионни схеми от 2013 г. с въвеждането на мултифондове

доходност да носят парите им за пенсия. Според пенсионните компании вече е изгубено много време и се налагат едновременни промени както в задължителните, така и в доброволните фондове. От друга страна, управляващите имат амбицията да въведат мултифондовете като част от по-мощна пенсионна реформа.

„Консервативен, балансиран, агресивен – такива ще бъдат пенсионните продукти, между които осигурените българи ще имат избор. Така ще се даде право на хората в зависимост от възрастта и доходите си да заявят своите предпочитания коментира Стоян Мавродиев, председател на Комисията за финансов надзор. - В последните години на кризата имаше спадове в доходността, включително на американски и на европейски пенсионни фондове, с нива от 30%. Тези спадове в условията на тежка криза са нещо нормално, но пенсионните фондове са дългосрочен инструмент.“ Председателят на финансовия регулатор е на мнение, че частните доброволни пенсионни фондове у нас управляват добре парите на осигурените лица и водят много консервативна политика за инвестиции.

Според Маркус Репник, постоянен представител на Световната банка за България, Чехия и Словакия, всички плащаме пенсионни вноски с очакването, че стойността на нашите пенсии ще се увеличава с времето, така че най-малко да покрива инфлационни загуби. По думите му финансовите услуги и продукти стават комплексни и все по-сложни, затова потребителите се нуждаят от ясни правила, ефективен надзор и отговорност.

„Сега най-важно е намаляване на риска за настоящите и бъдещите пенсии, смята председателят на управителния съвет на Българската асоциация на дружествата за допълнително пенсионно осигуряване Никола Абаджиев. - Чрез мултифондовете ще дадем право на хората да избират в зависимост от своя жизнен цикъл, а според инвестиционния си профил ще могат да прехвърлят и да диверсифицират личния си портфейл.

Целта е да се постигне по-добра възвръщаемост и оптимизация на доходността от инвестиции.“ Като пример Абаджиев даде Чили, където при въвеждането на мултифондовете само 30% от осигурените лица се възползват от правото си на избор, но сега интересът достига до 70%.

Стратегии за инвестиране

Когато законодателните промени станат факт, всеки ще може да избира между агресивен, балансиран и консервативен портфейл. Те ще бъдат не като отделни фондове, а в рамките на всеки действащ пенсионен фонд. Най-рисковият ще е агресивният, като между 50 и 80% от вложените в него пари ще се инвестират в акции. При балансираните този процент е между 15-50%, а при консервативния има таван от 15%. Два пъти годишно осигурените лица ще имат право безплатно да прехвърлят парите

си от един в друг мултифонд.

В предварителни разговори пенсионните фондове са поискали да влагат в инструменти, свързани с петрол и петролни продукти, злато и други инвестиционни стоки, но проектът не предвижда такава възможност. За сметка на това пък те ще получат разрешение да инвестират в първични публични предлагания (IPO), опции и някои деривати.

Парите

Реалната доходност на парите за втора пенсия от 2004 г. досега е отрицателна и надхвърля 27%, показват данните на КФН. От юли 2004 г. до края на ноември 2011 г. доходността, постигната от най-масовите универсални фондове, е 26,45%. Инфлацията с натрупване за същия период обаче е 53,9%, което означава, че реално парите за втора пенсия за въпросния период са намалели с 27,45%. В универсалните фондове задължително се

Ангел Джалъзов, заместник-председател

Ще въведем допълнителни



- Г-н Джалъзов, защо се забави въвеждането на пенсионните мултифондове? Ще решат ли те проблема с доходността?

- Мултифондовете не са панацея за осигуряване на по-висока доходност. Идеята по-скоро е потребителите да избират между различните инвестиционни продукти – да имат възможност да се осигуряват както в консервативен пенсионен фонд, така и при друг с балансирано инвестиционно портфолио. Осигурените лица, които имат афинитет към по-висока рискова инвестиция, ще могат да се осигуряват във фонд с високо ниво

на риск. Забавянето при въвеждането на тези промени донякъде се дължи на факта, че капиталовият ни пазар е сравнително млад. Освен това добрият потребител е информираният, така че възниква проблемът за финансовата култура на населението. Затова предвиждаме сериозна разяснителна кампания на осигурените лица за мултифондовете. Всеки клиент трябва да е наясно, че колкото очакванията за доходност са по-високи, толкова и инвестиционният риск е по-голям. Ситуацията в момента е подходяща чрез пенсионните фондове да предложим на осигурените лица един по-широкомащабен избор за бъдещата пенсия. Като вариант законопроектът трябва да е готов в края на първото шестмесечие на 2012 г.

- Какви пенсионни промени трябва да предшестват въвеждането на мултифондовете?

- Предвиждаме промени в Кодекса за социално осигуряване и това трябва да стане до юли 2012 г., когато ще мине съгласуването с отделните министерства и внасянето на законопроекта в



За втора пенсия на минус

осигуряват всички родени след 31 декември 1959 г., които работят на трудов договор. Това са 80% от всички осигурени българи. На минус е доходността и в останалите два вида пенсионни фондове. В професионалните, където се осигуряват миньори, пилоти и всички работещи при тежки условия, отрицателната доходност за последните седем години и половина е почти 30%. Най-зле изглежда ситуацията при доброволните фондове. При 53,9% инфлация, натрупана за този период, при доброволните фондове доходността е пог

20%. Реалната доходност при тях е на минус 34%. Изчислено на годишна база за същия период от седем години и половина, без да се отчита инфлацията, доходността на универсалните фондове е 3,22%, на професионалните – 3%, а на доброволните е 2,43%. При доходност на универсалните фондове от 3,22% мъжете ще получават пенсия, равна на 17% от последната им нетна заплата или 13,7% от brutната. За жените втората пенсия ще замества 13,5% от нетната и 10,8% от brutната заплата. „За 2011 г. доходността

ще варира между минус 1% и минус 2% в зависимост от различните фондове”, прогнозира Мария Христова от КФН. Тя посочи, че изчислената от КФН доходност за този период е нетната, тоест от нея са извадени таксите и удържките на пенсионните фондове. Въпреки негативните тенденции след 2008 г. нетните активи на пенсионните фондове отбелязват растеж. От 1,1 млрд. лв. през 2005 г. сега те достигат 4,4 млрд. лв., като от началото на 2011 г. са се увеличили с 11%.

на КФН, ръководещ управление „Осигурителен надзор“:

ИЗИСКВАНИЯ КЪМ ПЕНСИОННИТЕ ФОНДОВЕ

парламента от Министерския съвет.

- Дискусиите предстоят, но какво ще договаряте, в какви нови инструменти ще могат да инвестират пенсионните компании?

- Ще има либерализация на инвестиционния режим на пенсионните фондове. В момента те могат да инвестират до 40% в книжа с променлива доходност - акции, права, дялове. По отношение на определени финансови инструменти леко вдигаме инвестиционните лимити. Вложението в колективни инвестиционни схеми повишаваме от 15 на 20%, но като процент от активите на съответния пенсионен фонд. Така че това донякъде е умерена либерализация.

Предвиждаме въвеждането на изцяло нов клас финансови инструменти – до 3% активите на пенсионните фондове може да бъдат инвестирани в IPO (първично публично предлагане на акции на компания на фондовата борса). Когато законопроектът влезе в сила, те ще могат да инвестират до 2% в алтернативни инвестиционни фондове по съответната европейска директива,

която трябва да приложим до 2013 г.

Надявам се, че с такава консервативна либерализация ще дадем възможност на пенсионните фондове да постигнат по-висока доходност, но пак казвам - с предвидително имплементирани нива на съответните финансови инструменти. Едновременно с това въвеждаме допълнителни изисквания към пенсионните фондове във връзка с дейността на инвестиционните им звена и вътрешния контрол, който трябва да бъде засилен заради финансовата криза.

- По какъв начин ще упражнявате надзор, така че управлението на мултифондовете да не се окаже финансова пирамида от „капиталов пенсионен тип“?

- В управление „Осигурителен надзор“ на КФН ежедневно следим всичките трансакции на пенсионните фондове и във всеки момент знаем какви ценни книжа са закупени или продадени. Нямаме притеснения за инструментите, в които фондовете инвестират от гледна точка на сигурността, но не коментирам доходността. По отношение на легитим-

ността на финансовите инструменти, осигурените лица могат да са сигурни в контрола на портфолиото. На практика няма разлика между сега действащите пенсионни фондове и бъдещите мултифондове, когато се отнася до структурата и изискванията за дейността. Различието е в нивото на инвестиционен риск според портфолиото на даден мултифонд.

- Кога да очакват промяна българите, които се осигуряват във втори и трети стълб?

- Засега намерението ни е мултифондове да се въведат в третия стълб, а за втория ще се прецени след дискусии, на които ще се отчитат плюсовете и минусите. До края на юни 2012 г. работната група ще е готова с вариантите на законопроекта. Притесненията при въвеждането на мултифондовете не трябва да се отнасят за сигурността, а за информираността на осигурените лица. Затова ще предвидим различни буфери, които ще действат в условията на финансова криза. Мултифондовете са дългосрочен инструмент.

Спиралата на дълга

Лошите кредити и просрочията растат, бизнесът за събиране на вземания е в разцвет



© АНТОН КОВАЧЕВ

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

И доскоро бе известно, Взимаш кредит много лесно...

Така 19-годишна сервитьорка от София купува солариум на изплащане за 15 хил. лв., за да го ползва в гарсоньерата си в жк „Люлин“. Това желание без никакви спънки е осъществено от финансова институция, вследствие на което и двете страни в момента са в огромно затруднение как да разсекат възела на дълга. Този случай е просто едно напомняне за бизнеса, че много внимателно трябва да преценява на кой клиент може да се гласува доверие.

Черната статистика

Около 83% от фирмите имат просрочени несъбрани вземания,

като в 40% от случаите просрочието е повече от година. Това показват данните от съвместно проучване сред 500 фирми, осъществено през декември м. г. от Българската стопанска камара и „Мост Финанс Мениджмънт“ АД. През 2011 г. половината от фирмите отчитат ръст на лошите вземания от контрагенти, като се наблюдава и тенденция за нарастване срока на изплащане на дължимите суми.

Все повече компании срещат затруднения да си съберат вземанията. И ако една фирма е в невъзможност да погаси плащанията към свои клиенти, тя обикновено не може да плати и на служителите си, в резултат на което те също просрочват своите задължения, с което лавината на дълга набира още по-голяма скорост, отчитат от Асоциацията на колекторските

фирми в България. Според нейно проучване строителството е секторът, където междуфирмените плащания се бавят най-много, средно с около 150 дни. В промишлеността срокът е 109 дни, в услугите – 97, а в търговията – 68. През 2010 г. в повечето сектори сроковете са били почти двойно по-къси.

В края на октомври 2011 г. проблемните кредити (необслужваните над 90 дни и реструктурираните) са 22%, сочи статистиката

на БНБ. Това означава, че над 1/5 от задълженията на фирми и граждани към трезорите са под заплаха да се превърнат в несъбираеми. Рекордни са и делът, и общата сума от 9,022 млрд. лв. на заемите със значителни просрочия. Картината е различна при задълженията на фирмите и на населението. Най-критично продължава да е положението при бизнеса. През октомври 23,43% от заемите на предприятията са със сериозно забавено погасяване заради трудности при изплащането. Делът на проблемните потребителските заеми е нараснал до 20,04%. Просрочените и преговорените жилищни ипотекки са 19,27%. Продължаващият ръст на лошите кредити не е изненада. Заплахата от нова рецесия надвисна над Европа, затова финансистите и икономистите не крият очаква-

ния както за нарастващ обем на просрочията, така и на кредитите, които ще бъдат отписвани като несъбираеми. Но място за паника все още няма, тъй като банките в България имат солидни буфери, успокояват от банковите среди.

Трендът

До лятото на 2011 г. у нас имаше оптимизъм, че при вземанията се върви към подобрение. От есента нещата взеха негативен обрат. Ние сме като скачени съгове и когато европейската и световната икономика се забавят, това се отразява върху нас. Депозитите на компаниите се свиват, а спестяванията на домакинствата се увеличават, сочи още статистиката на БНБ. „Огромният финансов ресурс се концентрира в малко на брой хора и като цяло българите обедняват. В масовия случай гори да имат спестявания, те са малки по размер. И все повече са онези, които посягат на зазеленото, за да покрият основни потребности или да погасят просрочени задължения, коментира управителят на компанията за събиране на вземания

Общ размер на просрочените вземания

20% > До 10 хил. лв.

27% > 10 хил. - 50 хил. лв.

15% > 50 хил.-100 хил. лв.

18% > 100 хил. - 500 хил. лв.

4% > 500 хил. - 1 млн. лв.

3% > Над 1 млн. лв.

13% > Нямам лоши вземания

Източник: Мост Финанс Мениджмънт

„ЕОС Матрикс” Райна Миткова-Тодорова. Зимата е традиционно тежък период и очакваме затрудненията да се задълбочат, защото сметките за отопление са по-големи, разходите за лекарства – също. Но на фона на цялата икономическа стагнация прогнозираме нелек старт на 2012-а.”

Проблемните вземания

Лоши вземания са онези, които са с просрочие от поне една година, и въпреки всички усилия от страна на кредитора плащането да стане, или няма желание, или има невъзможност

задължението да се погаси. Има и много дължници, с които т. нар. коректорски фирми, събиращи задължения, изобщо не могат да влязат в контакт.

В „ЕОС Матрикс” са на мнение, че основна причина за нарастване дела на лошите вземания е липсата на финансова култура у потребителите, тя стои и в основата на цялата икономическа криза. Организациите, които дават кредити или стоки и услуги на изплащане, не отчитат, че потребителите имат нужда от много повече разяснения. Клиентите рядко четат договорите, които подписват, и така с лекота позволяват да бъдат дългосрочно обвързани, докато в един момент техните затруднения не се превърнат в сериозен финансов проблем за кредиторите. Коренът на злото го голяма степен е в това, че хората не могат да си правят сметка. В училище не се учи как да се управлява личният и семейният бюджет. „Ако не знаете къде е остров Мадагаскар, това няма да се отрази на качеството на живота ви, но не така, ако не сте наясно как да си подредите приходите и разходите, ако не усещате докъде е разумната граница на харчовите и кога желанията са по-ужоба ви”, обяснява Райна Миткова. Според нея борбата за клиенти беше много голяма особено в кредитния бум през 2008 г., но не бива да се говори за умишлена измама към крайния потребител, по-скоро тяхната платежоспособност се подценяваше.

Как да избегнем капана на задлъжнялостта

За потребителите

Бъдете внимателни в какви задължения влизате. Правете си добре сметката, въпреки че ви се иска да купите нещо голямо. Преценете не само моментното състояние, а и перспективите да имате гарантирано добри доходи и занаят. Внимавайте с ненужните покупки.

За фирмите

Бизнесът внимателно да преценява своите партньори. Проучете репутацията на компанията, с която първо ще влизате в делови отношения. Може да поискате кредитен отчет за нея от специализирана компания, да разпитате колеги в бранша за нейния манталитет на плащания. Дори при добри референции пристъпете внимателно в началото, докато се уверите в коректността ѝ като партньор и плавец. Всяко бъдещо вземане трябва да е обосновано с документи. Дръжте топла връзка с контрагентите си, за да може при първи симптоми на проблеми да се търси решение. Не отлагайте вземанията за по-късен от договорен срок, без да имате взаимно споразумение, скрепено с документ. Партньорът не бива да си мисли, че може да мине под капките, или че е забравен. Към продаване на вземането да се пристъпва, ако има належаща нужда от ликвидни средства.

За дължниците

Изпитате ли затруднение да покривате задълженията си, влезте в контакт със своя кредитор. Обяснете ситуацията и заедно потърсете решение още в началния етап на възникналата трудност. Никои кредитор или институция няма да откаже да реструктурира дълга.

Източник: ЕОС Матрикс

Ами сега?!

Когато плащанията закъснеят, трябва на възможно най-ранен етап да започнат действията по

тяхното събиране. Да се разбере какво точно се случва с клиента и своевременно да се търси решение. Често при 6-месечно или едногодишно просрочие се оказва трудно да се осъществи контакт с клиентите, защото хората са мобилни. А когато се закъсне много, проблемът може да е добил такива размери, че трудно да бъде разплетен. При ранно предупреждение може да се предотврати затъването в дълга, ето защо клиентът трябва да осъзнава своята отговорност.

Финансовите институции все още предпочитат проблемните отношения с бизнес клиентите да се решават от самите тях. Те трудно се доверяват на фирми за събиране на вземания, или го правят на твърде късен етап, когато възможностите вече са почти изчерпани. Когато

просрочието е закъсняло с година, две, три, обикновено фирмата е в т. нар. тих фалит и тя вече е в невъзможност да погасява задълженията си. При уреждане на фирмени вземания колекторските фирми, които спазват определени стандарти, ползват медиация - обучени юристи сядат на масата за преговори заедно с кредитора и дължника и търсят начини за решаване на проблема. При корпоративните задължения това се очертава като единствено надежден вариант, преди да се премине към търсене на вземането по съдебен ред. Компаниите за събиране на вземания стават все повече. До началото на кризата на българския пазар бяха двадесетина фирми, а сега са три пъти повече. Смята се, че това е следващата златна мина, тъй като задълженията нараснаха рязко. Дейността наистина е печеливша, но важна подробност е, че повечето компании работят на принципа на комисиона за успех - когато съберат вземането, получават договорен процент от него. В кризата обаче платежоспособността рязко е намаляла и затова са нужни много повече усилия, за да се събере дългът, така възвръщаемостта е в пъти по-малка от времето преди кризата.

„Проблемът с лошите вземания



В училище ще научим къде е остров Мадагаскар, но не и как да управляваме личния си бюджет

Райна Миткова-Тодорова

ескалира заради слаб превантивен контрол. Има обаче компании, които са в състояние да помогнат при изграждането на вътрешна система за събиране на вземания, предлага се и комплексно обслужване - проучване на бъдещите клиенти, следене състоянието на дължника до падежа на плащанията, събиране на вземанията”, информира Божидар Гергов, изпълнителен директор на „Мост Финанс Мениджмънт”.

С кагифена ръкавица

Митът, че събирачите на дългове печелят добре и много, се очаква да бъде развенчан и в тази индустрия да останат само сериозните фирми с ноу-хау и инфраструктура. Това е и причината през лятото на 2011-а да бъде основана Асоциация на колекторските фирми в България, тъй като с нарастване на задължнялостта се увеличават и некоректните практики. Нужно е да се наложат добри стандарти и бизнесът да не се страхува да повери своите вземания.

В момента има голям интерес за присъединяване към организацията и вече се разглеждат няколко кандидатури. „Работим по цивилизован и морален начин. Със своята работа държим вземанията да се събират

според етичните норми, за да не се притесняват нито институциите, нито крайните потребители. Заплахите в този бизнес са недопустими”, разяснява Райна Миткова-Тодорова, която е председател на асоциацията. Сред критериите за членство е изискването компанията да е регистрирана в България, да има определен брой клиенти и големина на операциите. Ръководният състав на фирмата трябва да е с чисто съдебно минало, организацията да работи на светло, да публикува своите финансови отчети в Търговския регистър, да има застраховка „Професионална отговорност”. Нужна е препоръка от двама членове на асоциацията, както и готовност компанията да приеме нейния етичен кодекс.

В добри или в лоши ръце

Има два начина за работа - възлагане вземането да се събере или купуване на задължението по цена, която зависи от преценката какво от този портфейл е събираемо, като рискът е за сметка на купувача.

Когато едно вземане се закупи и то е минало през съд, върху него е нормално да се начислят законна лихва, адвокатски хонорари, държавни такси, направени за събирането му. Но няма право то да се удвои или утрои просто така. Сериозните проблеми идват, когато лошото вземане е попаднало в лоши ръце. И тук е отговорността на компаниите, че трябва да се прецени на кого се продават несъбираемите вземания и те да не се поверяват на фирми, които ползват недопустими методи на заплаха и изнудване. В подобни ситуации клиентите не бива да си мълчат, а да сигнализират в полицията или в прокуратурата, както и до институцията, продала вземането, тъй като тя също носи отговорност за избора на купувача на този дълг, разясняват от Асоциация на колекторските фирми. Некоректните компании предлагат високи цени за изкупуване на задълженията и има кредитори, които предпочитат да си вземат парите, без да си дават сметка, че имиджът им може да бъде уронен.

Миглена Тачева, член на съвета на директорите и изпълнителен директор на „Феста Холдинг“ АД:

Развиваме проектите си в крайморски общини



Миглена Тачева е завършила СУ „Кл.Охридски“, специалност „Право“. Специализирала е в САЩ, Великобритания, Франция, Холандия и Гърция. Има дългогодишен опит като съдия-изпълнител и съдия. Била е председател на Варненския районен съд. Има опит като юрист в органите на местното самоуправление и държавната власт. Била е член на съвета на директорите на „Русалка“ АД и на Съвета на директорите на „Слънчев бряг“ АД. От 2001 до 2005г. е заместник-министър на правосъдието, а от 2007 до 2009 г. е министър на

правосъдието и пазител на държавния печат на Република България. Носител е на специалната награда „Мистър Икономика 2008“ за принос в развитието на бизнес средата в България.

Миглена Тачева е учредител и председател на Сдружение „Правна инициатива за обучение и развитие“, учредител и член на Българския съюз на съдия-изпълнителите, учредител и член на Обединените нестопански организации – Варна, член е на Съюза на юристите и Съюза на съдиите в България.

ПЕТЯ СТОЯНОВА

- Г-жо Тачева, оглавихте една от най-старите компании у нас „Феста Холдинг“ АД, която през 2011 г. отбеляза 20-годишен юбилей. Какво е да управляваш сдружество с толкова много направления, приоритетни за България: финансови услуги, винарство и туризъм?

- За успешния бизнес модел заслугата е преди всичко на г-жа Петя Славова и екипа ѝ. През всичките 20 години е имало успехи, предателства, разочарования, но „Феста Холдинг“, под нейно ръководство, е една от най-успешните български компании. Чест е за мен, че г-жа Славова ме покани да менажирам „Феста Холдинг“. Това е отговорност, която поех с ясно съзнание, че изисква пълната ми всеотдайност и целя ми опит, натрупан както в държавното управление, така и в други области на обществено-икономическия живот у нас. Няма да скрия, че преминаването ми от сферата на правото и дейност в служба на държавата към бизнеса беше предизвикателство за мен. И като съдия, и като юрист в областната администрация, и като министър, включително и като член на неправителствени правни организации, работата ми винаги е била свързана с определяне на политики в съдебната система и с изпълнението им. Аз не само участвах в писането на стратегии, но ги и изпълнявах. Но когато си добър администратор и ръководител, няма значение дали си на държавна работа или в бизнеса. Моето разбиране е, че добър човек има предпоставката да стане добър ръководител.

Иска се голямо сърце, разбиране на гругия. Това е човешката страна на добро управление. След това са професионализъмът и компетентността. А когато си лош човек, няма как да бъдеш добър администратор и управленец, колкото и да си компетентен. Затова аз истински се радвам, че бизнес моделът на „Феста Холдинг“ е печеливш и привлекателен за хиляди хора в столицата и страната, тъй като в различните компании на „Фест“ работят над 3500 души, които имат принос в общия успех.

- **Покрай празници името на „Черноморско злато“ се чува по-често. Как успявате да поддържате високия стандарт на марката за вина и високоалкохолни напитки?**

- Продуктите на „Черноморско злато“, Поморие, са част от трапезата на българина не само по празниците. Тази традиция дава предимство, но и задължава да се създават изключителни напитки и всяка една от тях да е със собствен стил. За ракиите от серията „Бургас 63“ например се използват подбрани цели зърна грозде, които се превръщат във виноматериал, съчетаващ свежест, деликатност и богата палитра от нюанси. После се дестилтира незабавно, за да се улови и концентрира нежният мускатов аромат.

През 2007 и 2008 г. в завода бяха инвестирани повече от 3.5 млн. евро в оборудване, което подобрява качеството на вината при първична обработка, както и в проект за микровинификация. Това ни направи един от малкото производители на бутикови вина с изключително високо качество. Всичко това обаче

не е възможно без професионалната работа на технолозите, на целия екип на „Черноморско злато“ под ръководството на изпълнителния директор Йордан Панайотов.

- **Луксозните хотелски комплекси на сдружеството „Феста Хотели“ приютяват ценители на Българското Черноморие. На какво залагате в трудния туристически бизнес – на уникалното местоположение или на качествените услуги, с които привличате гости в хотелите?**

- В последните години за така наречения „премиум“ хотелски продукт, пазарът става все по-труден и ограничен. За туризма и хотелиерството наистина най-важна е популярността на дестинацията и локацията на самия хотел. След това идва хотелската база, управлението, екипът и качеството на обслужване.

Веригата „Феста Хотели“ успя да изгради авторитет и доверие, както на вътрешния пазар, така и сред международните ни партньори. Развиваме разнообразни продукти, които да привличат туристи и в дългосрочен план да създават интерес към дестинациите. Вече подготвяме програма за рехабилитационен туризъм през лятото в Боровец, за която имаме заявен сериозен интерес от чужди партньори.

- **Какви са инвестиционните намерения на „Феста Холдинг“?**

- Ще откряна съвсем малко вратата – идеите ни са свързани с моята и на г-жа Славова страст към морето. През следващите две години проектите ни ще са в крайморски общини.



Слаб ток в борсата

Дебютът на сделки с държавни дялове не предизвика очакваната еуфория

ПЕТЯ СТОЯНОВА

На 21 декември 2011 г. на Българска фондова борса се проведе аукцион, на който гържавата продаде дяловете си в електроразпределителните дружества от групата на ЕВН. Те бяха листнати по настояване на финансовото министерство с надежда да събудят интереса към капиталовия пазар. Апатията на БФБ-София и сривовете на световните борси заради гълговата криза в Европа поставиха под съмнение дали гържавата избра най-подходящия момент да прави енергийна приватизация. Според експерти можеше да се постигне по-голям приход от продажбите, ако процедурата беше при по-благоприятни пазарни условия.

”Появата на електроразпределителните дружества на борсата е най-голямото събитие от 2005 г. досега”, заяви на официалната церемония при листването Васил Големански, изпълнителен директор на БФБ. Дебютът на борсата на „ЕВН България електроразпределение” не изненада пазара. Компанията беше почти изцяло изкупена от мажоритарния си собственик, който придоби голяма част от 33-процентния остатъчен гържавен дял за 90 млн. лв. Вторичната търговия се изчерпи до блоковото прехвърляне на акции на единственния „промъкнал се” в аукциона институционален инвеститор ПОК „Доверие”. Пенсионноосигурителната компания сключи изключително бърза спекулативна сделка, която е нетипична за политиката на пенсионните фондове. Постигнатата цена при сделките на вторичния пазар от 1850 лв. за акция превърна ценните книжа на ЕВН в най-скъпо търгуваната акция за годината.

Игра с гържавни активи

Въпреки че по думите на финансовия министър Симеон Дянков борсата е най-прозрачният начин за продажба на гържавни пакети в енергийни компании, много представители на инвестиционната общност не са толкова оптимис-

тично настроени за бъдещите продажби. Една от причините е раздържавяването на миноритарните дялове в „ЕВН Електро-разпределение“ и „ЕВН Електро-снабдяване“. Техните пакети бяха купени почти изцяло от мажоритарния акционер – австрийската EVN. Освен еднократни комисиони за борсовия оператор, методът, по който се предложиха двете дружества, не донесе добавена стойност за инвеститорите на БФБ, ползи и оживление на търговията. Той по-скоро улесни EVN да изкупи остатъчните дялове на значително по-ниска цена от тази, която плати за 67% от тях преди няколко години.

„Цялата схема не предполага възможност за влизане на масови инвеститори. Това е почти като продажба с търг на стратегически или финансови инвеститори, но не и борсова продажба“, коментира Алекси Андонов, изпълнителен директор на българо-унгарското инвестиционно дружество „Витоша“.

До няколко месеца се очаква на борсата да започне продажба на остатъчните държавни дялове в другите две електроразпределителни дружества (ЕРП) – Е.ОН и ЧЕЗ. Според изпълнителния директор на БФБ Иван Такев това трябва да се случи още през първото, най-късно до края на второто тримесечие.

Сделката с EVN разочарова много от масовите инвеститори и те вероятно няма да се включат в наддаването за другите ЕРП. Причината е, че не е ясна ситуацията на пазара, плановете за бъдещето на компаниите, както и дивидентната им политика. Възможно е мажоритарният собственик да ги отпише веднага след продажбата на борсата, въпреки че той можеше да направи това дори без да изкупува остатъчните дялове, а само с предишното си участие от 66%.

Нова възможност за съживяване на борсовата активност обаче може да има с бъдещата приватизация на миноритарни дялове в Електроенергийния системен оператор (ЕСО) и газовия опе-

ратор „Булгартрансгаз“, които са в структурата на Български енергиен холдинг (БЕХ). Сега ЕСО все още не е отделна компания, а е част от НЕК. Единият вариант е от двете дружества да се предложат пакети от по 20-25%. Другият предвижда да се листне малък пакет от целия БЕХ. Продажбата им трябва да стане факт до края на годината.

Според министъра на икономиката, енергетиката и туризма Трайчо Трайков вече се изготвя стратегия за продажбата на миноритарни пакети акции от почти всички дружества от системата на БЕХ. Не се предвижда единствено раздържавяване на акции от АЕЦ „Козлодуй“. При по-големите дружества е възможно да се стигне до продажба на 34% от ценните книжа, така че държавата да запази пълен контрол над управлението на компаниите. Едно от първите дружества, чиито акции могат да се пуснат на борсата, е най-голямата ТЕЦ в България – „Марица-изток 2“. Очаква се частният инвеститор да изгради два нови блока, затова и държавата може да се раздели с 49% от акциите.

Кой ще наддава

„При дружествата от БЕХ мажоритарен собственик е държавата и тя би могла да предложи дяловете на много финансови инвеститори. Въпросът е дали българският капиталов пазар е на такова ниво, че да може да привлече достатъчно чуждестранен капитал. Трябва да се направи маркетингово проучване, за да се постигне успешна продажба. Ако подготовката е същата както при EVN, или никои няма да купува, или ще се явят един или двама финансови инвеститори, които смятат да влязат дългосрочно на българския енергиен пазар, но не и на борсата, е мнението на Алекси Андонов. – Ако искаха наистина да създадат борсово ликвидна компания, можеше сегашната продажба да се направи на два етапа. В Унгария например пуснаха пакет за институционални инвеститори и пакет за частни лица, които полу-

чиха отстъпки, и по този начин ги стимулираха. Създаде се ликвиден пазар с много собственици.“

Според борсовия анализатор българският капиталов пазар не успя да премине критичната линия, след която да може да се развива самостоятелно. Имаше момент на въодушевление, но винаги се чувства липсата на достатъчно големи ликвидни компании. Повечето дружества са среден и малък тип, а процентът на свободно търгуваните акции е съвсем малък. При сегашната ситуация няма шанс за ликвидна търговия с компаниите, които в момента участват в борсовите сесии. „Бъдещето на българския капиталов пазар задължително трябва да мине през вливане на БФБ в чуждестранна борса. Тогава някои компании ще решат, че искат да станат публични, ще излязат повече свободно търгувани акции на пазара“, прогнозира Андонов.

Къде е локомотивът

На развития капиталов пазар за ликвидна се смята компания капитализация от поне 200 - 300 млн. лв. У нас такива са само седем дружества, от които нито едно няма сериозен пакет свободно търгувани акции и затова чуждестранните инвеститори не проявяват интерес към БФБ.

„Държавата не приватизира през БФБ големи дружества като Банка ДСК и БТК и пропусна възможността самостоятелно да създаде ликвиден пазар. В Унгария имаше много сериозен ангажимент компаниите с мажоритарни собственици да не увеличават дела си за седем, осем и дори десет години. Сега шансът на българския капиталов пазар е да се прикрепи към по-ликовна борса и така някои от дружествата ще могат да излязат самостоятелно. Инвеститорите ще печелят повече от различни изкупувания и от изплащането на дивиденди от по-интересни компании“, прогнозира Алекси Андонов.

*** Материалът не е препоръка за вземането на инвестиционно решение!**



БЪДЕЩЕТО НА БАНКИТЕ

В следващите години трезорите ще жертват високата печалба, за да са по-надеждни и устойчиви



ПЕТЪР ПЕШЕВ,
ИП „Бултренд Брокеридж“

Българският банков сектор се развива бурно през последното десетилетие. В резултат на банковата приватизация и сделките по сливания и придобивания, някои от най-големите гръцки, италиански, френски и австрийски финансови групи присъстват в България. Чрез тяхното ноу-хау местните кредитни институции доближиха високите стандарти за бизнес, установени в развитите банкови системи. В периода около приемането на България

в ЕС, от кредитните централи през местните поделения, милиарди евро бяха насочени към малката ни икономика. Тези средства достигнаха до домакинствата и бизнеса под формата на банково финансиране. Кредитната експанзия спомогна за обновяването и разширяването на производствените мощности, но значителна част от средствата бяха насочени към слабо ефективния сектор на недвижимите имоти и свързаните с него. Немалка част от банковите заеми бяха изразходвани от домакинствата за закупуване на луксозни стоки и услуги (автомобили, електроника, обзавеждане, почивки в чужбина). Всичко това се трансформира в рекорден дефицит по текущата сметка, като минусът нахвърли 20% от БВП през 2007 и 2008 година, а входящите капитали, които финансираха този прекомерен внос, се трансформираха във висока външна задлъжнялост.

С цел охлаждане на нажежения кредитен пазар, във втората половина на 2007 година БНБ повиши задължителните резерви от 8 на 12%. Само година по-късно, в разгара на световната финансова криза, тя предприе мерки за повишаване на ликвидността в системата. Оказа се също, че по-високата капиталова адекватност и ликвидност, наложени на българските банки спрямо западните им аналози, е било далновидно решение. Резервите за абсорбиране на загуби са големи и го момента.

Малката отворена икономика, членството в ЕС, фактът, че над 80% от банковия капитал и активи са собственост на чуждестранни банкови групи, както и формираните дисбаланси, правят системата уязвима на външни шокове, с които стопанската история на света е наситена през последните 4 години. Банковата система в страната трябва да е



БНБ доказва, че може да действа премерено и навреме и да прави антициклична политика

по-ефективно се канализират средствата към кредитополучателите и толкова по-голямо е проникването на финансовите услуги.

При липса на сериозни политически сътресения и при придържане към отговорна към бъдещите поколения фискална и парична политики, проникването на банковите услуги в страната ще се задълбочава и ще конвергира към средните за ЕС нива. Както е видно от графиката, зависимостта между кредитното проникване и доходите на населението е права. Каузалността обаче е двустранна и не може да се каже, че кредитното проникване е пререквизит за високи доходи, тъй като процесите текат и в двете посоки. Задълбочаването на банковите услуги ще е дълъг процес, гарниран с чести смени в средата. Например само допреди няколко години икономиката бе движена от местното потребление, а сега износът е нейният двигател. Освен това средства от централите в чужбина бяха водещият източник на финансиране за банките, докато основният стълб сега са депозитите на физическите лица.

Повече регулации и по-високи изисквания

Поради големия размер на банковите активи (спрямо БВП) и поради несъвършения банков пазар, в обзримо бъдеще бизнесът ще е под силен регулативен контрол, подобно на компаниите, предлагащи комунални услуги - ВиК, ЕРП-та и други, опериращи в сектори с естествен монопол. Това е задаващата се световна тенденция, която лесно ще прехвърли родните граници. Българската банкова система не е изолирана от неблагоприятно явление, каквото е преследването на добри краткосрочни резултати, с цената на влошено представяне в дълъг период. Менеджърските бонуси досега бяха обвързани с краткосрочните резултати. Това мотивираше търсенето на високи

готова за предизвикателства от вътрешно и външно естество. От способността ѝ да се адаптира към новите условия зависи ефективността и устойчивостта ѝ.

Перспективите

Няколко глобални и локални тенденции ще преоформят банковия сектор в страната през идните години. Първо, надигащата се международна вълна от регулации ще залее и България. Целта е банките да станат по-надеждни, по-устойчиви и по-отговорни както към клиентите, така и към обществото. Жертва ще е високата норма на печалба преди кризата, банките ще изгубят още от своята самостоятелност в решенията и като цяло секторът ще намали атрактивността си. Разбира се, с отлива, извън бизнеса ще останат рисковите и неефективните играчи. Второ,

чисто локални особености, като ниската степен на проникване и чуждестранната собственост на капитала, която започна да намалява напоследък, също ще окажат силно влияние.

„Обречена“ да расте

По оценки на ЕК през 2010 година в България оперират 278 269 малки и средни предприятия (МСП), или 99.7% от работещите компании в страната. Те формират 59.2% от добавената стойност (БДС) и в тях са заети 73.5% от работещите. Банковото кредитиране е основният източник на привлечени средства за МСП. Банките са кредитните специалисти, които имат нужния капацитет и квалификация да отсяват лошите от добрите рискове. Колкото по-малко е изкривяването на информацията на кредитните пазари, толкова

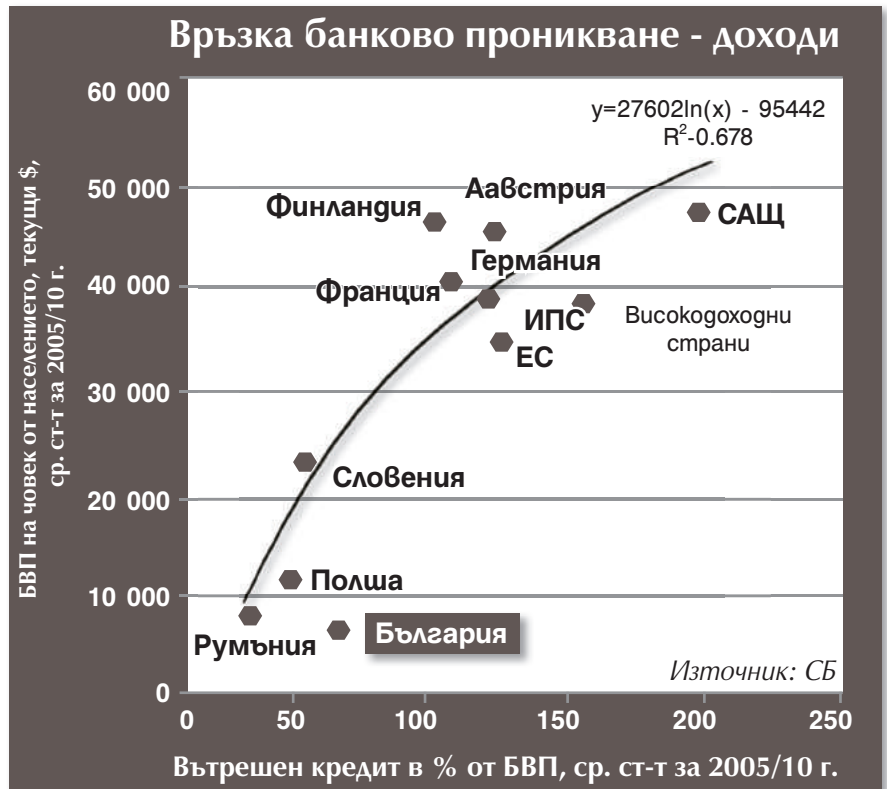
показатели за рентабилност, за сметка на риска. След като рисковете от краткосрочната политика по раздуване на кредита, увеличаване на ливъриджа и намаляване на „спящите пари“ (ликвидността) се материализираха, сега навлиза течение за обвързване на бонусите с дългосрочни цели.

Освен по-високи капиталова адекватност и ликвидност, и обвързване на мениджърските бонуси с индикатори за дългосрочно и устойчиво развитие, новите глобални регулации, наложени от Базелския комитет по банков надзор (Базел III), включват и мерки по повишаване на прозрачността на управление на банките и разширяване на информацията, която те са длъжни да разкриват пред надзорните органи и обществеността. Тези мерки целят повишаване на доверието и връщане на надеждността и устойчивостта на картата на мениджърските цели и решения.

Чуждестранната собственост в капитала и в активите ще намалява. Банките с българска собственост си връщат пазарен дял. Това сочат данните на БНБ за първите три тримесечия на 2011 година (основно ПИБ, КТБ, ЦКБ и ББР). През 1998-а година 25% от банковите активи са собственост на чужди компании, а през 2010 година този процент е над 80. Външният опит показва, че някои от международните банкови групи ще се разделят с българските си подразделения, принудени от ликвидни и финансови проблеми на банката майка. Купувачи често ще се оказват и местни лица. Това от своя страна ще намали въздействието на външните промени върху системата. Според Неновски и Точков (2009), банките с българска собственост доближават ефективността на чуждестранните банки в страната през периода 2004-07 година. Тази тенденция е налице и днес.

Възможностите

Като истински въжеиграч, банките в страната имат задача да



намерят баланса между задаващите се повече регулации, повече държава и дискреция в системата, по-малко ливъридж, по-ниски показатели за рентабилност и оптимизиране на използваните ресурси. Същевременно сега е възможно най-доброто време за засаждане на зрънцата на един работещ, устойчив, благонадежен сектор.

Бързият кредитен ръст води до формирането на ценови мании и до насочването на капитали и предприемаческа енергия в грешни посоки (за справка - имотният балон, спукал се в края на 2008 година, и отчасти манията на БФБ с кулминация през 2007 година). Ценовите балони имат вреден психологически ефект върху икономическите агенти, като чрез ефекта на богатство и ефекта на баланса домакинствата, фирмите и банките губят своята рационалност и се впускат в спекулативни начинания, преоформяйки икономиката около „горещите“ сектори, а „спукването“ им води до големи загуби за стопанството. В допълнение, отпуснатите заеми имат цикличен характер за икономиката, като при бум банките и кредито-

получателите са изключително смели, и обратно. Зависимостта между банковите кредити и икономическата активност е широко изследвана и е доказано, че тя е силна и положителна. Следващият бърз кредитен ръст трябва да бъде прихванат в зародиш и париран с общите усилия на правителството и ЦБ (данъци върху активите и такси върху транзакциите с тях, завишава-не изискванията за капиталова адекватност, ликвидност, увеличаване на минималните резерви и провизиране са част от възможния инструментариум).

За по-устойчив банков сектор е необходимо по-силно навлизане на фиксираните лихви по отпуснатите кредити и по-подробно запознаване на кредитополучателите с рисковете. Погрешно е схващането, че клиентите, след като са подписали общите условия по заемния договор, реално са наясно с опасностите от повишението на лихвите. Прогнозирането на макроикономически величини, каквито са лихвите, е изключително сложна задача, която цели анализаторски отдели, работещи у нас и по света, не могат да решат напълно, а какво

остава за клиентите. Основен проблем и за родните банки е диспропорцията между срочността на привлечения ресурс, който в общи линии е краткосрочен, и дългосрочността на вземанията, т.е. на предоставения ресурс. В това се крие тяхната мотивация за плаващите лихви по заемните контракти. Лихвите са основен трансмисионен механизъм в икономиката – с високите лихви се увеличават лошите кредити, т.е. страдат и двете страни по кредитния договор.

Политики

Банковата система в страната има за цел да се подготви за следващия възходящ етап от развитието си, както и да остане жизнеспособна, въпреки постоянноменящата се и предизвикателна среда. Всички регулации трябва да имат само една цел, а именно - банковият сектор да е необходимият, надежден партньор на бизнеса и домакинствата, а не носител на системен риск, за което е обвиняван. Затова

БНБ трябва да продължи да налага по-високи изисквания спрямо наложените на международно ниво.

Колкото и ограничена да е монетарната политика в условията на паричен съвет, централната банка има немалко лостове за провеждане на антициклична политика. БНБ доказва, че може да действа премерено и навреме, първо генерирайки буфери, а после, подпомагайки системата при нуждата от повече ликвидност и гъвкавост в условията на криза. Арсеналът ѝ обаче не е достатъчен за пълното неутрализиране на икономическите дисбаланси, чиито съавтори са и кредитните институции. Другият ключов инструментариум е функция на правителството и парламента. Институциите трябва да повишат синхрона си в провежданите политики. Надзорът има нужния аналитичен капацитет за иницирането на промени, които не са функция само на паричната политика, а на фискалната и общоикономическа такава. Например, налагането на барieri (данъци

и такси) върху големите горещи капиталови потоци (инвестиции в инструменти на паричния и капиталовия пазар основно) е вид антициклична мярка, непозната у нас досега, но в бъдеще, когато България отново започне да привлича огромни за мащаба ѝ инвестиции, тя трябва да се използва без всякакъв съвн. Това обаче не е в прерогативите на Централната банка.

Големите търговски банки, които са и голям риск за системата, трябва да са обект на засилен надзор и дискреция. Несъвършената конкурентна среда го изисква. Национализацията (частична или пълна) също е опция, особено когато банката е в „голям риск“ и е в разклатено финансово здраве („Роял Банк ъф Скотланд“, „Лоуис Банкинг Груп“, „Дексия Груп“, „Ситигруп“, „Алайд Айриш Банк“, „Англо Айриш Банк“, „Хипо Рийл Истейт“, „Фортис“, „Ей Би Ен Амро“ са малка част от примерите), разбира се, след като големите ѝ кредитори се съгласят на разумен отбив от номиналното вземане.



Родните банки все още имат сериозни резерви, за да устояват на кризата,. Те обаче трябва да станат по-отворени към клиентите и да им обясняват добре работата си

© АРХИВ



Кризисни рокади

ПЕТА СТОЯНОВА

Бизнесът използва банково кредитиране, за да завземе дял от конкуренцията

В условията на икономически затруднения бизнесът тегли по-дългосрочни кредити. Ако преди три години предприемачите бяха склонни да вземат по няколко заема, то сега кандидатстват най-често само за един със срок от 15 години. Краткосрочните кредити, особено за инвестиции, вече не са толкова прег-

почитани заради по-високите вноски, необходимостта от прегоговаряне и икономическата несигурност. От друга страна, дългосрочните заеми дават по-добра възможност на фирмите да разполагат със свежи пари днес и да ги изплащат разсрочено в бъдещето, когато кризата вероятно вече ще е отминала. Месечните погасителни вноски са по-ниски и така се „освобождат“ повече средства за оборотен капитал, показват наблюденията на небанковото финансово гружество „Кредитекс&ХипоКрегум“.

Заеми за активи на занижени цени

Някои фирми решават да използват кризата като възможност и теглят заеми за заемане на дял от конкуренцията, като купуват подценени активи. След една година имотите, машините и оборудването вероятно няма да са на сегашната си цена, но и конкуренцията също

Стилиан Вџев, главен изпълнителен директор на ОББ: Подкрепяме фирми

- По какво се различава бизнес кредитирането сега в сравнение с преди няколко години?

- По много неща, но най-вече по степента на търсене на кредити. По времето на т. нар. икономически и кредитен бум, на които бяхме свидетели през периода 2005 – 2008 г., икономиката ни се движеше с високи темпове на растеж, което предопределяше и силното кредитно търсене. Другият сериозен фактор за това развитие беше огромният приток на чуждестранни инвестиции, които достигнаха до 15-20 % от брутният ни вътрешен продукт през тези години. За съжаление днес сме принудени да отчетем, че в голяма степен силната концентрация както на кредитната експанзия, така и на директните чуждестранни инвестиции в сектора строителство и недвижими имоти имаше изключително нездравословен и конюнктурен характер. Негативните последици дълго ще тежат както на банките, така и на българската икономика.

Сега средата е съвсем различна - страната ни постепенно излиза от кризата, макар и с неголеми, но положителни нива на растеж. За съжаление, кредитното търсене, особено за нови проекти или за разширение на бизнеса, все още е в депресивна фаза и неговият темп на

растеж леко изостава от общото развитие на икономиката. Абсолютно невъярно е твърдението, че причината за забавянето се крие в банките, защото те не кредитират бизнеса. Точно обратното – фирмите са все още твърде прегнати в търсене на финансиране поради липсата на видими и трайни перспективи в развитието както на българската, така и в европейската икономика. Не е маловажна ролята на психологически фактори, пряко свързани с все още непреодолените последици от икономическата криза. Същите причини се отразяват и върху слабото вътрешно търсене, което е другият основен фактор за растеж на икономиката и нивото на кредитна активност.

- Кои компании имат предимство при получаването на заеми?

- Може да звучи банално, но кризата има и някои предимства. Тя е възможност да оживеят само най-добрите, добре управлявани и жизнеспособни фирми, като разчиства пазара от временни и конюнктурни формирания, появили се покрай икономическия бум и кредитната еуфория от бързи и лесни заеми. Така че отговорът на този въпрос е лесен – фирмите от първата категория, заедно с част от групите компании, които макар и пострадали от кризата, доказват своята

жизнеспособност, могат да се развиват в трайна перспектива с помощта на разумна кредитна подкрепа.

- Има ли тенденция фирмите със стабилен бизнес да теглят заеми, за да купуват активи на занижени цени?

- По-голямото търсене на подценени активи в момента идва от различни фондове, консултантски компании. Тяхната цел е покупка, евентуално реструктуриране и продажба на заинтересован инвеститор от бизнеса. Независимо от „големия“ интерес, сключените сделки с активи на занижени цени все още са малко. Струва ми се, че броят на „истинските“ покупки е много по-голям, което представлява добра следкризисна тенденция. Възможност генезисът на покупка или придобиване на такива активи е продиктуван най-вече от директния бизнес интерес на купувача, който по правило е от същия бранш или отрасъл на придобиваната фирма или актив. С други думи компанията - купувач има необходимия опит, умения и финансова мощ и най-вече стратегическа визия за развитието на определен актив. Водещият мотив при тези сделки е не толкова цената на придобиване, а принадлежната стойност, която този бизнес би донесъл на инвеститора в дългосрочен план. Обикновено закупените фирми са в лошо финансово

инвестира в своя ръст. Въпреки широко разпространеното мнение, че банките не кредитират активно, фирмите с инвестиционни намерения масово проучват условията на заеми от различни кредитори.

Предприемачите, чиито бизнес през последните две-три години е стабилен, макар и не във формата отпреди кризата, могат с кредит да изпреварят конкурентите си, като използват финансирането за оптимизация и разширяване на материалната база. Чрез заеми се купуват на по-добри цени имоти или подценени активи. Договарят се и по-изгодни условия с доставчици.

Добрият пример

Преди пет години две съдружнички инвестират в сладкарския бизнес. С ипотечен кредит преобразяват старо помещение в модерна италианска сладкарница и не след дълго погасяват задълженията си. В кризата обаче осъзнават, че могат да „пораснат”,

като закупят с нов заем друг търговски обект (на 50% по-ниска цена в сравнение с преди три години) заедно с оборудването на свой фалсирал конкурент. Разширяват сладкарския цех, увеличават своя капацитет и асортимент, намаляват разходи. „Част от предприемачите се притесняват, че оборотите им не са такива, каквито бяха преди кризата и погрешно смятат, че сега не могат да получат кредит. Ако една такава фирма обаче реструктурира бизнеса си така, че разходите и задълженията ѝ са оптимизирани, и докаже на кредитора, че с печалбата може да обслужва кредита си, тя ще получи заем, обяснява Мария Цукровска, директор „Кредитиране” в „Кредитекс&ХипоКредит”. „За заем в днешно време е необходимо предприемачът да докаже на кредитора, че има работещ бизнес, финансова дисциплина, в състояние е да изплаща задълженията си и е смел и инициативен”. Според нея когато заемът е дългосрочен, фирмите са по-гъвкави при изплащането и при вземането

на инвестиционни решения. Пример са две фирми с козметични салони, теглили кредити в приблизително еднакъв размер (20 хил. евро) и с равна лихва. Разликата между тях е, че едната фирма ще изплаща заема пет години, а другата в продължение на 15. Месечната погасителна вноска на първата е 451 евро, като чистият доход покрива три пъти тази вноска. При фирмата с по-дългосрочен кредит месечната вноска е 248 евро, а доходът ѝ е шест пъти по-голям. И двата салона отчитат сериозен спад в оборота заради кризата. Общите икономически трудности носят сътресения в паричните потоци на първата фирма и необходимост от преговаряне и удължаване срока на заема. В същото време по-малката погасителна вноска позволява на втората фирма да преmine спокойно през кризисния период. Дори при свити печалби тя продължава да погасява кредита си, да се разплаща навреме със служителите, доставчиците и партньорите.

С трайна перспектива

състояние поради лошо управление и висока кредитна задълженост. Банките с охота приемат да продават вземанията си даже с цената на дискант, само и само компанията да попадне в по-добри управленски ръце, които трайно гарантират добри перспективи за развитие и нормално обслужване на кредитните задължения.

- От какъв вид кредити се нуждаят фирмите – за инвестиции или за оборотно финансиране?

- Преобладава търсенето на оборотни кредити за поддържане на съществуващия бизнес и като че ли в по-малка степен за разширение. За съжаление, търсенето на нови инвестиционни заеми засега почти липсва и може да се приеме като изключение.

- Лихвените нива на кредитите за бизнеса тръгнаха рязко нагоре. Само на повишения риск на средата ли се дължи тази тенденция?

- Не смятам, че лихвените нива на заемите за бизнеса са тръгнали рязко нагоре. Напротив – в борбата си на ограничени пазар за нови кредити за корпоративни клиенти, всички банки в момента предлагат твърде атрактивни лихвени проценти. Мнението за подобна тенденция на лихвите вероятно се дължи на факта, че размерът на от-

пуснатите от банките нови кредити с относително по-ниски лихви, е много по-малък от размера на редовните месечни погашения на корпоративния портфейл като цяло за системата. Това математически води до по-висок среден лихвен процент за портфейла, което не отразява реалната тенденция. Убеден съм, че средният лихвен процент за банковата система само за новоотпуснатите кредити е много по-нисък в сравнение с общия среден процент по показателите на статистиката.



Лихвите следват тенденцията на повишение

През октомври 2011 г. банките са отпуснали на бизнеса кредити за 915,3 млн. евро. От тях само 29,6% са в лева, показва статистиката на БНБ. Обстоятелството, че бизнесът търси кредитиране предимно в евро, отразява както по-добрите лихвени условия, така и силното отваряне на икономиката на страната ни към външните пазари. В сравнение с предходния месец, когато бяха отпуснати заеми за 856,6 млн. евро, ръстът е значителен, като повишението идва изцяло от кредитите в евро. Те нарастват с 11,7%, докато финансирането в лева за същия период се свижда с 3,2%. Лихвените нива обаче и при националната, и при европейската валута се качват. При заемите в лева средната лихва през октомври е 8,57% при 8,41% през септември. Средната лихва по кредитите в евро също се увеличава с 30 базисни пункта – до 8,28%. Трендът отразява както повишените рискове от дълговата криза в еврозоната, така и търсенето на вътрешния кредитен пазар. Най-много са поскъпнали по-малките бизнес кредити (с размер до 1 млн. евро, договорени в евро) – с 0,61 пр. п. до 8,48%. Същите заеми, но договорени в лева, са се оскъпили с 0,31 пр. п. за един месец до 9,4%. При големите бизнес кредити също се отбелязва леко увеличение на лихвата. Договорените заеми в евро са поскъпнали с 0,23 пр. п. до 8,23%. През септември лихвата по тези кредити падна с 2,07 пр. п. само за един месец, а заемите в лева над 1 млн. евро са поскъпнали с 0,06 пр. п. през октомври до 8,11%.



Виртуални реалности

ПАНАЙОТ АНГАРЕВ

Ако получавахме по 1 лев всеки път, когато някой министър или премиер през последните 10 години е споменал думите „електронно правителство“, то досега да бяхме събрали необходимите пари, за да се направи работеща платформа. Затова все още изглежда под съмнение и ентусиазмът, с който настоящият кабинет е тръгнал да гради дигиталното управление. Проблемът не е в липсата на воля, а защото въвеждането на електронните услуги преминава и през преодоляване на недоверието и в гражданите, и в бизнеса, че най-накрая България ще има това нещо, за което всички непрекъснато говорят, но почти никой още не го е виждал как работи на практика.

10 години лутане

Идеята на електронното правителство е да направи така, че информационните системи на отделните ведомства да могат да обменят информация помежду си. Така, ако

гражданинът X поиска справка от една администрация, тя автоматично може да събере нужните ѝ данни от всички останали. И няма да е необходимо човекът да се нарежда на N на брой гишета и да губи време. Това естествено трябва да става по електронен път, с нужния за това електронен подпис. Така услугите ще са значително по-бързи и ефективни, ще се правят икономии от човешки ресурси, време, консумативи. И като цяло всички – и граждани, и представители на бизнеса, и чиновници, ще са удовлетворени.

Опитът досега показва, че електронното управление се свежда само до някои случайни добри практики, които са направени от част от администрацията. Става дума за услугите, които предоставя Националната агенция за приходите, Търговският регистър, Националният осигурителен институт и няколко общински администрации. Има изградени три центъра за управление - в Бояна, в Сливен и във Варна, които вече работят и би трябвало да са основата за свързване на информа-

ционните системи на отделните ведомства.

Да не забравяме и Единния портал на електронното правителство (www.egov.bg). Той обаче по-скоро изглежда като проста визуализация на идеята, която имаше тройната коалиция за дигиталното управление. Всичко това изглежда доста смешно на фона на многото говорене и пръснатите милиони левове досега. Работата по изграждане на електронно правителство в България стартира през 2000 г. и до 2009 г. за въвеждането на електронни услуги у нас са похарчени 167 млн. евро по различни програми. Резултатът – със съмнителна полезност.

Restart

За разлика от управляващите досега, кабинетът „Борисов“ вече дава ясни сигнали, че няма намерение само да говори по темата. В края на февруари 2011 г. правителството одобри спешни мерки за ускоряване на електронното управление, които ще залегнат в пътната карта за

**Електронното
правителство,
за което досега
са похарчени
167 млн. евро,
още е в
зародиш**

АНТОН КОВАЧЕВ

реализиране на наскоро приетата стратегия. Последва смяната на ресорния зам.-министър през октомври и сега на поста е Валери Борисов (виж интервюто). Месец по-късно вече е на лице и първият резултат. В началото на декември системите за документооборота на пет администрации – министерствата на транспорта, на външните работи, на икономиката, ИА „Пътната инфраструктура“ и РВД, бяха свързани по между си. До края на годината това ще стане и с още 3-4 администрации, обясни пред списание „Икономика“ зам.-министър Борисов.

Електронният обмен на документи ще спести време, ще повиши ефективността на администрацията и ще намали разходите на ведомствата, каза министърът на транспорта Ивайло Московски, като подчерта, че това е една от първите сериозни стъпки за наваксване на изоставането от последните години в областта на електронното управление. Той даде за пример документооборотната система на транспортното министерство. От въвеждането ѝ през 2003 г. досега в нея са обработени над 370 000 документа. От януари до 1 декември 2011 г. в системата са постъпили 48 366 броя документи. Със свързването на администрациите само от куриери гържавата ще пести по 5 млн. лв. на година.

Следващите стъпки

Те ще започнат съвсем скоро. На 3 януари беше крайният срок за набиране на офертите за най-големия търг през последните 2 години, свързан с електронното правителство. Проектът „Развитие на административното обслужване по електронен път“ ще има бюджет 18 млн. лева. Той се организира от транспортното министерство и предвижда въвеждането на до 100 електронни услуги. Половината са насочени към централната администрация, другата част към общинската. Първите предвиждат свързването на ключовите регистри в гържавата по такъв начин, че те да могат да обменят данни помежду си. „Например Търговският регистър да има възможност да изпрати заявка за информация в Национална база данни „Население“ в ГРАО. Там системата автоматично да разпознае тази заявка и да върне информацията. Това да става абсолютно прозрачно за гражданите. Т.е. човекът Х отива на едно място, подава заявление за съответната услуга и когато тя изисква извлеч-

ването на информация от различни регистри в гържавата, това става по автоматичен път.

Другите 50% са услуги, които общинска администрация предоставя. Те са насочени изцяло за гражданите.

Ще бъдат разработени 50 електронни административни услуги за Столична община, тъй като тя беше избрана като партньор в рамките на проекта. Досега над 50 фирми са закупили тръжна документация за участие.

Срокът за изпълнение е най-късно до февруари 2013 г. Реалните резултати обаче могат да се очакват още през четвъртото тримесечие на 2012 г.

Вторият проект е за въвеждането на т. нар. електронна идентификация. Тя ще играе ролята на електронна лична карта. Проектът се финансира по оперативна програма „Административен капацитет“. Предвижда се на този носител да се запише и електронният подпис, който част от фирмите и гражданите ползват в момента. За разлика от документите за самоличност, електронните карти няма да бъдат задължителни за гражданите. Всеки, който иска да ползва предимството на обслужването по електронен път, ще може да си купи такава. Подобно на първия голям проект, електронният идентификатор също трябва да е факт в началото на 2013 г.

Валери Борисов, зам.-министър на транспорта и съобщенията

Очакваме 100 млн. лв. от Европа за е-управление

Валери Борисов беше назначен за зам.-министър на транспорта, за да поеме работата по изграждане на електронното правителство. Преди това той ръководеше дирекция "Е-управление" във ведомството. Борисов заема поста, след като години наред е трупал опит в тази сфера в Институт по електроенергийна техника, „ИВМ България“ и „Авангардни Бизнес Технологии“.



- Кога България ще има работещо електронно правителство?

- Изграждането му не може да бъде фиксирано като крайна дата, защото електронното управление е процес и той се развива и непрекъснато се обогатява. Това, което можем да кажем със сигурност, е, че в кратки срокове могат да бъдат поставени стабилните основи на електронното управление. Имам предвид един период от време, който премиерът Бойко Борисов представи пред мен и колегите – в рамките на 8-10 месеца. Два от тях минаха и мисля, че вече се движим с добра скорост.

- Какво ще успеете да направите за това кратко време?

- Ще ви кажа какво направихме в рамките само на тези два месеца, които минаха. Нещо, което не беше трудно да се постигне, но изискваше много желание и добра координация. В началото на декември направихме демонстрация пред премиера и министрите за това как пет администрации могат да обменят помежду си документи по електронен път. Очаквам до края на годината да бъдат присъедине-

ни още 3-4 администрации.

- Защо не е било направено досега?

- Това беше направено с добра координация, с желание от страна на тези администрации и с нито един лев инвестиции. А защо не е направено досега - не бих искал аз да отговарям на този въпрос. На 12 декември имах среща с представители на основните фирми, разработващи системите и внедряващи ги в държавната администрация. Това са около 6-7 компании, с които постигнахме споразумение до 4 януари да седнат заедно и да постигнат консенсус за общ интерфейс между техните различни системи, което ще позволи да се реализира електронен обмен на документи между всички ведомства. През януари ще се срещна с тях отново и вярвам, че ще имаме реален напредък. В следващия месец – февруари 2012 г., всички министерства трябва да постигнат ефекта, който вече постигнахме с първите пет администрации.

- Това как ще е полезно на обикновения гражданин?

- На обикновения гражданин точно

тази връзка няма да помогне директно. Но тази свързаност между администрациите ще позволи да намалят значително хартиения документооборот. Казвам значително, защото все още в България се налага да се пазят документи на хартия за целите на архивите. Но електронният документооборот ще позволи да се икономисват само от куриерски услуги около 5 млн. лв. годишно. Това са добри спестявания на фона на предизвикателните времена от финансова гледна точка, в които работим. Много важен е и друг показател – електронният обмен ускорява в пъти времето за получаване и предаване на документи. Сега обменът на документи става в рамките на 2-3 минути чрез системата, а иначе това отнема между 1 и 3 дни.

- Кога е-правителството ще бъде такова, каквото има в Естония? Да плащаш през мобилния телефон данъците си или да имаш електронен подпис в личната карта.

- Преди две седмици в България беше група колеги от Естония. Целта им беше да се запознаят с нивото, на което сме ние, и да предложат техния

опит в някои конкретни области, тъй като те са лидерите в електронно-то управление. Бяха впечатлени от подхода ни и от системите, които сме изградили. Разбрахме се, че до края на декември ще получим обобщения доклад от тях с идеи. Техният премиер ще го изпрати на нашия с конкретни препоръки. Но искам да подчертая, че това, което ни отличава от Естония, са двете неща. Едното е по-лошата координация между централните ведомства, което смятам, че през последните два месеца го преодоляваме и е сред предизвикателствата, с които имаме да се справим в тези 6-8 месеца. След създаването на Съвета за електронно управление координацията е значително подобрена. Другото, което ни отличава, е липсата на електронни услуги, които да бъдат предлагани на гражданите. Разработката и предлагането на такива услуги е отговорност на администрацията, която ги предоставя. По оперативна програма „Административен капацитет“ има специален подприоритет, който е насочен към развиване на административните услуги по електронен път. По него се инвестират големи средства. Само министерството на транспорта управлява два проекта на обща стойност над 30 млн. лв. Едният от тези проекти предвижда реализацията на до 100 административни услуги.

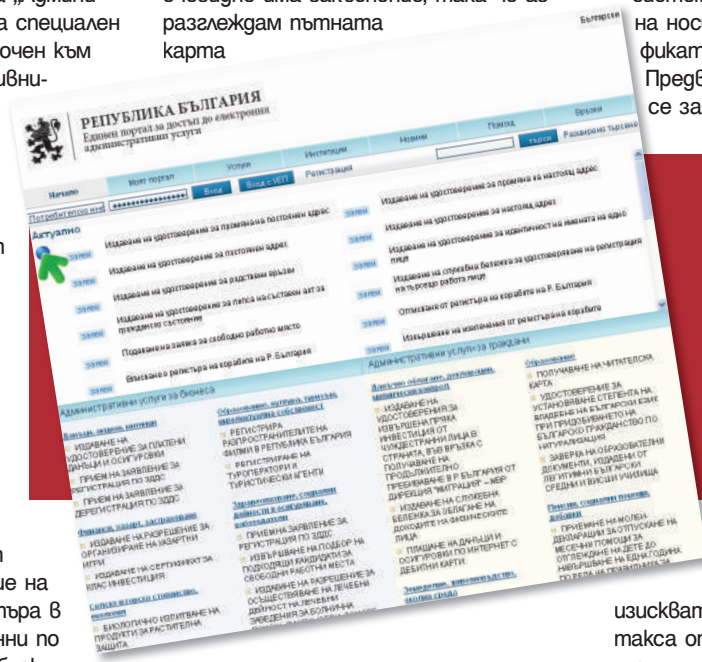
- Можем ли да кажем конкретна дата? Например през 2013-2014 г. 50% от административните услуги ще са по електронен път.

- Можем да кажем, че от края на първото тримесечие на 2013 г. повече от 30 регистъра в държавата ще обменят данни по електронен път. Това ще облекчи изключително много гражданите. Най-късно тогава 50 електронни административни услуги, предоставяни от Столична община, ще бъдат въведени в експлоатация. Но това са нещата само по проекта, който управлява министерството на транспорта. Паралелно вървят десетки проекти в общините, в Агенцията по кадастър, НАП за разработка на електронни административни услуги. Така че броят на електронните услуги към март 2013 г. ще е значително по-голяма. Това го казвам с уговорката, че нещата вървят по график. Защото трябва да отчитаме факта, че всичко това подлежи на конкурси по Закона за

обществените поръчки. Например по проекта за 100-те услуги повече от 50 фирми са купили тръжни документи. Ако само половината от тях подадат оферти, това означава, че 25 обемни предложения трябва да бъдат обработени и класирани. След което идва едно голямо неизвестно – обжалването. Ако има такова, никой не може да предскаже с колко ще се удължи процесът. Но ако няма обжалване, ще следваме сроковете, които споменах.

- Има ли някакъв план, който да каже, че през 2015 г. например ще имаме определен брой електронни услуги?

- Има Обща стратегия за електронно управление, приета от правителството през декември 2010 г. Към нея има разработена пътна карта, която обхваща с колежите от другите администрации. В нея са разписани по години проектите, които трябва да се случат – от 2011 до 2015 г. Разбира се, очевидно има закъснение, така че аз разглеждам пътната карта



със стартов реален период 2012 г. В нея има разписани конкретни проекти с бюджети и източник на финансиране. Фокусът, който сме поставили, са оперативните програми, които ще осигурят около 100 млн. лв. за осъществяване на проектите за е-управлението. И не бива да забравяме „кръвоносната система“ в едно тяло, която за целите на електронното правителство са високоскоростни дигитални магистрала, през които трябва да бъдат предоставяни тези услуги, т.е. широколентовият достъп до интернет. Има действащ проект за изграждането им, който се финансира по оперативна програма „Регионално развитие“. Той

трябва да стартира в средата на 2012 г. и предвижда изграждането на широколентов интернет в повече от 800 населени места в слабо населените райони. Това е първата стъпка. Да не забравяме, че ЕК постави изграждането на широколентов интернет като акцент в Дигиталния дневен рег на Европа. Данни на комисията сочат, че повишаването само с 10% на този достъп осигурява ръст от 1% - 1.5% на БВП.

- Какво предвижда вторият проект, който министерството на транспорта започва за електронно управление?

- Електронната идентификация е ключът към електронното управление. Защото днес идентификацията на гражданите пред администрацията е чрез личната карта, която трябва да се показва лично. Затова в рамките на втория голям проект, финансиран по ОПАК, трябва да бъде разработена система и да стартира издаването на носител с електронен идентификатор на българския гражданин. Предвидили сме на този носител да се запише и електронният погпис, който ползваме в момента.

- А тези, които нямат?

- Тези, които нямат, ще преценят първо как искат да общуват с администрацията – лично или по електронен път и ако предпочетат електронните услуги, ще трябва да се осигури с електронен идентификатор. Това обаче е въпрос на личен избор и много малка финансова инвестиция. За сметка на това си спестяваме време, нерви, а и пари, защото практиката сочи, че електронните услуги, ако

изискват заплащане, са с по-ниска такса от тези, които са на хартия и с лично явяване. Но искам да бъде ясен - никой няма да бъде задължаван да получава електронна идентификация или да си купува електронен погпис. Убеден съм обаче, че всички активни български граждани ще се ориентират към предимствата, които им дава електронният процес. Българинът е готов за електронно управление и го доказва с преброяването на населението, което стана основно онлайн. Администрацията не е готова, но вече и това преодоляваме. Надявам се електронната идентификация да е факт в началото на 2013 г. и с това да се предостави реален шанс за възползване от електронните услуги на гражданите в пълен мащаб.



„Пълна промяна“ за СПА индустрията

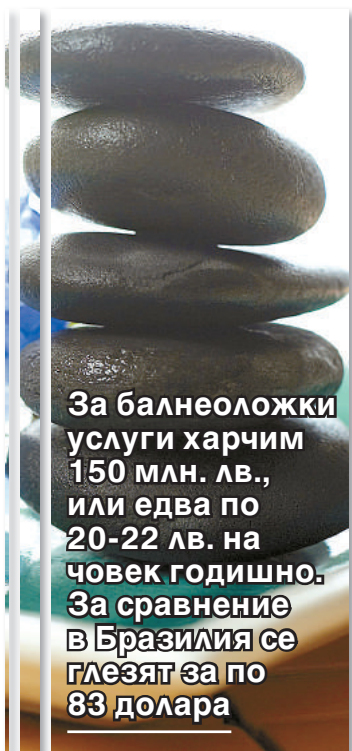
СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

За разкрасителни водни процедури харчим 150 млн. лв., или едва по 20-22 лв. на човек годишно. За сравнение в Бразилия се гледат за по 83 долара „на калпак“, сочи анализ на СПА сектора у нас. „Ако приемем, че приходите от туризъм възлизат на около 5 млрд. лв, а приходите от СПА са 3% от тях, то годишният оборот в СПА сектора е около 150 млн. лв“, пресметна за сп. „Икономика“ Стефан Шарлопов, шеф на Българския съюз по балнеология и спа туризъм. „Бразилия, която има по-малка покупателна способност от нас, със своите 180 млн. души население, харчи 15 млрд. долара за разкрасителни услуги, което прави по 83 долара на човек срещу нашите 15 долара. В Австралия този пазар възлиза на около 2 млрд. австралийски долара, или 3 млрд. лв. - средно 10 пъти повече от това, което потребяват българите“, изчисли Емил Янков, собственик на два спа центъра в столицата.

немалко нароили се СПА центрове в Европа и у нас. Купувачите в страната могат да избират да се сдобият с инвестиция на стойност от няколко стотин хиляди до няколко милиона лева, включително и с атрактивни проекти в градските и крайградските части на големите градове и в столицата. Обяви в агенциите за недвижими имоти като тази: „СПА салон за 182 хил. евро в кв. Бояна търси купувач“, се нарежда до немалкото оферти за продажба на този тип вложения.

Пазарът на СПА услуги в световен мащаб може и да прогължава своя ръст, макар и с по-малки темпове, но броят на новооткритите салони през последните години у нас чувствително замря. В кризата добри обороти се насочиха и към „градски“ и „крайградски“ тип СПА. Разходите за скъп бензин, за ношувки и храна през уикенда с охота се отклоняват в посока „грижи за личността“, както наричат още тази индустрия западниците.

Иначе браншът отчита една добра година - ръст от 7-8% е рав-



За балнеоложки услуги харчим 150 млн. лв., или едва по 20-22 лв. на човек годишно. За сравнение в Бразилия се гледат за по 83 долара

Реалностите

Кризата извади на „тезгяха“

носметката на СПА сектора за отминаващата 2011 г. За новата година прогнозите са също обнадеждаващи – залага се 3-4% увеличение на приходите, коментира още Шарлопов. Приоритетни за българските СПА хотелиери ще са пазари като Русия, Израел и Турция и ако успеем да направим добра реклама там, можем да очакваме дори изненадващ ръст в сектора, смята още бизнесменът.

Годините на криза научава родният бизнес да управлява по-добре разходите си и извадиха от СПА сектора хора, които бяха потърсили тук бърза и лесна печалба само защото е модно да имаш салон за красота, уелнес и балнеология.

Кой кого?

След бума на естетичната хирургия СПА секторът като че ли позагуби пазарен дял, особено у нас. През последните няколко години „скалпелът“ открадна и със сигурност ще продължи да краде клиенти от естетичната хирургия. „Защо да харча по 80-90 лв. месечно за освежаващи процедури на лицето, когато мога да си реша проблема по-бързо и за по-дълго с ботокс, с лифтинг, с фотоепилация“ - така разсъждават дамите, които предпочитат скалпел пред по-нежните СПА терапии.

Така или иначе СПА центрове и услугите им ще продължат да се профилират, защото много услуги са струпани при тях - водни процедури, масажи, естетическа дерматология, която е високотехнологична. СПА е и ще си остане интимна услуга, като клиентите ще продължат да търсят дискретност, релакс и качество.

У нас СПА индустрията продължава да е нито рак, нито риба, казва 30-годишният Емил

Янков. Макар че гумите му сигурно ще погразнят не един и двама инвеститори в индустрията в регионите, които се обявиха за СПА столици на България, за него квалификацията на персонала, включително и на мениджмънта, е решаващ за икономиката ни.



Опитите му да разчупи бизнес-модела, по който се предлагат тези услуги у нас, също не среща разбиране в персонала.

Трудните прогнози

Това, което се осъзнава от всички, е, че застаряващото население на Европа и още редица демографски фактори са повод за промяна в национални, регионални и местни политики, свързани със здравето и предоставянето на адекватни услуги на населението. Един от петима европейци ще бъде в пенсионна възраст през 2020 г., а след 50 г. всеки втори гражданин на съюза ще е над 65 г. Точно тези таргет групи - работещото население на Европа, проблемите на обездвижването на

работното място плюс пенсионерите са лавината от потребители на СПА сектора.

Защо има потенциал в нашите СПА курорти? Повече слънчеви дни в годината, ниски цени на продуктите и услугите на сравнително задоволително качество, коментира Йордан Йорданов, консултант по маркетинг в здравните, СПА услугите и туризма. И си държи на своето въпреки всички „критици“ към аргументи от побобен тип.

В зоната на зграча

У нас сивият сектор на СПА центрове обаче стои непроменяем и държи почти 2/3 от целия пазар. Продължава да няма официална статистика за това какъв оборот генерира той. Собственици на СПА салони не са заинтересувани да дават информация за това какви процедури се потребяват, какъв е профилът на

техните клиенти и най-вече - да издават касов бонус за услугите. Приблизително 10 хиляди центъра работят на светло и поне 3-4 пъти повече са в сивата икономика, пресмятат от бранша. Един от начините да се заобиколи законът е, като се сложи надпис „частен клуб“.

Броят на балнео и спа комплексите в България в момента никога не знае, тъй като параметрите за категоризирането им са твърде общи, призна преди време и ресорният зам.-министър на туризма Иво Маринов. В момента не един и два хотела у нас се кичат с модерна абревиатура СПА в името си или с определението „рекреационен център“, има не един и два куриозни случая мазетата да са превърнати в сауна или фитнес. Това оказва лошо влияние върху марката „България“, коментира зам.-министърът. В новия закон за туризма и нормативната уредба към него този проблем ще бъде разрешен, обеща той. Засега обаче разглеждането на закона, който трябваше до края на

2011 г. да влезе в пленарната зала, се отлага за пролетта.

„Не е болка за умирање, но не е и добре, че се баби приемането на Закона за туризма. Но който е добър в този бизнес, той сам си налага високи стандарти и се развива, защото иначе няма да успее“, заяви Златко Златанов, председател на Сдружението на хотелиерите и ресторантьорите – Велинград, който е носител на приза „Личност с принос за развитието на СПА туризма“ у нас.

В другите страни на Европа СПА е индустрия, а у нас е сведен с малки изключения до гребни и средноголям тип обекти, които предоставят тези услуги и се конкурират помежду си. Собствениците на СПА центрове у нас рядко си сътрудничат в общ маркетинг, обща реклама, като цяло липсват единни критерии и норми за поддържане на стандарти в обслужването. Много важно за развитието на този сектор е не как собственикът му разбира СПА услугите, защото спа отдавна не е „салонът с уредите и масажите“, посочва още Йордан Йорданов.

2/3 от обектите продължават да нямат назначени медицински лица – лекар или рехабилитатор, а фокусът се измества хора, които са завършили кратки курсове по балнеология или са без подходящата квалификация. Тази индустрия не може да работи поради липса на стратегия за цялостна реализация. На практика държавата контролира СПА услугите само чрез туризма, но това не е достатъчно, смятат експерти.

Вторият стълб е участието на здравното министерство – контрол, стратегия за балнеологията, третият - МРРБ, което да изгради инфраструктура. Четвъртото липсващо звено е социалното министерство с неговите програми за профилактика, лечение и рехабилитация, която не е само в базите на НОИ.

През последните пет години инвестициите в сектора се изчисляват на над 8 млрд. лева.

България трябва да използва

своите природни ресурси, за да привлече потенциални клиенти от цяла Европа, коментира г-р Димитър Благов, специалист по балнеология, физиотерапия и медицински туризъм. „289 млн. души в света консумират балнео и спа туризъм, а годишният оборот от тези дейности възлиза на 1,9 трилиона долара.

Само в антиейдж (забавяне на стареенето) програми в света се влагат 680 млрд. долара годишно. В някои държави годишният ръст в балнео и спа туризма достига 30%,



а у нас е едва 4-5%. От 80 млн. възрастни хора в Европейския съюз 20 млн. души търсят здравни услуги извън собствените си страни, изтъкна г-р Благов. Войната с бръчките стигна дотам, че думата „бръчки“, „умора“, „повехнала кожа“ преминаха в списъка на забранените думи в козметичната и разкрасителната индустрия. Всички говорят за „сияйна и ослепителна кожа“, за „младежко излъчване“, за „гладко матирано лице, за да не депресират човека на ХХ век, който все повече се страхува от старостта и смъртта.

Според Благов е необходимо от българска страна да се осъществи

контакт със здравноосигурителни каси и компании в Европа, за да се предложат българските бази за балнеология, спа и уелнес на европейските и други граждани. А когато има достатъчно туристи, ще се задържат тук и нашите специалисти по рехабилитация и балнеолечение, вместо да изтичат кадри навън.

Само за 3 г. този сектор може да открие десетки хиляди работни места в поне 60 български балнеоложки общини с минерални извори, като половината ще бъдат нает персонал, а другите – заети във фирмите от малкия и средния бизнес, които обслужват развитието на СПА сектора, пресметна Йорданов.

И докато очакваме нещата в сектора да потръгнат сигурно нагоре, звездечи разказват как дошли група чужденци в София, прочели български сайтове за минералната вода на столицата и поискали да се изкъпят. Оказало се, че в Централната софийска баня има изложба, в другото крило снимали и чуждите туристи така и не могли да се топят в прочутите ни извори, спасили от болки не един и двама императори. Това е друг шрих от пазара на СПА услуги у нас, върху който заслужава да се помисли много. Такова нещо не може да се случи в една Будапеща например, където много от старите бани са обновени и са превърнати в малки оазиси.

Някои обекти, които са наследство от миналото, като Централната баня с нейните близо 5 хил. кв. м площ, ще бъде предизвикателство за разработването ѝ като СПА обект, особено след като вече има договор за европейско финансиране на мащабния проект между министъра на регионалното развитие и благоустройството Лиляна Павлова и кмета на София Йорданка Фандъкова. С 5 600 000 лв. от ЕС и още около 300 000 лв. от Столичната община ще се реставрира и ремонтира банята като музей на столицата, като има и подготвена концесия за отдаване на една част от сградата за спа център.

Вана за 1000 евро

Богатите се гледат с вана за 1000 евро, обогатена с веществото пантохематоген. Източник е организъмът на елените марали, които се отглеждат в Китай, Тибет, в страните от Югоизточна Азия. Пантохематогенът е уникално средство сред биологично активните препарати и е познат близо 2000 г. Лекарствата на основата на панти (връхчетата от рогата на млади елени) се прилагат в народната медицина. Днес лечението с препарати на основата на панти от елени марали е намерило широко приложение не само в нетрадиционната медицина, но те са признати за биостимулатор.

Пантите от елените са основа за производството на препарати, които се прилагат в санаториуми и спа центрове. Намират място във физиотерапията, козметиката, андрологията, както и в много отрасли на традиционната медицина.

Лекарите от Изтока са знаели, че пантите на маралите увеличават жизнената енергия, спомагат за растежа на зъбите, укрепват волята, забавят стареенето, премахват зноини образувания не само по кожата, но и в костите, разтварят камъни в организма. Пантите подобряват кръвообращението, заздравяват рани, възстановяват организма при изтощение и преумора. Тези, които могат да си го позволят, го прилагат един път или два пъти годишно, а лечебният ефект е впечатляващ.



Новият хит-биорелакс

СПА пазарът става все по-придирчив и в най-високия клас от неговите продукти се влагат биосуровини. От години немската натурална козметика Wala и Weleda със сигурност ползват български органични розови продукти, а също и лавандулово масло и българският спа потребител плаща скъпо и прескъпо за тях.

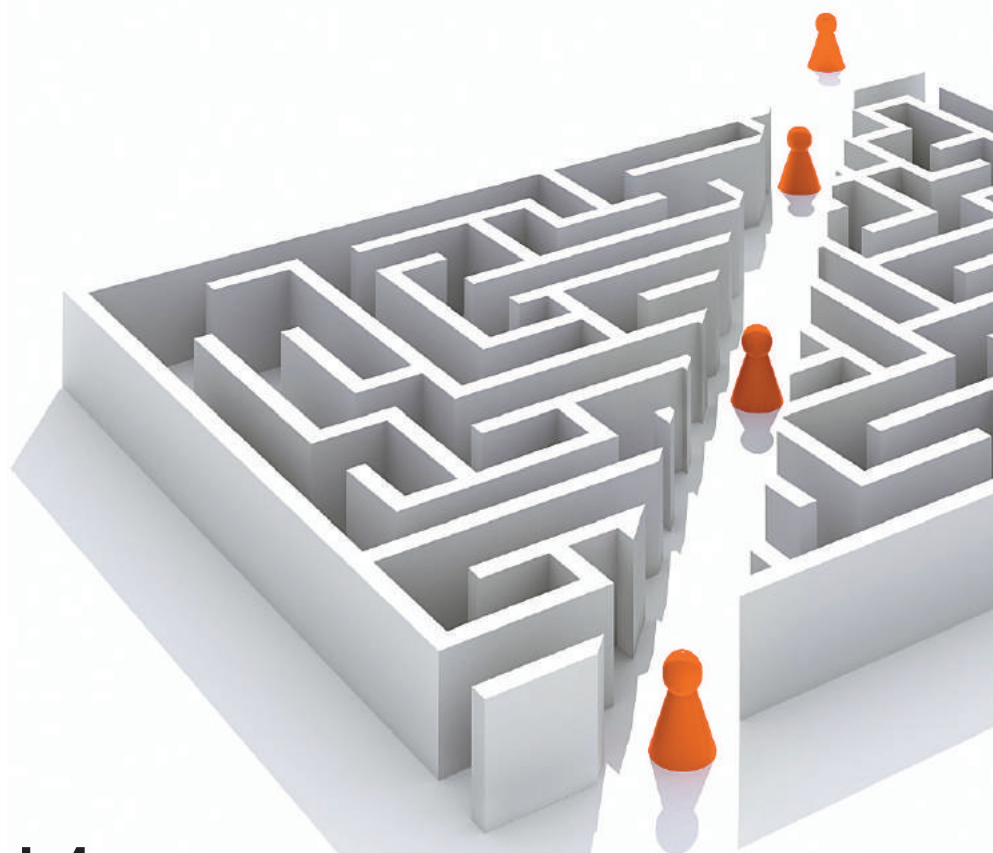
Скленарикова с център във Велинград

Супермоделът Агриана Скленарикова управлява БГ спа център във Велинград, съобщиха от хотел „Рич“ за сп. „Икономика“. Манекенката със 126-сантиметрови крака посети лично хотела и се убеди във възможността Велинград да прави целогодишно СПА. Нейната задача е да популяризира и у нас своята собствена козметична линия, която предлага и продукти за СПА терапия. Вече два месеца екипът на Скленарикова

прави промени, които гостите на града и хотела забелязват от пръв поглед. СПА центърът в хотел „Рич“ е обзаведен в цветовете на собствената ѝ линия - вишна и лилаво, а българският мениджър вече е бил на бизнескурсове в Париж. Сред хитовете са процедури с какао и бергамот, както и зелен чай и цитрус. В София и В. Търново пък може да се намери цялата гама продукти на Скленарикова за домашна грижа.



**Вие сте
вашият
най-добър
съветник и
коучингът
е начин
да си купите
точно това**



Началото

Основите на коучинга са поставени от Тимъти Галуей – тенис треньор в САЩ, през 70-те години на миналия век. Той наблюдавал играчите и установил, че винаги когато сбъркат, си казват нещо от рода на: „Зная къде сбъркам, но не мога да го спра!“ Той започнал да помага на състезателите да не осъждат своите провали, а да се концентрират над следващите си действия. Така овладявайки „вътрешната игра на мисълта“, те започнали да печелят външната игра в тениса. Със своята теория Inner game (вътрешна игра) Галуей прави революция в спорта и постепенно това се пренася и в бизнеса. Този подход поставя началото на професията коучинг.

И незнанието е

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Някога боговете преценили, че ще е лошо, ако хората стигат до мъдростта, преди напълно да са готови за нея. Решили да я скрият, но къде? Първото предложение било, че най-недостъпна ще е на най-високия връх на Земята. Но боговете си казали, че дори и там тя ще бъде намерена лесно. Друг предложил да я скрият в дълбините на морето, но и това било отхвърлено. Накрая най-опитният казал: „Нека да скрием мъдростта у самите хора. Те ще започнат да търсят навътре в себе си, едва когато са достатъчно зрели. Пътят към откриване на мъдростта ще бъде и път към самата им същност.“

Защо избрахме тази притча? Защото коучингът разчита на това, че всеки дълбоко в себе си крие отговора на всички свои въпроси.

Но какво е коучинг? Думата соасч на староанглийски означава луксозно превозно средство, което

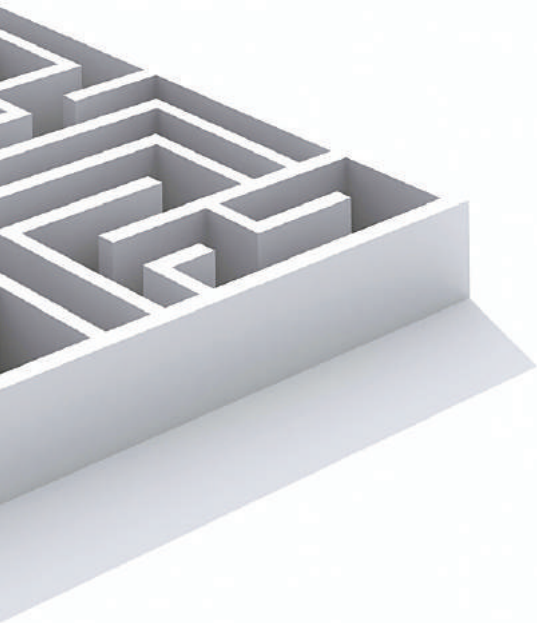
служи за преместване от едно място на друго и носи смисъла на придвижване от едно състояние (на себепознание, яснота, увереност, ефективност, възможности) към друго. Коучингът е инструмент, който в света се развива близо 4 десетилетия, но в последните 5 години навлиза и у нас. Този метод подкрепя процеса на взимане на решения и катализира постигането на цели в работата или в личния живот.

Има ли и такава професия?

Коучът е човек, който чрез активно слушане и задаване на въпроси подкрепя клиента сам да открие своите решения и да намери най-добрия за себе си начин да постигне наべязаните цели. Коучът никога не дава готови отговори, не съветва, не напътства и не консултира. Факт е, че в България нараства търсенето на тази услуга.

Какви видове коучинг има?

Карьерният коучинг оказва подкрепа, когато решите да направите сериозна промяна в професионал-



продължат да са успешни.

Техниките

Коучингът е сравнително нов бизнес инструмент за промяна. Коучът използва специални методи и техники и с помощта на умело воден диалог съдейства да откриете в себе си своя най-добър съветник, който не се бои рязко да смени посоката. Коучът помага на клиента да постигне личен успех, подкрепяйки го в откриването на своите желания и потенциал, обяснява Илиана Шмателка, собственик на фирма INTLI. Тя стига до решението да се занимава с коучинг и личностно развитие, след като 12 години е работила в реалния бизнес и още 12 в банковия

защото Владее техники, с които да те накара да мислиш и сам да стигнеш до отговора на въпросите, които не смеееш да си зададеш.

Думата коучинг означава треньор, но коучът не играе вместо теб на терена, а те оставя да се учиш сам от грешките си. Най-добрите треньори са тези, които съдействат да задвижиш своите скрити сили. Затова не очаквайте, коучът да ви каже истините за живота и за бизнеса, предупреждава Илиана Шмателка.

Едно е, когато стартираш бизнес, друго е, когато го развиваш, и трето, когато той се разрасне и усетиш, че вече не е по силите ти сам да го управляваш и всичко да е под твой контрол. Но във всеки от тези етапи има редица трудности и подкрепата от коуч би могла да съдейства за по-голяма ефективност и удовлетворение от работата.

Накъде пътувате

Ролята на коуча е да създаде увереност, че решение може да се намери дори когато всичко изглежда загубено. Има една невероятна история как телевизорите LG са навлезли в Индия. Там те били изпреварени от много други марки. В търсене на начина за проникване, изпратили представители да проучат пазара. След месец престой те се завърнали и казали: „Нямаме никакъв шанс, пазарът е пренаситен от предлагане!“ Но един млад човек, който наскоро бил дошъл в компанията и също участвал в проучването, взел думата: „Смятам, че не е невъзможно, но трябва да направим специален продукт.“ Той ходил да види как живее най-бедното население и установил, че там телевизорите стоят на земята, използват ги като масички, чашите понякога се разливат и телевизорът изгаря. В тях влизали насекоми и гризачи, които повреждали кабелите. В рамките само на 2-3 години LG става номер едно на индийския пазар благодарение на това, че един човек е видял конкретна възможност.

Този пример показва, че възможност за промяна винаги съществува. В живота си всеки, каквото

СИЛА

ното си развитие. Има коучинг за житейски цели (life coaching), който помага да откриете вярната посока. Съществува коучинг за изпълнителни директори - (executive coaching), който съдейства в намирането на решения, свързани с бизнеса и с развитието на организацията. Има и коучинг по лидерство, подходящ при създаване на нови продукти, пазари и стратегии и при преосмисляне на съществуващия стил на управление. Организацията могат да използват услугите на външен коуч, както и да изградят свой вътрешен коуч.

За кого е подходящ коучингът? За онези, които са постигнали напредък в израстването си или са изключително успешни, но се стремят към по-висока удовлетвореност. Коучингът е за търсещи хора, които се стремят да открият своята мисия, и за да постигнат това предизвикателство, са готови да излязат извън зоната си на комфорт. Той е подходящ за мениджъри, които усещат, че е нужно да се променят, за да

сектор. Този сериозен опит станал предпоставка тя да влезе в следващия цикъл от професионалното си израстване, в който по нов начин да е полезна със своите знания и умения. Работи най-вече в Австрия и Словения, но има клиенти и у нас, които търсят увеличаване на удовлетвореността от работата, а също разгръщане на талантите и уникалността.

Понякога се стига до момента, когато осъзнаваш необходимостта от промяна, но каква? От години искаш да започнеш нещо ново, но не го правиш, защо?! В разговор с коуч може да се установи, че всъщност дълбокото желание е да правиш нещо съвсем различно от онова, което си мислиш, че би искал. В такъв диалог е важно да стигнеш до истинската причина. Често изводите и решенията идват в процеса на разговор с някого. Но има неща, които не си готов да споделиш и с най-близките, точно тогава идва възможността да се говориш на професионалист. Коучът е най-добрият слушател,

и да е направил, колкото и голям успех да има, се променя. При коучинга никой не дава готови съвети, а се търси начин за разкриване на личния потенциал за действие. Най-трудно е преодоляването на неувереността и на страха да минеш отвъд прага на собствените си страхове. Промяната в организацията обикновено започва от нейния лидер. Той държи ключа към отприщването на колективната енергия и към развитието.

Темите

В коучинга не се говори за проблеми, а за теми, по които се работи. Темата понякога се търси в няколко разговора, друг път се започва от нея. Има техники на подход към всеки.

Какво да променя? Защо от години не мога да го направя? Кое ме спира? Кои са стъпките?... Въпросите извикват отговора. Ето защо коучингът е своеобразна форма на „придружаване“ на клиента за по-бърза промяна.

Ако се търси отговор как да продаваме повече, първо трябва да разберем защо продажбите са малко или защо са намалели, какво се е променило и какво може да направим, започвайки преди всичко от себе си.

Дори да е бил успешен лидер в същата област, коучът няма право да каже кой е твоята „истина“. Решението на твоя проблем в твоята ситуация го знаеш само ти самият и го намираш със своята емоционална интелигентност.

Продължителност

Коучинг процесът може да трае един разговор, а може и много повече – всичко зависи от това, колко подготвен е бил клиентът и от каква сложност са решенията, които се търсят. Някои идват при коуча и казват: „Искам да стана по-добър шеф.“ Това е обширна тема, но въпросът е да се достигне до това,



Само този, който гори, може да възпламенява. Има много хора, които „гасят“ себе си, правейки нещо, което не е техният огън. Затова най-важното е да намериш своята истинска същност и своя път. Коучът помага да направите това по-бързо и да прескочите летвата, която ви се е виждала прекалено висока.

Илиана Шмателка

което го кара да мисли, че не е добър ръководител. Фактът, че е усетил как нещо не е наред, показва, че той е узрял за промяната. Оттам насетне трябва да се види дали е въпрос за реализация, дали за комуникация или за мотивация. Въпросът е как със своите собствени ресурси и с хората около себе си може да започне да променя статуквото. Понякога един или два разговора с коуч може да са достатъчни. Но в други случаи, когато човек е далеч от целта, процесът трае

по-дълго. Често се започва с план за първи стъпки и първо решение. Когато клиентът види позитивния резултат от взаимните усилия, той отново търси същия „треньор“.

Коучът е безпристрастен, той пази тайната на разговора и нито ще си позволи да манипулира клиента си, нито ще вземе нечия страна, уверява Илиана Шмателка. Затова на Запад е практика политиците да имат свой коуч. Той помага да не се чувстват сами в трудните решения. В големите банки, а и в много компании по света коучингът отдавна е доказал своята ефикасност.

В сърцевината

Парадоксът е, че коучът работи за това да стане излишен.

Христо Илиев, председател на
Съвета на директорите на AG Capital:

Разговорът да е на един език

Коучингът дава възможност на един ръководител да отдели време, ползвайки професионалист, за да анализира каква част от времето му е успешна и каква – не, а също да разбере на какво се дължи това. А оттам насетне да стане и по-ефективен. Работил съм по теми, свързани с разпределението на функциите, прехвърля-

нето на повече отговорност върху колегите, разпределението на лично време и време за работа, все обичайни неща, които вълнуват всеки ръководител. Коуч обикновено се избира с препоръка, тъй като това е много лично решение. С него трябва да си говорите на един език. Ако се намери подходящият коуч, услугата си струва.

Принципи

- Коучът не дава съвет, не задава подвеждащи въпроси и не консултира.
- Никои освен вас не знае кое е най-доброто за вас.
- Доверието е съществено за успеха.
- Конфиденциалността е условие при всеки коучинг и тя не бива да се нарушава.
- На върха на планината няма да откриете груга мъдрост освен онази, която сте донесли със себе си. За това коучингът е подкрепа, а не панацея.



Доскоро думата коучинг беше непозната в България

Коучът подкрепя ръководителя, който се стреми по-добре да управлява компанията. В повечето случаи основната задача е да се намери „камъчето в обувката“, с което клиентът идва при коуча. Но на първо място той трябва да съумее да открие кое е същественото, което се крие зад онова, което е довело клиента.

Няма най-добър и най-лош коуч, изборът е въпрос на доверие, на емоционално докосване и взаимодействие. Ние всички се раждаме

велики, но за съжаление повечето от нас умират посредствени, казва Робин Шарма. Моята роля е да ви насърча да направите крачката към величието, допълва Илиана Шмателка.

И ако все още не сте убедени, че коучингът би бил полезен и за вас, вместо „да“ или „не“ някой умел коуч ще ви разкаже за онзи будистки монах, който тръгнал към Свещеното място, където всеки би могъл да се докосне до Божественото. По пътя стиг-

нал до дълбока пълноводна река. Наблизо нямало мост, а и не можел да я преплува. За да мине на другия бряг, направил сал. Така прекосил реката и продължил нататък, но със сала на гръб. После коучът ще попита: „Искате ли и вие да продължите към голямата цел с вашия тежък и ненужен товар? От какво бихте могли да се освободите? Кое ви носи най-много удовлетворение в работата? А всъщност знаете ли накъде вървите?“



Петър Горялов, изпълнителен директор на DreamersDo:

Секундите решават мача

- Господин Горялов, съвършен човек ли е коучът?

- Целта не е професионалните коучове да са свръхчовеци, а да са истински. Добрият коуч не казва „Аз зная“. При всеки случай той подхожда с любопитство и незнание, непредубегено към клиента и постоянно работи върху себе си и собствените ограничения. Защото коучът също е човек и има лимит - може да коучва само до нивото на осъзнаване, до което самият той е стигнал за себе си. Метафорично казано, по-скоро прилича на един непрекъснато изследващ себе си и ситуациите, на които се натъква, Леонардо да Винчи.

- Откога се занимавате с това?

- Заедно с партньорката ми в живота и в работата Ирина, с която от година сме и семейство Горялови, през 2006 г. започнахме да развиваме първата коучинг компания за изпълнителни директори в България. В началото беше трудно, коучингът не беше познат като услуга. Клиентите избират коуча по опита, подхода, подготовката, но най-вече го оценяват като личност и човек, усещат дали могат да му се доверят като на истински партньор.

- Как чрез коучинг се постига промяна?

- Коучингът подкрепя постигането на цели и резултати на компанията чрез открит диалог и той няма нищо общо с обучението, менторството и консултацията. Обучителят предава

Едно е умело да изкачваш стълбата, а съвсем друго, тя да е подпряна на правилната стена

знание на един човек или на група от хора. Менторът дава съвети, напътствия и споделя преживян опит и експертиза. Консултантът дава експертни съвети, насоки и решения, които често изпълнява вместо клиента. Основната задача на коуча е да извлече собствените решения на клиента така, че той сам да открие най-подходящия път до своите цели. В днешната пазарна несигурност и промени, все повече лидери се оказват в ситуации, в които още няма аналогичен опит от миналото или чужда експертиза за разрешаването им. Тогава най-добрият съвет е да се обърнат към собствената си мъдрост и ресурси, за да открият кое е най-доброто за тях в конкретния момент. Ако си спомним сливането на HP и Compaq през 2002 г. – то беше най-голямото в IT индустрията дотогава и се правеше за пръв път. Коучингът може да подкрепи мениджърите, които да открият и реализират решенията, които вече са у тях. Въпросът е, ако сегашната криза продължи 10 години, как да развиваме компаниите си в тази нова пазарна реалност? Само със съкращаване на разходи няма как да стане, защото има лимит и ако той бъде прекрачен, това би увлякло

целия пазар наголу по спиралата. Управителите трябва да открият неизползваните възможности и да инвестират в дейности, като дори създават пазарни ниши. Замислете се: ако има проблем, значи има нужда, ако има нужда, значи има пазар. Ситуацията в бизнеса прилича на един скиор, който се спуска по черна писта. Векторът на страха го гърпа назад – да се погрене на самия склон. Но така рискът да полети по стръмното наголу е твърде висок. За да добие контрол над ситуацията, всеки скиор е нужно да се наклони с центъра на тялото към склона и да направи движение обратно на вектора на страха. Успешните компании осъзнават страха от промяната и от неизвестността, но правят крачка напред. За да я направите и вие, задайте си въпроса: Кое е това, което ме е страх да сторя през следващата седмица? Колко е нивото ми на предизвикателство по скала от 0 до 5 (като 5 е най-високото)? Ако подобни въпроси и действия се избягват, компанията губи сила, а впоследствие и позиции на пазара.

- Как коучът води към промяната?

- Коучът не води клиента наникъде. Задачата му е да подкрепи клиента да си изясни целта, да открие своя път към нея, да го провокира да се ангажира и да служи като честно огледало, за да показва кога се спира и кога се задвижва към желания резултат. Коучът върви по пътя заедно с клиента, но не го води. Като правило, ако гаден изпълнителен

директор иска да постигне малък напредък, може и да се фокусира върху външните условия, но ако се стреми към значима и трайна промяна – в себе си, екипа и желане организацията му да води пазара, фокусът винаги е отвътре навън - от себе си към екипа и пазара, от малкото към голямото. Пътят на устойчивия успех е на малките крачки, които е нужно човек да е готов да прави на 100%, да даде всичко от себе си, ако ще това да е последният проект или последната крачка, която да направи. Совалката „Чалинджър“ е катастрофирала, защото много хора са знаели за съществуващ технически проблем с издръжливостта на пръстените на кораба, но никои не е смее да попита. Чрез коучинга провокираме честен разговор – с управителите и екипите им. Това нести време, усилия и много рискове и вдига ефективността им на вързата писта „на сърцето“. Вече има много управители, които осъзнават, че силата не е в знанието, а в незнанието, в слушането и задаването на въпроси – на служителите и на клиентите.

- Как убеждавате един предприемач, че вие сте точният човек, с чиято помощ той ще намери върното решение?

- Моделът някой да убеждава

някого за нещо вече не работи. За нас е важно не да убеждаваме някого, а да разберем повече за неговата ситуация и той да научи повече за нас. Ключовата дума е разбиране, а не убеждаване. Нужно е да има химия помежду ни и доверие

- Как печелите клиентите?

- Влизаме в среща с нагласата „Печеля-печелиш, или няма сделка“. Доверието се гради с всяко действие на коуча. Без доверие няма коучинг! Клиентът при нас може да прекъсне взаимоотношението на всяка сесия, изборът постоянно е в негови ръце.

- Как мерите резултатите, тъй като до голяма степен опираме и до субективно усещане?

- Клиентът сам оценява доколко е успял да постигне целите, поставени и дефинирани още в началото на всяка сесия или на цялото взаимоотношение. При финансовите или при количествените цели е лесно да се види дали те са осъществени или не. Има и формула за оценка на възвращаемостта на инвестицията от коучинг.

- Скъпа услуга ли е коучингът?

- Цената зависи от много фактори – от подготовката и опита на коуча да работи в корените на предизвикателствата, от вида

коучинг, от поставените цели, от йерархичното ниво на клиента в бизнес организацията. В България още е рано да се говори за пазар на коучинг услуги поради малкия брой сертифицирани професионалисти. Принципно клиентите могат да очакват минимум 2-3 пъти и средно 7 пъти възвръщаемост на инвестицията си.

- Какво ще кажете на всички, които въпреки аргументите до тук, ще попитат защо изобщо ни е този коучинг?

- Коучът може да подкрепи клиента да вземе решение от „мястото на силата“, а не от „мястото на вътрешната си игра“ (на страха от неизвестното - на мислене от типа „криза е, няма пари, пазарът се свива“). В световните тенис турнири на финала остават най-добрите - всички са с брилянтна техника и огромен опит. Забелязали ли сте, че има тенисисти, които, когато накрая направят грешка, започват да говорят сами на себе си. И тогава се познава, че са приключили с играта. Печелят тези с най-здрава психика и устойчивост при напрежение. В последните секунди на финала решаващо е самообладанието, а не техниката. Коучингът концентрира вниманието върху секундите, които преобръщат мача.



През септември в Лас Вегас Ирина и Петър Горялови получиха наградата на Международната коуч федерация за 2011 г. за принос в развитието на коучинга в България



Основни стандарти

ISO 9001 е базов стандарт за управление на качеството

ISO 14001 е управление на процесите по опазване на околната среда

ISO/IEC 27001 за информационната сигурност на държавни и публични организации, а също и в частния сектор

ISO/IEC 20000-1 е специфичен стандарт за ИТ сектора

OHSAS 18001 – за здраве и безопасност за фирми с висок риск за работниците

ISO 50001 за енергийно управление. Очаква се за големите енергийни консуматори той дори да стане задължителен. С въвеждането му те ще трябва да постигнат и енергийна ефективност

Стандарти по мярка

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Едва ли има нещо на този свят, което някой да не може да направи малко по-зле и да го продаде малко по-евтино, а хората, които купуват само с оглед на цената, са негова законна жертва. От това „правило“, гошло от добрата стара Англия, в своята работа е воден и управителят на фирма ХЕИК ЕООД Александър Атанасов, който не допуска клиентите му да станат жертва на зле свършена работа. Името на компанията е абревиатура на Health Environment Infosecurity Consulting и то насочва към широката сфера на компетентност при внедряване на системи за управление, съобразени с международните стандарти.

Доверие

От години Александър Атанасов се занимава с управленско консултиране и според него при внедряването на международно признати стандарти трябва да се направи най-полезното за компанията. Когато системата заработи, ме-

ниджмънтът ще се увери, че освен документ, фирмата си е осигурила качество, сигурност и ефективност на работата. Сертификатът става своеобразен паспорт, с който се удостоверява спазването на определени високи изисквания и контрагентите може да имат доверие в това.

За фирмите е важно да въведат добри системи за управление, но за съжаление някои са превърнали в манифактура консултирането по международните стандарти. Но Александър Атанасов не е сред тях, той прилага индивидуален подход към всеки клиент и не се задоволява компанията просто да покрие минималните изисквания, за да се сдобие с документ. Всеки един от стандартите според него е начин фирмата да въведе ред, да сложи управлението под контрол и в резултат на това да получи и по-добри финансови резултати.

Той задължително идентифицира слабите места. Когато се налага или изисква от клиент, прави реинженеринг на процесите, което не е никак лесно, защото изисква от служителите много усилия. Но всич-

ко е пречупено през спецификите на всеки отделен бизнес.

Необходимост

Международно признатите стандарти са бизнес инструмент, който вече е познат и има разпространение по цял свят. Ако една компания ще кандидатства за обществени поръчки, минимално изискване е тя да е въвела стандарта ISO 9001. А ако участва в инфраструктурен проект, тя трябва да има сертификат по ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, а понякога и ISO/IEC 27001.

Добрите компании дори в кризата инвестират във въвеждането на международни стандарти. Това дава сериозно конкурентно предимство, което наред с техника и умения, дългогодишен опит и висока компетентност обикновено е предпоставка да се спечели обществена поръчка. Такъв по думите на Александър Атанасов е случаят с неговия клиент строителната фирма „Станилов“ ЕООД, която работи по изграждането на инфраструк-



Компаниите се нуждаят от надежден бизнес инструмент за управление, твърди консултантът Александър Атанасов

Финансиране с европари

Въвеждането на повечето от международно признатите стандарти може да става и със средства по ОП "Конкурентоспособност", след като фирмите кандидатстват и проектите им получат одобрение. По тази оперативна програма има средства и за „Инвестиции в „зелена индустрия“. Компаниите биха могли да намалят

енергоемкостта на своите производства, да въведат по-ефективно използване на отпадните продукти. Големите предприятия биха могли да предприемат мерки за енергийната ефективност, както и да получат достъп до професионални съвети по въвеждането на системи за енергиен мениджмънт.

турни, промишлени и граждански обекти, и е избрана за изпълнител при редица търгове.

Забравете конфекцията

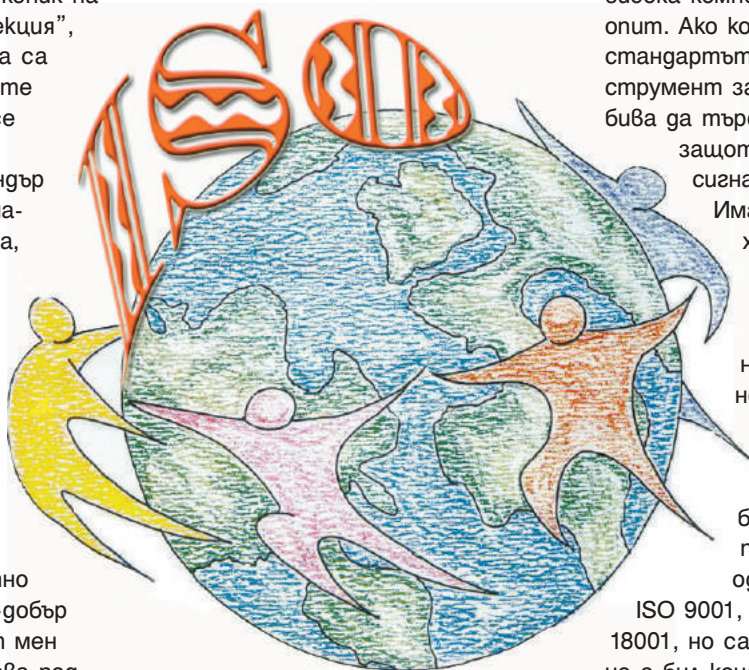
Ако при въвеждането на един международен стандарт се намери ключът към точната промяна в конкретната фирма, нейното управление ще стане по-ефективно и резултатите няма да закъснеят. Фирма ХЕИК не е привърженик на системи, които са „конфекция“, въвеждат се бързо, без да са съобразени с особеностите на компанията, в която се внедряват.

Консултантът Александър Атанасов влиза във фирмата, извършва диагностика, после провежда обучение на мениджмънта по изискванията на стандарта, след което с помощта на служители на компанията започва да описва основните процеси и да идентифицира проблемите в работата. „Ако фирмата се довери на моето опитно око, ставам нейният най-добър съветник, но само ако от мен никои нищо не крие. Затова подписвам документ за конфиденциалност на информацията“, обяснява Атанасов. Той предупреждава, че сертификацията е стъпка, която е възможна само след като компанията се е научила да се придържа към всички законови разпоредби. Той не се наема да сертифицира фирма, чиято дейност не отговаря на нормативните изисквания.

Референции

АИИ Дейта Процесинг събира и продава информация и там

стандартът ISO 9001 е въведен така, че одиторите остават изненадани от начина, по който системата работи. Компанията е поискала стандарт, който да бъде полезен в тяхната дейност и да постави бизнеса на нова технологична писта. Първо, за международен престиж, второ, заради изисквания на техни клиенти, но най-вече за да структурира по-добре процесите и да осигури по-здрава основа за развитие.



Заводите на „Тракия Глас България“ ЕАД – Шишеджам край Търговище също имат няколко сертификата за стандарти, въведени с консултантското съдействие на Александър Атанасов. Сред тях са ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001. Компанията реализира продукцията си в цял свят и за нея те са необходимост.

Медии също ползват консултантска компетентност от ХЕИК, за да въведат стандарти за управление на качеството, а

напоследък особено актуален е станал ISO/IEC 27001 за информационна сигурност. Наличието на такъв сертификат все по-често е сред изискванията при кандидатстване по различни европейски програми.

Избор

Когато избирате консултант по въвеждането на международни стандарти, търсете човек с висока компетентност и богат опит. Ако компанията желае стандартът да е надежден инструмент за управление, тя не бива да търси най-ниските цени, защото те обикновено са сигнал за ниско качество. Имате ли изработен подход в управлението на гоставчиците, то ще може да получите от тях най-доброто на най-добра цена. Всъщност стандартите са доказани практики, които ако се спазват, компанията ще бере плодовете на успеха. Атанасов е водещ одитор по стандартите

ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001, но само в случаи, когато не е бил консултант по въвеждането на една или друга система в същата компания. Той стриктно се придържа към правилата в професията и за него е недопустим конфликтът на интереси. Правил е одити и в чужбина на известни международни компании като Kuwait Petroleum International и нейни дъщерни дружества. Александър Атанасов изгражда отношения на доверие с партньорите си. Според него добре свършената работа се познава и по това дали клиентът ще те потърси отново и дали ще те препоръча.



ПЕТЯ СТОЯНОВА

На 16 май 2011 г. Цветелина Бориславова отново се завърна в редиците на банкерите с покупката на 49,99% от Българо-американска кредитна банка (БАКБ). С инвестиционното дружество Clever Synergies Investment Fund (CSIF) тя купи този дял от ирландската Allied Irish Bank. Само пет месеца след като продаде СИБанк, Бориславова отново пое предизвикателството да работи в банковия сектор. За да изпълни намеренията си, тя стана мажоритарен собственик в БАКБ, като участва в увеличаването на капитала на банката, която е публично дружество. Справка в Търговския регистър за записаните и платените акции показва, че фонда на Бориславова CSIF вече притежава 56,37% от банката.

**Gramercy
засега остава**

От CSIF направиха търгово предложение към инвестиционния фонд Gramercy, който притежава малко над 34% от капитала на БАКБ и има блокираща квота при взимането на важни стратегически решения за банката, където се иска мнозинство от 2/3 от гласовете. Засега обаче американският инвеститор не възнамерява да продава дела си в БАКБ. Според Цветелина Бориславова, която е председател на Надзорния съвет, в следващите няколко години фондът вероятно ще запази акционерното си участие заради подобряването се финансово състояние на кредитната институция. Gramercy е финансов инвеститор, който би искал да излезе от една инвестиция тогава, когато е реализирал печалба - обяснява Бориславова. - Въпреки че засега няма сключено споразумение между CSIF и Gramercy за период и форма на сътрудничество като акционери в банката, има консенсус и съгласие по всички важни въпроси за мениджмънта, управлението, както и за основните



Цветелина Бориславова ориентира банката към „зелена“ икономика

APXIB

Европейското

насоки в нейното развитие.”

Минало и бъдеще

Намерението на CSIF е да реструктурира кредитния портфейл, да привлече нови корпоративни клиенти и да развие банката технологично. Бориславова определя кредитната институция като „иновативна, динамична, с високоефективен екип и добре таргетирана”.

Към края на 2010 г. активите на БАКБ са за 737,6 млн. лв., което я нарежда на 18-о място по големина в банковата система. Основен дял в кредитния ѝ портфейл заема ипотечното бизнес кредитиране в секторите туризъм и хотелиерство. Тези отрасли обаче бяха най-засегнати от кризата, затова банката завърши 2010 г. със загуба от 14,4 млн. лв. Една от основните цели на новия мениджърски екип е БАКБ да преодолее проблемите, оставени от предишните собственици, и до края

на 2013 г. да излезе на печалба. Този процес няма да е лесен, като се има предвид качеството на портфейла на дружеството и отчетената нетна загуба за третото тримесечие на 2011 г. в размер на 17,2 млн. лв. заради „отписани” кредити и вземания за 25 млн. лв.

Новите дългосрочни цели на БАКБ са с акцент върху „зелената“ икономика и европейските фондове. За това ще работи новият мениджмънт на дружеството - Васил Симов, председател на Управителния съвет и изпълнителен директор, Таня Керемидчиева, член на УС и изпълнителен директор, Илиан Георгиев, член на УС и директор Кредитиране, Валентин Събев, директор Виртуална банка, Славка Вълкова, директор Карти и мобилни плащания, Емил Величков, ръководител Европейски програми и финансови институции.

Балансирането на кредитния портфейл е друга основна задача в

История

БАКБ е създадена на 22 декември 1995 г. и е вписана в регистъра на търговските дружества при СГС на 3 декември 1996 г. Учредител е Българо-американски инвестиционен фонд - корпорация, регистрирана в САЩ съгласно американския Закон за подкрепа на демокрацията в Източна Европа от 1989 г. Неговата цел е да насърчава предприемачеството и да спомага за развитието на бившите комунистически страни в Централна и Източна Европа. На БАИФ е предоставено финансиране от 57,8 млн. долара, които са инвестирани в България за развитието на частния сектор чрез подкрепяне на малкия и средния бизнес в различни сектори на икономиката.

През април 2006 г. БАИФ продаде около 30% от капитала на БАКБ чрез вторично публично предлагане на акции на БФБ – София и банката стана публично

дружество. Впоследствие фондът намали участието си до 53,89% чрез допълнителна продажба на акции. На 29 август 2008 г. след получаване на необходимите разрешения и одобрения от компетентните институции в България и Ирландия Allied Irish Bank придоби 49,99% от акциите с право на глас от капитала. Акционерното участие на БАИФ беше намалено до 3,89%. След това БАИФ прехвърли и остатъчния си дял от 3,89% на Фондация „Америка за България“.

На 17 юни 2011 г. след получаване на необходимите разрешения и одобрения от компетентните институции в България Allied Irish Banks продаде акциите си, представляващи 49,99% от капитала на БАКБ, на CSIF „СИЕСАЙЕФ“ АД е частно инвестиционно дружество, чиито акционери са Цветелина Бориславова и основаната от нея фондация „Крего бонум“.

по несъбираеми заеми, като продажбата през октомври 2011 г. на офис сграда срещу Интерпред в София за 5 млн. евро.

Промени в профила

В бъдеще БАКБ ще се развива в две основни направления - виртуално банкиране и кредитиране на „зелени“ проекти. В изпълнение на първата цел в банката предвиждат цялостно предлагане на електронни услуги, включително и такива, свързани с мобилните телефони. Вече е обновена интернет страницата, която спечели наградата БГ Сайт 2010 в категория „Банки и финанси“.

Кредитната институция разполага с шест офиса, които ще са напълно достатъчни, защото клиентите ще прехвърлят по-голямата част от дейността си онлайн, убедени са в БАКБ. Започна издаването на кредитни карти VISA и MasterCard и тази услуга се извършва изцяло по електронен път.

Приоритет на корпоративното кредитиране ще са кредитите, свързани с енергийна ефективност, опазване на околната среда, алтернативно земеделие, ВЕИ и устойчива градска среда. Фокусът пада върху проектите с европейско финансиране, за които клиентите ще ползват преференции за цената и обезпечението на заемите. Консултациите за управлението на проектите, получили кредитиране, ще са 24 часа на ден и за целта БАКБ изгражда колцентър за работа с клиенти.

изгражда колцентър за работа с клиенти.

ЛИЦЕ НА БАКБ

новата стратегия за развитие на БАКБ. Свивът в имотния и строителния сектор засегна кредитната институция, която дълго време финансираше строителни компании и заеми с ипотечно обезпечение. За успешното управление на кредитния портфейл вече отговарят две извънбалансови поделения за лоши кредити. Реализирани са сделки на пазара на обезпечения



© ЕМОНА ЦОНЧЕВА



Правилата на ИГРАТА

МАРТИН ЛЕКОВ

Бизнесът с видеоигри отгавна е туширал всякакви мнения, че това е несериозна индустрия, предназначена за деца. Приходите в глобален мащаб от разработка и разпространение на игри смазват категорично по финансови резултати холивудското филмопроизводство и упорито преследват музикалната индустрия. За родното кино и музика е говорено и писано много - все пак не можем да се оплачем от липса на традиции в този сегмент. Но гоиде време да локализираме и факта, че у нас от десетина години съществува индустрия, която разполага със свои собствени лица и история. В България се развива една миниекосистема, която е част от глобалния бизнес с игри, а главните герои в този филм са 5 компании (студиа) базирани в София. Българските пионери в разработката на игри са две студиа – Naemimont Games и Crytek Black Sea, основани и водени съответно от Габриел Добрев и Веселин Ханджиев. Интересно е да се знае, че двамата стоят зад първата българска компютърна игра „Цар: Тежестта на короната“, излязла през 2000 годи-

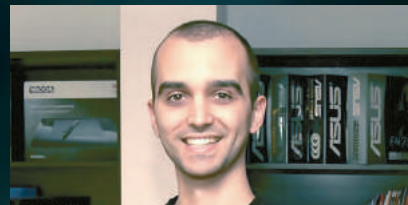
на от студиото Naemimont Games. Впоследствие Веселин Ханджиев се отделя, последван от главния програмист и главния художник на „Цар“, и основава собствена компания - Black Sea. През 2008 г. немските гиганти Crytek купуват студиото, като негов управител и гейм директор остава Ханджиев. Трето студио за разработка на игри се появява през 2005 г. под името Masthead Studio. То е основано от Атанас Атанасов, като капиталът му е 100% собственост на фирма, базирана във Великобритания. А през 2006 г. се пръкват още две компании. Френските лидери в световната гейм индустрия Ubisoft откриват свое погразделение в София, като в същото време на бял свят се появява компанията, специализирана в създаването на браузър игри – XS Software. Съществуват и други юридически лица у нас, занимаващи се с разработката на игри, но гореизброените 5 компании съставят образа на сериозните играчи, опериращи в България. По традиция у нас не може да се очакват приходи от продажба на игри, затова логично дейността на родните студиа е насочена към глобалния пазар. Нека обаче се разровим из финансовите

Едва 400 души в българската гейм индустрия правят продукт за 19 млн. лева

отчети на петте компании, за да успеем да изясним мащабите на българската гейм индустрия. За 2010 година оборотът на базираните у нас студиа възлиза на 18,654 млн. лева. Обемът на дейността отчита възхитителен ръст от 42,4% спрямо 2009 г., когато оборотът достига 13,240 млн. лева. Така приносът на гейм студиата към БВП на България за 2010 г. се изчислява на 0,02%. Очевидно е, че цифрата никак не е респектираща, но тъй модерното напоследък словосъчетание „гобавена стойност“ пряко кореспондира с дейността на гейм разработчиците. На фона на разрастващата се дейност студиата ни сякаш претърпяват процес на оптимизация на бизнес модела си. За това свидетелстват няколко факта. Счетоводната печалба за 2010 година на игралната индустрия у нас намалява с цели 56,2% спрямо 2009 г., фиксирайки сумата от 639 хил. лева. За сметка на това обаче общите активи нарастват с 5,47% спрямо 2009 г., достигайки сумата от 7,614 млн. лева. Разходите за персонал също растат, като регистрирания ръст спрямо 2009 г. възлиза на 32,89%. Така излиза, че родната гейм индустрия е платила 8,245 млн. лева възнаграждения на служителите си през 2010 г. Изброените цифри ясно показват, че най-ценният капитал в този вид бизнес определено са хората, а счетоводната печалба вероятно служи за реинвестиране или погасяване на стари задължения. Трябва да се има предвид, че дейността на гейм разработчиците не прилича на традиционния бизнес.

Дадена игра (продукт) се разработва с години, а приходите от нея не представляват еднократна парична инжекция, а последователен процес, продължаващ напред във времето. В сложните сметки играят множество фактори – качество на продукта, за какви платформи се разпространява (конзоли, компютри, смартфони), дали компанията сама разпространява продукцията си, или разчита на външен разпространител, а ако включим и нелегалното разпространение на софтуер, то става ясно, че бизнесът с игри е доста особена вселена. В България тази вселена се състои от 399 души, разпределени в петте студиа. Данните са към второто тримесечие на 2011 г. Осигуровките върху техните възнаграждения, потекли в посока държавната хазна, са 912 хил. лева за 2010 г. Спокойно може да се каже, че този малък контингент от българи значително контрастира по финансово състояние на масовото население у нас. Средната работна заплата в този бранш е 1989,3 лева на месец при около средно 600 лева за цялата страна. Едно от основните затруднения за студиата е дефицитът на компетентни кадри. У нас няма образование, което да произвежда служители за тези фирми. Изключение, разбира се, правят специалностите, създаващи програмисти, но това е крайно недостатъчно. Въпреки това гейм индустрията в България очевидно е далеч от гаражното ниво и бавно, но сигурно е укрепила своето място в родната икономика.

Още чакаме ИСТИНСКО ХИТОВО ЗАГЛАВИЕ



АТАНАС АТАНАСОВ
основател и директор
на Masthead Studios

България все още е екзотична дестинация за разработка на компютърни игри. Основната причина за това е липсата на успешно реализирани висококачествени заглавия, липсата на достатъчно подготвени кадри в тази област и липсата на образование, свързано с разработката на компютърни игри. Специалистите с опит в България са едва няколкокостотин, като често по-добрите заминават на работа в западни компании.

Поради една или друга причина липсват инвестиции в тази област и студиата в България разчитат на малки външни поръчки, които да ги издържат или на вътрешни разработки с по-ограничен бюджет. Все още сме в очакване да станем свидетели на истинско хитово заглавие, разработено от българи.

Все пак трябва да се отбележи напредъкът в областта на разработката на компютърни игри в България. До 2005 година в страната имаше само 2 студиа, а сега - около 6-7. Интересът към разработка на компютърни игри се покачва и вярвам, че в близките години при една подходяща икономическа обстановка ще станем свидетели и на по-успешни заглавия, създадени от български екипи.

БЪЛГАРСКАТА СЛЕДА



Един от най-влиятелните арт дизайнери в глобалната гейм индустрия е българин. Неговото име е Виктор Антонов, а визитката му включва работа по хитове като Kingpin: Life of Crime, Dark Messiah of Might and Magic, Counter-Strike: Source. Безспорно заглавието, което го изстрелва нагоре, е блокбастърът Half-life 2. Той е главен арт дизайнер на проекта, като успява да пренесе панелната визия на родния си град София във вселената на играта. Виктор Антонов притежава собствено студио за дизайн, базирано в Париж, където емигрира на 17-годишна възраст. Понастоящем работи по новия си

проект - играта Dishonored. „Участието ми в този проект се оказа много важно за мен, защото ме говеде до колаборация с хора като митичния продуцент Джери Брукхаймър, Робърт С. Тръмп (брат на Доналд Тръмп) и Лесли Муунвес, която е директор на американската телевизионна компания CBS. Те са директорите на „Зенимакс Медия“ - компанията, която купи и финансира Dishonored. В момента „Зенимакс“ ми възложи три нови големи проекта - игри и филми, за които все още не мога да говоря“ споделя Антонов специално за българските фенове на виртуалните забавления.

НАЕМИМОНТ
GAMES

Активи:
819 хил. лева
Персонал:
54 души



Tropico 4, 2011 г.



Активи: **706 хил. лева**
Персонал: **47 души**

Crytek Black Sea разполага с две игри, излезли от студиото. Заглавието Knight of Honor, което излиза през 2004 г., е абсолютният хит на родината гейм индустрия и до ден днешен. Играта представлява стратегия в реално време, пренасяща играча в средновековна Европа. Атмосферата и визията оставят страхотни впечатления в играчите по света. Критиката ѝ поставя оценка 8 от 10, но оценката на феновете е красноречива – 8,7 от 10. Наскоро управителят на Crytek Black Sea Веселин Ханджиев призна, че се обмисля продължение на играта. Другото завършено заглавие на българите е тактическата ролева игра Worldshift, излязла през 2008 г. За жалост играта не е особено успешна. Всъщност българското студио отделя госта време на един друг проект – продължението на култовата серия Total Annihilation. Проектът

е възложен от компанията Atari. През 2007 г. обаче се появява играта Supreme Commander, чиито главен дизайнер е Крис Тейлър – човекът, отговорен за визията на първата част на Total Annihilation. Така проектът е прекратен от Atari, тъй като се смята, че Supreme commander е духовен наследник на Total Annihilation и продължението, което изготвят българите, няма да постигне необходимите резултати. Към днешна дата Black sea разработват онлайн игра, но засега нищо повече не е известно.



Knights of Honor,
2004 г.



Активи: **2,273 млн. лева**
Персонал: **83 души**

Masthead Studios може да се похвали, че е създател на първата българска ММО игра. В настоящето онлайн мултиплеър игрите са един от най-играните жанрове по света. Играта се казва Eartrise и излиза порез 2011 година. Научно фантастичната ролева игра предлага пълен набор от характеристиките, превърнали този жанр във водещ. Засега това е единственото заглавие на студиото, но самата специфика на подобен вид игри предполага, че работата за Masthead тепърва започва. Това означава, че вселената на играта трябва да бъде постоянно оптимизирана, а сървърите, прилотили играчите по света (плащащи месечни такси, за да могат да играят), трябва да бъдат постоянно поддържани. За разлика от Naemimont Games и Crytek Black Sea, това студио не разчита на разпространител, като българите сами се оправят с дистрибуцията през интернет. Това с други думи значи, че при-

ходите от заглавието се вливат при тях, вместо да бъдат разпределени и към разпространителя. Като цяло младият управител на студиото Атанас Атанасов демонстрира госта добри мениджърски способности, като започнем от финансирането на фирмата и стигнем до дистрибуцията на продукта. Навярно точно това е и причината през 2009 година Masthead да подпише договор с гигантите от Interplay за разработката на ММО заглавие във вселената на Fallout. Това е един от най-популярните франчайзи в цялата история

на гейм индустрията. Българското срудио се възползва от факта, че по силата на договора Interplay могат да загубят правата над заглавието, тъй като не са подписали с разработчик. Именно тук се появяват българите и в последния момент подписват. Засега не се знае какво е бъдещето на проекта, тъй като Interplay води тежки съдебни дела по въпроса с Fallout.



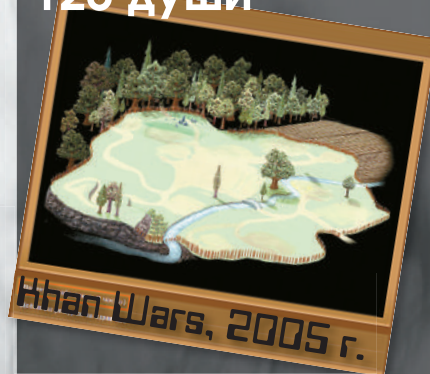
Eartrise, 2011 г.

Наемимонт Games е студиото с най-сериозно портфолио, което включва над 10 заглавия. Първата българска компютърна игра „Цар: тежестта на короната“ поставя началото на компанията. Стратегиите в реално време е преведена на 12 езика, успешно разпространявана в Европа и САЩ. Големият удар на компанията е следващото заглавие превърнало се в цяла поредица. Става дума за Celtic Kings, която излиза през 2002 г. Всички части от серията продават над милион копия по света, като играта става абсолютен хит в Испания и Италия. Езиците, на които се разпространява преведена поредицата са цели 15, включително китайски и японски.

Наемимонт Games разработват още няколко заглавия, като тяхна специализация стават стратегиите в реално време. През 2005 година те решават да се насочат към сити билдинг игрите, или с други думи – фокусът се измества от екшъна към икономическите симулатори. Тази година студиото пусна четвъртата част от световно популярната серия Тropicо. Българите поеха разработката на серията от третата ѝ част, като успяха да сътворят една миниреволуция – през 2009 г. Tropicо 3 стана първата сити билдинг игра, пригодена за конзола (X box 360). По последни данни Наемимонт Games работят по нов проект, който засега се пази в тайна.



АКТИВИ:
2,626 МЛН. ЛЕВА
Персонал:
126 ДУШИ



Khan Wars, 2005 г.

XS Software е компания, специализирала се в разработката на браузер игри. Това е доста по-различно от пълнокръвните гейм заглавия. Спецификата се крие в това, че играта се играе в браузъра Ви за интернет. Тя не предлага графични илюминации или някакъв запомнящ се сюжет, но се отличава с висока интуитивност и гигантска степен на пристрастяване. Популярната игра, създадена за facebook - Farmville, най-точно дава представа какво е браузер игра. Игри като Khan Wars и Lady popular са творение на студиото. Компанията може да се похвали с 25 млн. регистрирани играчи, от които 2 млн. са постоянно активни. Игрите са достъпни на 40 езика.

Assassins Creed II, 2009 г.



UBISOFT®

АКТИВИ: 1,190 МЛН. ЛЕВА
Персонал: 89 ДУШИ

Ubisoft България е част от гигантската мрежа от студия на френската компания. Подразделението, базирано в София, се занимава предимно с портване на игри, което ще рече – приготвяне на заглавия от една платформа за друга. Разработката на игри определено не е основна дейност тук в България. Клонът им работи ту на минимална печалба, ту на минимална загуба, което само потвърждава правилото, че развиваната дейност е по-скоро аутсорсинг, а не самостоятелна единица. Въпреки това присъствието в България на една от трите най-мощни гейм компании на глобалния пазар говори само по себе си за способностите на родните програмисти.





Лаборатория в джоба

АНТОН АНДОНОВ

Телефонът, който всеки носи в джоба си, може да открива инфекции и болести. Новото чудо вече е експериментална реалност, а за да разбере дали е пипнал ангина, грип или просто хранително отравяне, болният само трябва да остави биологичен материал върху специален чип на тъчскрийна на устройството. Смартфонът безпогрешно изследва слюнка, урина и кръв и поставя диагнози, съобщиха корейски учени. Така джобните устройства, които почти всеки носи навсякъде със себе си, се превръщат и в подвижни лаборатории.

Новото приложение на смартфоните става възможно благодарение на сверхчувствителните сензорни екрани, с които много от моделите вече разполагат, пише New Scientist. Според учените капка кръв или слюнка са достатъчни, за да се открие наличието на заразно заболяване като грип или ангина, например. Трябва само да се постави малко от течността върху чипа на сензорния екран на телефона, който е проектиран така, че да улавя електрическият заряд на изследвания материал. Този заряд е известен от физиката като капацитет. Тъй като сензорните екрани могат да засекат и най-малкия електрически заряд, според корейски-

те изследователи те могат да се използват като високочувствителна платформа за идентифициране на биологичните маркери на различните болести. Всъщност и в момента чувствителността на сензорните екрани е много по-голяма от необходимата, за да се усещат пръстите на ръцете, с които пишем SMS или просто набираме телефонни номера по виртуалната клавиатура.

Истинската диагностика става от чипа, който на практика представлява подвижна лаборатория с големината на USB и е буквално инсталиран върху екрана на телефона. Чипът „засмуква“ изследвания материал чрез въградена в него микропомпа и да го вкарва в предварително заредени в него контейнери. Микроскопичните контейнери пък са натъпкани с всевъзможни реагенти, способни да открият различните заболявания. Натискането на сензорния екран е достатъчно, за да започне изследването на биологичния материал и да се установи болен ли е човекът. Проведените от специалистите досега опити показват, че новият метод за диагностициране на заболявания работи с точност, на която могат да завидят много от медиците - почти 90%. За да проверят верността на своята теория, учените поставили върху сензорен екран с размерите

на iPhone три проби с течност с различно съдържание на бактерии, предизвикващи хламидална инфекция. Резултатът от опита показал, че тъчскрийният безпогрешно разпозна опасността, скрита в пробите.

За съжаление технологията все още не е в състояние да идентифицира различни патогени, но учените твърдят, че способността да се прави разлика между концентрациите в съдържанието, изследвано на екрана, е първата стъпка в решаването и на този проблем. Специалният софтуер на телефоните пък елиминира възможността да се правят изследвания на „фалшиви проби биологичен материал“, причинени от влагата навън или потта по ръцете.

Специите вече предлагат решение и на друг основен проблем – хигиената на сензорните екрани. За да могат след работа телефоните отново да попаднат в джоба на дънките или в дамската чанта сред козметиката, те подготвят специално фолио, което ще се залепя на екрана непосредствено преди използването на телефона като лаборатория. Така върху оригиналния тъчскрийн няма да попада биологичен материал, защото едва ли някой ще бъде щастлив да изследва кръв с телефона си и след това да го прибере в джоба.

Фейсбук - съсед на Дядо Коледа



АНТОН АНДОНОВ

Арктически стуг търси най-известният виртуален свят – Facebook. Марк Цукърбърг ще построи три гигантски центъра за обработка на данни близо до Полярния кръг. Те ще се намират до шведския град Люлео (Lulea) и ще отговарят за обслужването на клиентите на Facebook от Европа, Близкия изток и Африка. Машабният проект ще се простира на 30 000 квадрата, което е горе-долу колкото 11 футболни игрища и ще струва 121 млн. долара. Странният

Компанията ще строи център за обработка на данни в Лапландия

на пръв поглед избор на място обаче съвсем не е случаен. В този район на света, намиращ се на сто километра от Северния полярен кръг, в продължение на половин година температурата е около нула градуса по Целзий, което ще позволи на компанията да

реализира огромни икономии от сметките за ток.

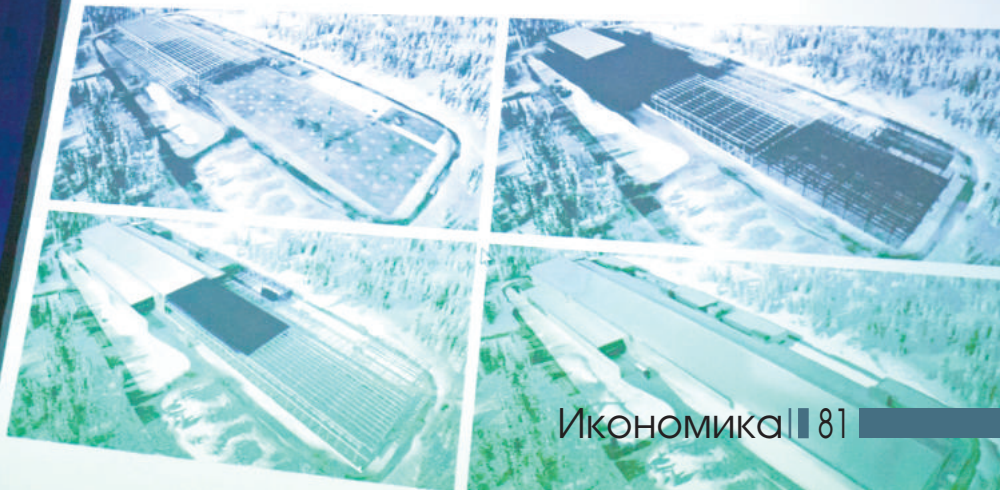
За да работят нормално, сървърите на социалната мрежа трябва да се охлаждаат непрекъснато с климатици, а това на Северния полярен кръг ще прави безплатно студът. Експеримент на Microsoft преди време показва, че ако температурата на околната среда падне с 2-3 градуса, разходите за ток намаляват с 250 000 долара годишно. Към тази икономия трябва да се прибави и цената на електроенергията в Люлео, която е най-ниската в Европа, защото се произвежда от водноелектроенергетическата централа в района. Токът от възобновяемите енергийни източници ще излиза на Facebook едва 70 млн. долара годишно.

Всъщност, ако трябва да работи в САЩ, новият „дейтацентър“ на Facebook ще „гълта“ ток, необходим за осветлението и отоплението на 50-хиляден град. Решението новият център да бъде първият, построен извън САЩ, е взето, след като експерти на социалната мрежа са огледали повече от 100 места. В крайна сметка е избран шведският Люлео, който съчетава в себе си перфектната комбинация от природни и енергийни източници. На всичкото отгоре градът се намира в Лапландия, известна като родината на Дядо Коледа. Така компанията на Марк Цукърбърг става съсед на белобрадия старец, където средногодишната температура е между 0 и 3 градуса. Стойността на строителните работи е 121 млн. долара, а общо проектът ще струва 770 млн. долара, което е „нищо“ за могъщия Facebook, но огромна инвестиция за градче забравено от Бога, като Люлео. Първият модул от проекта ще бъде готов до една година, а след приключването на работата в дейта центъра ще работят 300 специалисти. Очаква се работата на строителната площадка да приключи окончателно през 2014 г. В момента броят на потребителите на Facebook надвишава 800 млн. За да може да обработи бързо заявките на всеки от своите клиенти, компанията трябва да увеличи броя и капацитета на сървърите си. Заради благоприятните климатични условия Скандинавия може да се превърне в „световен възел за обработка на информацията“. Първата интернет компания, която „изпрати“ свои сървъри в полярните области, всъщност е Google. От есента най-голямата търсачка построи собствен дейтацентър във Финландия, но заложи за охлаждането на техниката на морската вода.



© РОЙТЕРС

Директорът на Фейсбук за сайт операции Том Фурлонг представя проекта за новия център в Люлео



Нокиа - ПЪТЯТ КЪМ ГОЛЯМОТО ЗАВРЪЩАНЕ

В тази компания почти нищо не се случва както трябва. Днешният ген на Nokia прилича на моряк, стоящ на горяща петролна платформа. Ако не се хвърли в леденостудените води на океана, не му остава нищо друго, освен да изгори. Така първият „чужд“ директор в историята на финландската компания – канадецът Стивън Елоп – видя Nokia веднага след като пое управлението ѝ. Запретна ръкави и обяви началото на гигантски реформи. Провалът на стратегията за запазване на позициите в областта на смартфоните и слабите финансови резултати на мобилната компания от второто отчетно тримесечие на годината накараха Елоп да обяви съкращаването на 10 500 работни места общо за 2011 г. и закриването на обекти в германския град Бон и в US щата Пенсилвания. Най-вероятно съдбата им догодина ще последват и действащи сега производствени мощности във Финландия, Мексико и Унгария. Въпреки че финландската компания все още е най-големият производител на мобилни телефони в света, тя най-вероятно ще се раздели и със своята скъпа дъщерна компания – Vertu. Слуховете твърдят, че със сделката за продажбата на регистрираната във Великобритания компания за производство на елитни телефони уникални, наричани ролс-ройсът сред телефоните, се занимава Goldman Sachs. Банката води преговори с потенциални купувачи, сред които засега има няколко инвестиционни фонда.

АНТОН АНДОНОВ

Ще се раздели ли Nokia с Vertu? Може ли гигантът да се откаже от продажбата на телефони, които стряскат с цена до 314 000 долара, но притежават скромни технически възможности? Според анализатори отговорът е - най-вероятно да, защото основаната през 1998 г. компания реализира годишни доходи между 268 и 402 млн. долара от продажбата на апарати в 60 страни по света, а за нея работят 600 човека. Луксозната марка Vertu бе създадена от Nokia през 1998 г. в английския град Чърч Крухъм. Всеки апарат на Vertu е окрасен със скъпоценни камъни, кожа, сапфир и гуаманти, а собствениците им използват услугата Vertu Concierge, която им осигурява достъп до резервации в ресторанти, повикване на такси, поръчката на самолетни билети и други екстри, с които финландците гледат VIP клиентите си. Всъщност сделката може да се

окаже поредната стъпка в плана за завръщането на Nokia на лидерската позиция при продажбата не само на обикновени телефони, но и на смартфони. В началото на тази година финландците направиха опит да се спасят от „горящата платформа“, след като обявиха началото на стратегическо сътрудничество с Microsoft при производството на „умни“ телефони. Платформата Windows Phone 7 стана основна за смартфоните на Nokia, която се отказва от своя Symbian. С новата операционна система гигантът влиза в люта битка с конкурентите - Samsung, Motorola, HTC и Apple, които използват Android или iOS.

Решението изненада мнозина, но обрати в историята на Nokia гал Бог. В началото на 90-те години на миналия век финландската компания се възлунуваше повече от резкия спад на продажбите на тоалетна хартия в бившия Съветски съюз, отколкото от производството на клетъчни



Централата на компанията в Кейланиemi

© РОЙТЕРС



телефони. А само 10 години по-късно същите тези финландци преориентираха производството си от ролки за WC към GSM-и, завоюваха пазари и изпревариха гиганти като Ericsson и Motorola.

Историята на компанията обаче тръгва далеч преди това. За рожден ген на Nokia се счита 12 май 1865 г. Тогава минният инженер Фредрик Идестам (Knut Fredrik Idestam) получава разрешение да построи

малка хартиена фабрика в Тампере

Последните години на XIX в. довеждат го бурен ръст на промишлеността, а индустриализацията започва да изпитва все по-голяма нужда от хартия и картон. Повишеното търсене, разбира се, води след себе си увеличено производство, от което инж. Идестам не пропуска да се възползва. И открива втората си хартиена фабрика край брега на река Ноканвирта, обединявайки производствените мощности със съществуващото предприятие на Лео Мешелин (Leo Mechelin) – финландец с шведски корени.

Така през февруари 1871 г. двамата основават Nokia Corporation (Nokia Aktiebolag), а завоюваните от нея територии покриват пазарите на Дания, Германия, Полша и Франция. Само за няколко години пристигналите и заетите в производството на хартия хора стават толкова много, че властите решават да обявят раждането на градче с името Nokia. Предприятието се разраства бързо и започва да изнася продукцията си най-напред в Русия, а година по-късно доставките стигат до Англия, Франция и Китай. Бумът сварва неподготвена местната дървообработвателна промишленост, която не може да задоволи търсенето на материал за производство на хартия и се налага той да бъде внасян във Финландия от съседите Русия и Швеция.

По това време в Съединените щати приключва „треската за кау-

Компанията тръгна от фабрика за хартия, стана номер 1 на пазара на телефони, но сега е на път да изтърве лидерството

Connecting People

- ✓ Nokia спонсорира изграждането на баскетболна зала в Тел Авив, която ще се нарича Nokia Arena, и на концертна в Лос Анджелис - Nokia Theatre.
- ✓ Стандартната мелодия Ascending е кодираната с Морзовата азбука фраза „Connecting People“.
- ✓ Стандартният сигнал при получаване на SMS представлява кодирано с Морзовата азбука съобщение, означаващо „SMS“.
- ✓ През 1994 г. Nokia за първи път използва за мелодия за звънене ембю на китарата на Франсиско Таррега (Francisco Tarrega). Тя е наречена Nokia Tune.
- ✓ Цифрата 4 е забранена за модели телефони на Nokia, които се продават на пазарите в Азия. В Южна и Източна Азия съществува поверие, че числото 4 носи нещастие.

Главният изп. директор
Стивън Елоп
представя
модела
Nokia
Lumia



Ф РОЙТЕРС

чук”, започнала в началото на 1830 г. Сред морето от фалшети и инвеститорите, загубили милиони долари, оцелява производител от Филаделфия на име Чарлз Гудийър. Случайността и опитите да заздравят продуктите от каучук откриват през февруари 1839 г. феномена „вулканизация” и водоустойчивата гума, които през 1898 г. дават началото на Goodyear Tire и Rubber Company, превърнала се по-късно и в световен лидер при производството на изделия от каучук.

Американският опит за обработката на каучука намира почва в Европа в края на XIX век. Във Финландия първите каучукови обувки и гумирани

грехи се раждат на небивала популярност, заради студа и влагата по тези географски ширини. В началото тези стоки са смятани за луксозни, но много скоро гумираните шлифери и галоши стават популярни най-вече в градските и селските райони на страната благодарение на основаната през 1898 г. от Едуард Полон (Eduard Polon) компания Suomen Gummitehdas Oy (Finnish Rubber Works, FRW). И това производство – както производството на хартия – отчита невероятен ръст, който кара собствениците на FRW да преместят производството от Хелзинки в провинцията близо до Nokia. Тук на всичкото отгоре и електричеството се продава по-евтино, защото BELCът на Nokia го произвежда по-евтино. Чисто търговски са в началото отношенията между двете компании до 1922 г., когато Finnish Rubber Works получава контрол над компанията Nokia Ab. През същата година FRW успява да установи контрол и над основания през 1912 г. от Арвид Уикстрьом (Arvid Wickstrom) производител на кабели - Suomen Kaapelitehdas Oy (Finnish Cable Works). Въпреки че

трите компании понагат в ръцете на един собственик - FRW

те запазват своята самостоятелност и управление през следващите 50 години.

Така през 1920 г. Nokia Corporation, Finnish Rubber Works и Finnish Cable Works обединяват усилията си, за да създадат една от най-силните компании в Европа, която започва производството на гумени изделия, кабели и електроника, преработка на дървесина и производство на електроенергия. За технически директор на Nokia през 1921 г. е назначен не кой да е, а олимпийският шампион по борба от Олимпиадата в Лондон през 1908 г. Вернер Уекман (Verner Weckman), който по образование е минен инженер.

С годините към основното производство се добавят още няколко, сред които направата на ловджийски

пушки, пластмаси и химически материали. Въпреки че де факто Nokia губи корпоративната си самостоятелност, нейното име става общо за производството на трите фирми. Усмивка на съдбата се оказва диверсификацията на производството в триумвирата, благодарение на която Nokia оцелява в годините на Голямата депресия. Официалното сливане на дейността на трите компании става в годините от 1966 до 1967-а, а новата компания получава името на най-малката от трите заради действащото тогава финландско законодателство.

Местни икономически експерти още тогава отчитат, че системата за управление на новата фирма е взета от завода за производство на кабели, а

основните приходи идват от каучуковата промишленост



Те препоръчват на филиала, занимаващ се с производството на електроника, да започне развойна дейност, за да изведе Nokia на нов етап от развитието на компанията. Със задачата се заема основаният през 60-те години на миналия век от президента на Finnish Cable Works Бьорн Вестерлунд отдел „Електроника“. Той работи усилено в областта на полупроводниковата техника. Още тогава в главите на студенти, колежани и работници, заети с разработките, вирее идеята за електронна връзка между хората без кабели, а в основен девиз се превръща старото „всичко е възможно и всичко трябва да се опита“. Усилията на екипа дават резултат през 1965 г., когато се ражда първият радиотелефон, последван две години по-късно от модем за пренос на данни. По онова време аналоговата телефония е в разцвета си и никой не може да си представи, че настъпва времето на цифровото оборудване. Може би само специалистите на Nokia, които не престават

Главната квартира на Nokia Siemens Networks в Еспоо

да търсят начини за подобряване на качеството на комуникацията между хората. Така през 70-те години на миналия век се ражда първият цифров комуникатор на компанията - DX 200. Той работи с най-новия за времето си компютърен език и микропроцесори Intel, а проектът се оказва толкова успешен, че гори и днес стои в основата на инфраструктурата на всяка телекомуникационна компания.

Усилията на „умните глави“ в концерна не отиват на вятъра и след като властите във Финландия решават да последват примера на съседите от Швеция и да „вържат“ в единна мрежа всички пътуващи в страната товарни автомобили с инсталирани телефони в тях, съдбата отново се оказва благосклонна към Nokia. Така през през 1981 г. се ражда единната мобилна мрежа между Швеция и Финландия, наречена Nordic Mobile Telephony (NMT), към която впоследствие се присъединяват и други страни от Европа. Монтираните телефони в колите тежат почти по 10 кг. Системата работи с технологии на Nokia, които отприщват бързото развитие на индустрията с мобилни телефони, които в началото са тежки и с големи размери, но само 6 години след раждането на NMT Nokia пуска на пазара по-леки и удобни устройства, с които отнема значителна част от пазара на мобилни телефони, държан по това време от Motorola и NEC. Работата за NMT свършва създадената през 1979 г. от Nokia и производителя на телевизори Salora гъщерна компания Mobira Oy, която през 1989 г. е преименувана в Nokia Mobile Phones. Заедно с това Nokia

се захваща с производството на персонални компютри

Първите модели се наричат Mikro Mikro, но проектът приключва през 1991 г. с продажбата му на компани-



ята ICL, която след време преминава под контрола на Fujitsu.

Въпреки успехите на Nokia в областта на телекомуникациите продаваната от компанията битова техника попада под ударите на конкурентни производители от източна Азия. Започналият разпад на най-големия за компанията пазар – на бившия Съветски съюз, срива износа на корпорацията с 25%. Кризата довежда до решение да сложи край на живота си тогавашният шеф на компанията Кари Каирамо (Kari Kairamo) през 1988 г.

Тогавашната битка между аналоговата и цифровата телефония е в разгара си, а обединяването на европейските пазари през 80-те години на миналия век налага необходимостта от създаването на единен цифров стандарт за мобилна връзка, който получава наименованието GSM (Global System for Mobile Communications). Nokia усеща, че настъпва звездният ѝ час, и създава специално поделение за мобилни телефони. То работи денонощно, за да може на 1 юли 1991 г. премиерът на страната да направи първото обаждане по търговска GSM мрежа с телефон Nokia. Успехът на проекта, ръководен от Йорма Оллила (Jorma Ollila), му гарантира след осем години мястото на председател на борда на директорите на Nokia – пост, който заема и в момента. Година по-късно моделът Nokia 1011 става първият пуснат в пордажба мобилен телефон за работа в GSM мрежа, а през 1998 г. компанията

вече е световен лидер по продажби на телефони

С течение на времето телекомуникационният бизнес се превръща в

основна дейност за Nokia. До август 1997 г. компанията вече е изградила GSM системите на 59 мобилни оператора в 31 страни. Въпреки че фирмата развива успешно и производството на телевизори, сателитно оборудване за прием на тв сигнал и автомобилни гуми, през май 1992 г. Nokia взема събонсно и рисковано решение – тогавашният изпълнителен директор Йорма Оллила решава да съкрати всички останали производства и да съсредоточи усилията на компанията в телекомуникациите. Решение, което извежда Nokia в края на 90-те години на миналия век до №1 в мобилните връзки и телекомуникациите. Тайната на успеха на компанията от Еспоо се крие в бързата реакция на мениджмънта на фирмата, който реагира светкавично на пазарните промени и мигновено прилага в своите продукти най-новите разработки и технологии. Само шест години са необходими на Nokia да се превърне в компания, с която всеки трябва да се съобрази. Йорма Оллила държи здраво управлението на Nokia, която към 1997 г. произвежда мобилни телефони за всички съществуващи тогава цифрови стандарти: GSM 900, GSM 1800, GSM 1900, TDMA, CDMA и Jаран Digital. Благодарение на това компанията успява да укрепи пазарните си позиции в Европа и Азия. Следващата година телекомуникационният гигант

обявява нечуван 70% ръст на печалбата,

достигащ 210 млрд. евро. В същото време нейните основни конкуренти Ericsson и Motorola съобщават за намален темп на производството. Финландската компания успя да

организира освен производството на мобилни телефони в стройна верига, чиято политика е да се контролира процесът от чертожната маса през конвейера до маркетинга и продажбата на телефона, заедно със съпътстващите го услуги. Nokia спечели фенове на марката с иновативното си и лесно за управление меню, което дори успя да превърне телефона от комуникационно в информационно средство.

Скоростта, с която Nokia се развива, кара мениджмънтът ѝ да купи през 2003 г. фирмата Sega.com Inc и да започне да продава първата джобна игрова конзола N-Gage. Но това се оказва един от най-неуспешните проекти на гиганта, защото до 2007 г., когато конзолата е спряна, са продадени едва 2 млн. устройства. В замяна на това продажбите на телефони вървят нагоре и през 2005 г. Nokia съобща, че горди притежатели на нейни устройства са 1 млрд. души в целия свят.

В същото време компанията не спира да търси нови начини да увеличава печалбите си. Така през 2006 г. Nokia купува от Siemens поделението, занимаващо се със създаването на мрежи за телефония, и така се ражда съвместната Nokia Siemens Networks. Две години след това Nokia купи северноамериканската навигационна компания Navteq. Сделката позволи на финландците да пуснат през 2010 г. безплатната навигационна мобилна система OVI

Maps. В същото време корпорацията купи компанията Symbian Software Ltd за 264 млн. евро, която се превърна в разработчика на първата операционна система за смартфоните

Symbian OS. Освен тази операционна система Nokia пусна базирани на Linux OS с марката Maemo, който обаче също се оказа неуспешен проект. През 2010 г. бе обявено сливането му с разработваната от Intel операционна система Moblin, а новата OS бе наречена MeeGo. Поредицата от неудачи накара компанията да сключи през февруари тази година договор с Microsoft и да съобщи, че в бъдеще ще пусна мобилни телефони с OS Windows Phone.

Компанията претърпя несполуки и с открития от нея онлайн магазин за програмно обеспечение на мобилните телефони OVI Store. Заради въведената система за защита на предлаганата вътре безплатно музика от OVI

Music Unlimited услугата не набра популярност и бе закрыта през януари тази година. През 2009 г. Nokia възобнови производството на персонални компютри с нетбука Nokia Booklet 3G, но пазарът вече имаше други очаквания. Специално внимание компанията обръщаше и на ексклузивните си телефони, продавани под марката Vertu, които вече е готова да прогее на груга фирма. С това наследство и предизвикателството компанията да се задължи на върха днес се бори канадецът Стивън Елоп. Той бе назначен на мястото на Олли-Пекка Калласвуо (Olli-Pekka Kallasvuo), който бе уволнен заради лоши финансови резултати през 2010 г. Тогава приходите на компанията бяха 42,45 млрд. евро, а печалбата 1,850 млрд. евро, която сравнена с печалбата от 6,7 млрд. от 2007 г. отчита спад почти 4 пъти. Оказа се, че въпреки похарчените 40 млрд. долара за технологични изследвания компанията е „изпуснала“ битката на пазара за смартфони.

В момента акциите на Nokia се държат основно от американските пенсионни фондове Varrow, Hanley Mewhinney & Strauss Inc, FMR LLC, Dodge & Cox Inc, Dodge & Cox Stock Fund и Vanguard/Windsor II, след като преминаха от финландски през европейски собственици.



Магазин в Хелзинки © РОЙТЕРС



ИЗКУСТВОТО НА ПИСАНЕТО

Parker първи вкарва лукса, декорациите и новите технологии в писалките. И така до днес

АНТОН АНДОНОВ

Едва ли има по-известна марка писалки в света от Parker. Като име тя е позната практически на всеки – от чистач до президент или бизнесмен, но притежателите ѝ са далеч по-малко от тези, които пият Coca-Cola или работят с продуктите на Microsoft например. Точно затова марката е една от най-разпознаваемите в света. Защото всеки иска да я притежава. Освен че има претенцията да е красива, продукцията на Parker върви с гаранция за високо качество и дълготрайна употреба. Функционалност, превъзходен дизайн, традиции и използване на най-новите технологии при производството на писалки и химикалки, заедно с богато разнообразие от модели правят от Parker марката, готова да задоволи вкусовете и на най-придирчивите клиенти. Защото Parker въплъщава в себе си стил, качество, елегантност и показва определен социален статус в обществото. Тя е марката за щастливци и прави хората щастливи.

Удивителната история на Parker започва в далечната 1887 г., когато Джордж Съфорд Паркър (George Safford Parker) е само преподава-

тел по телеграфия в училището в Джейнсвил в американския щат Уисконсин (Janesville, Wisconsin). Скромният учител си докарвал допълнителни доходи, продавайки писалките на The John Holland Gold Pen Company. Заради липсата на достатъчно надеждни технологии и недоброто качество на производството по онова време, писалките често се „разтичали“, оставяйки след себе си петна от мастило. Това, разбира се, яросвало клиентите, които връщали дефектиралите писалки на продавача. Той пък започнал да губи повече време в ремонтването им, отколкото за смятането на печалбата от допълнителната работа. Така в главата на 25-годишния телеграфист се ражда простата идея да направи писалка, мастилото от която да не изтича, и да даде гаранция за нейното качество. В резултат през 1888 г. на бял свят се появява първата писалка с името Parker. Девизът на Джордж Паркър „Направи нещо по-добро и хората ще го забележат и купят“ се превръща в мотото на целия му живот.

Роденият на 1 ноември 1863 г. в малкото американско градче Шалсбърг (Shullsburg) Джордж едва ли е имал представа, че ще се превърне в собственик на една от



*Since you can write
on your computer,
but what will you
scratch your head with?*



φ PARKER

Шеговитата реклама

Верни на стила си да предизвикват купувача, в началото на 70-те години Parker провежда рекламна кампания, в която ръка изписваше на лист хартия „математическа формула“ с писалка на компанията.

$$\frac{(3.5G + \frac{V}{2})}{4(H_2O)^3} + 3(360^0) = M$$

Изписаното предизвиква спорове и много въпроси от химици, математици и физици, които не успяха да разгадаят какво се крие зад посланието. Оказа се, че „формулата“ представлява шеговита рецепта за мартини: 3.5 части джин се смесват с половин част вермут с четири кубчета лег (вода- H₂O повдигната на трета степен = лег), разбити с три пълни завъртания (3x360°).

най-известните империи в света. Потомственият англичанин успява да събуди американската мечта за себе си, запазвайки най-доброто от пословичното английско постоянство в търсене на успешната житейска и бизнес философия. Към този успех през 1636 г. отплават от Дувър, графство Кент в Англия, първите Паркър - Уилям и Мери. Пра-прадядото на Джордж Паркър поема към Новия свят. Семейството заживява в Нова Англия, но не успява да постигне мечтата си за по-добър живот и успех в чуждата държава. Идеята за по-хубаво бъдеще продължава да е в главите и на родителите на Джордж Паркър, които двеста години по-късно натоварват цялата покъщнина във фургона, напускат Нова Англия и се установяват в Средния Запад, където синът им създава Parker Pen Company. Parker се превръща в най-добрата писалка и завладява пазара на всички американски щати, Европа, скандинавските страни и Изтока. Компанията става пример за успешен бизнес, който не почива на стари лаври, а въвежда

в производството си последния писък на новите технологии, усеща промените в естетиката и стила на потребителите и налага модните тенденции. Джордж Паркър е първият производител на писалки в света, които украсява своите продукти с декоративни елементи, водещ сред които се оказва стрелката. Всъщност стрелката на капачето на писалката служи и за закачането ѝ в джоба. Паркър се превръща в първия човек, който вкарва лукса в писалките и започва да прави златни и сребърни пера за тях. Новаторството на Паркър стига и до идеята за замяната на класическото перо с топче на върха на писеца, с което спестява на собствениците на писалки много неудобства. В крайна сметка увереността в качеството на продукцията на Parker Pen Company нараства до такава степен, че през 1928 г. всяка произведена от нея писалка се продава с доживотна гаранция. Марката влиза в световната четворка (Big Four) на големите производители на средства за писане, в компанията на Conklin (по-късно

Wahl-Eversharp), Sheaffer и Waterman. За времето между 1920 и 1960 г. Parker е неизменно номер едно или две в света по продажби и открива производства в Канада, Великобритания, Дания, Франция, Мексико, САЩ, Пакистан, Индия, Германия, Южна Африка и Аржентина.

Официално регистрацията на Parker Pen Company е на 8 март 1892 г. - цели четири години след първата произведена от Джордж Паркър писалка. Нещо повече – през 1889 г. той има зад гърба си първия регистриран патент за писалка. Немотията обаче принуждава Паркър да проплати за 1000 долара на специалиста по застраховане У. Ф. Палмър половината от патента и от неоснованата си все още компания. Сделката поставя началото на печелившо партньорство между двамата. Стъпил здраво на краката си, на 23 ноември 1893 Джордж Паркър се жени за Марта М. Клемнтс, която му ражда двама сина - Ръсел и Кенет, и една дъщеря - Вирджиния.

След като слага ред в личния си живот, Джордж отдава цялата си енергия за създаването на съвършения за времето си модел писалка с пишешо перо. През 1894 г. Lusk Curve решава най-болния за времето проблем сред пособията за писане – спира сълзенето на мастило през каналчетата на писалката, когато тя се намира във вертикално положение в джоба. Гениалното за времето си техническо решение, дошло с използването на принципа на капилярното налягане, вдига продажбите на Parker няколко

Фабриката Arrow Park
в Джейнсвил, 1958 г.



пъти. През 1905 г. основателят на компанията патентова система за зареждане – Button Filling System. С нея зареждането на новото мастило в писалките става само с натискането на един бутон, което слага край на изцапаните по време на операцията пръсти. Safety Cap пък се казва другото важно патентовано откритие на г-н Паркър. То представлява двойна система за сигурност, която, от една страна, затваря с капачка върха на писалката и в същото време „залепва“ херметически за писеца и не му позволява да разлива мастило по никакъв начин. Изобретението от 1916 г. става визитна картичка на всеки модел Parker и се използва до ден днешен. Две години по-късно годишният оборот на Parker Pen Company за първи път надхвърля 1 млн. долара. За да увеличи мощността на маркетинговата стратегия на компанията, през 1919 г. към нея се присъединява синът на Джордж Паркър – Кенет, а в Джейнсвил започва строителството на производствени халета и административна сграда на фирмата, откъдето се управляват делата на компанията до 1986 г.

Един от най-ярките успехи на Parker Pen Company идва през 1921 г. с излизането на пазара на модела Parker Duofold. Станалата известна по-късно като BIG RED писалка се отличава не само по яркочервените си цвят, но и с цената си от 7 долара изпреварва всички предлагани на пазара модели от средния клас писци. Моделът стряска купувачите

с предизвикателния си дизайн, ефекната си форма и здравия си корпус, въплъщаващ в себе си „бурните първи 20 години на XX век“. В историята на компанията той се превръща в първия модел, продаван с 25-годишна гаранция, който впрочем може да се намери на пазара и в наши дни. Успехът на модела позволява на Parker Pen Company да открие първото си загранично производство в Канада през 1923 г. и да започне производството на моливи с марката Parker Duofold. Едва 12 месеца се оказват достатъчни, за да бъде организирана работата на първата дистрибуторска компания на Parker в Лондон, която поема пазара на продажбите на Стария континент.

В историята на марката наред идва промяната на материала, от който се произвежда корпусът на писалките. В навечерието на своята 40-а годишнина компанията залага на удароустойчив целулоид, който получава търговското наименование Перманит. Материалът значително подобрява потребителските свойства на писалките. Той се оказва не само по-здрав от използвания дотогава каучук, но разкрива неподозирани възможности пред дизайнерите, които получават възможността да развихрят въображението си и да предложат още по-нестандартни цвятни решения за корпуса на писалката.

Логично – през 1931 г. идва ред на първата марка собствено бързосъхнещо мастило на Parker Pen Company – „Quink“, което праща в пенсия използвания дотогава тампон за попиране на написаното с мастилото върху белия лист хартия. Новото мастило излиза на пазара с претенцията за бързо съхнещо и лесно за миене от ръцете и дрехите. Следващата му модификация вече цели да „защити от мастилна корозия частите на писалката“ – ефект, по-

често оприличаван на маркетингов

ход, заради недоказаната ефективност на продукта.

Прелом-

на за Джордж Паркър и компанията му се оказва 1933 г. Освен поредната иновация на Parker, наречена Vacumatic и определена като шедевър за времето си, заради понижения два пъти разход на мастило, през тази година най-добрият нюйоркски художник Джоузеф Плат създава най-разпознаваемия търговски знак на компанията – стрелата. През същата година обаче синът на основателя на Parker – Ръсел, се разболява и умира. Това е най-жестокият удар, нанесен от съдбата на Джордж Паркър, който, тотално съкрушен от загубата, спира да работи на 70-годишна възраст и четири години по-късно умира в Чикаго.

В компанията продължава да работи неговият син – Кенет, който успява да наложи до 1948 г. продажбите на поредния уникален модел на компанията – Parker Vacumatic. Този модел е претърпял три модификации след появата си през фаталната за компанията 1933 г. По ирония на съдбата излезлият през 1941 г. нов модел Parker 51 пък се превръща в най-фалшифицирания. По това време корпусът на писалката вече е от люцит (полиметилметакрилат), а пълнителят е наречен Aero-metric, заради възможността писалката да се използва дори при излитане и кацане на самолети, когато налягането рязко се променя. Производ-



Написано в историята



1896 г. Джакомо Пуччини пише с Parker известната опера „Бохеми“.

1922 г. Сър Артър Конан Дойл признава, че е написал историите за Шерлок Холмс с Parker Duofold.

1945 г. Капитулацията на Германия е погнисана с гвете писалки Parker 51 на ген. Дуайт Д. Айзенхауер. През август с 20-годишен Parker Duofold ген. Дъглас Макартър погнисва японската капитулация.

1951 г. Представителите на 49 страни погнисват мирния договор с Япония с Parker 51.

1962 г. Parker е обявен за основен гоставчик на писалки за британския кралски гвор.

1968 г. Parker прави писалките SPECIAL EDITION CLASSIC с части от сребро и метал от ракетата носител „Атлас“, с която в Космоса лезя първият американски космонавт Джон Глен през 1962 г. В света има само 250 такива писалки, погарени на гържавни ръководители по това време.

1987 г. Parker 75 е моделът писалка, с която президентите Роналд Рейгън и Михаил Горбачов погнисват Договора за съкращаване на ядрените оръжия със среден радиус на действие.

1993 г. Parker Duofold използват президентите Джордж Буш и Борис Елцин при погнисването на договора СТАРТ-2 в Сочи.

ството на Parker 51 продължава до 1972 г. Междуременно през 1954 г. Parker Pen Company заема лидерското място при производството на писалки с овален топчест връх с новия си модел Jotter. Той се оказва с миниатюрен кръгъл писец от волфрам, който значително подобрява потребителските качества на писалката.

Също като баща си Кенет Паркър прави истински търговски удар за компанията през 1960 г. Новият модел Parker 45 се превръща в най-продаваната писалка в света. За първите 20 години след излизането си на пазара по света са продадени 75 млн. бройки. Доволен от постигнатото, Кенет Паркър напуска компанията и се превръща в последният потомствен Паркър, работил за Parker Pen Company.

Четири години по-късно на пазара се появява нова писалка - Parker 75, чийто прототип е моделът VP, който пък се превръща в най-успешния търговски продукт на Parker Pen Company заради донесената най-голяма печалба. Само за първите пет години от излизането си на пазара моделът реализира 11 млн. продадени бройки, от които компа-

нията прибира печалба от 111 млн. долара. Parker 75 е моделът, който предлага за пръв път на пазара писалка с регулируем ъгъл на писеца за писане и корпус от сребро и 14-каратово злато, а слабата му се носи и след излезлия на пазара през 2004 г. модел Parker 100. Истински шедьовър и бижу за колекционерите обаче представлява моделът от 1983 г. Parker Premier. Това произведение на изкуството е изработено ръчно, корпусът му е от благородни метали и е покрито със скъпоценни камъни. За производството на една такава писалка отиват шест седмици, а цената започва от 75 и достига 3000 британски лири.

1986 се превръща в годината, в която централата на Parker Pen Company се мести от САЩ в Англия след мениджърско изкупуване. Сделката осигурява скок на продажбите с 50 процента през следващите пет години. Ню Хейвън (Newhaven) е мястото, където е открито английското поделение на компанията и седалището на погълнатата още през 1953 г. от Parker конкурентна фирма Valentine Pen Company. Прегу това тя купува компанията за продажби на гребно Norm Томпсън през

1973 г., за да я продаде на печалба през 1981 г. През 1976 г. Parker придобива Mapower, точно по времето, когато фирмите за подбор и наемане на персонал се развиват с бесни темпове. С течение на времето се оказва, че Mapower осигурява повече приходи, отколкото бизнесът с писалки. През 1993 г. най-успешната марка за производство на писалки е погълната от концерн Gillette, чиято собственост по това време е и най-големият производител на химикали за еднократна употреба - PaperMate. Седем години по-късно Gillette прогава Parker Pen Company на американския гигант Newell Rubbermaid. По това време американците са собственици на водещи производители на пишешки пособия и канцеларски материали като Rotring, Sharpie, Expo, Eberhard Faber, PaperMate, Waterman, Liquid Paper, Berol, Rolodex. В същата 2000 година е закрито първото поделение на Parker в Джейнвил. След поредица от мениджърски решения днес две страни произвеждат Parker - във Великобритания се правят сериите Parker Jotter, Parker Vector, Parker Frontier, Parker Duofold, Parker 45, а във Франция сериите Parker Sonnet, Parker IM.

Звездни спомени за милиони

Колекционери харчат луди пари в търгове за вещи на звездите

**БЛАГОВЕСТА
КИРИЛОВА**

В началото на декември на търг в Лос Анджелис бяха продадени вещи и грехи, принадлежали на известни личности от близкото минало и наши дни. Общият приход надскочи 4 млн. долара, а сред многото градоценности, за които се наддаваше, имаше редки снимки от младите години на Мерилин Монро, яке, носено от Джон Ленън и Пол Маккартни, ботуши на Франк Синатра, панталони на Мик Джагър, смокинг на Дийн Мартин, сако на Елвис Пресли, китара на Боно от „Ю Ту“ и рокля на Лејди Гага. За да се доберат до тях, някои от участниците в търга се разделиха с над 100 хиляди долара. Въпреки това обаче, той би могъл да се запомни единствено заради своята грандиозност. Историата пази далеч по-ожесточени наддавания от същата категория, печелени с произнасяне на 7- и дори 8-цифрени суми.



Дневник на Леонардо да Винчи за **30 802 500**

Не е тайна, че през целия си съзнателен живот Да Винчи педантично е пренасял на хартия всичките си разсъждения, хрумвания и идеи. От 30-те му запазени дневници най-известен е т.нар. „Кодекс на Лестър“, съдържащ размисли за астрономията, водата, светлината, въздуха и скалите. През 1994 г. ценната тетрадка става притежание на Бил Гейтс, който без колебание плаща за нея 30 802 500 долара на търг в Лос Анджелис.

„Много съм щастлив, че съм собственик на дневника – споделя по-къс-

но шефът на Microsoft. – Спомням си как една вечер се прибрах и казах на съпругата ми Мелинда, че искам да го купя. Тя не се впечатли особено, затова трябваше да ѝ обяснявам колко е специална тази тетрадка. Винаги съм се възхищавал на Да Винчи и на това колко далеч е стигнал в научните си открития. Постиженията му са невероятни.“ 3 години след като се сдобива с историческия дневник, Гейтс пуска негово дигитално копие, давайки възможност на целия свят да го разгледа.

Яке на Майкъл Джексън за **1 800 000**



Кой може да забрави коженото яке в червено и черно, което Майкъл Джексън носи във видеоклипа на песента Thriller, сниман през 1983 г.? То му е подарено от популярните костюмни дизайнери Денис Томпкинс и Майкъл Буш и музикантът дълго време не се разделя с него по време на концертите си.

В края на юни якето беше предложено на търг в Бевърли Хилс, като се очакваше да достигне цена между 200 хиляди и 400 хиляди долара. Тексаски търговец на злато на име Милтън Верът обаче плати за него астрономическата сума от 1,8 млн.

„Това е една от най-ценните грехи в музикалната история“, оправда прахосничеството си той. И обеща да използва якето за набирание на средства за детски болници по време на благотворителни събития.

Кола и пиано на Джон Ленън

– 2 299 000 и 2 274 700



Когато през 1965 г. музикантът си купува чисто нов жълт Ролс-Роис, първото нещо, което прави, е да инсталира вътре радиотелефон, изработена по поръчка аудиосистема и портативен хладилник. След това заменя задната седалка със съвременно двойно легло. И тъй като чувства, че колата все още не пасва съвсем на стила му, през 1967 г., по време на записите на осмия албум на „Бийтълс“ Sgt. Pepper, Ленън поръчва върху колата да бъдат нарисувани цветя и клонки. В резултат на това тя се превръща в същинска медийна сензация и предизвиква възмущението на пуританите, според които музикантът се е подиграл на един от символите на британското национално достойнство.



Без да се трогва от критиките, го 1969 г. Ленън почти не се качва на друга кола. 8 години по-късно той дарява своя Ролс-Роис на нюйоркския музей Cooper-Hewitt, а след още 8 колата е продадена на търг за космическата сума от 2 299 000 долара. В момента

се съхранява в Кралския музей на Великобритания. Друго притежание на покойния музикант, достигнало рекордна цена на търг, е бялото пиано, на което той композира песента Imagine.

През 2000 г. на търг в Ню Йорк горд собственик на инструмента става певецът Джордж Майкъл срещу сумата от 2 274 700 долара. Като подарък за феновете на „Бийтълс“ той решава да изложи пианото в музея на групата в Ливърпул.

Рокля на Мерилин Монро

за 1 800 000



На 19 май 1962 г., по-малко, от 3 месеца преди смъртта си, Мерилин Монро се качва на сцената на нюйоркската зала „Медисън Скуер Гардън“, за да поздрави президента Джон Кенеди с чувствено изпълнение на песента Harry Birthday. Облечена е в дълга светлобежова рокля, обшита с кристали. Тя е толкова тясна и фина, че Мерилин не носи нищо отголу.

През 1999 г. роклята е продадена на търг и става собственост на нюйоркския бизнесмен Робърт Шаргън. Сумата, срещу която той я получава – 1 267 500 долара, чупи безапелационно рекорда на тъмносиня рокля на принцеса Даяна, купена 2 години по-рано за 225 хиляди. На въпрос на репортер защо е похарчил цяло състояние за греха, чиято реална цена е 12 хиляди, Шаргън самохвално заявява следното: „Бих платил двойно повече. Направих най-изгодната покупка на века!“

Онлайн находки

Съдейки по крайния резултат от някои нагдвания в популярния интернет аукцион eBay, по света има много хора, готови да платят луди пари за нещо, до което се е докоснал техният игол. В списъка с тези покупки има както странни и смешни, така и откровено гнусни. Ето кои са най-франпиращите примери:

Дъхът на Брад Пит и Анджелина Джоли



През август 2010 г. бурканче, съдържащо въздух, за който се твърди, че е издишан от двамата актьори, е продадено за 530 долара. Купувачът е собственикът на онлайн казиното Golden Palace, а продавачът уверява, че е успял да улови звездния въглероден диоксид на лосанджелиската премиера на филма „Мистър и мисис Смит“ през лятото на 2005 г. По думите му, статията било само да изчака Пит и Джоли да минат покрай него, да размахат бурканчето няколко пъти, а после максимално бързо да го затвори.



Носната кърпичка на Скарлет Йохансон

Салфетка, използвана от актрисата, за да си избърше носа, достига невероятната цена от 5300 долара. Идеята да бъде предложена на търг е на популярния телевизионен водещ Джей Лено. Хрумва му, след като по време на гостуването си в неговото шоу през есента на 2008 г. Скарлет се оплаква, че е настинала. Лено ѝ подава хартиена кърпичка, а когато актрисата си свършва работата с нея, я кара да я сложи в пликче и да се подпише отгоре. Парите от търга впоследствие са дадени за благотворителност.

Полуизядената филийка на Джъстин Тимбърлейк



По време на гостуването си в едно от предаванията на нюйоркското радио Z-100 през март 2006 г. музикантът обявява, че е гладен. Носят му препечена филийка с яйце, от която той изяжда половината. Остатъкът веднага е предложен на търг от един от водещите и става собственост на 19-годишната Катин Съмърс, заклета фенка на Тимбърлейк. След като плаща за нагрязаната филийка 3154 долара, тя ентусиазирано споделя плановете си да я изсуши, после да я опакова в прозрачен плик и да украси с нея тоалетната си масичка.

Бастунът на Хю Лори



През 2009 г. фен на сериала „Д-р Хаус“ плаща 8300 долара, за да се сдобие с един от бастуните, които актьорът използва по време на снимките. Сумата е дарена на фондация, подпомагаща страдащите от спинална мускулна атрофия.

Дъвката на Бритни Спийрс



Човекът, спечелил този търг, едва ли някога ще разбере дали дъвката наистина е изплюта от поп звездата. Когато през 2004 г. плаща 14 хиляди долара за нея, са му достатъчни няколко снимки на мястото, където е открита, и уверенията на продавача, че я е открил след дълго преследване на Спийрс.

Косата на Джъстин Бийбър



Когато простосмъртните се подстригват, отрязаната коса просто се събира с метла и се изхвърля. Някои звезди обаче са по-изобретателни в това отношение. След като в началото на 2011 г. отрязва дългия си перчем, който немалко време беше негова запазена марка, тийн сензацията Джъстин Бийбър го подари на тв водещата Елън Дигънърис за рождения ѝ ден. Тя пък реши да го предложи на търг с идеята събраните пари да бъдат дарени на природозащитна организация, занимаваща се с отглеждане на малтретирани животни. Нагдаването за косата на Бийбър започна от 6700 долара и завърши със смайващите 40 668.



AGRESSIA

GROUP

by

CARLO CADDEO

MILANO

Hand made

СОФИЯ Шоурум: бул. "Рожен" 22А

Магазини: ул. "Алабин" 60, бул. "България" 58, ПЛОВДИВ ул. "Отец Паисий" 31, РУСЕ ул. "К. Иречек" 2

Обречените НОВОГОДИШНИ ОБЕЩАНИЯ

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

„Ще отслабна!”, „Ще откажа цигарите!”, „Ще започна да спортувам!”, „Ще си намеря по-добра работа!”, „Ще уредя гълговете си!”, „Ще престана да се стресирам излишно!”, „Ще си почивам повече!”, „Ще пътувам по-често!“... На всеки 1 януари половината човечество се събужда с поне едно от тези тържествени обещания. Още преди да настъпи средата на месеца обаче, те вече са забравени. Резултатите от многобройни мащабни проучвания показват, че от всички хора, които си дават новогодишни обещания, едва 8-12% успяват да ги спазят. Защо тогава историята се повтаря всяка година?

Основните причини са, разбира се, привлекателността на идеята за новото начало и желанието ни да „поговорим” себе си. Немалка е и ролята на традицията. Даването на новогодишни обещания води началото си още от времето на Вавилон. По-късно в Древен Рим практиката е подновена от Юлий Цезар като допълнителна почит към гвудукиа бог Янус, за когото се вярва, че гледа едновременно в миналото и в бъдещето. Заричанията на римляните са предимно с морална насоченост – че ще търсят прошка от враговете си например.

„Фактът, че хората продължават да си дават новогодишни обещания всяка година, макар да са почти убедени, че няма да ги спазят, е нещо много хубаво – смята изтъкнатата британска психоложка Нона Джордан. – Това означава, че имат надежда и вярват в способността си да се променят и да станат такива, каквито им се иска да бъдат.”

Точно тук обаче се изпречва подсъзнанието. Според специалистите една от основните причини за провалянето на новогодишните обещания е фактът, че то ни налага да не се променяме. Или иначе казано, на всяко съзнателно решение за промяна се противопоставя подсъзнателна нужда за запазване на нещата точно такива, каквито са. Това е истина, която много малко хора са склонни да приемат. Защото да го направят би означавало да признаят огромната сила на подсъзнанието. А това е нещо, което противоречи на господстващите обществени норми, отричащи идеите на психоаналитиците и налагащи идеали за лична и морална отговорност.

„Самоунищожителните ни навици не се развиват, защото сме слабохарактерни, защото се влияем от обкръжението си или защото са ни генетично заложили – твърди Тимъти Пайчъл, професор по психология от канадския университет „Карлтън”. – Те обслужват подсъзнателни убеждения, които са изключително важна част от нашата идентичност. Тези навици създават усещането за безопасност и опитът да ги преборим се регистрира от подсъзнанието като нещо много тревожно. Новогодишните обещания в голямата си част не са нищо повече от

мотивиращо отлагане на положителната промяна

За нищожните ни на спазването им допринася и друг фактор. Професорът по психология Питър Хърман от Университета на Торонто го нарича „синдром на фалшивата надежда”. Той се отнася до нереалистич-

Психолозите са категорични, че нищожното ниво на успеваемост при спазването им се дължи на два основни фактора – съпротивата на подсъзнанието и неустойчивостта на волята

тичния характер на новогодишните обещания, които почти автоматично ги прави неизпълними.

Тук много съществена роля играе волята. Ако се вярва на специалистите обаче, тя е изключително ограничен ментален ресурс. Според проучване, проведено от британски екип психолози начело с проф. Ричард Уайзман от университета в Хъртфордшир, провалянето на новогодишните обещания се дължи на това, че при опита си да ги спазват хората разчитат единствено на волята си. „Това е стратегия, препоръчвана често от експертите по самопомощ – казва професорът. – Но ние установихме, че тя просто не върши работа. Ако се опитваш да свалиш килограми, далеч не е достатъчно да залепиш върху хладилника си снимка на някой фотомодел или да си представяш колко добре ще се чувстваш, когато отслабнеш. Най-важната стъпка към успеха е точната самооценка. Единственият начин да се запълнят пукнатините във волята е, като се установи точно къде се намират. Едва тогава може да се пристъпи към помпане на правилните ментални мускули, което ще направи успеха доста по-лесно постижим.”

Отговорен в най-голяма степен за волята е фронталният дял на мозъчната кора, разположен точно зад челото. Освен спазването на новогодишните обещания обаче от него зависят още доста неща. Като например поддържането на концентрацията, краткотрайната памет и разрешаването на абстрактни проблеми. Претоварването на фронталния дял на мозъчната кора с прекалено много задачи най-често води до невъзможност за изпълнение на някои от тях.

Доказва го експеримент в авторитетния американски университет „Станфорд“, проведен под ръководството на професор Бейба Шив. Разделяйки студентите си на две групи, той накарал едните да запомнят двуцифрено число, а другите – седемцифрено. След това им казал да се разхождат за няколко минути, а когато

се върнали, им предложил да изберат между парче шоколадова торта и купа с плодова салата. От групата на студентите със седемцифреното число имало двойно повече представители, които поискали торта, отколкото в другата. Според проф. Шив обяснението е следното – многото числа са станали

когнитивен товар за мозъка

заемайки ценно място в него и превръщайки въздържането от calorичния сладкиш в много трудна задача.

С групи гуми, волята е толкова неустойчива, а фронталният дял на мозъчната кора – толкова претоварен, че пет допълнителни частици информация са достатъчни да ни накарат да се поддадем на изкушението. Кое то обяснява и защо след дълъг работен ден сме склонни да прекаляваме с нездравословните храни.

Нещо повече – проучване на психолози от Мичиганския университет е установило, че само неколкominутна разходка по натоварена градска улица е достатъчна да отслаби значително самоконтрола ни. Противно на общоприетото схващане, той не е просто черта от характера и зависи в много малко степен от дисциплината. Както ръката може да издържи определен товар и ще го изпусне, ако е твърде тежък, така и мозъкът не е способен да се справи с прекалено много нови задачи. Почти невъзможно е например човек да успее да откаже цигарите и в същото време да започне да пести пари.

С помощта на експеримент, проведен през 2007 г., Рой Баумајстър, професор

по психология от щатския университет на Флорида, дори е успял да докаже, че

способността за трениране на волята изключва лишаването от храна

Професорът и екипът му установяват, че глюкозата в кръвта на студенти, които е трябвало да изпълнят различни задачи, изискващи самоконтрол, е в много по-ниски нива, отколкото при други, които не са били карани да правят това. Иначе казано, волята изисква истинска енергия.

И тъй като свалянето на килограми е най-популярното новогодишно обещание, е важно да се знае, че неразумното лишаване от храна почти сигурно ще попречи на успеваемостта. Гладуването спъва сериозно и спазването на групи обещания, които нямат нищо общо с храната.

Добрата новина е, че е възможно волята да бъде заздравена с помощта на тренировки. Според проф. Баумајстър, ако дълго време поддържа дисциплина в една област, като например в това да не се прегърбваме, впоследствие ще можем много по-лесно да устояваме на различни изкушения.

„Когато у нас започне да се прокрадва някое забранено желание, идеята да стискаме зъби, за да не му се поддадем, не е особено добра – уверява професорът. – Дори най-издръжливите ментални мускули се изтощават бързо. Вместо това трябва да намерим начин да насочваме вниманието си към нещо друго. Борбата между това, което сме, и това, което желаем да бъдем, е всекидневна. Но докато човек не замени в съзнанието си „трябва“ с „искам“, няма да може да спазва новогодишните си обещания. И не само тях.”



Въпреки кризата европейци и американци похарчиха повече пари по Коледа

Голямото празнично харчене



Много празници, много разходи. Това правило остава да важи напук на световната криза, захапала в пипалата си глобуса от Запад до Изток. Въпреки че 2011 година и за европейците, и за американците се видя по-тежка и от стартовата за кризата 2008 г., те смело развързаха кесите за коледни покупки. Така празникът доказва, че традициите остават валидни и коледният дух е по-силен от кризата.

Германците са сред най-щедрите в подаръците, показват данните на магазините. Жителите на най-мощната европейска икономика са похарчили 80 млрд. евро за коледни покупки за последните два месеца на 2011 година. Най-купуваният подарък в германия за поредна година си остават книгите. Над 30% от Германците са избрали именно печатно произведение за дар

на близки и приятели.

Само за двата дни преди Коледа британците са пръснали по магазините 3 млрд. лири стерлинги (над 4,5 млрд. евро). Общо празничните разходи са пресметнати на респектиращата сума от 107,8 млрд. долара. Така кризисната 2011 година поставя нов рекорд, защото през 2010-а покупките са били на сума с 1,2 млрд. долара по-малко.

Белгия също отбеляза собствен абсолютен рекорд в броя на разплащанията за един ден, свързани с покупките за Коледа. Пикът е бил отчетен на 23 декември, когато за една минута са регистрирани близо 10 000 електронни разплащания на касите на търговските обекти. Общо за деня банковите разплащания са били над пет милиона.

За последните две седмици преди Коледа жителите на САЩ са похарчили за празнични покупки около 60 милиарда долара. Тази сума е с близо 3% повече от похарчената през 2010 г. Без изненади за никого, американците са хвърлили по-голяма част от сумите за изискани ястия, вино и ликьори.

Не толкова празнично обаче минаха покупките в две от най-засегнатите от кризата европейски държави. Гърците, за разлика от всеки друг път, са били крайно пестеливи, отчита местната статистика. Там продажбите на дребно за Коледа са с рекордните 30% по-слаби от предходната 2010 г.

Италианците също са свили го минимум разходите по празниците. Те са похарчили едва 2,3 млрд. евро за трапезата си на Бъдни вечер. Това е с 18 процента по-малко от изхарченото по Коледа през 2010 г. и е най-ниската сума, отделена за коледната трапеза от 2000 г. насам.

Къде сме ние? Българите харчат по около 250 лева за коледни подаръци, показва скорошно проучване. Тази сума надвишава с почти 40 лева изхарченото през 2010 г. Мъжете са малко по-ларж, те дават до 280 лева, а дамите – 220 лева. Около една трета от българите все пак признават, че харчат по-малко пари за подаръци в сравнение с 2010 г.

Сезонът на умните джаджи

Коледата принадлежи на „умните джаджи“, доказва пазарът. Те явно си остават най-желаните подаръци от Добрия старец. По празниците са били активирани 6,8 милиона на брой смартфони и таблети, ползващи двете основни операционни системи - Android (на Google) и iOS (на Apple). Това е ръст от 353% спрямо дневните активации от 1,5 млн. устройства през първите 20 дни на декември.

Рекордът е очевиден и при сравнението с 2010 г. Тогава по Коледа са активирани 2,8 млн. устройства. По отношение на приложенията, на 25 декември са били свалени рекордните 242 млн. приложения за двете платформи. Това представлява ръст от 125% спрямо среднодневните активации по-рано през месеца. На миналата Коледа броят на комбинираните сваления е бил 150 млн. броя.



ВТОРНИК И ЧЕТВЪРТЪК | 22:15 | TV7 И TV7.BG





Телевизия от бъдещето

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Анализаторите предвиждат, че до 20 години каналите ще бъдат заменени от онлайн съдържание, оформяно от зрителите. Дистанционните са обречени на изчезване, показването на рекламите изцяло ще се трансформира, а екраните ще са многофункционални и ще излъчват... миризми

Телевизията не е това, което беше. Във всякакъв смисъл. И ще се променя все по-повече и повече. Трансформацията ѝ се случва по-бавно от тази на печатните медии, книгите и музиката, защото е на повече нива. А това я прави следващото бойно поле на техно-логичните чудеса, големите пари и революционните идеи.

До не много отдавна гледането на телевизия означаваше да вземеш дистанционното в ръка и да си пуснеш някой канал. Сега то е възможно посредством разнообразни устройства, „захранвани“ от постоянно нарастващ брой доставчици. Все повече зрители предпочитат да използват компютъра си, за да гледат любимите си сериали и предавания. В пиратските търсачки и сайтовете за видеосподеляне като YouTube и българския VBOX7 всеки може да намери онава, която иска да

гледа. В резултат на това онлайн услуги за легален гостъп до тв съдържание като американската Hulu не могат да се похвалят с кой знае какви приходи. Подобно на вестниците, телевизионните канали сега достигат до повече зрители откогато и да било, но чрез посредници, на които никои не иска да плаща и от които рекламодателите нямат голяма полза. И тъй като броят на зрителите, които се отказват от услугите на кабелните и сателитните оператори непрекъснато се увеличава, за тв продуцентите и собствениците на медийни компании ще е много трудно да предотвратят същите загуби, които в момента убиват вестниците.

Задача с повишена трудност е да продадеш продукт, достъпен безплатно. А пазар, на който плащането е по избор, всъщност не може да се нарече пазар. Големите играчи в телевизионния бизнес, които преди време успяха



да убедят зрителите да плащат за нещо, получавано преди това безплатно, трябва да измислят начин отново да направят същото. Голяма роля в иновацията ще изиграе бракът на телевизията с интернет. Те флиртуват от години, но едва напоследък нещата помежду им започнаха да стават сериозни. Медийните анализатори прогнозираят, че не е далеч времето, когато

Всеки тв приемник ще бъде свързан с интернет,

позволявайки достъп до разнообразно съдържание. Предвижданията са до 2020-а телевизорите с онлайн връзка да достигнат 500 милиона в световен план. Перспектива, която кара големите тв босове едновременно да треперят в ужас и да примират от удоволствие.

Първите признаци за сближаването между телевизията и интернет вече са налице. Компанията Google от известно време се опитва да осигури на потребителите си достъп до онлайн видео посредством специален тв софтуер, който може да се контролира чрез операционната система за мобилни телефони и таблети Android. От Microsoft предлагат услуга за търсене и гледане на съдържание

посредством своята конзола за игри Xbox. Кабелните, сателитните и телефонните компании стартират собствени видеоуслуги за компютри и таблети и за целта променят традиционния си интерфейс. Гигантът Virgin Media пък приспособи популярната в САЩ дигитална видеосистема за запис на тв програми TiVo за гледане на клипчета в YouTube. Устройството може също да отваря точно определени сайтове, които предоставят информация за предаването, което тече в момента. Ако зрителят харесва определен актьор или режисьор например, може да напише името му в търсачката на TiVo и тя ще изкара линкове към други програми за достъп, свързани с филмите на въпросния човек.

Казано накратко, телевизионните бизнес модели са изправени пред нова ера. А неизбежната промяна поставя медийните компании пред изключително сериозна дилема. От една страна, те се надяват да увеличат печалбите си, като предлагат нови услуги на нови устройства. От друга обаче, са разтревожени, че разпространението на тези нови услуги може преждевременно да подкопае настоящото статукво на телевизионния бизнес, който годишно носи

световни приходи от над 500 млрд. долара

Тревогата на големите тв бо-



В бъдеще ще можем не само да се наслаждаваме на вида на ястията, но да усещаме и аромата им

сове се увеличи граматично малко след смъртта на Стив Джобс в началото на октомври. Тогава стана ясно, че последният голям проект на шефа на Apple е бил телевизор, който ще може да показва програми по желание на зрителя и вероятно ще бъде контролиран чрез жестове и гласови команди.

„Той искаше да направи за телевизорите това, което направи за компютрите, музикалните плеъри и телефоните – пише Уолтър Айзъксън в официалната биография на Джобс. – Искаше да създаде изчистен и елегантен приемник, който да е изключително лесен за употреба. „Телевизорът ще има най-простия интерфейс, който можеш да си представиш – каза ми Стив. – Най-накрая го измислих.“

Какво точно е измислил Джобс за момента остава мистерия. Предположенията са обаче, че телевизорът на Apple ще бъде представен още в края на тази година и ще бъде пуснат в продажба в началото на 2013-а. Колкото до „най-простия интерфейс“, какво наистина може да бъде по-просто от това да говориш на телевизора си, когато искаш да гледаш нещо? Сега това звучи като научна фантастика, но не след дълго вероятно ще си лежим на каналето и вместо да се борим с дистанционното, просто ще казваме: „Пусни новините!“, „Даи последния епизод на „Д-р Хаус!““, „Прескочи 3 минути!“, „Зареди клипове на „Колдплей!““.

Ако Apple завърши проекта си успешно, това ще предизвика тектонско разместване в тв индустрията, равносилно на земетресението, което компанията предизвика в света на мобилните комуникации. За глобалния тв бизнес изпитанията тепърва започват. Прогнозите за това как ще се променят телевизията и телевизорът до 20 години звучат прелюбопитно. Ето за какво по-конкретно става дума:

Сбогом на каналите

Новините, телевизионните шоута и сериалите ще продължат

да съществуват още дълго време. Консуматорските навици на зрителите обаче значително ще се променят. Повечето ще гледат програми, които сами са избрали от видеотеки с неограничено съдържание, включително архивно. Това ще доведе до изчезване на каналите във вида, в който ги познаваме в момента. Вместо с Fox например, зрителят ще има директна връзка със същинския собственик на съдържанието като Disney. Това, в комбинация с възможността да се гледа телевизия посредством различни устройства, след време ще доведе до появата на възможност да се контролира времетраенето на предаванията. Зрителите няма да бъдат принудени например всеки ден да гледат новинарски блок с продължителност 30 минути. Ако не се е случило нищо кой знае колко граматично, ще могат да го съкратят. Ако пък денят е бил наситен със събития, ще имат възможност да го удължат дори двойно.

Екрани навсякъде

През 2030-а голяма част от хората по света вече отпадна ще са престанали да инвестират в традиционни телевизионни приемници. Освен да предават видеосъдържание, екраните ще имат и други функции. Например на картини, на огледала и дори на ръчни часовници.

Преносът на съдържание от едно устройство на друго ще става само с едно натискане с пръст



Дистанционното остава в историята

Вместо с него зрителите ще управляват телевизорите си посредством жестове или гласови команди. Очаква се именно Apple да прокарат пътя на тази технологична революция.

3D без очила

3D телевизорите вече не са новост на пазара. Както е добре известно, очилата, с които се гледат, са снабдени със специални лещи, които създават усещането, че зрителят е част от действието на екрана. И макар че могат да се намерят без проблем по магазините, те далеч не са по джоба на всеки. В момента са най-популярни преди всичко сред спортните запалняковци и киноманите. Добрата

новина е, че вече се разработват 3D телевизори, за които няма да са необходими очила. Според специалистите конкуренцията между водещите компании в сектора и нарастването на интереса от страната на потребителите ще доведе до доста голям спад в цените.

Персонализирани реклами

Колкото и да не им харесва на зрителите, телевизията винаги е била най-големият магнит за рекламодателите и в близките десетилетия това едва ли ще се промени. Според прогнозите обаче твърдо установеният модел на 30-секундния клип не след дълго ще остане в историята толкова категорично, колкото чернобялата телевизия. Нови пазарни похвати ще променят изцяло поднасянето на рекламите и те



3D изживяване без очила? Скоро ще е възможно

ще станат интерактивни, много по-тясно таргетирани и строго персонализирани. Гледайки сериал например, зрителят ще може да кликне върху нещо, което вижда на екрана – напитка, мебел, вещ, дори греха на някои от героите, и да си пусне рекламата му. Освен това клиповете ще бъдат съобразени с данните за финансовото състояние и личните предпочитания на клиента, които той волно или неволно е представил. Ще бъде ли възможно в една реклама Джеймс Бонг да кара Ford, а в другата Aston Martin? ТВ експертите отговарят с категорично „да“.

Ултрарезолуция

След като телевизионните екрани напоследък заемат все повече място, съвсем закономерно е качеството на картината също да се усъвършенства максимално. Това ще се случи благодарение на UD технологията, или иначе казано – ултрависока резолюция на картината. Вместо 1920x1080 пиксела, както е при HD телевизорите, тя ще достига 3840x2160 пиксела. Такова качество на картината ще даде възможност за многократно увеличаване на образа.

Феновете стават сценаристи

Дори и на най-добрите сценаристи понякога се случва да останат без идеи. При феновете обаче това е изключено. Кое то пък дава сериозни основания на медийните анализатори да прогнозира, че не е далеч времето, когато сценаристите на сериали ще започнат да окужават почитателите им да споделят идеите си за развитието на сюжета и дори да имат ограничен контрол върху режисьорските решения. Това ще се случва посредством социалните мрежи и специални блогове. Проблемът е, че ще бъде трудно да се измисли как точно ще се възнаграждава работата на феновете. От друга страна, така конкуренцията за интереса на зрителите ще се

изостри още повече.

На какво мирише?!

Един ден зрителите ще се улавят, че се чудят откъде се носи някоя миризма в дома им, докато осъзнаят, че идва от телевизора. Точно така – той ще може да излъчва аромати, отговарящи на това, което се вижда на екрана. Като например ястията на Иван Звездев или кафето на Гала.

Учени от Калифорнийския университет вече са успели да създадат устройство, което може да възпроизвежда 10 хиляди характерни миризми посредством нагряване на течни разтвори, намиращи се във вътрешността му. Единственото, което остава да се измисли, е как да се направи така, че телевизорът, снабден с такова устройство, да се настрои да излъчва правилната миризма. Никак



няма да е зле също така учените да концентрират работата си само в категорията на приятните аромати.

Гъвкав монитор

Бъдещето на телевизионните екрани може да се крие в т.нар. квантови точки. Те представляват наноразмерни кристали от полупроводников материал, които имат свойството да поглъщат и излъчват светлина, а освен това използват много по-малко енергия от течните кристали. Японски учени вече са започнали да изпробват

потенциала на квантовите точки, поставяйки ги върху огъваща се пластмаса. Ако експериментите се окажат успешни, тв екранът на бъдещето може да се изработва от доста необичайни материали, като пластмаса и гума, и да се огъва и разпъва според предпочитанията на собственика си.

Собственост върху съдържанието

Днес телевизия може да се гледа не само на традиционните екрани, но и на компютри, мобилни телефони и устройства за видеоигри. Не след дълго обаче ще е възможно персонализираното съдържание да се пренася от едно устройство на друго само с едно натискане с пръст и благодарение на т.нар. облачна технология, която позволява онлайн съхранение на информацията.

Така например, ако някой иска да прехвърли своето тв съдържание на устройството на приятел, той ще може само да го изгледа, но не и да получи собственост върху него.

Зрителят става звезда

Съдейки по огромния успех, който жънат някои аматорски видеоклипове в YouTube, днес изобщо не е трудно да станеш звезда, ако знаеш как да привлечеш внимание-

то върху себе си. По отношение на телевизията това важи в особена степен за начинаещите актьори и кинотворци – режисьори, оператори, сценаристи. Задаващият се нов начин за гледане на телевизия, а именно чрез избор на съдържание, ще им предостави много по-широко поле да рекламират творчеството си, да търсят финансиране за проектите си и да се свързват с други таланти и креативни хора, с които да работят. Оттам нататък пътят към успеха и известността става доста по-кратък.



1 2 ПОСЛАНИЦИ НА МУЗИКАТА

През февруари е битката на финалистите за представянето на България на Евровизия

АНИ РОМАНОВА

Шейсет и четири български песни се съмезаваха тази година за участие в конкурса Евровизия. Председател на Академията, за втора поредна година, е композиторът Стефан Димитров. 22-ма са членовете на престижното и професионално жури, които в два поредни етапа прослушаха творбите и допуснаха до полуфинал 22 от тях. На

полуфинала на 14 януари се включиха и тв зрителите на БНТ, които заедно с вота на Академията определиха 12-те финалисти. През февруари е финалът на конкурса, когато ще стане ясно кой ще представя България на голямата сцена през месец май в Баку, Азербайджан.

Ето какво разказаха за тазгодишния конкурс трима членове на журито и участници в полуфинала.

Цветелин Атанасов - Елвиса: Няма готова рецепта! Има достойно представяне!

След толкова години на сцената, взех отговорното решение да се представя и аз на Евровизия, още повече, че в момента се чувствам изцяло подготвен като артист и най-вече - имам подходящият продукт. Песента „Love Goes Around“ е с участието на DZ, по музика и аранжимент на Светльо Къслев, композиторът, спечелил детската Евровизия тази година, и по текст на Мариела Нейкова. Записахме и българска версия, която се казва „Любов ли е това“ и скоро ще има премиера по БГ радио, като текстът отново е на Мариела Нейкова.

Клипът към песента е дело на режисьора Васил Стефанов. В него участват двамата от музикантите от „Акага“, както и няколко изключително атрактивни танцьорки. С DZ, чието истинско име е Даниела Златанова, имаме вече три успешно реализирани съвместни сингъла. Песента „Love Goes Around“ е четвъртият ни по ред. За мен участието в конкурс като Евровизия е изключително отговорно. Не е нужно да си най-известният и талантлив певец. Най-важен е цялостният продукт, който представяш, и начина, по който ще го презентираш на живо пред публиката. Зад нас стои изключително талантлив и ентузиазизиран креатив и организационен екип. Мисля, че песента ни е абсолютно световно хитово звучене, разпознаваема е, позитивна е и лесно запевана, а това е най-важното.



DESS (Десислава):

Ще дам всичко от себе си!

Предния път не успях да се включа в надпреварата за Евровизия, но обещах да не разочаровам хората, които искат да се явя на този конкурс. Така че се явих с „Love is alive“ - парче, в което да се влюбиш - бързо, с малко фолклорно звучене, като цяло е комерсиално, ритмично, модерно и много зареждащо. Дело е на музикантите от „Симфоникс“ – Борислав Миланов, Sebastian Arman и David Bronner. Аз също участвах в композирането, което ми достави огромно удовлетворение, защото когато една песен си я писал, тя е част от теб и я чувстваш още по-осезаемо. Текстът е много хубав, много мой, чувствам го през цялото време. Отново е на Боби и Себастиан – един страхотен екип! Те между другото, миналата година работиха с Поли Генова, така че са доказали

качествата си.

Не се бях явявала на конкурс от гетте и ми беше много притеснено на прослушването на живо. Освен това бях толкова болна, че смятах да се откажа. Настинах и бях с тежка кашлица две седмици. Бях много зле - бях загубила гласа си напълно и изобщо не говорех...

Аз съм човек, който не обича да говори предварително и каквото и да готвя като представяне, държа да го запазя в тайна. Искам да изненадам зрителите. Ще се радвам, ако те харесат песента и тя им „влезе под кожата“, както се казва...

Да представям България не е целта на живота ми. Няма да лъжа, че бих се радвала, ако зрителите изберат мен, но каквото и да стане – ще дам всичко от себе си!

Идват много млади изпълнители

Ана-Мария Тонкова:

От миналата година се забелязва тенденция на конкурса да се явяват млади и неготам известни, а някои и съвсем неизвестни за мен музиканти, които не носят бремето на славата и известността, както и тежестта на желанието на България, на публиката и на самите тях непременно да спечелят. Такива са групите „NEW 5“, „Better Than Grey“, „Go Week“, Alex & 4give. Последните са сравнително популярни от вокалистката им Алекс Жекова, която участва в едно от изданията на „Мюзик айгъл“. Приятно е и завръщането на Иван Колев, когото помним от първото издание на „Стар Академи“. Той ще се състезава с две песни. От същия риалити формат познаваме и Вяра Пантелеева. Има и двама участници от „Гласът на България“, включително победителката Стелияна Христова. В крайна сметка се получи една разнообразна палитра от идеи и присъствие, което се дооцветява от шоколадовото момче от Варна – нигериец с български паспорт Тени Омеде. На прослушването на живо почти нямаше човек, който да не пее добре. Въпреки стреса им от двадесетина непознати членове на журито, се справиха. Желая добро представяне на всички!



50% от песните е визията

Живко Колев:

Някой беше казал, че за да повторим футболното лято от 1994 г., ще са ни нужни поне сто години. Мисля си, че да се повторят Елица и Стунджи, може да ни потрѣбват и двеста. В ход е поредният избор на българска песен за Евровизия 2012. Този път успешен, поне да се прескочат полуфиналите, което ни убягваше през последните години. Такова е поне желанието на всички, които са ангажирани с това събитие - организаторите от БНТ и журито, наречено Академия, с председател Стефан Димитров. Първият етап бе анонимното прослушване на 64 песни на запис и допускане на 33 от тях за изпълнение на живо във втори кръг. След него останаха 22 певци и групи, останаха и надеждите, че ще се появи нещо невиждано. Защото добре познатите имена бяха Софи Маринова, Десислава и Маргарита Хранова. Първите две или бяха се объркали, че това е друг конкурс, или са поискали да си сменят амплото. Всички останали все още имат шансовете да покажат, че в тази област не сме полуумрели, както във всичко друго. Младите идват, гано да се постараят да направят добра хореография, защото на всички е ясно, че поне 50% от една песен е визията. И така - два полуфинала с по 11 песни на 14 и 16 януари, после през февруари - финал с 12 песни, като СМС-ите и журито си поделят отговорността за избора. Късмет на всички!



Нека всички пеят на един език

Драгомир Симеонов:

Винаги ме е притеснявало в Евровизия липсата на конкретни критерии. Да, песните трябва да са с определена дължина, има възрастови изисквания, както и ограничение за броя на изпълнителите на сцена, но иначе всичко е допустимо. Това е конкурс за песен и който каквото разбира под това понятие, това изпраща. Съмнявам се да съществува друг толкова общо и неясно скроен конкурс за каквото и да било. Ето защо на Евровизия се явяват изключително широк диапазон от певци, които представят жанровия еквивалент на тюрлюгювеч. Метъл, рок, хип-хоп, народни ритми, опера, поп, изпълнени на български, английски, италиански, испански и някои други, познати само на певица, езици. Участниците варират от напълно неизвестни и непрофесионални музиканти до топзвездите



на рогния шоубизнес; от невръстни тийнейджъри до музикални доайени. Тази липса на ясен критерий прави конкурса твърде разнороден. Задачата на журито е да намери свой собствен критерий в движение – да даде шанс на младите, да не обиди опитните, да оцени емоцията, но да регистрира и техниката. И затова в крайна сметка всяко решение е вид компромис. Защото често пъти се налага да сравняваш несравнимото, но парадоксално дори Вкусът на журито не е критерият. Лично аз съм умерено доволен от песнитекандидати. Казвам „умерено“, защото при първото прослушване преобладаваха песни с подчертано тъжно звучене и потиснато настроение. Лично за мен, без да омаловажавам звученето им, подобни парчета не са за пъстър и дори кичозен форум като Евровизия. След предварителния подбор и особено след живото представяне на изпълнителите нещата си дойдоха на мястото и вече гледам с по-други очи, тъй като сред полуфиналистите определено има свестни парчета. Накрая за пореден път ще предложи странния, но не и лишен от логика вариант, в който евровизионните песни на всички страни-участнички се изпълняват на езика на страната домакин. Това не само ще отвори наистина културните граници, но ще даде и така необходимия критерий.

ТИТАНЪТ

Морган Фрийман

Актьорът е тазгодишният носител на почетния Златен глобус за цялостни постижения. След 40-годишна кариера в киното и близо 90 филмови и телевизионни роли той няма никакво намерение да забавя темпото

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

За необичайно късния пробив на Морган Фрийман в киноиндустрията е писано безброй пъти. Първият филм, с който той успява да привлече вниманието на режисьори, критици и зрители, е криминалната грама „Street Smart” от 1987-а. По онова време е на 50 години, свикнал е с крайно маргиналната си позиция в киното и дори и в най-смелите си мечти не може да си представи, че точно ролята на сводник ще му донесе номинация „Оскар” и „Златен глобус” за поддържащ актьор и ще му осигури изкачване с летящ старт към холивудския връх.

Само три години по-късно, благодарение на блестящата си игра в комедийната грама „Да Возиш мис Дейзи”, Фрийман отново е номиниран за двете престижни награди, но този път в категорията за главна роля. Печели само „Златен глобус”, а за заветния „Оскар” се налага да чака още 15 години. Донася му го изключително затрогващото му превъплъщение в образа на бившия боксьор Еди във филма „Момиче за милиони”, режисиран от Клинт Истууд.

Междувременно Фрийман успява да изгради кариера, за която определения като „забележителна”, „възхитителна” и „удивителна” не само че не са пресилени, но са направо недостатъчни. Той е работил с всеки, който е някой в киното, а десетките му роли покриват

толкова широк актьорски периметър,

че е задача с повишена трудност да се сетиш в какъв образ не си го виждал.

Пред камерата Фрийман е бил президент на САЩ („Смъртоносно влияние”), шеф на ЦРУ („Всички страхове”), войник („Слава”), ченге („Седем”, „Жертва на спасение”), адвокат („Тежки престъпления”), затворник („Из-

- ✓ Роден е на 1 юни 1937-а в Мемфис, щата Тенеси.
- ✓ През септември 2010-а се развежда с костюмната дизайнерка Мирна Коли, за която е женен от 1984-а. Първият му брак – с Джанет Брадшоу, продължава от 1967-а до 1979-а. От нея има две дъщери – Моргана и Дийна, а от предишни връзки – двама снове.
- ✓ Заема 31-о място в класацията на списание Empire за най-великите кинозвезди на всички времена.
- ✓ Има разрешение за пилотиране на частен самолет.
- ✓ Собственик е на продуцентската компания на име Revelation Entertainment.
- ✓ Владее отлично френски език.



С Клинт Истууд в „Непростимо“ (1992)

- ✓ От 2006-а името му е запазена марка.
- ✓ Държи Оскара си в шкаф с витрина, изработен специално за целта още през 1998-а от един от най-близките му приятели. Той бил сигурен, че актьорът един ден ще спечели наградата и дори закачил вътре табелка с надписа: „Не слагай нищо! Запазено за Оскар.”
- ✓ Висок е 188 см.
- ✓ Съсобственик е на ресторант и блус клуб в Кларксдейл, щата Мисисипи, както и на бар в Мемфис.
- ✓ В списъка със 100-те най-вдъхновяващи филма на всички времена, изготвен от Американския филмов институт, има три с негово участие – „Да Возиш мис Дейзи”, „Слава” и „Изкуплението Шоушенк”.
- ✓ Служи си по-добре с лявата ръка.
- ✓ В началото на август 2008-а претърпява автомобилна катастрофа, която за малко да отнеме живота му.
- ✓ Любимите му филми са „Кинг Конг”, „Точно по пладне”, „Мулен Руж” и „Моби Дик”.
- ✓ От 2003-а има собствена звезда на Алеята на славата в Холивуд.
- ✓ Един от най-близките му приятели е кентри певецът Кени Чесни.
- ✓ Живее в Чарлстън, щата Мисисипи и в Ню Йорк.
- ✓ През юни 2011-а получи наградата за цялостни постижения на Американския филмов институт.

куплението Шоушенк”), бивш роб („Амистаг”), наемен убиец („Сестра Бети”), машинен инженер („Батман в началото”, „Черният рицар”), университетски преподавател („Любовен пир”), Нелсън Мандела („Непобедим”) и дори Господ („Всемогъщият Брус”, „Всемогъщият Евън”).

„Харесва ми да играя разнообразни роли – казва 74-годишният актьор. – Колкото по-различна е следващата от предишната, толкова по-добре. Отдавна ме вкараха в шаблона на филмов гобряк и това е нещо, което не мога да променя. Но не спирам да търся интересни герои. Това е най-важното за мен.”

Често го наричат „най-великия жив актьор” – определение, което той винаги отхвърля, повтаряйки скромно, че просто е извадил късмет. Като се имат предвид житейските и професионалните му преживелици, преди да пробие в киното, това му твърдение май не е съвсем безпочвено.

Роден в крайно бедното семейство на бръснар и чистачка от Мемфис, щата Тенеси, бъдещият актьор израства с четирима братя и сестри. Баща му е алкохолик и умира от цироза на черния гроб едва на 47 години. „Майка ми ни отгледа сама – разказва Морган. – Не беше особено уравновесена и рядко вземаше правилните решения, но ни гари с много любов. Израснах, вярвайки, че мога

да направя нещо по-добро с живота си

от това, което виждах наоколо.”

От отчаянието на бедността го откъсват филмите, за които успява да събере пари, продавайки бирени бутилки. Първият му досег с актьорството пък е на 9-годишна възраст, когато една от учителките му го принуждава да участва в училищната пиеса като наказание за това, че се е опитал да привлече вниманието

на своя съученичка, събаряйки я от стола ѝ. Три години по-късно Морган печели щатския училищен конкурс за граматичен актьор, а в гимназията взема участие в радиопиеса в Нашвил.

„Актьорството винаги ми се е струвало най-естественото нещо на света – казва той. – Не мога да го обясня, но чувствах, че съм роден за него. Разбрах го много рано. За първи път отидох на кино на шест години и още тогава реших, че искам да се снимам във филми. Мечтаех да бъда част от тях.”

След завършване на гимназия Морган изненадващо отказва актьорските стипендии, предложени му от дъва университета, и се присъединява към военновъздушните сили.

„Имах огромна нужда да се отдалеча максимално от родното си място, да променя живота си и да видя света – спомня си днес той. – По онова време това ми желание заглушаваше всичко друго. Прекарах пет години в армията и станах по-добър летец от всички останали. На последния изпит погледнах ръцете си, които държах лостовете за управление на хеликоптера, и внезапно осъзнах, че това е машина, предназначена да убива хора. А моите мечти бяха свързани с военните филми, не с войната. Исках да играя ролята на военен пилот, не да бъда такъв в действителност. Това беше моментът, в който

истинската цел на живота ми застана на фокус

Още същия ден напуснах военновъздушните сили.”

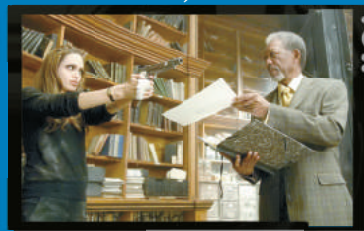
В края на 50-те актьорските амбиции на Морган го отвеждат в Лос Анджелис. Известно време живее в дома на милостива семейна двойка, която не му иска нито пени наем и му дава храна. Тъй като не успява да получи дори някоя незначителна роля, той се хваща на работа като писар в тамошния градски колеж. Заплащането е повече от



С Джек Никълсън в „Ритни камбаната с финес“ (2007)



С Хилари Суонк в „Момиче за милиони“ (2004)



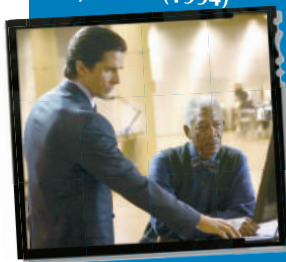
С Анджелина Джоли в „Неуловим“ (2008)



С Джон Малкович в „БСП „Бесни Страшни Пенсии“ (2010)



С Тим Робинс в „Изкуплението Шоушenk“ (1994)



С Крисчън Бейл в „Батман в началото“ (2005)

нищожно, но шефовете му позволяват да посещава актьорския курс безплатно. Остава в Ел Ей до средата на 60-те, изпявайки се в разни танцови трупи, а после заминава за Ню Йорк. Там виси непрестанно по всевъзможни кастинги и често глатува с гни, преди да се реши да помолви някой приятел за пари назаем.

„Беше много труден период – казва днес Фрийман. – Не можах да си намеря работа в продължение на две години. Нямах пари да си плащам наема, но извадих късмет с хазяин, който ми каза да му се издължа, когато мога. Няколко месеца обмислях дали да не стана шофьор на лимузина. Постоянно си представях обаче колко зле ще се почувствам, ако при мен се качи някой актьор, на когото се възхищавам. Затова се отказах и продължих да се боря.”

Светлина в тунела се появява през 1967-а, когато Морган получава роля в бродуейската пиеса „The Niggerlovers”. До средата на 70-те години той вече е утвърдено име в нюйоркските театрални среди, изиграва и няколко епизодични роли във филмови и телевизионни продукции. Преди да получи ролята в „Street Smart”, обаче мечтата му за кариера в киното все още изглежда твърде далечна – факт, който изиграва голяма роля в

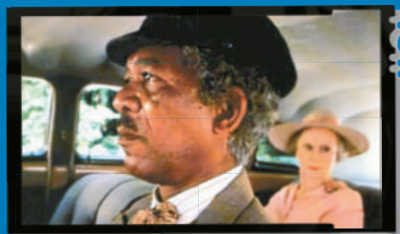
пристрастяването му към алкохола

„Използвах пиенето като средство да заглуша чувството на безпомощност, което ме беше обзело – споделя Фрийман. – Трябваше да премина през това, за да стигна до мястото, където съм в момента. Когато поглеждам назад към онези години, ми се струва, че всичко това дори не се е случило на мен. Но се случи и няма начин да се върна и да изживея по друг начин онова време. Затова рядко си спомням за него.”

Колкото го бъдещето, то няма да ни разочарова с доброволното оттегляне на актьора от



С Мат Деймън в „Непобедим“ (2009)



С Джесика Танди в „Да возиш мис Дейзи“



С Кристофър Рийв в „Street Smart“ (1987)



С Брад Пит в „Седем“ (1995)

киното, каквито слухове започнаха да се носят още след края на снимките на филма за Нелсън Мандела през 2009-а. Съвсем скоро Фрийман започва работа по трилъра „Now You See Me“, в който ще му партнират Уди Харълсън и Джеси Айзенбърг. До края на годината пък ще го видим в два филма – „Черният рицар: Възраждане“ и „Лялото на Монти Уайлдхорн“.

„Все още съм прекалено млад да се оттеглям – шегува се актьорът. – А и как да се разделя с нещо, което дори не възприемам като работа? Думата „пенсиониране“ не е част от речника ми. Ще се снимам, докато съм жив.“

✓ Актьорството е моят живот, не съм добър в нищо друго. Дори да не печелех много пари, пак щях да се изявявам някъде с някоя малка актьорска трупа.

✓ Трудно ми е да се гледам на екрана. Намирам го за отегчително.

✓ Имаше период, в който често се мотаех със Сигни Поатие. Дълго време се опитвахме да установим кой от двамата ни е по-добър актьор. В крайна сметка решихме, че съм аз, защото мога и да пея.

✓ Отдавна не ми се налага да работя, за да си изкарвам прехраната. Снимам се единствено защото ми доставя удоволствие.

✓ Понякога е необходимо филмът да разстрои зрителите, за да събуди интереса им. Ако една история е цялостна, не е нужно да завършва с хепиенд.

✓ Когато животът ти се върти около това постоянно да влизаш в различни роли, трябва да се стремиш да правиш неща, които са сериозно предизвикателство. За мен това е плаването в открит океан, защото може да завърши фатално.

✓ Докато децата ми растяха, никога нямах време за тях. Бях прекалено зает да се опитвам да стана някой. Сега имам да изплащам госта дългове към тях.

✓ Фактът, че хората, които вземат решенията за правенето на кино, не са кинотворци, е огромен проблем.

✓ Когато се снимам във филм, никога не мисля за награди или груги отличия. Няма толкова нещо като най-добър актьор. На снимачната площадка винаги давам всичко от себе си, но не се опитвам да бъда по-добър от човека, с когото си партнирам. Стремя се да бъда поне толкова добър.

✓ Ако си преди всичко звезда, хората ще гледат филмите ти, защото искат да видят теб. Ако си преди всичко актьор, ще ги гледат заради

историята, която им разказваш.

✓ Животът винаги е бил добър към мен. Затова мисля, че съм длъжен да бъда добър към него. Как се постига това? Като просто го живееш.

✓ Парите и славата никога не са били движещ мотив за мен. Снимам се, защото искам.

✓ Не понасям конфронтициите, затова се стремя да ги избягвам с всички сили. Нищо друго не ме плаши. Летя със самолет, плавам, шофирам бързо, яздя коне. Но изпитвам ужас от разправииите. Има хора, на които те оставят удоволствие, но аз никога не съм бил от тях и никога няма да бъда.

✓ Най-важното нещо, на което съм се научил покрай работата си с великите актьори, е умениято да излъчвам спокойствие. Това е най-трудното нещо в актьорската професия. Вижте Антъни Хопкинс. Той е толкова тих и овлаян, че сякаш не прави нищо пред камерата. Но героите му винаги завладяват публиката с невероятното си спокойствие.

✓ Нека ви кажа нещо за изпълнителните продуценти – това не е професия, а тугла. Няма смисъл да ги питаш с какво се занимават, защото истината е, че не правят нищо.

✓ Подхождам към всяка роля абсолютно интуитивно. Ако харесам сценария, я приемам, ако не, нищо не може да ме накара да го направя.

✓ Щастлив съм, че мога да нарека Нелсън Мандела свой приятел. Познавам го от 1993-а, а година по-късно той ми каза, че ако някой някога направи филм за него, иска аз да изпълня ролята. Това е най-прекрасният комплимент, който съм получава през живота си.

✓ Аз съм просто обикновен човек, който обича работата си и обича да работи с хора, които обичат работата си. Това е една прекрасна любовна история.



26-годишният брак на Фрийман с втората му съпруга Мирна приключи в края на 2010-а



През 2005-а филмът „Момиче за милиони“ донесе на актьора „Оскар“ за поддържаща роля

Феята на

**Ирина Сардарева
изнася ръкоделия
за Япония и ще
покорява Изтока**

Икономиката ни ще живне, ако се противопоставим на това некупуване, на това свиване на потреблението, това неживеене. Мразя вайкането и гумите „Не“, „Не може“, „Не трябва“, мислене като това, че трябва да спестяваме още и още, защото е голяма криза. В кризата винаги трябва да правиш две неща, да твориш много позитивно и силно, трябва да има производство, да има тонове нови идеи. Идва 2012 г. - ще има преобръщане към себе си, обновяване и ново мислене. Кризата означава, че вече не можем да живеем по стария начин. Отново трябва да се върнем към това, което сме загубили - да бъдем по-човечни в живота, в бизнеса, човекът трябва да бъде в центъра на Вселената, и да осъзнаем, че сме земяни.



ШАПКИТЕ

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

24-дневната стачка в БДЖ накрая аха да обърка бизнес плановете на най-известната гизайнерка на шапки у нас Ирина Саргарева. В последния петък от протеста била насрочена среща с японци в софийския ѝ офис. Преди това бизнесмените имали важни дела в Плевен и оттам ѝ позвънили тревожно, че има само един влак за София и няма как да дойдат в уреченото време. А срещата била важна - начало на сътрудничество, след като японците чули не една и две добри гуми за бизнеса на Ирина в Страната на изгряващото слънце. Съдбата обаче си каза тежката гума и събра партньорите – вместо в 9 сутринта в 21 вечерта. Така че каквото има да става, то става.

Ирина обаче отдавна знае този житейски урок, който е научила с годините - че ако някъде съдбата трябва да се намеси, тя го прави неумолимо, че насла хубост не става, още по-малко по принуда изобщо нищо не се прави. Често животът ни се погреща по начин, по който веднага не можем да разберем случващото се, изглежда ни безсмислено, безумно, дори несправедливо, струва ни се, че едва ли не сме на мястото си, а то е било заради нещо важно и съществено, което оценяваме по-късно.

Саргарева изнася за Япония ръкоделия с марката „Перото“ вече осма година – плетени и бродирани изделия, всичките го

едно ръчна изработка. Шапките за износ са много по-малко, защото на един щанд не можеш да продаваш всичко. Японците имат свои правила в маркетинга. Всъщност там мол не са различни марки под един покрив, а събрани по стил, материали и изпълнение стоки. В Европа това предлагане е в различни варианти, редом с улица на платовете, на часовниците, на занаятите...

В края на януари и през март



гогодина в Париж всяка година започват големите търговски изложения, на които гизайнерката прави своите договаряния. Със заявки за целия свят. Така след Япония в картата на нейния бизнес влизат сключени договори за Франция, Италия, Дубай, Саудитска Арабия, Кувейт, Белгия. Тук, в Париж, преди 10 месеца зимната ѝ колекция бе купена за Хонконг и това е поредният ѝ търговски удар. Това е новото - китайците искат да бъдат различни. Светът в Азия – също.

В това голямо „еднообразие“, което предлагат дори световните марки и монобранг магазините разнообразието е в дефицит, твърди гизайнерката. Следва запитване и от Бразилия, човек никога не знае откъде ще изскочи още едно примамливо предложение. Но не тя е тази, която движи съдбата, а съдбата движи нея. И човек не трябва да ѝ се противопоставя.

Работя само с български производители

- Как сте организирали своята манифактура за плетива?

- Много голям е проблемът с намирането на български платове, особено на тензук. Тази година този артикул се оказа огромен проблем - или качеството му е много лошо, или фирмите, които го произвеждат, са спрели работа. А аз много гържа да работя с български платове. Новата ми зимна колекция е направена изцяло с платове от Троян и от Казанлък. Първата пратка заминава на 15 януари за Япония, а след нея и за Саудитска Арабия.

- Колко хора участват в работата?

- Нямам голямо производство в самото ателие. Справям се с 3 шивачки, които са при мен постоянно. Останалите работят надомно. И когато трябва да се ушийт по-големи количества, ги давам в малки шивашки ателиета в София, което за тях е добре дошло. В тези случаи работя на ишлеме. От платовете – най-харесвам преждата на Габрово и от Тетевен, имам и свое ноу-хау - например ползвам български одеяла, които прекроявам и правя стилни палта с различни орнаменти. Има хора, които казват: „А, това не става“. Но аз имам друго виждане и правя от невъзможното възможно. И точно това често много бързо става моден писък на сезона. Ако имате нещо да ми предложите,

казвам на българските производители, с удоволствие ще работя с вас. Защото, ако те са добре, и аз съм добре, ако те имат работа, и аз ще имам работа.

- Правите ли още ревиюта?

- Не, приключих с тях от 3 години, защото усилията, които трябва да вложат за всяко от тях, предпочитам да отида за нова колекция или просто да си отгържа малко. На сезон пускам по 130 нови модела, като започна, не мога да спра.

- Мислите ли вече за школа?

- Нямам нищо против, но за съжаление точно сега нямам време да отделя за тези хора. Трябва да си много по-солиден в бизнеса, а при мен все още нещата зависят изцяло от моята собствена креативност. Освен това някои от партньорите, с които работя, се опитват да откраднат мой модел и да „наводнят“ пазара с него, ей такива неща продължават да се случват по нашите географски ширини.

Къщата на фантазиите

Отдавна Ирина Саргарева е изволявала признанието „Кралицата на шапките“. Шапките са „черешката“ в творчеството ѝ, те са първата ѝ любов. Преди години производството на шапки бяха сериозното перо в бюджета ѝ и дотираха ръкоделията, сега е обратното. В кризата хората предпочитат да купуват модния аксесоар за 5 лева, а не за 120 лева и нагоре, колкото струват нейните шикозни модели. Напоследък разликата между сезоните се разми и това не е в полза на модистката. Масово българинът носи връхни грехи с качулки, които са по-удобни. Хората с автомобили стават все повече и не носят шапки, а в малките градчета ползват модели, най-често изплетени от майсторските ръце на мама и баба.

Баловете отдавна не носят онези приходи като в добрите стари времена. Сезонът на шапките и официалните тоалети е къс - от март до октомври. Пазарът е много свит.

В криза модата винаги се скъсява, знае Ирина. След времена на финансови трусове в Европа и у нас кризата повлече минимализма. Сега обаче светът залитна по другата крайност, която може да се нарече „пир по време на чума“ – злато и камъни излязоха на показ и са пиршество за околото. На този фон дойде еkleктика на стилове - модата, изморена от тичането и търсенето на нови идеи, се спря на пълстри, ослепителни модели, носещи настроение, които внушават, че краят на света е далеч. Трябва да се живее с пълни шепи.

ЗИМА НА КОСЪМ

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Когато през 1994-а Синди Крофорд, Клаудия Шифър, Наоми Кембъл, Ел Макферсън и Кристи Търлингтън позират както майка ги е родила за реклама на природозащитната организация ПЕТА под наслов „По-добре да ходя гола, отколкото да нося козина“, кампанията против използването на кожа с косъм в модната индустрия достига връхната си точка. Заради звездния статут на петте красавици, които по онова време се радват на репутацията на най-успешните супермодели в света, многобройните протести отчитат невиджана мащабност. Носенето на кожа с косъм се превръща в обществено престъпление и жените, които се осмеляват да го извършат, рискуват да станат жертва на брутални обиди и дори на физическа саморазправа на улицата. През 1996 г. член на ПЕТА мятая мъртво миешко мече в чинията на главния редактор на списание Vogue Ана Уинтур, докато тя вечеря в ресторанта на нюйоркския хотел Four Seasons. Друг пък хвърля шоколадов пап в лицето на дизайнер-а Оскар де ла Рента за назидание.

Нещата отдавна не стоят по този начин. От петте супермодела единствено Кристи удържа на публичното си обещание да не носи кожа, а Наоми дори стигна дотам да позира със самурено палто за реклама на колекция на дизайнера Денис Басо. Козината, с която модната индустрия почти се беше сбогувала през 90-те години на миналия век, не само че се завърна, но е и по-голям хит от всякога. Независимо дали е от лисица, заек,

Козината се завърна триумфално на модния подиум като ярък символ на лукса – напук на кризата и противниците си



норка, самур, бобър, хермелин, вигра, куче, котка, тюлен, койот, чинчила или опосум.

Само през последната година световните приходи от продажбата на облекла и аксесоари от кожата на тези животни са достигнали внушителната сума от 14 млрд. долара. Не е без значение

и фактът, че техни западени почитателки са звезди като Риана, Кейт Мос, Дженифър Лопес и близначките Олсън, смятани за икони на стила. На въпрос как ще коментира завръщането на кожата Карла Фенди, шеф на борда на директорите на модния гигант Fendi, пък неотдавна отговори така: „Жените искат свобода да носят каквото пожелаят.“

По време на представянето на колекциите есен/зима 2011-2012 модните подиуми в Париж, Ню Йорк, Лондон и Милано буквално се задръстиха от кожи. Водещите дизайнери не оставиха никакво съмнение, че обожават да експериментират с тях, демонстрирайки впечатляващи хрумвания по отношение на моделите, цветовете и кройките. Колкото и парадоксално да звучи, във време на икономическа криза модните титани правят всичко възможно да ни тласнат към лукса.

Разбира се, актуалните превъплъщения на кожата са продуктувани в най-голяма степен от завръщането на стила на

70-те години. Манекенките в ревюто на Гисси разходиха по подиума разкошни грамадни яки в ярки цветове, комбинирани с филцови шапки и ризи с големи флъонги. Миуча



Прага съчета своите кожени палта с тоалети, обшити с огромни пайети. Наследничката на Аликзандър Маккуин – Сара Бъртън, заложи на екстравагантни рокли от различни видове козина, а от Valentino облякоха моделите си в къси якета в розово. От кожа с косъм изобилстваха и колекциите на Dolce & Gabbana, Givenchy, Yves Saint Laurent, Christian Dior, Versace, Jean-Paul Gaultier, Kenzo, Cerruti, Hermes, Марк Джейкъбс, Каролина Ерера, Вера Уанг и Матю Уилямсън.

Дали тази тенденция се дължи на общоизвестния факт, че в модата всичко се връща, се питат модните критици. Или на това, че носенето на кожа днес повече от всякога е необходимо средство за парадирание със завидно финансово положение? Истината може би е някъде по средата. По-важното е, че поне до края на настоящия зимен сезон кожата ще бъде нещо задължително за всяка уважаваща себе си последователка на модата. Ето и кои са основните тенденции, очертани от водещите дизайнери:

Палтата

Далеч в миналото останаха гните, когато на жената, облечена в кожено палто, се налагаше да бъде издръжлива на товар и крайно пестелива в движенията си. Актуалните в момента модели са госта по-леки и свободни, а гръзките им кройки са измислени така, че хем да са елегантни, хем да излъчват чувственост и сексапил. Изборът на цетове е повече от богат, а дължините са до глезените, до коляното или малко под кръста.

В категорията на палтата кожата с косъм е изключителен хит и под формата на яки и маншети. Такива връхни грехи се съчетават еднакво добре с джинси, поли и панталони с широк крачол.

Ръкавите

Кожени-те елечи, които бяха модерни през последните 1-2 години, през настоящия сезон са заменени от сака, при които

единствено ръкавите са от кожа. Такава греха придава изключително интересен външен вид и макар че е госта гръзка, може да се пригоди и към по-елегантен стил на обличане. Достатъчно е да се комбинира със строг прав панталон или пола до коляното.

Аксесоарите

Въпреки че връхните грехи доминират в актуалните тенденции при кожата, аксесоарите от

нея също представиха поле за въображението на дизайнерите. Еднакво актуални са шапките, шаловите, ръкавиците и чантите.

Калците

Освен че са госта категорично модно становище, те имат и чисто практична функция – да топят краката. Кожените калци може да се носят с всякакви ботуши – от равни до супервисоки и елегантни. Макар и незагължителен, най-добрият вариант е да се комбинират с кожено палто.

Цветовете

Обичайните заподозрени – бяло, черно, сиво и кафяво, продължават да бъдат актуални, но компания при последните тенденции при кожите

им правят госта гръзи цетове. Гарантирано привличат вниманието лилавото, синьото, зеленото, червеното и жълтото.

Алтернативите

Многобройните почитателки на кожата могат дълго да изреждат предимствата ѝ. Впечатляващият външен вид, начинът, по който се усеща, и фактът, че предпазва от студа са сред най-често изтъкваните аргументи в нейна полза. Но дори и сред световните икони има такива, които категорично отказват да я носят. Мишел Обама, Карла Бруни-Саркози и Лейди Гага неведнъж са се клеили публично, че не искат дори да се докоснат



до нея, а Стела Маккартни, Вивън Уестууд, Prada, Calvin Klein и Ralph Lauren изобщо не я гонускат в колекциите си. Вездесъщата Опра Уинфри пък разказа нагълго и широко в интервю за собственото си списание O Magazine как преди 20 години, докато разчиствала грешника си, буквално изпаднала в шок от това „колко много четирик-раки създания са отгледани специално, а после убити, за да го запълнят“.

Истината е, че колкото и да е голяма популярността на кожата с косъм в



момента, много жени отказват да следват сяпко повелята на модните дизайнери.

Затова търсят алтернатива, която да им позволи да бъдат в крак с актуалните тенденции, без да се чувстват виновни. По-скъпият вариант да го направят е, като си купуват грехи и аксесоари от кожа на нутрия, която е последният хит в колекциите на Оскар де ла Рента, Майкъл Корс и Джей Мендел. Свръхпопулацията на въпросните гризачи е изключителен проблем за района на Мексиканския залив, където те са унищожили хиляди акри мочурища. Затова и на контролираното им изстребване в името на модата далече не се гледа като на варварско деяние.

Абсолютно лишена от негативна окраска е другата алтернатива на кожата с косъм – изкуствената. Известна с безпогрешния си нюх да пред-

вижда най-съкровенията желаниа на жените през всеки сезон, в есенно-зимната си колекция Миуча Прада показва елегантни момичешки рокли, обточени с изкуствена кожа. От нея се изкуши дори Карл Лагерфелд, който преди време заяви, че „в месоядният свят, носещ кожени чанти, грехи и обувки, споровете около козината са детински“. Есенно-зимната колекция на дизайнера за Chanel избобляваше от якета, палта и ботуши, направени от нея.

„Това е истински триумф – заяви дизайнерът след ревьюто. – Изкуствената кожа се промени толкова много и стана толкова прекрасна, че трудно може да се забележи разликата с

естествената.“

Последното е абсолютен факт, и то от около половин век. Именно тогава са разработени съвременните технологии за производство на изкуствена кожа с добавяне на акрилни полимери. Преди това тя се прави с помощта на косми от алпака и е с доста ниско качество. Полимерите изиграват огромна роля, защото осигуряват обема, необходим за имитацията на истинска кожа, но без да добавят излишна тежест. Освен това благодарение на тях оцветяването значително се улеснява.

Колкото до доводите, че изкуствената кожа не предпазва от студа като истинската и не позволява на кожата да диша добре, почитателките ѝ обичат да повтарят следната шега: „Козината има много повече противници от гладката кожа, защото е доста по-безопасно да тормозиш богати жени, отколкото мотоциклетни банди.“





ПЛЯЖЪТ

на Земята

Безкрайни пясъчни плажове, прозрачна океанска вода, варовикови скали, тропически пейзажи, древни дворци и храмове, спортни комплекси и всевъзможни развлечения – всичко това е събрано в една от най-популярните туристически дестинации в света – остров Пукет. „Това е раят на Земя-

та”, твърдят не само местните жители, но и всички онези, които са имали щастието да прекарат ваканцията си в Тайланд. Защото всичко тук е направено така, че да те накара да искаш още и още, а местните са толкова гостоприемни, че отдавна са забравили значението на думи като „не” или „няма”.

Хармонията на океана, плажовете природата и древността правят Пукет любима дестинация за туристите

АНТОН АНДОНОВ

На море през януари или февруари? Защо не. Мисията не е невъзможна, стига да избереш посока към Югоизточна Азия. Районът пленява с непознатото и донякъде непонятно за европейца спокойствие, което цари гори на най-известния тайландски остров - Пукет (Phuket). Славата на

туристическа дестинация номер едно продължава да не тежи на хората тук, които успяха само за година да преборят последици от едно от най-мощните цунами, връхлетели преди 7 години крайбрежието. И да докажат, че заедно могат да се изправят гори срещу природата, за да запазят туризма, който се е превърнал за тях в основен

поминък. Пукет е

най-популярната посока за европееца през зимата

Когато температурите на Стария континент паднат под нулата, на острова те не слизат под 23 градуса през нощта, а генем термометрите измерват 34 по Целзий. От ноември до април гъжг тук не вали, а слънцето грее силно. След май идва времето на тропическите циклони, придружени от силен вятър и проливен гъжг. Такова е времето до октомври, когато остров Пукет отново се превръща в рай за европейския турист.

Най-големият град на острова също се нарича Пукет. В него забавленията за туриста не спират нито за миг. Плажът Патонг Бийч, който се намира на западния бряг на острова, пък е може би най-известният за европейския турист. „Гората, пълна с листа от банани“, както се превежда Патонг, е мястото за най-младите хора. Влюбените двойки могат да се доверят на спокойствието на плажовете Ката и Сурин, а семействата – на Най Харн, който се намира на юг. Всъщност разделението на „зони“ на острова прави така, че всеки да намери своето място, където



ще се чувства отлично и никои няма да му пречи. Различните зони се намират главно в западната част на острова, но хотели има и на източното крайбрежие. Навсякъде плажовете са осеяни с палми, чисти пясъчни ивици и кристално чиста синя вода. Всичко това вкара Пукет в Топ 10 на най-предпочитаните туристически дестинации в света. Хората и днес спорят откъде идва наименованието на острова. Според една част от местните то идва от малайската дума за планина или хълм, защото

отдалече изглежда като планина

Според други обаче островът

прилича повече на морски нос и затова навремето се е казвал Таланг. От север на юг Пукет е „дълъг“ 50 км, а максималната му ширина е 21 км. Островът мие бреговете си във водите на Андаманско море. Той е отделен от континента от пролива Пак Пра, който на изток е широк около 5 км, а на запад едва 600 м. Така заради географската даденост това се превръща в най-удобното място за сухопътна връзка между Пукет и Тайланд. И хората правят не един, а два моста. По Сарасин се движат колите от острова към континента, а по Тхао Тхе Красатри – от континента към острова. В момента се строи трети мост, който се



Патонг Бийч



намира между двата, по който ще бъде пренасочено движението от моста Сарасин, защото пог съоръжението сега не могат да минават големи кораби. Властите искат „да вдигнат“ Сарасин с още 5 м над водата, за да осигурят свободното плаване на корабите под него.

Най-високата точка на острова се извисява на 529 м над морското равнище, а релефът му е предимно планински. Почти 2/3 от него са покрити с гори. Носът на Брахма или Лейм Промтем е най-посещаваното място на острова при залез заради невероятна гледка, която се открива към потапящото се в морето слънце. Не по-малко

известен е и

островът на Джеймс Бонг

Панк-нга, който се намира съвсем близо до остров Пукет. Сред неговите високи варовикови скали е снимана една от сериите от славаната сага за агент 007.

В горите на тропическата джунгла на острова се намират две изключително интересни места, обитавани от диви животни. Северната част на Пукет е територията на Као Пра Тею. Това е резерват за диви животни, разположен на площ от над 20 кв. км. В него свободно се разхождат диви свине, маймуни,

слонове, пълзят гущери, игуани, питони и кобри и летят много екзотични птици като малка бяла чапла и кукувици, например. Малко по на северозапад пък е националният парк Сиринам (Хат Нау Янг), известен като място, където морските костенурки снасят яйца и разположен на цели 90 кв. км. В аквариума на Изследователския морски център пък могат да се видят всички обитатели на морските дълбини в региона – делфини, китове, различни риби, рифови акули, гигантски миги и стриги.

Остров Пукет е обграден от коралови острови, които привличат като магнит любителите змуркачи и изследователи на морските дълбини. Той предлага чудесни условия за змуркане, които доведоха до разцвет на бизнеса с змуркачите. Освен това обаче местните предлагат екскурзии по море във водите на залива,

гонки с яхти, ундсърфинг, водни ски

Заради температурата на водата, която варира от 26 до 28 градуса, мястото е предпочитано от над 3,5 млн. туристи годишно от Европа и Азия.

С годините туризмът се е превърнал в най-годоходящия бизнес в този район. Голяма част

Цунами

Черна дата в историята на остров Пукет ще остане 26 декември 2004 г. Тогава райското кътче на Земята и близките райони на западния бряг на Тайланд бяха ударени от силно цунами. Огромните вълни дойдоха след земетресение на дъното на Индийския океан. Само няколко вълни бяха достатъчни, за да сринат граденото от хората с години. Стихията разруши населени места в Тайланд, уби 5500 тайландци, а 250 души се удавиха в Пукет, сред които десетки почиващи чужди туристи. Големите плажове в западната част на острова бяха унищожени, под вода остават много от хотелите около плажовете Камала, Патонг, Карон и Ката. Стихията не пощади и хо-

тели и плажове в южната част на острова. Само два месеца бяха достатъчни, за да бъдат възстановени повечето от наводнените хотели на острова. До края на 2005 г. животът се завърна в нормалния си ритъм и единствено страшният спомен напомняше на местни и туристи за преминалата оттук природна стихия. През декември 2006 г. държавата изгради и пусна в действие система от 22 уреда за наблюдение и ранно предупреждение за вълницинами във водите на Индийския океан. Спътник на САЩ непрекъснато следи състоянието на „шамандурите“, които се намират на 1000 км от бреговете на Тайланд и Шри Ланка.



Първите европейци

Още през XVI век на остров Пукет пристигат първите европейски заселници. Те били гатски търговци на перли, които търсели в района нови запаси. Вместо перли обаче на острова е открито находище от калай, което превръща Пукет в основен производител на метала в региона и става основен поминък за местното население. Три века по-късно тук пристигат много китайски имигранти, които се заемат с разработката и добива на калай. С транспорта на произведените количества пък се залавят португалци, които също харесват острова като място за живеене и намират препитание тук. Така към основната маса местни, съставена от тайландци и китайци, се приобщават и европейци. Колоритът на Пукет се допълва и от заселилите се на острова индонезийски рибари, по-известни като sea gypsies. Преобладаващата част от населението са будисти, но има и значителен брой мюсюлмани. В годините след края на Втората световна война островът се превръща в база на американския военен флот, което също дава огромен тласък за развитието на неговата инфраструктура.



от местните жители са заети в този отрасъл на икономика и правят наистина дори невъзможното, за да задоволят прищевките на гостите на острова. Цените в ресторантите са в пъти по-ниски от европейските, а за 3-4 долара такси заедно с шофьора развежда туристите от заведение в заведение цяла нощ.

Бумът на туризма идва на острова след 80-те години на миналия век. Тогава започва застрояването на планинските склонове около пясъчните плажове в за-

падната част на Пукет. Добрите хотели, отличното обслужване, масираната реклама и чудесните природни дадености превръщат непознатия тайландски остров в предпочитана дестинация за почивка. Преди туризма основен поминък за острова е производството на калай. Добивът му започва още през XVI век, но сривът на цената на метала на световните борси на практика го стопира. Днес вторият след туризма поминък в Пукет осигуряват плантациите с каучуково дърво.

Ката Бийч



**С аромат на
гюлова ракия и
впечатляващи
древни
паметници
Казанлъшкото
поле предлага
необичайно
пътешествие
към миналото**

Долината на царете и розите

ЮЛИЙ СТОЯНОВ

Разположена в географския център на съвременна България, между величествените върхове на Стара планина и по-ниските възвишения на Средна гора, долината на река Тунджа при град Казанлък е известна от XVII в. с градини от рози и превъзходно розово масло. Благоприятният мек климат и появата на нов вид маслогайна роза от Близкия изток, която се адаптира сполучливо към условията по долината на река Тунджа, предоставят на местните жители възможност да се специализират в производството на скъпата съставка за парфюми.

С аромат на гюл

Произходът на името на град Казанлък е свързан с различни легенди, но е възможна връзка между названието на селището и съда за дестилация и извличането на масло от розите. През XIX в. и първата половина на XX в. се установяват оживени търговски връзки с центровете на парфюмерийната индустрия във Франция, а България се превръща в световен лидер в производството на висококачествено розово масло. Сградите в централната градска част около площада са сред примерите за икономическия просперитет на Казанлък от това време. Те умело съчетават модерните за епохата европейски

тенденции в архитектурата и характерните мотиви на балканската къща. Етнографският комплекс „Кулата“ в старата градска част предоставя възможност да се видят традиционни занаяти, сред които специално място заема единственият на Балканите музей на розата. Приятна изненада за неговите гости са дестилираната от рози гюлова ракия и гюловото сладко. Специфичният аромат превръща посещението на Казанлъшката долина в колоритно пътуване, обогатено в цвят, уханье и вкус на роза.

Внимание заслужава и къщата на един от най-известните жители на града – писателя и художник Димитър Чорбаджийски-Чудомир. Литературно-художественият музей недалеч от центъра на Казанлък съхранява оригинални ръкописи, рисунки, скици, книги и лични вещи на писателя и неговата съпруга – художничката Мара Чорбаджийска.

Паметници от Античността

Освен с розите и розовото масло Казанлъшката котловина е прочута и с гробниците на владетелите и аристократите от времето на траките, които се намират в околностите на съвременния град. Когато през 1944 г. случайно е открита Казанлъшката гробница със стенописи, никой не подозира многообразието на гробни конструкции и богатства, които се крият във впечатляващите с размерите си могили в долината. Прег посетителя в кръглото



Тракийска гробница в могилата Оструша (по Зарев и Денев 2001).

помещение на гробницата на хълма „Тюлбе“ се разкриват сцени от галечното минало на Балканите, богато украсени със злато и сребро коне, състезания с колесници, музиканти и придворни с дарове, събрани около увенчан със златен венец пируващ владетел и неговата знатна съпруга. В коридора към гробницата са изобразени воители от две армии в момент на преговори. Реалистичното и детайлно представяне на въоръжеността, фигурите на воините и техните движения, както и на владетеля и неговата съпруга в гробната камера създават впечатление за действие, което започва и се развива пред зрителя на стенописите.

Край близкия град Шипка, недалеч от Казанлък, в подножието на старопланинския проход, който свързва северната и южната част на страната, се намират множество могили и гробници от времето на Севт III и неговите наследници - владетели на района в последната четвърт на IV в. и през III

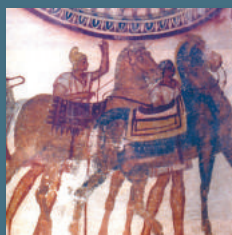
в. пр. Хр. Монументалните каменни гробни съоръжения с колони и полуколони разкриват икономическите възможности и политическата мощ на тракийските аристократи, а богатите дарове, открити в някои от гробниците, като златни венци, златни и сребърни накити с изящна изработка, различни сребърни сервизи за пиене, богато украсено въоръжение, както и амфори с вносно вино от егейските острови, допълват представата за живота и погребалните практики сред аристократите в Тракия през античността. Специално внимание



Вътрешната декорация на тракийска гробница край село Крън (по Зарев и Денев 2001).



Розоберачка с кошници с рози върху банкнота от 50 лв., емисия 1951 г. (по Зарев и Денев 2001).



Фрески от купола на Казанлъшката гробница (по Зарев и Денев 2001).



Златни накити от Малката могила край град Шипка (по Зарев и Денев 2001).



Възстановена розоварна в Хаджиенювата къща, част от етнографски комплекс „Кулата“ (по Зарев и Денев 2001).



Специални шишета за розово масло (по Зарев и Денев 2001).

заслужава гробницата в могилата „Голямата Косматка“, където се предполага, че е погребан владетелят на долината Севт III.

Историческият музей „Искра“ в Казанлък без съмнение е един от най-представителните в България заради богатството на своята археологическа експозиция. Заедно с находките от тракийските гробници сред експонатите в залите на музея могат да се видят и предмети, открити при проучването на тракийския град Севтополис, който сега е на гръното на язовир „Копринка“. Планирана по елинистически маниер - с успоредни улици, водещи към централен градски площад,

столицата на Севт III прилича на градовете, основани от Александър Велики и неговите наследници от Елада до Индия. Жителите на гревния градски център обитавали просторни къщи, построени от камък и снабдени с канализация, а централната градска част е укрепена с крепостна стена. Множеството амфори и монети показват активните контакти на Севтополис с Черноморския регион, Средиземноморието и Близкия изток.

Гробниците на тракийските аристократи, разкрити под могилите в района,

заедно с ранноелинистическото градско средище Севтополис предоставят важни свидетелства за живота в Казанлъшкото поле от времето на гревните траки в един от центровете на античната култура по днешните български земи.

С аромат на рози и гревни фрески, гюлова ракия и впечатляващи гревни паметници Казанлъшкото поле в сянката на Балкана предлага необичайно пътешествие към миналото, а географското местоположение на Долината на розите и тракийските гробници превръща посещението на Казанлък и неговите околности в лесно изпълнима приказка за туристите.



Абонамент

3 месеца 15ЛВ,
6 месеца 30ЛВ,
12 месеца 55ЛВ.

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





CHIVAS

INVEST IN FRIENDSHIP

LIVE WITH CHIVALRY
ЗА СЪВРЕМЕННИ РИЦАРИ

Консумирай отговорно.
www.konsumirai-otgovorno.bg

Можете само га спечелите!

СТАНДАРТ | ИНФОРМАЦИОННА АГЕНЦИЯ

ЧЕТЕТЕ ВЕСТНИК
СТАНДАРТ
В ИНТЕРНЕТА

България | Крими | Бизнес | Свет | Мнения | Спорт | Любопитно | Галерия | Нашата мисия | Избори 2011

Варна 18/28° USD 1.9329392



Талас взе 42 жертви в Япония



Пак мъртъв делфин - сега край Бургас



Откриха убит 11-годишния Присиян

Топ теми

Конфликтът в Либия



Топ новини
Дефицитът пада под 1% догодина

15:23 05.09.2011

1 2 3



Ново | Коментариано | Най-четено | Архив

Водещи новини



Първолакът излиза 150 лева
00:14 05.09.2011
Поне 150 лева излиза подготовката на ученик за първи клас. За да избегнат...



Разкриха нарушения при международните превози
09:36 05.09.2011
Шофьор вози пътници в продължение на 24 часа от София до Швейцария, без да...



Половината европейци били луди
12:52 05.09.2011
Около 40% от европейците страдат от различни психически заболявания, установи...

Избор на редактора



Кристалина тропна хоро с Дядо Йоцо



Нов скандал се завърши около Берлускони

» Още

» Още

» Виж всички

Денят в снимки

Архив 1 от 2



Цветовоге на Париж

ВИДЕО



Надал припозна след победата
Испанският тенисист Рафаел Надал припозна от болка след победата си над Давид Налбандиан в...



"Юнайтед" - "Арсенал" 0:2
"Манчестър Юнайтед" разназа с 8:2 гостуванията "Арсенал" в дербито на английската Висша лига....
» Всички видео

АНКЕТА

Как футболът ни да се отлепи от дъното след загубата от Англия?

- Да върнат Бербо в националния отбор
- Матеус да си хваща самолета за Германия
- Няма спасение - футболитегте ни са куци коне

Гласувай!

Спорт

България

Крими

Бизнес

Свет

Любопитно

Нашата мисия



Влез в сайта
на Агенция
"Стандарт Нюз"

CHIVAS



LIVE WITH CHIVALRY
ЗА СЪВРЕМЕННИ РИЦАРИ

ЗА ДОСТОЙНСТВОТО.

ЗА ДАДЕНАТА ДУМА.

ЗА БЛАГОРОДНИТЕ АМБИЦИИ.

ЗА

Всеки може да бъде рицар.

Но за да окачите действителния сертификат на Chivas 12 Стола
на своята стена, посетете www.chivas12.bg.

CHIVAS 12 CHAIRS
ОПИТЪТ СРЕЩА АМБИЦИЯТА

