



BRAND PR

PR • РЕКЛАМА • КОНСУЛТАНТСКА ДЕЙНОСТ

Истинската връзка!

www.brandpr.bg

година II
бр.2 (10)

Икономика

Икономика

брой 10 / февруари 2012 г. / цена 5 лв.

Танцът
на лихвите

Ски
с препятствия

Виното
изгрява
на изток

Даниела Петкова:

Радикална промяна за
пензионната система



ISSN 1314-376X
1771314376006

Марка на Daimler

Бъдещето ви очаква.

Новият B-Class



Среден разход на гориво: комбинирано пътуване (л/100 км): 4,4 – 6,2. Средни емисии CO₂ комбинирани (г/км): 114 – 144.



Mercedes-Benz
The best or nothing.

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"

Икономика



Списание „Икономика“
София 1124,
ул. „Музия“ 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 Леви

ФОТО КОРИЦА
Калоян Божилов

ПЕЧАТ
Алианс принт

РАЗПРОСТРАНЕНИЕ
„Стандарт нюз“ АД

Темата

9 - Ски с препятствия

Интервю

18 - Даниела Петкова:
Радикална промяна за
пенсионната система

Инвестиции

22 - Големите надежди за
мултифондовете

Анализ

24 - Финансов Везувий
от Ню Йорк до Брюксел

Финанси

28 - Танцът на лихвите
30 - Цветан Василев: Не
отказваме кредит на
проект с потенциал

Котировки

32 - Пазари под натиск

Стани богат

34 - Оракулът от Омаха

Спестявания

37 - Гаранция срещу риск

Секторен анализ

40 - Виното изгрява на изток

Пазар

46 - Молове до поискване

Геополитика

50 - В депото за
енергийни проекти

Скорост

56 - Воаяж на батерии

Тренд

59 - Здраве на
капсули

Досие

62 - Бързо, надеждно,
изгодно? Спиди...

Образование

64 - Да бъдеш
Маргарет Тачър

Карьера

66 - В обувките на бъдещето



Техно

68 - Поглед отгоре
72 - Мъглявото бъдеще
на 3D киното
76 - ТВ революция
78 - Най-добрият
помощник Siri
80 - Спасителни рокади

Империи

82 - Залезът на гиганта Kodak

Марката

86 - Пионерите Fujitsu

Биография

89 - Карлос Слим -
любимецът на Мексико

Психология

93 - Необичайните
заподозрени

Арт

96 - Пикасо в пустинята

Кино

98 - Блясъкът на Оскарите

Лица от екрана

102 - Златната лейди -
Мерил Стрийп
106 - Искра Ангелова:
„Даденото се връща
десетократно“



Прощално

108 - Рицарят на
българския театър

Годишнина

109 - „Икономика“,
стана на 23

Лица от сцената

110 - Четири в едно
за Николай Урумов

Мода

111 - Всичко, което блести

Пътешествие

115 - Карнавал
без задръжки

Маршрути

119 - Боси стъпки в скалите



Организираны 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.



04 - 06.03.2012, PROWEIN 2012

Международно специализирано изложение за вина и спиртни напитки Дюселдорф, Германия

Международното изложение за вина ProWein е едно от най-големите в света и е със силно изразено международно участие. Провежда се всяка година и е специализирано в областта на вината и напитките. През 2011 г. в изложението са участвали 3600 изложители от 50 страни. Регистрираните посетители на изложението са били над 39 000, което, с 3,6% повече от посетителите през 2010 г.



традиции. Изложението включва секторите парфюмерия, декоративна козметика и грим, салони за красота, грижа за персоналната хигиена и кожата, натурална козметика, аксесоари, спа салони, иновации и суровини като отделни подспециализирани търговски изложения и гр.



20-22.03.2012, ECOBUILD 2012

Международното изложение за строителство, архитектура и дизайн ECOBUILD, Лондон, Великобритания

ECOBUILD е със силно изразено международно участие и е най-голямото изложение в света в областта на строителството, архитектурата и дизайна, разглеждани от гледна точка на устойчивото развитие. Вниманието на изложението е фокусирано главно върху екологичните технологии в строителството, пасивното строителство и иновативните технологии в областта на дизайна и архитектурата в посока опазване на околната среда.



06.-10.03.2012, SEBIT 2012

Международно изложение за информационни и комуникационни технологии SEBIT, Хановер, Германия

Международното изложение за информационни и комуникационни технологии SEBIT се провежда всяка година, като през 2011 г. в изложението са участвали 4200 изложители от над 70 страни.



Категориите, в които са разпределени изложителите:

- CeBit pro – Професионални ИКТ решения за бизнес операции

- CeBit life – ИКТ решения за потребители
- CeBit gov - ИКТ решения за модернизирани на държавния и обществената сектор
- CeBit lab – Проучвания и развитие на иновативни решения в ИКТ

Организаторите предлагат и допълнителна възможност за идентифициране на потенциални клиенти, гостащици и партньори чрез онлайн системата „Match & Meet“.



26-29.03.2012, ALIMENTARIA

Международното изложение за храни и напитки Alimentaria, Барселона, Испания

Alimentaria е едно от най-важните търговски изложения за храни и напитки в света. Този факт се признава от най-големите международни оператори в производството на храни и напитки, дистрибуция и търговия. Събитието, чието успех произлиза от високо специализираните предложения и внедрените иновации в производството. И през 2012г. Alimentaria отново ще се превърне в международен център за бизнес за всички професионалисти от хранителната и питейна индустрия. Очакват се над 4000 изложители от 75 страни, разположени на около 94 622 кв. м изложбена площ. Организаторите очакват изложението да бъде посетено от над 140 000 гости.



18-21.03.2012, COSMOPROF 2012

Международно изложение за парфюмерия и козметика Cosmoprof Worldwide, Болоня, Италия

Cosmoprof Bologna е най-голямото световно специализирано изложение за парфюмерия, козметика, салони за красота, фризьорство, грим и оборудване за козметични и фризьорски салони. Ежегодно на изложението се представят най-интересните нови продукти и идеи във всички сектори на индустрията за красота, обединяващи наука и въображение, дизайн и технологии, модерни тенденции и



29.03.-01.04.2012, WIN II 2012

Международното изложение за индустриално оборудване WIN II, Истанбул, Турция

Международното изложение в областта на електротехниката, автоматизацията, хидравликата и пневматиката WIN – World of Industry е водещо в преработващата промишленост в Евразия, покриващо Турция, Близкия изток и Северна Африка. По време на WIN 2011 704 изложители и 777 ко изложители от 18 страни са представили своите продукти на 26 535 кв. м изложбена площ. Изложението е предизвикало огромен интерес и е привлякло вниманието на над 73 043 посетители от 65 страни от целия свят.



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

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.

MOST FINANCE



Управление на вземания

гр.София, България
бул. "Симняково" 23, ет. 6
e-mail: mostfinance@mostfinance.eu
тел: 02/9600123
факс: 02/9600124

Плащаме данъци на сайта на НАП

ARXIV



Данъците вече може да се плащат и на сайта на НАП

С новата година тръгна и кампанията по събиране на налозите за 2011 г. Данъците вече може да се плащат по интернет директно през сайта на Националната агенция за приходи (НАП). За целта е необходимо да притежавате кредитна или дебитна карта, регистрация в сайтовете за електронни разплащания epay.bg или ebg.bg, както и регистрация в портала на НАП. Удобрството е, че на екрана на компютъра се изписват всичките ви задължения към хазната, което прави по-лесно управлението на личните ви финанси.

До края на данъчно-осигурителната кампания всички офиси на НАП в страната ще работят с т. нар. плаващо работно време. Офисите на агенцията няма да затварят за обедна почивка, а служителите ще ползват регламентирания отгъх по график през деня. В дните, в които изтичат срокове за подаване на декларации, офисите ще работят докато има клиенти в салона за обслужване.

Декларациите за облагане на доходите тази година се подават до 2 май 2012, тъй като 30 април официално е почивен ден. Данъците се заплащат в същия срок. 5% отстъпка получават онези граждани, които подадат декларациите си и платят задълженията си до 10 февруари, а тези които декларират с електронен подпис, могат да се възползват от отстъпката до 2 май. Срокът за деклариране на печалбата от 2011 г. за предприятията е 2 април 2012 г., тъй като 31 март е в събота. Данъкът се заплаща в същия срок. 1% отстъпка от дължимия годишен корпоративен данък (но не повече от 1000 лв.) ползват тези фирми, които подадат годишната си декларация по електронен път, с електронен подпис. Допълнителна информация, както и помощ при попълване на декларациите, клиентите на НАП могат да получат и на телефон 0700 18 700.

Дарик – шампиони и на 19

„19 шампионски години“. Пог това мото премина рожденият ден на „Дарик радио“ на 21 януари. Празничната програма продължи през целия ден и по традиция хората от екипа на радиото отстъпиха местата си пред микрофона на над 40 политици, музиканти, актьори и журналисти от други медии.



Актьорът от „Комиците“ Кръстю Лафазанов отправя пожеланията си към екипа на „Дарик“

УниКредит Студио с изложба „Банка на бъдещето“

„С голяма радост откриваме в София първото УниКредит Студио за Централна и Източна Европа. Нашите млади и талантиливи автори заслужават този шанс за изява“, каза на откриването на изложбата главният изпълнителен директор на УниКредит Булбанк Левон Хампарцумян. Жан-Клод Москони, директор на „Артистични и културни проекти“ на УниКредит, е избрал нашата страна, защото е впечатлен от работата на българ-

ските артисти, занимаващи се със съвременно изкуство.

Първата изложба в УниКредит Студио „Банка на бъдещето“ с куратор Вера Млечевска, събира творбите на четирима млади автори – Бора Петкова и Станимир Генов (България), Агнешка Курант (Полша) и Кейджиро



Дата моргана. Карта на острови фантоми. (Агнешка Курант)

Сузуки (Япония). Експозицията може да се види всеки делничен ден на ул. „Княз Александър 1“ 12 (срещу Телефонната палата) до 4 март.

СКИ

с препятствия

Не е достатъчно да се радваме на пълни писти и курорти, а най-после трябва да реализираме огромния потенциал в белите спортове

Не може да караме само на "пешу" туризъм като по времето на Алеко. Това е бизнес, иска се съответната инфраструктура, за да дойдат туристи. "Великата Рилска пустиня" остана само в книгите на дядо Вазов...

Мнение на блогър

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Обилният сняг през януари обнадежди туристическия бранш, че все пак Господ е българин. Големите преспи и навъвания създадоха редица затруднения, но пък зимните спортове изискват добра снежна покривка. Любителите на силни усещания грабнаха скиите и пред лифтовете към пистите

се образуваха огромни опашки от чакащи.

България се оформя като новата модна ски дестинация в сезон 2011/2012, тъй като в календара са включени интересни събития със световен отзвук. В края на януари в Боровец се провежда международното ски състезание за купа „Бороспорт“, в Банско - Шестото благотворително

състезание по ски и биатлон с участието на световно известни спортисти, а Пампорово влезе в обектива с надпреварата за купа „Мастърс Пампорово“. На 12 и 13 февруари 2012 г. Пампорово е домакин на кръг от Европейската купа - слалом мъже, на 18-19 февруари в Банско е надпреварата за Световната купа за мъже, а на 25-26 февруари – за жени. Подобни събития винаги имат позитивен ефект върху бизнеса в съответния курорт, освен престиж и разпознаваемост като отлична ски дестинация, те носят и по-висок финансов резултат.

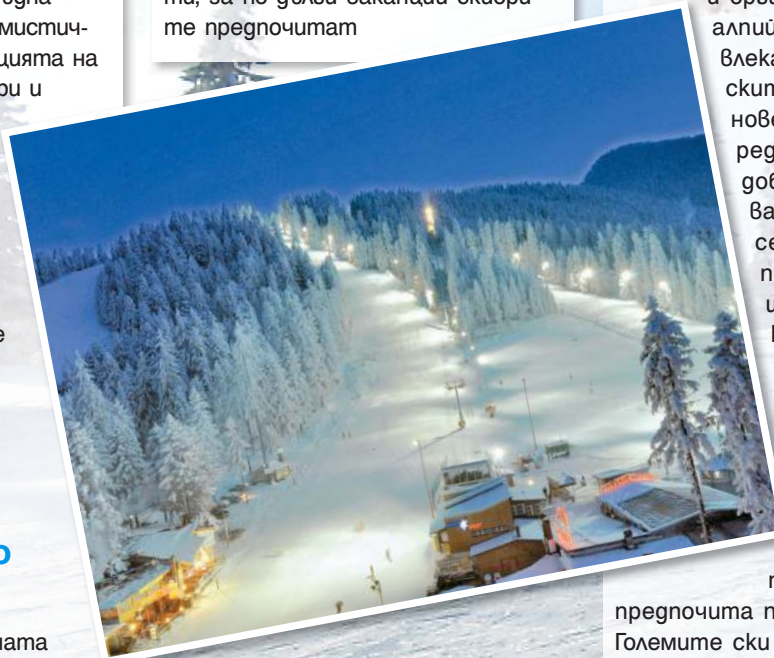
Сезонът започна с оскъдна снежна покривка и с песимистичната прогноза на Асоциацията на българските туроператори и туристически агенти, че 30% по-малко руски говорещи и 15% по-малко английски туристи ще гойдат на ски почивка в България, съдейки по ранните записвания. Снегът обаче преобърна ситуацията и

интересът към нашите планински курорти отново се върна

Данните на националната статистика за декември 2011 г. се оказаха по-обнадеждаващи. Според тях коледните и новогодишните празници са привлекли повече чужденци в сравнение с предходната 2010 г. През този период посещенията на чужденци в България са били с 4,8% повече на годишна база. Увеличение е регистрирано при визитите с цел почивка и екскурзия - 19,8%, докато все по-малко чужденци идват у нас по работа. Най-сериозно е увеличението при руснаците, които през декември са били с над 37% повече в сравнение с 2010-а. Потокът румънци се запазва, туристите от Гърция и Австрия намаляват с 1,9% и 1,6%. Макар и слабо, пътуванията на българите в чужбина растат, но почти все-

ки втори стяга куфарите заради бизнес ангажименти.

„За зимния туризъм разчитаме основно на гости от балканските страни, в тази криза на Западна Европа не ѝ е до ски ваканции на Изток“, обобщава Галин Георгиев, управител на туристическа агенция „Солвекс“. По негови наблюдения немски говорещите все по-рядко планират ски ваканция в България и една от причините за това е, че цените на пакетите у нас се изравниха с много от алпийските курорти, а цялостната инфраструктура там е галеч по-добра. При сходни ценови оферти, за по-дълги ваканции скиорите предпочитат



добре поддържаните съоръжения и писти в Алпите. Българските курорти обаче имат своите предимства за онези, които търсят разнообразие извън скиите. Възможността да се практикуват зимни спортове у нас се комбинира със СПА, уелнес и балнеология, има басейни за плувците, на разположение на туристите са множеството магазини, ресторанти, заведения, има забавления и нощен живот.

„Българските туристи, които избират зимна ваканция зад граница, търсят все по-изгодни предложения.

В Алпите ходят запалени скиори, привлечени не само от славата на тези места, но и

от всички удобства и отличната организация за туристите. За семейни почивки се избират места, където да има повече развлечения и шопинг, но най-често родителите с по-малки деца предпочитат родните планински курорти“, коментира Кирил Ацев от туристическа агенция „Еъртикет“ България.

Предвидимостта, високото качество на обслужване, стабилността на цените и обхвата на включените в тях услуги, голямата пропускателна възможност на лифтовете, многото писти, отличната им поддръжка и организация правят алпийските курорти привлекателни и за българските скиори. Обикновено хората, които редовно ходят на ски, добре планират пътуванията си и затова се възползват от предложения, щадящи джоба, обяснява Ирина Найденова, управител на „Александър Тур“. В последните години в България станаха много популярни ски уикендите, за тях обикновено се

предпочита по-близък курорт. Големите ски събития привличат много туристи, но точно в такива моменти българските хотелиери обичат да завишават цените. През другото време опитват да провикират интерес с атрактивни пакети за делничните дни, когато очакват напливът да е слаб. Има и много празнични предложения с включени допълнителни услуги. В жестоката конкуренция, за да си гарантират по-добра посещаемост, правят отстъпки, предлагат екстри.

София има уникалния шанс на 30 минути път от центъра да има планина. Възможностите за развитие на зимния туризъм на Витоша обаче са блокирани, инвеститорите се чувстват с вързани ръце. И като капак на

неуредените отношения с гържавата

лифтовете на Витоша този сезон спряха да работят

което прави карането на ски невъзможно. „Наследихме твърде стари съоръжения на възраст между 30 и 50 години. Влагаме огромни средства, за да ги поддържаме в състояние на безопасност, но ако поливате едно изсъхнало дърво, то няма как да се разлисти”, обясни изпълнителният директор на „Витоша ски” Костадин Костадинов. Промените в Закона за горите, които правителството на ГЕРБ предприе в края на 2011-а, дават възможност в гържавни гори да се изграждат ски съоръжения, без да се променя предназначението на земята. Те бяха посрещнати с одобрение от голяма част от бизнеса. Данните сочат, че само една трета от легловата база е в планинските курорти, два пъти повече туристи може да посреща Черноморието. Затова много от представителите на гържавната и общинската власт вече са убедени, че ако искаме да развиваме зимния туризъм, трябва да се направят определени стъпки, за да се въведат нови правила на играта.

Представители на различни екологични организации обаче скочиха срещу измененията, с аргумента, че така ще се посегне на природата и ще се наруши и без това крехкото екоравновесие. „Искаме ли да станем добра ски дестинация, трябва да се изградят модерни писти и съоръжения. Иначе ще е като да ходим на море без пясък и вода”, коментират от туристическия сектор.

Доклад на Световната асоциация по зимен туризъм сочи, че гържави като Унгария и Чехия, които нямат нашите планински гадености, са ни изпреварили. Изградени са хиляди километри писти и лифтове, а ние спорим дали да направим още 100 или 200 км трасе. По данни на Българската федерация по ски всички съществуващи и бъдещи писти ще стигнат най-много 1000-1200 км, което е не повече от 0,003% от горския фонд на България. Австрия има над 30 хил. км писти, първенство гържи Франция с нейните над 40 хил. км. А Швейцария, чиято територия е близо три пъти по-малка от нашата, има 2500 лифтови съоръжения и от това природата им не е пострадала. В България общата дължина на всички писти, взети заедно, е не повече от 250-300 км.

„Българският туризъм е в своеобразна форма на апогей. Инвес-

тициите, налети през последните 10 години, бяха наистина големи. Всички тези частни вложения обаче са правени хаотично, без стратегически замисъл, без съобразяване с енергийния и воден ресурс, с транспортните връзки, с кадрите, които ще бъдат наети. Затова и икономическите резултати като цяло не са най-добри”, твърди Румен Драганов, директор на Института за анализи и оценки в туризма. По неговите данни коефициентът на средната заетост на легловата база в последните години се движи между 27 и 33%, което е слабо представяне. „Високият сезон” през зимата е около 60 дни, а през лятото - около 90. Така голяма част от инвестициите не работят ефективно. Това носи разочарование и за инвеститорите, и за кредиторите. В един момент банките са принудени да отнемат ипотекано имущество. Подобно развитие имаше с хотел „Орфей” в Пампорово, който беше затворен навръх Нова година и туристите трябваше да го напуснат. И вместо да се мисли как по най-добър начин да се развие планинският ни туризъм, избухват страхове как някой да не спечели от това. Алпи на Балканите няма как да станем, делят ни десетки хиляди километри писти, десет зимни олимпиади и... височината на тяхното мислене.



Цеко Минев,
председател
на Българска
федерация ски:



Вложенията в
зимния спорт
и туризъм се
връщат за
минимум
20 години

България вече е име в

- Господин Минев, как Банско се пребори за домакинството на двата кръга от Световната купа през февруари?

- Всички курорти, които са домакин на кръгове от световни купи, влизат в семейството на най-престижните курорти в целия свят и затова конкуренцията и борбата да се взимат такива домакинства е жестока. Кандидатстват над 1200 курорта и е много трудно да спечелиш. Ски дестинации като Венген, Агелбоген, Кицбюел, Гармиш-Партенкирхен, Вал г'Изер не може с нищо да бъдат помръзнати от този календар. Има средно по 15 курорта, които стават домакини на напреварите за мъже, и още толкова за жени. Общо 10 са тези класически имена за подобни състезания и борбата е за останалите 5. Има редица известни курорти и за да може Банско да влезе в листата, значи сме постигнали твърде много и сме прескочили високата летва за домакинство от такъв ранг. Нивото на кръговете от Световната купа като рейтинг, посещаемост и медийно отразяване се съизмерва с напреварите от Формула 1, на турнирите от Големия шлем в тениса, на последната фаза от Шампионската лига във футбола.

- За Банско това е шанс, късмет или...
- Ние избървахме сложен път с

домакинства на състезания от международния календар на Световната ски федерация, след това организирахме няколко Европейски купи за мъже и жени и чак тогава, отговаряйки на всички критерии, успяхме да стигнем до ниво Световна купа. Многократно сме тествани, тествани, тествани... Това стана с изключителната помощ и на Марк Жирардели, който е колкото австриец и люксембурец, толкова вече и българин. Домакинството на Световната купа показва, че Банско вече е напред в този мач.

- Как курортът постигна това свое развитие?

- В Банско бяха направени огромни инвестиции, и то по най-модерен начин, с любов към хората и природата. Това първо е оценено от туристите, а след това от всички мисии, които Световната федерация по ски е пращала тук, за да преценят нивото на курорта.

- Какви възможности виждате за развитие на белите спортове у нас?

- Нашите ски курорти може да получат домакинство на Световната купа само ако преди това тук е имало състезания за Европейската купа. В Пампорово през тази година има два мъжки слалома, и то след 30-годишно прекъсване. Като



Гранд Хотел „Мургавец“ в Пампорово съчетава перфектни условия за ски, автентична родопска атмосфера и модерен спа център

Стефан Шарлопов,
хотелиер и председател на Българския
съюз по балнеология и СПА туризъм:

Природата е щедра, а ние разхищаваме

Витоша е планината на София, а толкова години община, държавя и частен инвеститор не започнаха да работят заедно, за да може планината да стане по-привлекателна за туризъм. Пропуснатите възможности са чиста загуба. Не става дума безконтролно да се секат гори в българските планини, но комбинацията от безхаберие, корпоративни интереси и късогледство направи карането на ски на Витоша невъзможно. Нямаме кауза за неща, които са от обществен интерес. Не ценим и не ползваме разумно онова, което природата щедро ни е дала.



СВЕТОВНАТА СКИ ИНДУСТРИЯ

федерация се борим България да стане една от разпознаваемите ски дестинации. Големите състезания привличат туристи, имиджът на курорт, който е бил домакин на световна купа, скача на друго ниво. България вече е име в световната ски индустрия. Ако някъде е имало кръг от Световната купа, скиорите са сигурни, че там условията са отлични.

- *Възможно ли е Витоша да се превърне в добра ски дестинация?*

- Всичко е възможно! Моето най-голямо желание е в България да има 10-20 суперкурорта и България да стане именита дестинация за зимен спорт и туризъм, тъй като страната ни има потенциал за това. Тази е една от най-големите ниши, която не е използвана. Една трета от нашата територия е планинска. Наскоро научих, че около 90 са върховете у нас с височина над 2000 метра. При тези дадености трябва да се създадат подходящи условия за инвестиции, тъй като вложенията в зимния спорт се връщат за минимум 20 години. За толкова се изплаща един лифт, след като го монтираш, и то ако правилно развиваш дейността. Целият този бизнес е като един много дълъг влак.

- *Кое неразбиране пречи на развитието на зимния туризъм край София?*

- Аз съм скроен природосъобразно, но общественото мнение нарочно се манипулира от една малка група, която се крие зад маската на екологията и изповядва свои лични интереси. Твърдят, че не трябва да има бели спортове, защото ще се секат дървета. Но по данни на Еврокомисията в доклад за 2011 г. България има 3,927 млн. хектара гори. Всички съществуват и заявени за предстоящо изграждане ски курорти са в рамките на 12 хил. хектара, което е 0,003% от горския фонд.

- *Виждате ли възможност скоро на Витоша да се карат ски?*

- Витоша е изключителна даденост за София. И това е уникалното, по което нашата столица се различава от всички останали. Другите имат реки, метро, прекрасна инфраструктура, но никой няма подобно богатство в такава непосредствена близост. Ако направим нещо за развитието на зимните спортове на Витоша, това ще е инвестиция в здраве. Лошо ли ще е, ако можем да избегем геца та си да спортуват, вместо да

стоят пред компютрите или в завежденията? Няма сериозен аргумент срещу това да се правят зимни съоръжения. В западните страни не са по-малко еколози от нас. Негопустимо е Витоша да остане в сегашното незавидно положение.

- *Как да се развърже възелът?*

- Трябва да се променят редица закони. Първият от тях, с който държавата най-сетне се зае, е отчасти да се измени Законът за горите. Това е само първата стъпка, за да се хармонизира законодателството и да може инвеститорите да заложат парите си на „този дълъг влак“. Нали трябва да има възвръщаемост все пак. Така ще се създадат нови работни места, допълнителен БВП, допълнителен доход и данъци за държавата. Какво повече да искаме по време на криза, освен да развиваме съществуващи ниши.

- *Къде е границата между екология и бизнес?*

- За да има устойчиво развитие, трябва да се намери баланс на интересите и на използването на природните дадености. Устойчивото развитие на регионите означава те да имат и поминък, а това европейските държави го изповядват и го правят.



Боровец е добре познат на скиорите



Ентузиастите на Витоша останаха малко, след като съоръженията спряха работа в края на декември



© ВИКТОР ЛЕВИ

Нели Сандайска, председател на Съвета на директорите на „Бороспорт“ АД:

Зимният туризъм е по-доходоносен



Зимният сезон върви изключително добре. Коледа и Нова година бяха много силни за Боровец, а обилният сняг и добре обработените писти привличат голям поток от гости всеки ден. Предварителните резервации от най-големия ни чуждестранен пазар – Великобритания, тръгнаха по-плахо тази година, като това се дължи на продължаващата икономическа криза и на практиката да се чака последният момент за резервации. Но този 5% спад бе компенсиран с увеличаване на потока туристи от Русия, от балканските страни, както и от България. Боровец е идеална ски дестинация, намира се на 50 км от летищата на София и Пловдив и чуждестранните ни гости не губят време за трансфери. Курортът е леснодостъпен за почивки през уикенда. Тази есен завърши реконструкцията на пътя София

– Боровец през Железница и Ярема, което облекчи значително всички любители на зимните спортове, пътуващи от столицата. Боровец е подходящ и за по-продължителна ски ваканция. Броят на леглата в курорта е съобразен с капацитета на пистите и на съоръженията. Предоставяме идеални условия за начинаещи скиори и бордисти, „Бороспорт ски училище“ има отлични инструктори и английските туристи не жалят суперлативите си.

От миналата година Боровец построи и най-модерният парк за фристайл и сноуборд - Snow Park Borosport, в един от ръкавите на писта „Попангелов“ (бивша „Ястребец 2“). Тази година увеличихме дължината на трасетата, добавихме много нови уреди и елементи – рејлове и скокове, и планираме няколко състезания по екстремни ски и сноуборд. Паркът

Банско приема през 2012 четири старта от Световната купа за мъже и жени, което ще привлече много любители на белите спортове

© АРХИВ



привлича и много начинаещи, тъй като изградохме специална част с по-леки препятствия. За най-малките сме направили специален детски парк Borokids, където под ръководството на опитни инструктори децата много бързо могат да развият умения, при това във весела и забавна среда. След направените инвестиции в съоръжения за изкуствен сняг, сезонът продължава 4-5 месеца – от началото на декември до края на април. Продължаваме с инвестициите по амбициозната ни програма на обща стойност 40 млн. евро, започната през 2006 г. Изкуствено заснежаване на ски зона „Ситняково“, която обхваща централните писти пред хотел „Рила“, нови оръдия за сняг, захранване на разширената снежна инсталация в тази ски зона от водоема през новата автоматизирана помпена станция и изграждането на нова система за снегозадържане в ски зона „Маркуджик“ – всичко това бе направено за сезон 2010-2011 и позволи идеалното заснежаване и обработване на близо 300 дка писти в курорта.

Тази година инвестициите в Боровец продължават с не по-малък размах. Пистите са рекултивирани, а системата за снегозадържане в ски зона

„Маркуджик“ е с удвоена дължина. Двойно увеличен е и капацитетът на помпената станция, което ще позволи много по-бързото заснежаване на ски зоните и дори по-ранно откриване на сезона при добри метеорологични условия. За гарантиране на още по-добра снежна покривка са закупени 25 нови оръдия за изкуствен сняг и е доразвита и напълно автоматизирана системата за изкуствен сняг в ски зона „Ситняково“.

Правят се много сравнения с австрийски, швейцарски и други европейски курорти, но колкото и тенденциозно да се извъртат нещата, България и конкретно Боровец предлагат много атрактивни условия като ски дестинация. Нашият цялостен продукт е добър, при това е на цена, която никой в развитите курорти в Европа не може да даде. Както се казва, value for money.

Мога да кажа спокойно, че българският туризъм спаси българската икономика това лято. Без растежа, осигурен от туристическия сектор, макропоказателите щяха да са много по-лоши. Зимният туризъм е ключов за България, като цяло той е по-доходоносен от летния, който в България напоследък е предимно от нискобюджетния тип.



Предоставяме цялостен добър продукт на цена, която никой в развитите курорти в Европа не може да даде



Мариян Беляков,
изпълнителен директор на
„Пампорово“ АД:



Обилните снеговалежи тази година са като небесен дар. Природата ни помага доста и в съчетание с отлично подготвената основа от изкуствен сняг и пагналия естествен сняг, имаме най-добрите условия за ски от много години насам. Екипът на „Пампорово“ АД хвърли много усилия, така курортът се върна на спортната карта с двата слалома за мъже на 12 и 13 февруари в рамките на Европейската купа.

Към момента сезонът в Пампорово се развива над очакваното.

Интересът расте, посещаемостта на ски зоната е с ръст от над 50%, а заетостта в хотелите на „Пампорово“ АД е средно с около 15-20% по-висока, което е много добър напредък в сравнение с миналия сезон.

Пампорово е типична ски дестинация с напълно допустима отдалеченост от най-близкото летище, което е на по-малко от 80 км. Курортът е добре

Намираме баланса между цена и качество

познат с пистите си за начинаещи и средно напреднали скиори и в последните години те претърпяха много подобрения. Така отличните му писти и надеждните съоръжения са най-силната страна на курорта. Опитваме да преборим погрешната представа, че Пампорово е отдалечено и по-трудно достъпно, най-вече от столицата. Това галеч не е така, тъй като над 60% от пътя от София до Пампорово е магистрала и широколенов път. В нормални атмосферни условия от

нен зимен курорт е наличието на мощна и ефективна система за изкуствен сняг. Тя е изключително скъпа за придобиване и за поддръжка, като редом с нея върви и необходимостта от големи количества вода. Истината е, че бъдещето на зимните курорти е крайно зависимо от такива системи за изкуствен сняг. Провеждането на големи международни състезания пък е напълно немислимо без подобно съоръжение. За частите в Пампорово разполагаме с изключително модерна и мощна система за сняг, която вече за втора година допринася за най-добрите условия за каране на ски.

Цените са нещо много относително и са обект на индивидуална ценова политика на различните гоставчици на услуги в туризма. Като цяло цените в българските зимни курорти са значително по-ниски от тези в европейските и напълно отговарят на съотношението „цена-качество“. Стремешът на гоставчиците на услуги за по-високи приходи и стремешът на потребителите на тези услуги да купят още по-изгодно, са движещ механизъм в почти всички сектори на световната икономика. Както всяка година, успяваме да намерим баланса между тези две уравнения.

Защо да изберете рогните зимни курорти? Ски в България - защото е у дома и защото разполагаме с прекрасни писти и продукти на ниво!

Природата ни помага и имаме най-добрите условия за ски от много години насам

София до Пампорово се стига за 2 часа и 30 мин.

Ние сме малки в сравнение с повечето развити зимни курорти в Европа, но в крайна сметка това е пазар и всеки намира своето място на него. Даденостите, които имаме в България за развитието на зимен туризъм, са чудесни. Може да се направи още много, но е въпрос и на инвестиции, и на правилна законова и държавна политика. В Пампорово полагаме огромни усилия за качеството на пистите и надеждността на лифтовите съоръжения. Първото и най-важно изискване за един съвре-

Красимир Станев,
изпълнителен директор на „Албена“ АД:

Да инвестираме умно

В зимните спортове конкуренцията на Алпите е гигантска, тези курорти са правени от богати държави. Това, което се изгради в Банско, е впечатляващо, но не бива да се изостава с Боровец и особено с Витоша. Държавата трябва да създаде условия частният бизнес да инвестира по един добър начин. Инфраструктурата за ски туризъм е изключително скъпа. На Запад това се прави от общини и мощни финансови конгломерати, което не е по силите на няколко хотелиера. От прекалено много държава сега се стигна до прекалено малко държава и трябва да се намери някакъв среден баланс, за да може туризмът да се развива с ясна стратегия. Имаме потенциал да се наредим сред най-големите. Недостатък е, че активната част на зимния и летния сезон не е гълга, но красивата природа, културните и историческите забележителности, съчетанието от море и планина, добрите климатични дадености, може умело да се ползват.





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



Даниела Петкова: Радикална промяна за пенсионната система



ПЕТЯ СТОЯНОВА

- Г-жо Петкова, научи ли се българинът да мисли за бъдещето си, или по-скоро за времето, когато няма да е толкова трудово активен?

- Всички, включително и българите, мислят за бъдещето си, но като цяло у нас хората избягват и се страхуват даже да мислят за старостта, може би защото виждат колко трудно се живее като пенсионер в България извън, естествено, неприятната мисъл по повод остаряването. Според мен по-важният въпрос е дали имат желание и сигурност да правят нещо днес, за да бъдат по-добре финансово тога-

ва, когато ще спрат да работят и ще разчитат основно на пенсията си. За съжаление настоящето е много трудно и голяма част от хората са затънали в ежедневните си проблеми, включително финансови. Младите мислят по-малко за далечното бъдеще, независимо дали сега животът им е добре устроен или не. Струва им се, че е твърде рано да предприемат действия, ориентирани към старостта.

- Вероятно се надяват, че държавата със сегашното

законодателство се е погрижила за тях.

- Според мен вече почти няма хора, които мислят, че могат да разчитат единствено на пенсията,

Хората трябва да вярват, че реформата е справедлива, иначе никакви стимули няма да ги накарат да си плащат вноските

Българите избягват да мислят за старостта

осигурявани от гържавата в бъдеще. Не защото солидарната грижа е лоша, не защото нещо в нея е неправилно по принцип, а защото времето, в които живеем, са трудни. Към демографския проблем, който съществува от години в България, в момента се добавят и ефектите от световната икономическа криза. Това съвсем обезкръви гържавния пенсионен фонд, който систематично е в състояние на дефицит. Преди дни прочетох анализ на Дойчебанк за демографското развитие на гържавите от ЕС и отражението на тези процеси върху пенсионните системи. Цифрите са упомрачителни. Всеки, който се запознае с тях, ще разбере, че в бъдеще не можем да разчитаме на нормални пенсионни доходи само от разходно покривните системи.

- Ще се отрази ли на пенсионните компании вдигането на пенсионната възраст?

- Поставен така, въпросът е много общ и комплексен. Нищо в пенсионното осигуряване не е еднозначно и в резултат само на цифри. Заг всички тези цифри стоят хора, които имат своята нагласа и виждат за край на активната си трудова дейност. Много от тях очевидно не приемат и не са доволни от това, че се увеличава пенсионната им възраст. Когато има недоволни, винаги се търсят виновни, а в случая това е пенсионната система, която ги принуждава да работят повече, а ние сме част от нея. Не се обясни по приемлив за хората начин защо се налага тази промяна и те не са убедени, че това е мярката, с която трябва да започне и да свърши пенсионната реформа. Остава привкусът за социална несправедливост, а хората вече са много чувствителни на тази тема.

- Какви са предизвикателствата и проблемите пред бизнеса, свързан с пенсионната ни система?

- Проблеми в пенсионната система има и в момента, ако я разглеждаме в нейната цялост. При разходно покривния стълб проблемите са очевидни и постоянно се коментират. В резултат на световната икономическа криза за никого не е тайна, че и във втория и третия стълб има проблеми, свързани с размера на реализираната доходност от инвес-

Даниела Петкова е главен изпълнителен директор на ПОК „Доверие“ от 2000 г. Когато заема тази позиция, компанията има около 90 000 клиенти и управлява около 11 млн. лева активи. Към края на 2010 г. под нейно ръководство осигурените в пенсионните фондове, управлявани от ПОК „Доверие“, са над 1,3 млн. български граждани, а активите под управление надхвърлят 1,5 млрд. лева.

Като главен изпълнителен директор на ПОК „Доверие“ Даниела Петкова е отличена от Американския биографичен институт за постиженията си в областта на маркетинга и мениджмънта за 2005 г. и е включена в списъка Great Women of the 21st Century. Носител е на традиционната награда „Бизнес дама на 2005 г.“ и е една от петте номинирани в категорията „Бизнес“ за наградите „Жена на годината“ на сп. „Грация“ за 2010 г.

Даниела Петкова е първият и единствен засега мениджър от небанкова финансова институция, отличен с приз „Буров“ за финансово управление.

Родена е в Добрич, завършва висшето си образование в УНСС. Започва работа в ПОК „Доверие“ още при създаването на компанията през 1994 г. Член е на Управителния съвет на КРИБ и на БАДДПО.

тиции. Вижда се, че тя е волатилна, а в това състояние сме от 2007 г. Регуват се спогове и възходи, като и изминалата 2011 година също създаде проблеми в тази област, но не до степенята от 2008 г. Много пенсионни фондове в чужбина и някои в България завършиха изминалата година с отрицателна доходност. Радвам се, че в ПОК „Доверие“ обаче успяхме да приключим макар и с не голям, но положителен резултат и в трите управлявани фонда.

Наскоро бившият социален министър Иван Нейков предупреди, че младите хора, които сега са на възраст между 20 и 30 г., вероятно ще работят до 70 години. Заради демографските тенденции реалността е точно такава. Хората, които излизат на трудовия пазар, стават

все по-малко, защото гълги години раждаемостта е ниска, емиграцията висока, а сега и безработицата създава проблем на осигурителната система в допълнение към така или иначе ниските доходи, които трайно се установиха на трудовия пазар в България. Всичко това се отразява и на нашия бизнес – вноските са ниски като сума, постъпват нередовно, а за твърде много хора спират изобщо. Тази перспектива за работа до 70 на някои може да му изглежда като шега или да предизвиква ярост, но цифрите са безпристрастни и показват точно това. Прогнозата ми е, че събраните в пенсионните фондове средства ще изгряят все по-решаваща роля в търсенето на баланс в пенсионната система и решаване на въпроса за доходите на пенсионерите в бъдеще.

- Необходимо ли е радикална промяна в пенсионната система, която е изградена върху разходно-покривния принцип?

- Очевидно да. Система, която всяка година произвежда дефицит и има тенденция за увеличението му, има нужда от генерална промяна. От 6 млрд. разходи за пенсии годишно гържавата плаща 4 млрд. Не знам докога можем да изтържим така, защото само от увеличението на пенсионната възраст разходът на гържавата за пенсионната система няма да намалее съществено.

Според мен трябва да се извършат промени в гържавния пенсионен фонд, които са насочени към постигането на усещане за справедливост от хората, които участват в нея, за да бъдат те мотивирани редовно да си плащат вноските. Един от големите проблеми в момента е неплащането на вноски, които само за миналата година беше оповестено, че са над 1 млрд. лв., и мисля, че тази цифра е вярна. Наскоро мина дискусиата за криминализиране на неплащането на вноските, но считам, че няма контролен механизъм или вид наказание, които могат да действат по-ефективно от създаването на мотивация за хората да си плащат вноските. Проблемът е, че докато те вярват, че тази система е несправедлива, винаги ще намират начин да не ги плащат.

- Как може да се поправи тази

несправедливост?

- Един от проблемите, който се вижда от всички, е, че съществува смесване между различни права на осигурените в разходно-покривната схема. На едни, за да се пенсионира, са им необходими точки, възраст и стаж, на други - само възраст и стаж, на трети, които са в армията и полицията – само стаж, на следващите се плаща минимална пенсия, а те са се осигурявали само върху 60-80 лв., и то не за целия период на трудовата си дейност, някои се пенсионират по-рано, други не. Всички тези хора с различни права са в един фонд, който генерира дефицит, гържавата го покрива, но не може да го предвиди и управлява. В очите на хората, които цял живот обаче се трудят и си плащат редовно вноските, резултатът от всичко това изглежда много несправедлив и те не могат да разберат защо, след като са били коректни и са плащали колкото трябва, когато излязат в пенсия, тя е толкова ниска и в допълнение не се актуализира. Резултатът е, че все повече хора мислят, че при това положение няма смисъл да се осигуряват, което утежнява още повече ситуацията и се завърта един омагьосан кръг, който трябва на всяка цена да бъде прекъснат.

- Остана ли в миналото отрицателната доходност на пенсионните фондове?

- Не, за съжаление, но трябва да отбележим, че за времето от стартирането на бизнеса досега доходността е положителна, макар и да не е толкова висока, колкото би удовлетворила клиентите.

- Какво ще е заместването на дохода през 2020 г., когато осигурените в универсалните фондове ще получат първата допълнителна пенсия?

- Във фондовете за допълнително пенсионно осигуряване няма разнообразие на права за отделните групи хора. Всички участници са равнопоставени и е забранено по закон парите, натрупани в индивидуалната

За времето, в което пенсионните дружества са на пазара, доходността за целия период е положителна, но не е толкова висока, колкото би удовлетворила клиентите

партида на един, да се използват за пенсията на друг. Пенсията зависи от размера на натрупаната сума в индивидуалната партида. Никак не е трудно осигуреното лице да се ориентира на каква пенсия може да разчита, защото за улеснение на клиентите пенсионните дружества са поставили калкулатори на сайтовете си. Общата ни цел е размерът на пенсията да е около 15% от последния осигурителен доход. През 2020 г. обаче първите пенсионери с допълнителна пенсия от универсален пенсионен фонд няма да са класическият тип пенсионер, защото се осигуряват от 2001 г. и това е половин период. Първият пенсионер, който има 40-годишен период на осигуряване, ще се появи чак през 2040 г.

- Вслушват ли се хората в съветите ви, че е неизгодно да се осигуряват върху по-нисък доход?

- От годините пробваме всякакви начини да обясняваме, че не е добре да се работи без договор или да не се отразява пълната сума на трудовото възнаграждение. При нивото на доходите у нас обаче все още има значителен брой хора, които се изкушават заради 20, 30 или 50 лв. повече да се съгласяват в договорите им да бъдат вписвани по-ниски заплати. За

много от тях тези пари не са малко и притиснати от негодимка, се съгласяват да сключат подобни договори. Затова „пазят“ и работодателите, които имат интерес да не обявяват действителната заплата. Въпросът с по-младите хора стои по различен начин. Правихме опити през училищата и ВУЗ-овете да информираме учениците и студентите за правилата на трудовия пазар и колко е важно за тях в договора да фигурира реалното възнаграждение. Те трябва да знаят рисковете, ако направят компромис и ги осигуряват

върху по-ниска заплата. Оказа се, че трудовото законодателство е абсолютно непозната материя за учениците и дори за студентите. Тези от тях, които работят

през лятото, са сред най-масовите нарушители. Някои го правят абсолютно съзнателно по своя инициатива, водени от „странни“ причини като например - нежелание да сключват трудов договор, когато работят като сервитьор или рецепционист, защото не искат такива дължности да фигурират в биографията им. Друга причина е, че някои от тях вярват, че трудовия договор ги обвързва с работодателя до степен те да не могат да си тръгнат, когато поускат. Това показва неинформираност и непознаване на трудовото законодателство.

- Става въпрос за тази финансова култура, която допринася за информираността на обществото...

- Преди повече от пет години изпратихме писмо до министерството на образованието, че сме готови да изработим материали, които те да одобряват, и да ги раздават на децата, за да са информирани какво ги очаква на трудовия пазар. Предложихме да има поне един час на класния ръководител, в който да им обяснят как е устроена гържавата, осигурителната система и какви рискове ги очакват на трудовия пазар, ако не е попълнен коректно трудовият им договор, или работят без такъв. Дори изработихме такъв „професионален уайд“, но е нужно далеч по-голямо усилие от това, което само ние можем да направим. Радващо е, че КНСБ оповестиха, че са се договорили за учениците, които тази година са в последната година от обучението си да има 10 часа по трудово законодателство. Ще подкрепим тази програма с каквото можем.

- Как може осигурените да получават информация за своите вноски, доходност, пенсионни права?

- Мога да отговоря за това какво правим ние в ПОК „Доверие“. Клиентите на компанията могат да получат отговор на всеки интересуваш ги въпрос във всеки един от офисите, които сме разкрили в цялата страна,

Един от големите проблеми в момента е неплащането на вноски, които само за миналата година са над 1 млрд. лв.



разполагаме и с 24-часов кол център, към който също могат да се обърнат. Наред с общата информация в сайта ни сме разработили специални приложения, които им дават възможност във всеки един момент с уникална парола да могат дистанционно да проверят състоянието на партидата си. За всеки от тях има пенсионен калкулатор, с който може да се изчисли коя е годината, в която ще се пенсионира и на каква пенсия може да разчита при определени параметри.

- Ще остане ли ПОК „Доверие“ единствената компания, която ще намалява таксата за управление на всяка вноска в универсалния фонд още от тази година, въпреки че според проекта на Кодекса за социално осигуряване (КСО) това трябва да става поетапно от 2017 г.?

- Дали нашата компания ще остане единствена зависи от действията на конкурентите, а аз не съм запозната с техните намерения.

- Имате проект „2060“, който запечата в капсула идеите на хората на бъдещето. Как изглежда светът в техните очи?

- Надали мога да опиша всички идеи, но хората се надяват и разчитат, че в този далечен период от време болестите, които сега поражда толкова стракове, вече ще са лечими. Въображението на хората по темата информационни технологии мога да оприлича на прочит на научно-фантастичен роман. Хубавото е, че техните надежди за бъдещето са, че светът и хората ще бъдат по-добри, ще има повече любов, разбирателство и уважение въпреки развитието на технологиите. На нас ни беше приятно да разберем, че има хора, които мечтаят за бъдещето

и имат надежди и очаквания за нещо по-добро от това, което имаме като живот в момента. Затова мога сега да отговоря и по

Трудовото законодателство е абсолютно непозната материя за учениците и дори за студентите

© КАЛОЯН БОЖИЛОВ

друг начин на първия ви въпрос - да, хората мислят за бъдещето си с перспектива до 2060 г.



Големите надежди за мултифондовете

ВЛАДИМИР МАЛЧЕВ
ИП „Бултренд Брокеридж“

България до момента е изградила сравнително модерна пенсионна система, чието реформиране обаче не може да спре дотук. Трябва да се продължи с налагането на капиталовия стълб за сметка на държавната разходопокривна система. Съвсем наскоро от „Алианс глобал инвесторс“, глобална компания за управление на активи, публикуваха своя Индекс за устойчивост на пенсионните системи в света. Целта му е да оцени необходимостта от реформи на пенсионните системи в изследваните държави, като вземе под внимание актуалните и прогнозните демографски тенденции, състоянието на публичните финанси и, разбира се, конкретните характеристики на съответната пенсионна система като възраст на пенсиониране, процент на заместване, протичащите реформи и силата на капиталовия пенсионен стълб. Според този индекс България се намира на 24-о място от 44 включени в изследването държави, точно между Люксембург и Южна Корея и почти равно отдалечена от отличниците – Австралия, Швеция и Дания и двойкаджиите – Гърция, Индия и Китай. В този смисъл промените очевидно трябва да продължат в много направления, но тук ще засегнем най-вече случващото се при частните пенсионни фондове. Това, което предстои при тях, е въвеждането на т.нар. мултифондове. Мултифондовата система трябва да допринесе за по-голяма ефективност на пенсионното

осигуряване в частни фондове. Благодарение на тази система на осигурените лица ще се предостави избор между различни инвестиционни схеми, разликата между които ще бъде рисковият профил. Специфичен момент в повечето страни, въвели мултифондове, е, че хората в предпенсионна възраст не могат да избират фонд с високорисков профил, а се насочват към консервативни фондове, за да се гарантира натрупаната им сума за пенсия, тъй като при едно сериозно влошаване на ситуацията на пазарите на акции, за тези хора няма да има достатъчно време за възвръщане на инвестициите. Такива мултифондови системи вече работят в някои страни от Латинска Америка – Чили, Мексико, Колумбия, Перу, като за особено успешен се счита моделът на Чили, от който черпят опит и други страни. В Европа мултифондовете намират приложение в страни от Прибалтика, в Унгария, Словакия и други.

В Чили съвременната пенсионна система стартира съществуването си приблизително 20 години преди българската. През декември 1997 година инвестициите на единствения по това време тип фонд са разпределени в 27,45% акции и 72,46% инструменти с фиксиран доход. По това време настъпва Азиатската финансова криза, което резултира в отрицателна доходност за следващата година. Тогава се налага мнението, че има необходимост от фондове с различен рисков профил, и така през 1999 г. се формира най-консервативният фонд, който е насочен предимно към инструменти с фиксиран доход. Така постепенно в Чили се достига до система с 5 различни фонда, всеки от който с различен рисков

В България за тях се говори отдавна, но по традиция нещата се случват много бавно

профил.

В България за мултифондовете се говори много отдавна, но по традиция нещата се случват много бавно. Вероятно между четири и пет години след началото на кризата в парламента ще бъде предложен законопроект за въвеждане на мултифондовете. За съжаление това забавяне коства възможността на спестяващите за пенсия да изберат такъв рисков профил, който отговаря на техните разбирания и стремежи, което евентуално би ги предпазило или ограничило ударите на финансовата криза от края на 2008 и началото на 2009 година. Засега в България се налага становището за въвеждане на мултифондовата система при традиционното делене на консервативен, балансиран и агресивен фонд, но нищо не пречи, дори е препоръчително, да се помисли за по-голяма гъвкавост и по-голям избор за осигурените – много рисков, рисков, умерен, консервативен и супер консервативен фонд. За да се облекчи в смисъл, мултифондовата система ще трябва да се представи на гражданите чрез сериозна медийна и всякаква друга необходима кампания, която да изпълни целта, работещите да разберат за какво става въпрос, какво им се предлага, каква полза ще имат. Това може да има и допълнителни позитивни ефекти като стимулиране на населението към спестяване за пенсия, осветляване на доходите, по-голяма финансова култура и т.н. Подобни кампании са имали много добър ефект в Чили, като те са били финансирани съвместно от държавата и пенсионно-осигурителните дружества. Ключовият момент с важно дългосрочно влияние при мултифондовете е възможността спестяващите за пенсия да местят натрупаните си капитални от фонд с един

рисков профил в друг. Личната отговорност и възможността да влияеш върху бъдещия си пенсионен доход, вземайки решения за управлението му, би трябвало да имат много добър дългосрочен ефект в много направления. Особено важно е възможностите и полезността на мултифондовете да бъдат успешно адресирани до младото работещо население. Наред с мултифондовете, които ще бъдат сериозна крачка напред, частните пенсионни фондове у нас се нуждаят от по-развит капиталов пазар. За съжаление финансово-икономическата криза съвсем уби ликвидността на Българска фондова борса, значително намалеха новите публични предлагания на акции и облигации. Липсата на качествени и ликвидни емисии на БФБ често е изтъквана от портфолио мениджърите на пенсионните фондове като спънка за тяхната работа. Самите пенсионни фондове обаче имат странна политика по отношение

на инвестициите си на БФБ. Те формираха основна част от вложенията си в акции в годините, когато цените на акциите вървяха нагоре и самите те допринесоха за формирането на балон на пазара, като действаха проциклично. Тогава се купуваха акции на цени в пъти по-високи от сегашните, а сега те се избягват, въпреки че компаниите са същите. Нещо повече, някои пенсионни фондове ликвидират все по-често позициите си в родни акции на символични цени, значително пог теза, на които са купували преди, което е трудно обяснимо. С пакетите от акции, с които разполагат, самите пенсионни фондове могат да изграт спокойно ролята на доставчици на ликвидност, намалявайки волатилността на БФБ и правейки пазара по-атрактивен и за други институционални инвеститори от страната и чужбина, но те, необяснимо защо, предпочитат да стоят встрани.

Взаимодействието между местния капиталов пазар и пенсионните фондове е изключително важно в дългосрочен план за икономиката на България и всички отговорни лица и институции трябва да намерят пътя, по който ситуацията да се подобри, защото почти замръзналата търговия на БФБ и спрелите небанкови канали за финансиране на бизнеса не са от полза за никого.

Активите на пенсионните фондове растат непрекъснато и вече приближават 4,5 млрд. лева, което все още е около 5-6% от БВП на България. За сравнение в Чили инвестициите на пенсионните фондове надхвърлят вече 60% от БВП. Вървейки по този път, ако този огромен ресурс бъде допуснат до голяма степен да финансира само местното правителство и чуждестранни икономисти, би било огромна грешка и загуба за бизнеса и икономическия потенциал на България.



Финансов Везувий

АНТОН АНДОНОВ
ПЕТЯ СТОЯНОВА

Като вулкан пред изригване е застинал светът от двете страни на океана. Наблюдавайки действията на политиците, финансови експерти и икономически анализатори със страх си припомнят 30-те години на миналия век и Голямата депресия. Кои какво прави в объркания и все по-недоволен свят, заплашващ като Втори Везувий?

Джордж Сорос

Финансовият гуру на света – Джордж Сорос – с тревога наблюдава случващото се в света от кабинета си на 33-тия етаж на Седмо авеню в Ню Йорк. „Ситуацията е най-сериозната и трудна в кариерата ми. Чакат ни изключително тежки времена, сравними в много отношения с 30-те години на миналия век и Голямата депресия. Игват сериозни ограничения в развития свят, които носят десетилетие на още по-голяма стагнация, ако не и по-лошо. Най-добрият сценарий е дефлация. Най-лошият - срив на финансовата система”, прогнозира той. И допълни, че Европа е заплашена от хаос и конфликти, подобни на американското движение „Окупирай Уолстрийт”. Всъщност уличните бунтове ще продължат в САЩ, предрече човекът, който спечели само за ген 1 млрд. долара, залагайки срещу британския паунд в черната сряда от 1992 г., когато лирата загуби 20% от стойността си за по-малко от 24 часа. Днес 81-годишният милиардер предпочита да държи парите си далече от спекулативните игри на пазара, златото и петрола и залага на покупката на акции от солидни компании. Според него светът може да бъде спасен от нововъзникващите пазари в Близкия изток, Африка и Русия, които не са болни от дълбоката икономическа криза, обхванала развития свят. Въпреки че загуби 2 млрд. долара от покупката на италиански ценни книжа, чрез фалиралата през октомври MF Global Holdings Ltd., Сорос иска еврото да оцелее, защото просто няма друга алтернатива. Ако единната валута се срине - това

ще доведе до разпадане на еврозоната и срив, който Европа и светът не могат да си позволят, допълва той пред сп. „Нюзуик”. На Световния икономически форум в Давос Сорос препоръча реформа на валутния блок на ЕС, нови икономически стимули и емитирането на единни еврооблигации с лихва от 1%, а Европейската централна банка (ЕЦБ) трябва да работи с EFSF (Европейския фонд за финансова стабилност) като кредитор от последна инстанция.

ЕЦБ

Банкер номер едно на Европа вижда решението на дълговата криза на Стария континент във възвръщането на доверието на страните една към друга. Това е първата стъпка за решаване на проблема, смята Марио Драги. Според него по-строго прилагане на правилата за бюджетна дисциплина и започването на структурни икономически реформи ще спасят еврото и еврозоната. Банката иска да помогне за реформирането на банковия сектор и системата като цяло и ще продължи да държи инфлацията в общността под 2%, категоричен бе банкерът.

Световната банка

Европа е поразена тежко от дълговата криза и само една държава – Германия, държи ключа към спасението на Стария континент, смята президентът на Световната банка Робърт Зелик. Берлин може да стимулира страните, които провеждат пазарни реформи, и трябва да се откаже от идеята си да спасява страни, които не полагат усилия да си помогнат сами, диктува рецептата Зелик. За целта може да бъде приложен US модел от края на XVIII век, когато финансовият министър Александър Хамилтън признава за съществуването на федерални дългове на отделните щати, но вместо да ги погаси, Вашингтон решава да остави управлението им от пазарите. Практиката показва, че оттогава няколко американски щата реално са фалирали, но спазват строга пазарна дисциплина. Точно това трябва да се научат да правят



България прие
фискалния и
икономически
пакт с условия

от Ню Йорк до Брюксел

правителствата в Европа, а финансовата и пазарна дисциплина трябва да бъде наложена от Германия, която трябва да приеме идеята, че издването на европейски облигации е необходимост. Европейците трябва да започнат да работят повече, защото това е другият проблем в ЕС. В момента малкото работни часове понижават конкурентоспособността на производството, а социална защита имат само работещите, твърди Зелик.

МВФ

Здрава ръка и решителни, а не половинчати мерки за справяне с дълговата криза в Европа поиска и шефът на Международния валутен фонд (МВФ) Кристин Лагард. Също като Джордж Сорос тя предупреди, че световната икономика е на крачка от ситуацията от 30-те години на миналия век. МВФ смята, че е необходим по-сериозен растеж в еврозоната, по-големи буфери срещу кризата и интеграция сред страните с единна валута, защото в противен случай Европа решително тръгва към дълното. Нищо добро за света не вещаят и споровете в САЩ за тавана на държавния дълг, допълни тя.

Рейтинговите агенции

На този фон не закъсняха и действията на рейтинговите агенции, които извадиха голямата секира. "Стандард енд Пуърс" (Standard and Poor's) гръпна надолу оценката си на девет европейски страни в т.ч. на Франция, Австрия, Италия, Испания, Португалия, Кипър, Малта, Словакия и Словения. Агенцията запази рейтинга на Германия, Финландия, Люксембург и Холандия на максималното равнище от три А (AAA), но остави под наблюдение нивата на последните три.

Малко по-късно през януари другата кредитна агенция – Fitch, също намали кредитния рейтинг на пет от членуващите в еврозоната 17 държави. Италия, Испания, Белгия, Кипър и Словения се разделиха с една степен



Банкер номер едно на Европа Марио Драги вижда спасението на еврото в бюджетна дисциплина, структурни реформи и ниска инфлация

от досегашните си рейтинги, а от наблюдаваните държави само Ирландия запази нивото си от BBB+. Решението си Fitch обоснова с кризата в еврозоната, която „може да бъде разрешена единствено ако има икономическо възстановяване и реформи в управлението на еврозоната“.

Гърция

Новото управление на еврозоната можеше да започне с горещия картоф в нея – Гърция, която очаква според ревизирания вариант на ЕС, ЕЦБ и МВФ не 130, а 145 млрд. евро помощ по втория спасителен пакет, след като вече има гласувани 110 млрд. евро. За да даде парите, идеята на евродвигателя Германия бе да назначи европейски комисар, който пряко да наблюдава държавните финанси на южната ни съседка. Тя обаче бе категорично отхвърлена от Атина, според която „такъв вариант е абсолютно невъзможен и неприемлив, защото би ограничил самостоятелността при вземане на бюджетните решения от гръцкото правителство“. В същото време разговорите между гръцкия премиер Лукас Пападимос и шефа на Института за международни финанси Чарлз Далара,

който представлява частните кредитори в преговорите по отписването на 50% от вложенията им в гръцки държавен дълг, който е в размер на 206 млрд. евро, вече са пред финал. Това също дава основание на Атина да се опъне на Берлин, въпреки че сделката бе договорена точно от Ангела Меркел и френския президент Никола Саркози.

Германия

Соченият от всички за спасител на Европа Берлин бърза с бавни и нерешителни стъпки към осъществяването на мисията си. По време на Световния икономически форум в Давос канцлерът Ангела Меркел със стиснати юмруци на двете ръце предупреди, че светът не си е взел достатъчно поуки от финансовата криза през 2008 г. Германия прави и ще прави всичко необходимо, за да защити еврото, декларира тя и се обявя против капсулирането на еврозоната в ЕС. Тя отново поиска въвеждането на глобален данък върху финансовите трансакции в ЕС - идея, срещу която скочи Лондон. Британският премиер Дейвид Камерън определи идеята като "лудост", защото ако това се направи, 500 000 души ще останат без работа и ще бъдат загубени

200 млрд. долара от БВП на ЕС.

В ритъм с Берлин

„Европа се нуждае от сили, за да направи следващите крачки напред по пътя на структурните и политическите реформи, които ще разрешат дълговата криза и ще върнат съюза към жизненост. В сърцевината на тази криза има страни, които изпитват трудности и са неконкурентни. Това са нещата, които доведоха до натрупване на бюджетни дефицити през годините. Не може да разрешим този проблем отведнъж като с вълшебна пръчица. Въпросът е дали ни стиска да се хвърлим още по-надълбоко в Европа“, попита риторично германският канцлер Ангела Меркел при откриването на Световния икономически форум в Давос.

Българските управляващи още преди няколко месеца излязоха на гансинга и последваха стъпките на силните. При посещението си в Германия премиерът Бойко Борисов се опита да спечели на своя страна Ангела Меркел и да извлече дивидент от водената от нашата страна строга финансова политика. „Ние сме една от трите финансово най-дисциплинирани държави. Искаме да бъдем подпомогнати поне по същия начин, по който и недисциплинираните, а именно – да се направи съфинансирането на европейски проекти 5% вместо 20%, както е



Германският канцлер Ангела Меркел потвърди в Давос, че смята здраво да държи юздите на Европа

досега, и това да продължи толкова, колкото за другите държави, които ще бъдат подпомогнати по този начин“, заяви премиерът. Германският канцлер обаче не даде никакви конкретни обещания и подкрепа за страната ни при обсъждане на европейското съфинансиране. Тя обясни, че ако се опусне различно третиране за България, същото може да поискат и други държави, а защо не и отделни германски провинции като Бавария например. Според правителствената информационна служба казусът предстои да се разглежда в Европейската комисия, която ще търси решение на въпроса.

Междувременно страната ни заяви категорична позиция за Европейския фискален пакт или т. нар. Договор за стабилност, координация и управление в Икономическия и паричен съюз. На пръв поглед между него

и съфинансирането няма нищо общо, но според правителствени източници София се надява да получи положителен отговор в замяна на подкрепа на исканите от Германия нови правила за финансова дисциплина.

Нашите стъпки

Дебатите в парламента преди ратификацията на Европейския фискален пакт се фокусираха върху мъглявата формулировка на глава четвърта, която засяга мерките за икономическо сближаване. Идеята за единна корпоративна данъчна основа в ЕС притеснява както управляващите, така и опозицията. Въпреки че не предвижда директно увеличаване на ставките, реалният ефект за страни с тясна данъчна основа и нисък данък като България ще е точно такъв. От това страната ни би загубила конкурентното си предимство. Според финансовия министър Симеон Дянков „законодателството в областта на прякото данъчно облагане трябва да бъде изключително в компетенциите на националните власти“. Затова в одобрения вариант, с който стра-



Шефът на Института за международни финанси Чарлз Далара (вляво) напредва в преговорите с гръцкото правителство за отписването на част от дълговете на Атина

Плащаме

„В момента обмисляме смесена стратегия, при която ще емитираме дълг на вътрешния пазар и за остатъка можем да прибегнем до пазара на еврооблигации“, обяви вицепремиерът и министър на финансите Симеон Дянков в интервю за Reuters. Въпреки че страната ни има едно от най-ниските съотношения на дълг към БВП - 16%, предстои ѝ да закупи 816 млн. евро облигации с падеж през януари 2013 г. Еврооблигациите могат да бъдат с

ната ни се включва в обсъждането на Европейския фискален пакт, е отразена категоричната позиция, че участието на България в договора не води до финансови задължения за страната и ангажимент за хармонизиране на нейната данъчна политика с останалите договарящи се държави. Подкрепата на договора не е обвързана с финансови задължения до влизането ни в еврозоната.

Подводни камъни

„Координация и конвергенция на икономическата политика“, ще влезе в сила чак когато България приеме еврото. Така, от една страна, чисто политически българското правителство ще подкрепи новия договор, но уеднаквяването на данъчните ставки и финансовите задължения към „закъсали“ държави ще влезат в сила с присъединяването ни към еврозоната, обяснява Калин Христов, подгуправител на БНБ. Според Георги Ангелов, старши икономист от „Отворено общество“, България не трябва да се съгласява на това условие дори и да станем членове на еврозоната. В противен случай, ако решим да променяме данъците, ще трябва да получим одобрението на всичките 20 страни от валутния съюз.

Дяволът е в детайлите

Дори и ратифициран от парламента, договарянето за фискална дисциплина не слага точка на неяснотите какво конкретно приема България, защото първо ще се обсъждат детайлите. Затова българският премиер Бойко Борисов и екипът му трябва да са нащрек за подводни камъни, предупреждават икономисти.

В глава трета от договора е записано, че структурният бюджетен дефицит не трябва да е по-голям от 0,5% от БВП (може да е по-голям само при извънредни обстоятелства), а дългът да не надвишава 60%. „Приходите до голяма степен са зависими от цикъла на страната и България трябва да се стреми към балансиран бюджет, категоричен е Петър Ганев от Института по пазарна икономика. - От 2007 г. досега, ако се изключи ръстът на икономиката, през нито една година държавата не е постигнала 0,5% дефицит. Така на практика излиза, че реализираните бюджетни излишци за 2007-2008 г. се дължат на икономическия цикъл. Според него, за да спазва българското правителство минимален дефицит, това трябва да се запише в конституцията.

„Европа иска да се промени, но не иска да въвежда по-строги правила“, коментира бившият финансов министър Пламен Орешарски. По думите му във фискалния пакт няма заложени мерки, в случай че не се спазва нивото на дълга и дефици-

та. „Ако няма санкции, ще станем свидетели на сегашния сценарий, при който повечето европейски страни ще се окажат свърхзадлъжнели“, обяснява Орешарски. „Трябва да се създаде независим орган, който да следи за спазването на заложеното в договора за фискална дисциплина. Иначе и сега европейските държави не спазват това, което е заложено в маастрихтските критерии. България трябва да отстоява позицията си и да има гъвкава политика“ е мнението и на Калин Христов.

Според българското правителство в договора има гаранции за ефективното функциониране на вътрешния пазар на ЕС, както и клаузи, преговратяващи приемането на разпоредби, които биха накърнили правото на самостоятелна данъчна политика. Приемането на европейските фискални правила е силно политическо послание към инвеститорите. Необходимо е обаче да се постигне съгласие в срещите на върха от еврозоната да бъдат включени и представители на страните, които са заявили желание за присъединяване.



© АНТОН ЧАЛЪКОВ

Премиерът Бойко Борисов и финансовият министър Симеон Дянков изслушаха дебатите в парламента при ратифицирането на европейския финансов пакт. Те обаче са на мнение, че България не бива да се ангажира с единна данъчна политика поне до приемането си в еврозоната

ВЪНШНИЯ ДЪЛГ С ВЪТРЕШНИ РЕЗЕРВИ

матуритет седем години на стойност между 500 млн. и 1 млрд. евро. Според ковчежник №1 вътрешният пазар изглежда привлекателен, защото пенсионните фондове и местните банки разполагат с излишна ликвидност и желаят да я вложат в ДЦК. На един от последните аукциони правителството продаде 7-годишни ДЦК при доходност от 3,9%. Друг източник на ресурс ще е приватизацията. За целта правителството възнамерява да продаде между 10 и 25% от държавната енер-

гийна компания БЕХ чрез чужда фондова борса до края на годината. Финансовият министър се надява това да гонесе „няколко стотин милиона евро“.

Ако държавата не успее да набере нужните ѝ средства изцяло от вътрешния пазар с няколко извънредни емисии 7-годишни левови ДЦК, ще включи и част от ресурса на Сребърния фонд. Симеон Дянков отдавна настоява за законови промени, които да позволят средствата в него да се управляват по-активно.

Една от тях е около 60% от парите да могат да се инвестират в български държавни облигации. В момента фондът разполага с 1,8 млрд. лв., с които трябва да се подпомогне пенсионната система. Във финансовото министерство не отхвърлят окончателно и идеята да се изтеглят поне 1 млрд. евро от международните пазари, с които да се укрепи размерът на фискалния резерв, без да се теглят значителни суми от вътрешния пазар и бърза приватизация.



Популизъмът при определяне цената на финансовия ресурс набира скорост

АНТОН КОВАЧЕВ

ТАНЦЪТ НА ЛИХВИТЕ

ПЕТЯ СТОЯНОВА

В първите дни на 2012 г. финансовият министър Симеон Дянков даде повод на хората да помечтаят, като призова банките да свалят лихвите по кредитите. Подобен сценарий вече имаше и през ноември 2009 г., когато беше поставил конкретна цел – намаление с 3 процентни пункта на лихвите по заемите. Тогава банките поставиха като условие създаване на по-благоприятна икономическа среда с увеличаване на стимулите за инвестиции и по-висок икономически растеж. Едно от техните изисквания беше повишение на кредитния рейтинг на страната от международни агенции, за да падне цената на финансовия ресурс.

Рейтинг за употреба

През юли 2011 г. агенция Moody's повиши кредитния рейтинг на България заради стабилизирането на публичните финанси. В края на миналата година Standard & Poor's потвърди кредитния рейтинг на държавата и запази оценката си

за перспективата на „стабилна“. Няколко дни по-рано обаче третата голяма международна агенция – Fitch, понижи перспективата по рейтинга на България заради „негативни очаквания за икономическия ръст“ и „повишен финансов стрес в еврозоната“.

От оценките на кредитните агенции на министър Дянков му пораснаха криле. Финансист №1 отново поиска от банките да преразгледат лихвената си политика. Новата му стара идея беше „уж случайно“ подхвърлена от социалните партньори на последното заседание на Националния съвет за тристранно сътрудничество в края на 2011 г.

Нормално е бизнесът да иска понижение на лихвите по заемите, но е необходим отчетлив положителен напредък по предложенията, които банките направиха преди две години, за да се постигне намаляване на лихвите, контролираха от финансовата общност. Дебатът се „изнерви“ и започнаха да прехвърчат искри, така че лично премиерът Бойко Борисов се намеси в спора. Той обясни, че възможностите за намаляване

на лихвите на банките ще бъдат обсъдени на съвета за тристранно сътрудничество, но смята, че банките институции са автономни и сами решават проблема с лихвите. От ведомството на министър Дянков изчислиха, че цената, на която българските банки набират външен ресурс, се е понижала повече от спада на лихвите през последните две години и те се финансират по-евтино от вътрешния пазар. Според експерти на финансовото министерство има резерви и може да има понижение средно с още един процентен пункт. „Лихвите по кредитите в лева в момента са на нивата от 2007 г. Така че банките се справят по-добре от държавата, защото лихвите по 10-годишните държавни ценни книжа все още не са паднали на нивата отпреди кризата“, категоричен е Георги Ангелов от „Отворено общество“.

Пазарът решава

Основният въпрос в обществената дебат е дали банките могат да свалят лихвите по кредитите по

административен път или заради обективни причини. Напрежението ескалира в коментари с познатия рефрен „как се формират лихвени нива”. Кредитните институции са обвинявани дори в картелно споразумение.

Банките обаче са конкуренти в пазарна среда, където всеки участник сам избира цената и качеството на предлагания от него продукт и така се надпреварва с другите за клиенти и пазарен дял. „Няколко са факторите, които влияят при формиране на лихвената политика. На първо място е цената на привлечения ресурс, която включва лихви от международния и местния паричен пазар и по депозити. Втори фактор е кредитният риск с вероятността кредитополучателят да не обслужва задължението си. Тежест при определяне на лихвените нива имат ликвидният риск – нужното време и средства за превръщането на кредита в пари, пазарният риск – перспективите пред развитието на даден пазар, оперативният риск – загуби от лошо управление”, обяснява Калоян Стайков от Института за пазарна икономика. Очакваната инфлация и изискваните обезпечения също служат за ориентир при определянето на лихвите в съществуващата рискова среда.

През миналата година кредитният рейтинг на България беше подобрен и може да се очаква българските банки да си осигуряват ресурс от международния паричен пазар при по-ниски лихви. У нас обаче все по-малко се разчита на този източник на финансиране и все повече на депозити. Под 16% от привлечените средства са от кредитни институции, а над 80% са от спестявания на домакинства и нефинансови институции. В периода ноември 2009 - ноември 2011 г. лих-

вите по депозитите намаляха с 1-2 процентни пункта, което рефлектира и в по-ниски нива с 1 процентен пункт по кредитите.

Рисковете на средата

Перспективите пред развитието на световната, европейската и на българската икономика през 2012 г. са неясни. Очакванията за рецесия в еврозоната при основни външно-търговски партньори на България ще рефлектират директно върху нашето стопанство. Прогнозите са за по-бавен растеж, отколкото през миналата година, от който едва ли може да се очаква сериозно понижение на безработицата или увеличение на разполагаемия доход на домакинствата. Само реформи за подобряване на бизнес средата ще създадат по-добри условия за бизнес, които да привлекат нови местни и чужди инвестиции.

Механизмът ценообразуване

„Отделните банки прилагат различни подходи при ценообразуването. Най-често се използват два от тях - пазарен индекс като Софибор и EURIBOR и базов лихвен процент. Първият се определя от банките, които оперират на междубанковия пазар и е обективен измерител. Върху него не може да се влияе едностранно от някоя кредитна институция. EURIBOR е може би по-демократичен в начина на определянето си, защото индексът се формира на няколко хиляди километра от България. Той представлява средното лихвено равнище, при което банките в еврозоната си разменят срочни депозити в евро. От пет години в МКБ Юнион-

банк използваме точно този подход при ценообразуването на нашите кредити – външни индекси, които се определят извън нашата банка. Не можем да им влияем и не можем да ги променяме субективно”, разяснява Мария Илиева, главен изпълнителен директор на финансовата институция. В МКБ Юнионбанк се стремят да няма скрити условия и уловки при тегленето на заема, които могат да бъдат „случайно” открити два или три месеца по-късно. Кредитополучателят разбира еднозначно показателите, от които зависи лихвата му. Той може да определи вероятния диапазон на нейното изменение (въз основа на исторически данни за движението на индекса) и самостоятелно да я пресметне при всяка промяна на индекса, така че да провери изчисленията на банката.

Идеи на бизнеса

В БСК също имат своя концепция за дефиниране на прозрачни пазарни принципи при определяне размера на лихвените проценти. Според нейния председател Божидар Данев е необходимо да се премахне „неясната практика на базовия лихвен процент”. От камарата предлагат да се въведат масово ползваните във всички европейски страни LIBOR (индекс, който отразява цената на заемите на Лондонския междубанков пазар) и EURIBOR (средното лихвено равнище, при което банките в еврозоната си разменят срочни депозити в евро). Към международните индекси трябва да се прибави нагавката за риск. Така според Данев ще се създадат условия за конкуренция между банките и ще се ограничи ръстът при лихвите по кредитите. Едно от предложенията на БСК е при промяна на условията по банков заем кредитополучателят да може да го прекрати и да го рефинансира в конкурентна институция, без да се начислят допълнителни наказателни лихви и комисиони от кредитора. „При възходящ пазарен тренд” трябва да се извърши и реципрочното увеличение на лихвите по депозитите, препоръчват от БСК.

Колко струват кредитите

	Фирмени		Потребителски		Жилищни	
	в левове	в евро	в левове	в евро	в левове	в евро
▶◀						
НОЕМВРИ 2009	9.89%	8.09%	13.54%	11.43%	9.36%	8.75%
НОЕМВРИ 2010	9.16%	8.58%	12.40%	10.46%	8.82%	7.88%
НОЕМВРИ 2011	8.50%	9.39%	11.94%	9.46%	7.85%	7.84%

Източник: БНБ

Цветан Василев, председател на надзорния съвет на Корпоративна търговска банка:

Не отказваме кредит на проект с потенциал

ПЕТЯ СТОЯНОВА

- Г-н Василев, най-трудната прогноза през тази година е как ще се движат лихвите. Възможно ли е намаляването им по законодателен път, като се иницира промяна в Закона за потребителския кредит. Може ли намаляването на лихвените проценти да стане с активната роля на БНБ?

- Така зададен въпросът ми изглежда като връщане към социалистическата планова икономика. В крайна сметка лихвите са пазарен израз на цената на кредита и каквото е търсенето, такова е и предлагането. Проблемът в момента обаче не е в цената на кредита. Чисто психологически клиентите не са готови да вземат заеми. Твърдението, че лихвите са високи и поради това хора и фирми не кандидатстват за кредити, е дълбоко невярно. Песимистичните очаквания за развитието на икономиката, в локален и в глобален план, и свързаната с тях несигурност принуждават хората да не рискуват. По отношение на бизнеса не отказваме кредит, който има своята икономическа логика. Преобладаващата част от фирмите, които не получават заеми, са от сектора на строителството. Въобще не виждам логика да се отпускат евтини кредити за малкия и средния бизнес, ако не отговарят на новите по-консервативни банкови критерии. Ролята, която държавата може да играе за намаляване на лихвите, е като се разплащат с бизнеса. Голяма част от междуфирмената задлъжнялост се дължи на неизчистени ангажименти на държавата и общините. Крайният ефект за банките от ливъриджа* на взаимносвързаното кредитиране е силно негативен. Поддържането на високи кредитни тавани, в резултат на нередовното разплащане, също принуждава кредитните институции да бъдат на практика консервативни.

- Кои са факторите, които влияят върху лихвите с най-голяма

тежест в момента – привлеченият ресурс, кредитният, ликвидният, пазарният или оперативният риск, очакваната инфлация или изискваните обезпечения?

- Всичко влияе комплексно, но според мен в нашата кредитна политика никога не са били водещи обезпеченията, а бизнеспотенциалът на проекта и на конкретната сделка. Това всъщност ни е предпазвало от по-големи проблеми.

- Въпреки това в последно време се отбелязват големи загуби на банковата система. Очаквате ли да се свие разликата между лихвите по кредити и депозити?

- Спрегът е достатъчно свит. Средното ниво на лихвите по депозитите в България е 5-6%, а по кредитите е около 9%. Спрег от 3-4% е абсолютно нормален при условие, че банките трябва да се издържат, да платят 10% минимални задължителни резерви и да покриват риска. Който смята, че този лихвен спрег е висок, не е наясно с банковото дело.

- За първи път от началото на кризата през третото тримесечие на 2011 г. спестяванията като дял от БВП и инфлацията намаляват, вносът се увеличава, но потреблението остава свито. Как да се стимулира потреблението, което е движещ фактор на икономиката?

- Дилемата е голяма – какъв да е обхватът на рестрикциите и откъде да дойде стимулирането. Тези две теории в момента се дискутират не само у нас, но и по света. Концепцията за ограничаване на бюджетните дефицити и разходи принципно е вярна, но само донякъде. В ситуация на криза от депресивен тип и поради различни психологически фактори като свито потребление, трябва в някаква степен да се даде пазарен импулс, който да предизвика последваща вълна от

увеличаване на потреблението. Такива могат да бъдат стимулите за износ. Държавата като предприемач може да играе по-активна роля на пазара, но това е въпрос на икономическа политика на правителството. Аз съм

на мнение, че в България има какво още да желаем, и то при обсъждането на вече поети ангажименти от страна на държавата.

- Понижение-то на кредитния

рейтинг на Франция, Австрия и Европейския фонд за финансова стабилност, но не и на Германия, и провалът на преговорите между Гърция и частните кредитори показва ли по какъв начин как ще се развият събитията в ЕС?

- Кредитният рейтинг е най-малкият проблем при сегашната ситуация. Дори си мисля, че и тези нива не са адекватни и остават високи. Проблемът е в пътищата за излизане от кризата. Имаше два етапа, като при техническия решаването на дълговата криза с печатането на евро от ЕЦБ трябваше да бъде преодолян много по-бързо. В момента няма как да бъдат убедени частните кредитори на Гърция, че трябва да загубят 70% от парите си, защото няма кой да ги компенсира. Никой не обръща внимание, че не частните гръцки банки, а кредитори от Германия и Франция са финансирали компании с гръцки дълг. Посланието в момента на гръцката държава към частните кредитни институции в южната ни съседка е: Извинявайте много, вие ни подкрепяхте и купувахте дълг, но сега просто си гледайте работата!

Българските банки по същия начин са ангажирани да изкупуват държавен дълг. Какво ще се случи обаче, ако утре държавата изпадне в тежка ситуация и поиска да го отпише? В крайна сметка държавата е регулаторът, но има нещо дълбоко несправедливо в подобен сценарий. Убеден съм, че трябва да се губи солидарно, а не само от банките. Най-голяма е печалбата на износителите, като 150 млрд. евро

Великите европейски банки да гледат и да се учат от България

Разлика от 3-4% между лихвите по депозити и по кредити е нормална



от гръцкия дълг се дължи на военни доставки – френски погводници и хеликоптери. Защо тогава трябва да се плаща солидарно? Не смятам, че в спасителния фонд трябва да участват ЕЦБ и държавите в ЕС, а всички, които са реализирали огромни печалби на тези пазари. Суверенният дълг се е котирал на EURIBOR плюс 200 базисни точки и печалбата на банката е 3% на годишна база, докато сега ѝ се налага да отпише 70% от дълга! Не съм съгласен единствено кредитните институции да понесат загуби от държавните дългове.

- Докъде може да стигне регулацията на пазарите?

- Регулацията на финансовите пазари трябва да е рамка. Смятам, че българската банкова система е един от примерите за много консервативен подход, който предпазва кредитните институции от сериозни проблеми. Капиталовите изисквания на Базел III, които Базелският комитет за банков надзор в момента се опитва да въведе, при нас действат от години. У нас средният ливъридж в отношението на собствения капитал към общия обем на активите на банковата система е 1:10, докато в САЩ беше 1:60 и 1:100, а в Европа е 1:20 и 1:30. Да, капиталът е голям, но рисковете стават още по-големи, а аз говоря за трети експозиции, а не за деривативи и всичко останало, при които нещата са придобили катастрофални размери. Точно затова се срутиха такива колоси като Lehman Brothers.

За мен една рамка е консервативна, ако регулира ливъридж, капиталова адекватност и минимални задължителни резерви (МЗР). Само че средната капиталова адекватност в България е 13-14%, а в Европа около 5-6%. Средното ниво на МЗР на нашата страна е 10%, а в ЕС – 5%, а минималната капиталова адекватност на българските банки е 12%, а в ЕС – 6%. По Базел III европейските финансови институции трябва да достигнат 9% ливъридж, т.е. 1:15 през 2015 г., а в българската банкова система дори сега съотношението

е под 1:10. Великите европейски банкери да гледат от българската централна банка и да се учат! Това е моето послание към тях.

Стимулите за износ може да са пазарен импулс в кризата

** ливъридж (на английски: leverage - "лостов ефект") - възможност за инвеститорите да използват заеман капитал като допълнително финансиране към вече инвестирани средства*

© ВИКТОР АЛЕВИ

ПЕТЪР ПЕШЕВ,
ИП „Бултренд Брокеридж“

2011-та година премина под знака на революцията в арабските страни, земетресенията и огромните вълни цунами в Япония и последвалата авария в атомната централа във Фукушима, и не на последно място кризата с европейските дългове, която кулминира през последното тримесечие на миналата година. Тези събития натежах на представянето на капиталовите пазари по света и на тях се дължи спадът в борсовите котировки.

Централна и Източна Европа

Акциите в страните от Централна и Източна Европа не бяха на почит през миналата година, съдейки от представянето на борсовите им индекси. Капиталовите ценни книжа в Унгария, Полша, Чехия, Русия, Украйна, Словения, Литва, Естония, Сърбия изтриха между 20 и 45% от пазарната си оценка, докато българският SOFIX изгуби по-скромните 11%, като от страните от Нововъзникваща Европа единствено борсите в Рига и Братислава се справиха по-добре със спад от 6%. В повечето от изброените страни обаче 2010-та година бе година на двуцифрени борсови ръстове, докато БФБ понижи пазарната си оценка и през 2010-та година.

Най-големи разпродажби претърпяха фондовите пазари в Кипър и Гърция. Фискалните проблеми на двете държави доведоха до изтегляне на средства от акции. Подобно на тях, страни с проблемни държавни финанси като Италия, Португалия и Испания отчетоха по-скромни понижения, съответно от 25,2, 20,4 и 15,2%. Друга спасявана страна от международните финансови институции - Ирландия, се справя изненадващо добре с проблемите и като че ли Келтския Тигър се съвзема. В резултат ирландските акции отчитат годишен ръст, макар със скромните 0,6%. Бързо растящите икономики на Бразилия и Мексико не успяха да предпазят борсите си от спад, макар той да бе по-скромен спрямо средния спад за ЦИЕ.

На развитите фондови пазари, ситуацията бе по-спокойна. Акциите в Германия, Англия и САЩ се представиха по-добре от тези в ЦИЕ и развиващите се страни.

Тази година
ще е динамична
за борсовата
търговия

България

Индекс	31.12.2010	31.12.2012	%
BGREIT	43.4	51.3	18.2%
BG40	114.7	113.69	-0.9%
SOFIX	362.4	322.1	-11.1%
BGTR30	303.5	264.5	-12.9%

Борсата в София бе заразена с негативизма на международните капиталови пазари и не успя да завърши годината с ръст. Меродавните индекси SOFIX и BGTR30 регистрираха годишен спад от малко над 10%, докато имотният индекс BGREIT добави 18,2% на пук на всеобщия спад на пазара. Акциите на няколко дружества, инвестиращи в имоти, регистрираха отчетлив ръст. Търсенето при тях е породено от добрата дивидентна доходност и от простотата при определяне на справедливата стойност на компанията, оценявайки ликвидационната стойност на активите от инвестиционния портфейл. В основата на поскъпването на индекса стоят книгата на „Адванс Терафонг“, „Фонд за недвижими имоти България“, „Булленд Инвестмънтс“ и „Еларг Ф33“.

Пазари

Инвеститорите виждат светлина в тунела единствено при тези дружества, като ги считат за остров на стабилност за техните вложения в капиталови ценни книжа.

Приватизацията на „Булгартабак Холдинг“ и държавните дялове в „ЕВН България Електроснабдяване“ и „ЕВН България Електроразпределение“, както и увеличението на капиталала на „Еврохолд България“ и „ЦКБ“, са по-важните събития от годината, случили се на Българска фондова борса. Дружествата от групата на „ЕВН България“ се превърнаха в публични компании през месец декември 2011-та година в резултат на приватизацията на 33% държавен дял. Купувач на почти всички акции се оказа австрийският мажоритарен собственик в лицето на ЕВН, тъй като именно от компанията майка бяха готови да платят най-висока цена на проведения аукцион. Най-вероятно дружеството ще бъде отписано от публичния регистър и ще постави рекорд за най-кратък период, в който е било публично компания.

Тъмно петно в приватизацията остави краткият срок, в който бяха одобрени проспектите от Комисията за финансов надзор и

2012 - Какво да очакваме?

ЯНУАРСКИЯТ ЕФЕКТ

Широко разпространено е вярването, че януари е важният месец за посоката на пазара през следващите 11 месеца от годината. От началото на годината е налице силно поскъпване на международните капиталови пазари, така че ако се вярва на януарския ефект, то 2012-та година ще е по-добра за пазарите на акции спрямо 2011-та.

Разбира се, изключения не липсват. През миналата година БФБ и международните борси преживяха бурен ръст през януари, само че дълговата криза в Европа не позволи на януарския ефект да се разгърне, като годината бе

слаба за повечето капиталови пазари по света.

КРИЗАТА С ПРАВИТЕЛСТВЕНИТЕ ДЕФИЦИТИ И ДЪЛГОВЕ В ЕВРОПА

Европейските лидери гружно се обединяват около политики по намаляване на бюджетните дефицити и дългове, така че ЕС и страните от еврозоната в частност да се върнат на картата на устойчивото и балансирано развитие. Мерките по ограничаване на държавните харчове обаче вкараха не една страна в низходящата спирала на рецесията и депресията. Страни като Гърция, Испания и Португалия са само част от примерите, в които ограничените политики водят до

ПОД НАТИСК

Светът

© РОЙТЕРС



На франкфуртската борса стартираха 2012 г. с надежди за ръст на пазара

фактическият аукцион, на който се извърши самото разгръщаване. Брокерите нямаха време да изготвят анализи и да запознаят своите настоящи и потенциални клиенти с възможността да участват в процедурата по публичното предлагане, иначе въпросителни относно борсовия метод на приватизация няма, тъй като купувач е този, който плати най-висока цена. Просто остана неприятното усещане, че чрез бързане се прави услуга на мажоритарните собственици от ЕВН, така че да не могат по-широк кръг от инвеститори да обмис-

лят в по-разумен срок участие то си в приватизацията. Иначе приватизацията през борсата доказва, че е най-бързият и прозрачен метод за разгръщаване. И през 2011 година българският капиталов пазар продължи да се влечи по дъното и не успя да предостави работеща алтернатива за финансиране на компаниите чрез емитиране на дълг или акционерен капитал. Няма развита гържаба по света без работещ капиталов пазар, така че той е основен индикатор за степента на напредналост в икономическо отношение на всяка страна.

ИНДЕКС		31.12.2012	%
ISEQ Overall -Ирландия	2 885.1	2 901.8	0.6%
S&P500-САЩ	1 257.6	1 257.6	0.0%
Mexican Bolsa IPC Index	38 550.8	37 077.5	-3.8%
OMX Riga-Латвия	393.5	371.2	-5.7%
SAX-Словакия	230.4	215.5	-6.5%
FTSE100-Англия	5 971.0	5 572.3	-6.7%
SOFIX-България	362.4	322.1	-11.1%
IBEX35-Испания	9 859.1	8 358.4	-15.2%
DAX-Германия	6 972.1	5 898.4	-15.4%
CROBEX -Хърватия	2 110.9	1 740.2	-17.6%
BET-Румъния	5 268.6	4 337.0	-17.7%
Bovespa-Бразилия	68 952.4	56 754.1	-17.7%
BEL 20 -Белгия	2 578.6	2 083.4	-19.2%
PSI-Португалия	2 722.0	2 167.4	-20.4%
BUX-Унгария	21 327.1	16 974.2	-20.4%
WSE WIG Index-Полша	47 489.9	37 595.4	-20.8%
RTS-Русия	1 770.3	1 381.9	-21.9%
ISE100-Турция	66 004.5	51 266.6	-22.3%
BELEXline-Сърбия	1 282.7	977.2	-23.8%
OMX Tallinn-Естония	698.4	531.2	-23.9%
FTSE MIB30-Италия	20 173.3	15 089.7	-25.2%
PX index -Чехия	1 224.8	911.1	-25.6%
NSEL 30 Ns -Литва	409.7	298.8	-27.1%
SSE index-Словения	850.4	589.6	-30.7%
ATX-Австрия	2 904.5	1 891.7	-34.9%
PFTS-Украйна	975.1	534.4	-45.2%
ASE-Гърция	1 413.9	680.4	-51.9%
Cyprus Stock Exchange General Index	1 055.2	295.9	-72.0%

Източник: Блумбърг, БФБ

спад в икономическата активност и заетостта. От друга страна, поданиците в тези гържави отдавна живеят над възможностите и е нормално да се разделят с част от „завоювания“ незаслужено висок жизнен стандарт, докато намерят новото си нормално състояние. Пазарите отказват да ги финансират евтино, а кредиторите от МВФ и ЕС (макар Испания още да не е „спасявана“ от тях) налагат тежки икономии, които ги плъзгат по низходящата спирала.

Високата безработица е опасен феномен, който освен го деградиация на работната сила, води и до ръст в социалното недоволство, а то може лесно да бъде яхнато от екстремистки настроени политици. Унгария е много „свеж“ пример затова. Ако политическият екстремизъм залее Европа, то нищо добро не ни очаква.

В този ред на мисли, бюрократична Европа се нуждае от реформи и

стимулираща парична политика на Европейската централна банка.

ВЛИВАНЕТО НА ЛИКВИДНОСТ ОТ ЦЕНТРАЛНИТЕ БАНКИ

Централните банки на САЩ, Великобритания, Япония и ЕЦБ показаха, че ще продължават да наливат милиарди долари, паунди, йени и евро в икономиките и да поддържат ниски лихви, докато не видят трайна тенденция на ръст в заетостта и икономическата активност като цяло.

Макар ЕЦБ да не монетаризира дългове в степен, в която останалите три централни банки го правят, купувайки ДЦК за стотици милиарди евро на вторичния пазар, тя намери механизъм, чрез който да влее ликвидност. Той в крайна сметка ще доведе до подобни резултати, все едно ЕЦБ купува гържавни дългови книжа на вторичния пазар. Централната банка на страните от еврозоната предостави тригодишни нисколихвени заеми

на търговските банки в страните членки, с които пари, най-вероятно, трезорите ще закупят от поевтинелите облигации на гържавите от периферията на Стария континент (с изключение на безнадеждните гръцки ДЦК), с което ще вдигнат цената им (т.е. ще намалат доходността до надежа при тях) и едновременно с това ще отчетат добри печалби от инвестициите и ще подобрят капиталовата си база.

Твърдата решимост на въпросните централни банки да се борят с рецесията, пък дори и цената да е висока инфлация, кара инвеститорите да купуват активи - от акции, ценни метали и борсово търгувани стоки, до имоти и предмети на изкуството. От тази гледна точка 2012 година най-вероятно ще е положителна за ценовата динамика на борсово търгуваните активи, в частност акциите.

Оракулът от Омаха

30 съвета от Уорън Бъфет - Как да вземем правилните решения за инвестициите си

АЛЕКСАНДЪР ДРАЙШУ

Изминалата 2011 година постави инвеститорите пред множество препятствия – проблемите в Еврзоната, променливите сигнали от борсите по света, различното развитие на икономиките и пазарите на труда. Много решения, макар и подплатени от стабилна логика, не доведоха до желаните печалби. Златото достигна най-високата си цена за всички времена, а швейцарският франк постави максимален курс спрямо еврото, за да защити икономиката си. Това ни изправя пред въпроса как да се справим по-добре през 2012?

Гаранция за страхотни печалби няма. Но третият най-богат човек в света Уорън Бъфет със сигурност има няколко добри съвета, които е натрупал от опита си през годините. Оракулът от Омаха няма нужда от представяне, нито неговата компания Бъркшайър Хатуей, но сега солидни печалби на инвеститорите си. Преминал успешно през не една криза, с течение на времето Бъфет си изгражда имиджа на човек, който не се страхува да взема различните решения и да върви по свой собствен път. Почти винаги със солиден успех. Ето защо ви представяме 30 избрани негови цитата, които са показателни за следваните от него принципи при инвестирането. Залагайки винаги на компании, които познава добре, както и на бизнес модели, които разбира, неговите решения се базират на логика и на доверие към реалните икономически стойности.



Ексцентричният милиардер хапва сладолед преди общото събрание на компанията си в Омаха м. г.

1. Правило номер 1: Никога не губи пари. Правило номер 2: Никога не забравяй правило 1.
2. Рискът идва, когато не знаеш какво правиш.
3. Широка диверсификация е нужна само когато инвеститорите не знаят какво правят.
4. Ако се намерите в протичаща лодка, енергията, вложена в преместването на друг плавателен съд, е вероятно да е по-продуктивна, отколкото енергията, използвана за закръпването на мечовете.
5. Времето е приятел на прекрасните компании и враг на средностатистическите.
6. Инвеститорът от днес не печели от вчерашния растеж.
7. Цена е това, което плащаш. Стойност е това, което получаваш.
8. Любимият ни инвестиционен хоризонт е завинаги.
9. Винаги съм знаел, че ще бъда богат. Не мисля, че дори и за минута съм се съмнявал.
10. Ако бизнесът върви добре, курсът на акциите в крайна сметка го следва.
11. Ако сте от най-щастливия един процент от населението, тогава дължите на човечеството да помислите за останалите 99%.
12. Нужни са 20 години за създаването на добра репутация и само 5 минути за разрушаването ѝ. Ако се замислиш върху това, ще вършиш нещата различно.
13. Повечето хора започват да се интересуват от акции, когато всички други вече го правят. Правилното време да се заинтересуваш е, когато никои друг не го прави. Не може да купуваш това, което е популярно, и да очакваш да се справиш добре.
14. Никога не се надявай да направиш добра продажба. Гледай цената за закупуване да е толкова атрактивна, че дори и средно добра продажба да носи добър резултат.
15. Гледай на флукуациите на пазара по-скоро като на свой приятел, отколкото на свой враг; печели от лудостта, а не участвай в нея.
16. Купувай само това, което би бил абсолютно щастлив да задържиш, ако пазарът затвори за 10 години.
17. Бизнес колежите поощряват сложните действия повече от простото поведение, но простите действия са по-ефективни.



Със съпругата си Астрид на конференция в Сън Вали

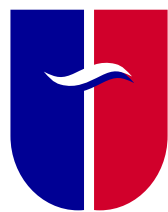
18. Нямам угризения на тема пари. Възприемам парите си като сериозно количество претенции към обществото, които бих могъл да предам. Все едно имам голямо количество листчета, които мога да превърна в потребление [...] Аз не използвам кой знае колко от тези ... Няма нищо материално, което да искам кой знае колко. Когато жена ми и аз починем, ще дам практически всичките си права за претенции за благотворителност.
19. Аз не търся 7-футови препястствия, които да прескачам: търся 1-футови, през които мога да претяпя.

20. Ако миналото беше всичко в тази игра, то най-богатите хора щяха да са библиотекарите.
21. В света на бизнеса задното стъкло винаги е по-чисто от предното.
22. Добре е да се навърташ около хора, които са по-умни от теб. Избери си партньори, чието поведение е по-добро от твоето и ще се понесеш в тази посока.
23. Чак когато се появи течение,

виждаш кой всъщност е плувал гол.

24. Трябва да свършиш само няколко неща добре през живота си, стига да не ги объркаш прекалено много.
25. Защо да не инвестираш целия си капитал в компании, които наистина харесваш? Както е казала Мей Уест – „Прекалено много от нещо хубаво може да бъде прекрасно“.
26. Когато мениджърски екип с репутация за блясък се заеме с бизнес с репутация за лош бизнес модел, то тогава репутацията на бизнеса остава непроменена.
27. Сякаш има някаква перверзна човешка черта, която кара човек да прави простите неща сложни.
28. Колкото по-умни са журналистите, толкова по-добре за обществото. До някаква степен хората четат пресата, за да се информират, а колкото по-добър е учителят – толкова по-добре за учениците.
29. Трябва да правиш нещата, когато се появи възможност. Имал съм периоди от живота си, през които съм имал доста идеи, но също така и дълги сухи периоди. Ако другата седмица имам идея, ще направя нещо. Ако не - няма да направя абсолютно нищо.
30. Винаги се забавляваме повече с процеса, а не толкова с резултатите.





MKB Unionbank
Специално за теб

Ипотечният кредит
Е ВАЖНО ДА БЪДЕ
с прозрачно
изчисляване на лихвата

Ипотечен кредит Домът

Заповядайте да го обсъдим с
нужното внимание в МКБ Юнионбанк

- Прозрачно изчисляване на лихвата за целия период
- Фиксирана лихва 6,90% в евро за първата година с пакет Удобство+
- Възможност за финансиране до 90%
- Безплатни застраховки Живот и Имот

ГПР – 7,84% при 30 000 евро и лихвен процент 6,90% за 20 години: обща дължима сума 58 074,74 евро, месечна вноска 232,62 евро.



Гаранция срещу риск

ПЕТЯ СТОЯНОВА

За деветте месеца на миналата година брутният премиен приход, реализиран от живото-застрахователните компании, е 174 970 хил. лв. Спадът е 0,1% на годишна база. Най-голям дял от бизнеса заема застраховката „Живот“ и рента – 74,3%, докато 7,4% се дължат на застраховка „Живот“, свързана с вложения в инвестиционен фонд. Изплатените претенции от живото-застрахователните компании възлизат на 67 879 хил. лв., като намалението за година е 3%. Размерът на брутните технически резерви, заделени от гружествата към 30 септември, нараства с 12,9% и достига 617 619 хил. лв.

Дълги години живото-застрахователният пазар функцио-

нираше в сянката на общото застраховане. През последните две десетилетия на преход и при сегашната криза трудно си проправя път бизнес, чиято основна цел е да се грижи за бъдещето на клиентите. Много от тях сключват застраховка „Живот“ като задължително условие само в случаите, когато взимат ипотечен или друг вид кредит. Застрахователната сума в такива случаи е в размер, който покрива единствено задължението при настъпване на трагично събитие. Хората не оценяват възможностите на живото-застрахователните продукти като форма за спестяване. Много от младите хора не са информирани, че за тях премията по живото-застрахователните продукти е по-ниска, отколкото при по-възрастните

Застраховката „Живот“ предоставя сигурност за вложения капитал, но българинът отделя едва по 30 лева на година

клиенти. Застраховката „Живот“ се сключва за определен период, като през него разходът е постоянен. За по-възрастните са подходящи продукти с дълъг период и възможности за спестяване, което да гарантира спокойните им старини.

Масовата представа е, че застраховането се отнася само до личния автомобил. Степената на проникване на пазара на животозастраховане у нас е незначителна дори в сравнение със страните от Централна и Източна Европа. В Полша например, чието население е шест пъти по-голямо от това на България, има десет пъти по-висока степен на животозастраховане.

Къде сме ние

Докато през 2011 г. в общото застраховане се случиха важни събития като въвеждането на електронна полица по застраховката „Гражданска отговорност“ например, в животозастраховането не се забелязват промени.

Застрахователното проникване, което представлява отношението между брутният премиен приход в животозастраховането към БВП, остана на ниското си ниво. През 2008 г. то беше 0,417%, през 2009 г. - 0,339%, а през 2010 г. - 0,353%. Разликата между България и Европа, що се

отнася до показателя „застрахователна плътност“, е „космическа“. Парите, които отгеля българинът за застраховка „Живот“, са между 29,70 и 36,90 лв. В нея се отразяват намаляващото население на страната, финансовите възможности и платежоспособността на клиентите. В ЕС положението е много по-различно. Европейецът харчи средно по 1879 евро годишно за застраховки. В тази сума влизат 1147 евро за животозастраховане, 550 евро за общо застраховане - каско, „Гражданска отговорност“ и застраховка „имущество“.

Самостоятелното решение за закупуване на застраховка „Живот“ е трудно, затова в сектора са убедени, че разпространението на тази полица е отговорност на компаниите. Тяхната роля е да убеждават клиентите в предимствата на животозастраховката. Таня Тошева от компанията за маркетингови изследвания GfK България цитира данни от проучване на дружеството, от които става ясно, че за 27% от анкетираните застраховката е твърде скъпа, други 22% смятат, че нямат нужда от този продукт, а 16% не са се замисляли изобщо за нея. Според Тошева този факт може да означава, че хората не знаят какво им носи тази полица, а в съзнанието на българите застраховката се асоциира с риск.

Инвестиция в бъдещето

Повечето хора нямат застраховка „Живот“, а действително се нуждаят от гаранции за бъдещето. Животозастраховането се намира на едно от последните места в техните приоритети и много трудно могат да бъдат убедени в ползите от сключването на такава полица. Животозастраховането е един от най-модерните продукти с гарантирана доходност за дълъг период от време и сигурност за вложения капитал. Няма съмнение, че клиентът, който е сключил полица за 20 или 30 години, ще получи парите си независимо от колебанията на фондовия пазар и общата икономическа ситуация.

Данъчните облекчения също са начин, по който гържавата да мотивира гражданите да поемат отговорност за себе си. Много от клиентите знаят за ползата при сключване на полица „Живот“. С вноските по застраховка „Живот“ се намалява годишната данъчна основа. За да достигнат по лесно до крайните клиенти застрахователите си сътрудничат с банките, но банковото посредничество заема само 15% от бизнеса. Останалата част се покрива от традиционния канал на агентите.

Плащаме най-много за здраве

Осигурителни или застрахователни дружества трябва да са частните здравни фондове? Това беше тема на спор между представители на академичната общност и застрахователни компании на кръгла маса, организирана от Висшето училище по застраховане и финанси. Проф. д-р Йордан Христосков, бивш шеф на НОИ, смята, че едно от най-добрите решения е да се запази НЗОК и възможностите за допълнително здравно осигуряване по линия на акционерните дружества с един предмет на дейност. Той предлага и създаването на специализирана система за здравна защита на неосигурените. Проф. д-р Евгения Делчева от УНСС също подкрепя тезата за нуждата от частни здравно осигури-

телни фондове. Според изчисления към 2008 г. България е на първо място в Евросъюза по най-високи разходи за здраве като процент от БВП. Данните на Световната здравна организация показват, че публичните разходи за здраве възлизат на 56%, докато средното ниво в ЕС е над 70%. Това означава, че в най-бедната страна от ЕС гражданинът бърка най-дълбоко в джоба си за здравни услуги, а равнището на публично финансиране е твърде недостатъчно, коментира проф. Делчева. Затова и частните здравни фондове могат да се явят алтернатива на неформалните плащания в системата.

По думите на Асен Христов, председател на надзорния съвет на

„Еврохолд“, „няма такава животна като здравно осигуряване, а навсякъде по света става дума за застраховане“. Затова той предлага влизането на големи финансови компании със сериозен капитал и строга регулация от КФН. „Ако се даде възможност на пазара да изникнат десетки и стотици дружества с малки капиталови изисквания, ще се върнем във времето на мутрите от 1995-1997 г., когато всеки квартал си имаше собствен застраховател, или по друг начин казано: всеки лекар – със здравен фонд, всяка медицинска сестра - с два - аргументира се Христов. - Сред предимствата на големите здравни застрахователи са контрол върху НЗОК. Ако гържавата сложи лимит

Николай Генчев, главен изпълнителен директор на Застрахователна компания "Уника":

Полицата е алтернатива на банковия влог



- Г-н Генчев, за десетте месеца на миналата година ръстът в животозастраховането е 1,3%, докато „Уника България“ отчита 32% увеличение на приходите. Каква е рецептата на успеха?

- За втора поредна година „Уника България“ отбелязва рекорден ръст на премиите приходи и се представя по-добре от конкуренцията. Изключителният успех се дължи на активна работа с различни канали за продажба, а развиваме и агентските си структури, които продават все по-добре. Няма тайна или специална рецепта. Целта ни е да бъдем максимално близко до клиента и да отговорим на неговите изисквания и предпочитания. ЗК „Уника Живот“ предлага гъвкави застрахователни продукти, които дават възможност клиентът сам да определи нивото на застрахователна защита, която желае да получи.

- Българинът харчи 30 лв. за застраховка „Живот“, а европейецът 1147 евро. Ще се промени ли скоро отношението към животозастраховането, което дори е тема табу в семейството?

- Темата за икономическата култура на българина и в частност за неговата финансова грамотност е банална. С годините наблюдаваме подобрене, но настоящата икономическа криза принуждава хората да купуват все по-малко застраховки „Живот“. Закономерно през последните няколко години делът на животозастраховането в brutните застрахователни премии в България се движи в границите около 15%. При свитото потребление е трудно да се увеличи т.нар. застрахователна плътност. Илюзия е да се заблуждаваме, че дори и след 20 години ще достигнем параметрите и нивото на развитие на пазара например в Австрия.

- Колко трябва да заделите от бюджета си човек, за да си направите дългосрочна застраховка „Живот“?

- При застраховките „Живот“ няма предварително фиксирана сума за застрахователна премия. Тя се определя в зависимост от покритието от рискове и финансовите възможности на застрахования. В цената на застраховката се отчита размерът на сумата, която клиентът желае да

му бъде изплатена при настъпване на застрахователно събитие, рисковете, а също така неговата възраст, здравословно състояние и начин на живот. Например ако клиент на 35 години желае да сключи спестовна застраховка „УНИКА Стандарт“ за срок 20 години със застрахователна сума 20 000 лв., ще трябва да предвиди 936 лева като годишна вноска или месечно 81,20 лв. При изтичане на срока на застраховката клиентът получава гарантираната сума от 20 000 лв. Полицата осигурява и изплащането на сумата на неговите близки при евентуална смърт в срока на застраховката, независимо от това каква част от премиите са внесени. Към гарантираните 20 000 лв. се добавя и доходът от инвестирането им през срока на застраховката.

- Кога българинът ще започне да цени живота си и да осъзнае необходимостта да се застрахова?

- Има парадокс – българинът цени най-много своя автомобил, след това жилището си и едва накрая живота си. У нас все още са недооценени предимствата на класическото дългосрочно спестовно животозастраховане, което е алтернатива на банковите депозити. Нивата на доходност са много добри, а рискът от покритие би осигурило финансово стабилност на наследниците. Освен това самата идея, че всеки един от нас е отговорен и следва сам да се погрижи за застрахователната защита на имуществото си, на собствената си къща, да подсили близките си, като застрахова срещу непревидени събития живота и здравето си, явно е много чужда и далечна на менталитета на българина. Все още у нас е разпространено едно ирационално очакване, че държавата винаги е длъжна да се погрижи за теб: да те лекува, да те компенсира за щетите от природни бедствия... Да си припомним ситуацията след наводненията преди няколко години. Това е част от стопанската ни народопсихология и обяснява недоразвитостта на родния застрахователен пазар и трудностите, през които той трябва да премине. Но да се надяваме, че следващото поколение ще преодолее стереотипите от миналото.



В ЕС

кое се покрива, а останалото да идва от застрахователя – хората сами ще правят 2% вноска, а компаниите ще следят много по-стриктно да не се пускат фалшиви направления и манипулации.” Другото предимство по гумите му е за държавния бюджет. „Ако цялото население на България над 18 г. - около 5,5 млн. души, плащат по 10 лв. на месец и това прави 120 лв. на човек, или обща сума около 700 млн. лв. на година, 80% от тях могат да се използват за намаляване на бюджета на НЗОК. От 2,1 - 2,2 млрд. лв. той може да падне до 1,6 млрд. лв.”, изчислява застрахователят.



Напоследък се направиха доста инвестиции в лозови масиви, но те се възвръщат поне за 7-8 години

ВИНОТО

ИЗГРЯВА НА ИЗТОК

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

За френската нация виното е капитал, който я характеризира по същия начин, както нейните триста и шейсет вида сирене или културата ѝ. То е напитка тотем, съответстваща на млякото на холандската крава или на чая, който английското кралско семейство пие церемониално, твърди френският културолог Ролан Барт.

Нито глобализацията, нито кризата, нито натискът на търговците или желанието на потребителите за по-ниски цени и до днес не накара френските винопроизводители да влошат качеството дотолкова, че да го превърнат

в евтина стока със съмнителна репутация.

Само кажете колко гавате за бутилка вино и няма да е трудно да намерите български „производител“, който да ви достави желаните количества на цена малко над себестойността на опаковката. Вода, спирт, захар, оцветители и ароматизатори и получавате каберне, мерло, шардоне, траминер. Затова и министърът на земеделието Мирослав Найденов обеща след приемането на новия Закон за виното и спиртните напитки да пием само вино от грозде. „Гаранция - Франция“ гали въпреки солидните глоби държавата ще съумее да сложи край на подобни порочни

Китай стана новият голям консуматор, турският ол инклузив се отваря за български доставки

ГОДИНА	КОЛИЧЕСТВО ПРЕРАБОТЕНО ГРОЗДЕ (ТОНОВЕ)
2009	182 000
2010	148 454
2011	161 500
ГОДИНА	ОБЩО КОЛИЧЕСТВО ПРОИЗВЕДЕНО ВИНО (ЛИТРИ)
2009	121 580 300
2010	102 972 900

Източник: Изпълнителната агенция по лозата и виното



Рафтовете на магазините изобилстват както от родни, така и от чужди марки

практики. Твърде далеч от истината обаче би било твърдението, че на българското вино истински е само етикетът. Защото конкуренцията и на вътрешния, и на външния пазар е огромна и

Всеки клиент е свободен да избира сред море от бутилки

Кризата не подмина винопроизводителите, но пък точно тя ги накара да гледат към нови хоризонти за продукцията си.

Диктатът на пазарите в Европа идва от старите производи-

тели на грозде и вино - Франция, Италия, Испания и Германия, както и от вината „Нов свят”, направени в САЩ, Чили, Аржентина, ЮАР, Нова Зеландия и Австралия. За да намери място на външните пазари, един български производител трябва да се пребори с тях. Затова много от нашите винени компании започват да насочват поглед към пазарите в Турция и Китай, които сега се отварят за гроздовия еликсир. Франция пак е първа и вече се ползва с име на основен гоставчик на вино в Азия и Китай. Италианските, испанските и германските вина допълват европейското предлагане. Вината „Нов свят” също навлизат с успех. България едва

сега отваря очи за този пазар, на който скоро се очаква годишната консумация да е поне по бутилка на всеки китаец, което означава над 1.3 млрд. шишета. Тенденцията за износ на вино към Турция също е сравнително нова, тъй като доскоро нямаше подобен интерес. Нейните курорти по морето се посещават от много западни туристи и те държат пакетите си инклузив да съдържат и такива напитки. Турция не се слави с хубаво вино, затова гоставчиците се насочват към нашите производители.

Русия е нашият разработен пазар за износ в голямо количество

но по отношение на качество и цена – най-добре е да продавате в Китай и Турция, твърдят български винопроизводители. Китайците започнаха да пият вино и така се отвори нова възможност за един продукт, който страда от свръхпроизводство по света. Целият винарски свят обаче е устремен напред и всеки производител търси начини да навлезе на тази територия. Във „Вини Сливен” неведнъж са посрещали гости от Китай, дошли на място да видят техните лозя и изби, да дегустират вино и да вземат малки количества, за да тестват пазара в родината си. Очакванията са от следващата гроздоберна кампания да завалят поръчки за Китай. От Изпълнителната агенция по лозата и виното (ИАЛВ) също съобщават, че от китайска страна са заявени сериозни намерения на пряко инвестиране във винопроизводството у нас. Някои от големите компании обаче казват, че за тях Китай е интересен само като пазар.

Винзаводът в Асеновград вече има опит на китайския пазар. Те първо установили лични контакти,

след което участвали в дегустациите на две международни винарски изложения в Шанхай и поръчките не закъснели. Азиатската страна дори предложила по-добри ценови условия за продуктите им. Ако в Европа продаваме по едно евро, в Китай достигнахме между 2 и 5 евро на бутилка, твърдят от винарната.

Регионалната лозаро-винарска камара „Тракия“ заедно с румънската камара на винопроизводителите и лозарите APVPVD в края на 2011 г.

спечелиха еврофинансиране за реклама в Русия и Китай

Общият бюджет на съвместната българо-румънска програма е близо 3,2 млн. евро, от които европейската субсидия достига 1,6 млн. евро, а останалите ще се осигурят от браншовите организации и малка част от националните бюджети на двете държави. През следващите три години винопроизводителите ще може да организират изложения и дегустации на своя продукция на двата големи пазара, стига българското правителство да каже „да“ на проекта.

Близо 85% от продукцията на „Винекс Славянци“ отива за износ и едва 15% са за вътрешния пазар, тъй като капацитетът на предприятието и производствените количества вино са твърде големи. Изнасят в Швеция, Полша, Русия, Белгия, Холандия, САЩ. Компанията все още няма експорт за Китай, защото не е намерила надеждни партньори, с които да работи. „Най-трудното за проникването на всеки един пазар е да откриеш хора, на които да се довериш. С вино трудно се прави пробив на нова територия, тъй като има утвърдени



Очакванията за рекоатата тази година са много добри, споделиха винари около традиционния си ритуал по зарязване на лозята

страни производителки и търговски марки.

Нужна е сериозна предварителна работа, за да се влезе в такава ниша

при положение, че много други искат да продават там. Но винаги е по-лесно да те отстранят от един пазар, отколкото да те допуснат на него”, предупреждава Георги Жеков, който е финансов мениджър на „Винекс Славянци”. При „ЛВК

Винпром” - Търговище” съотношението е обратно: близо 80% е за вътрешния пазар, останалото е за износ. Концепцията им години наред е била свързана с продажби в страната, сега искат да увеличат експорта, но вече е много трудно. „Цените са по-добри навън, но липсата на традиция да изнасяме сега ни спъва, защото първо ще строим Айфеловата кула”, казва изпълнителният директор на предприятието Петко Матеев.

Успешните компании във винарския бранш твърдят, че не са рязали заплати, а при постигнати резултати дори дават бонуси.



© КРАСИМИР СВРАКОВ

Инвестициите също не са спрели, но всеки лев се влага с ясна цел за възвръщаемостта, която той ще донесе. Прави се технологично обновление на производствените мощности, инвестира се в лозята. За да се гарантира по-висок добив и по-качествена реколта, някои производители вече въвеждат капковото напояване. Има и такива, които се насочват към отглеждане на биологично грозде, тъй като на Запад се отваря пазар за биовино. Поради по-високите изисквания то е и на по-добра цена.

Друг шанс за производителите е виненият туризъм

който да включи в своите маршрути малки и големи изби, които в съчетание с дегустации, културни специалитети, исторически забележителности и фолклор ще се превърнат в истинска атракция за туристите. Резултатите ще станат още по-осезаеми, когато тези маршрути се включат към европейската система за предлагане на винен туризъм. От агенцията по лозата и виното вече са установили пряка зависимост между популяризирането на българското вино и ръста на износа.

Все по-изискана става продукцията на българските изби. Да се произвежда бутиково вино, вече е въпрос на престиж. През последните години в страната непрекъснато се появяват нови малки изби – всички те са с амбиции да завоюват място най-високо на рафта. Някои успяват да излязат на световния пазар с отлично качество, други все още не са наложили марките си. Бутиковото производство се сочи като най-бързо развиващия се сегмент в сектор вино, твърдят от ИАЛВ.

Печалбите във винарския сектор идват трудно, всичко става много бавно, с малки стъпки всеки ден. Трябва ноу-хау, търпение и опит, затова в този сектор няма бързи пари. Сериозен труд и цял комплекс от фактори стои зад това, клиентът да избере конкретна бутылка вино от рафта.

На Запад има свръхпроизводство на вино. В хипермаркетите у нас ще откриете много предложения от внос на твърде ниски цени, което е сигнал, че качеството в бутилките е подценено. Всеки търговец иска да купи за центове и да продаде за евро. Затова войната между производители и търговци по отношение на цените продължава.

Българските вина вече пробиват в Китай

В цифри

✓ За първите девет месеца на 2011 г. количеството изнесено вино е 34 246 321 литра

✓ За същия период вносом възлиза общо на 3 054 964 литра

Източник: ИАЛВ

Ирина Сидерова, мениджър във „Вила Любимец“: Пътят за връщане на инвестициите е бавен и трънлив

- Госпожо Сидерова, какво ще е виното на „Вила Любимец“ от реколта 2011?

- Заради засушаването през септември набрахме по-малки количества, но пък качествените показатели на гроздето бяха повече от отлични. Суровина с толкова високо качество е предпоставка за формиране на силни и запомнящи се вина. Затова предложенията на „Вила Любимец“ ще са интересни, разпознаваеми като стил и с безкомпромисно качество.

- Какво вино се търси?

- Основното търсене е в не толкова високата ценови сегмент. Виното не е продукт от първа необходимост, а допълнение към трапезата. Поради това масовият потребител отделя значително по-малко средства за подобно „допълнение“, често търсейки по-голямо количество за определена сума. По-динамичен е пазарът в търговските вериги, супермаркети и квартални магазини и основните количества се реализират там. Важно е да отбележа обаче, че се забелязва интерес към нови вина. Факт е, че продължават да се появяват нови винарни с добър продукт, а утвърдените производители също се развиват. Продължава възходящата тенденция на внос от цял свят. Често клиентите са объркани в многообразието от производители, етикети, реколти, сортове. Подобно е положението в Централна Европа, където има свръхпредлагане от Южна Америка, Южна Европа и цените слизат до немислими преди години нива.

- Къде изнасяте и какъв е диктатът на пазарите върху вашата стратегия за продажби?

- Имаме успешен износ през последните две години за Турция, Полша и страни от Централна Европа. Поради трудната икономическа ситуация търсим експортни контакти в нови направления. Опитът показва, че за да имаме пробив на нови пазари, е нужна и подкрепа от страна на държавата.

- Какъв отпечатък сложи върху бранша членството в Евросъюза – позитиви и негативи?

- Присъединяването към ЕС има своите положителни ефекти – опростиха се процедурите за движение на суровини, стоки и хора, станахме част от един голям общ пазар. Разбира се, появиха се и негативни ефекти. Когато стартирахме бизнеса си, започнахме с внос на посаден материал от европейски производители. След неколкогодишна грижа се оказа, че част от засажените лозя имат болести, които не са съществували преди отварянето на пазара и могат да се третират успешно с препарати за растителна защита отново на европейски производители. Така повторно станахме клиенти на големите концерни. Българските вина се конкурират на европейския пазар с вина от страни, в които гроздопроизводството е подпомагано от държавата – и второ, подпомагано е с евросубсидии, които са в пъти по-големи от получаваните от българските производители на грозде.

- Имате ли достатъчно собст-

вени лозови масиви?

- Да, лозята, които имаме, са достатъчни за нашето производство. Грижим се за 3700 гка – всички в плодоговане. Работим и по няколко програми за реструктуриране с цел разнообразяване на сортовата структура. Предстои да увеличим нашето стопанство с над 1800 гка нови лозови насаждения. Създадох се и продължават да се създават много нови масиви с помощта на еврофондове. Финансовата тежест все повече се пренасочва към поддържане на тези лозя в добро състояние и за дълъг период от време. Именно грижите по отглеждане на съществуващите лозя са посоката, в която следва да се търсят нови варианти за европодпомагане.

- Какви ниши виждате за развитие на винопроизводството или на отделни производители у нас?

- Има интерес към непознати за нашия пазар сортове, към купажни вина. Българският клиент е все по-малко традиционалист и все повече отворен, информиран и любопитен. Нараства и интересът към биовина, произведени от био грозде. Виждаме потенциал за работа в тази посока.

- Със средства по САПАРД бяха направени големи инвестиции в лозаро-винарския сектор, оправдан ли беше свръхоптимизмът, че от вино може да се печели много добре?

- Действително инвестициите през последните осем години бяха добър старт за много колеги. Оптимизмът е свързан с очакванията



Ирина Сидерова на дегустация на вината на „Вила Любимец“

– кой с каква „кошница“ е тръзнал. За повече от шест години работа в тази сфера мога да кажа, че от инвестиция в лозарството и винарството се печели трудно, пътят за връщане на инвестицията е бавен и трънлив. Вложените усилия започват да се възнаграждат едва след седмата-осмата година.

- На кои лоши практики се цели да се сложи край с новия закон за виното и може ли това да стане със закон?

- За почтените винопроизводители не е нужна подобна законова формулировка. За съжаление знаем и за недобри практики, които позволяват производство на винени сурогати от различни от гроздето суровини и незнани добавки с цел намаляване себестойността на продукта и извличане на максимални печалби. В случая стремежът е да се опази здравето на крайния потребител от вредни съставки с непредсказуеми последици. Освен това тези сурогатни напитки или втори, трети вина взимат немалка част от пазара на почтените участници в играта. Закон е необ-

ходим, но по-важно е осъществяването на контрол и налагането на ефективни санкции за нарушителите, както и възбрани за бъдещи злоупотреби.

- Коя е най-ниската цена за бутилка истинско вино от грозде, в което няма добавени вода, захар и спирт?

- Мога да коментирам цени на промишлено производство на вино от добре гледано грозде. При средните пазарни цени на гроздето от 2011 г. – 60 ст./кг за червеното и 80 ст./кг на бялото, при нормален рангеман, обработка и допълнителни материали, опаковка и логистика, бутилка качествено вино не може да струва по-малко от 5 лв. в магазина. В зависимост от начина на обработка и грижа за гроздето, от търсения резултат, отлежаването в бъчви и пр., вината стават по-сложни и индивидуални и за тях клиентът може да плати по-висока цена за различно качество.

- Какви са очакванията ви за 2012-а?

- Имаме планове за обновяване на продуктовата гама, за разви-

тие на търговската структура. Предстои трудна за бранша година – издръжката на лозята става все по-скъпа с всяка година – покачват се цените на горива, на препарати за растителна защита и торове, на труда, а, от друга страна, цената на крайния продукт върви надолу. В този контекст съм умерен песимист за развитието на пазара – очаквам лек спад в сравнение с 2011 г. във финансово отношение, за сметка на реализираните количества бутилки.

- Кое е най-доброто от виното на „Вила Любимец“?

- В края на 2011 г. поставихме началото на серия вина „Най-доброто от реколтата“ (Vintage Selection) с едно специално вино от сорт сира. Предстоят и други предложения с този етикет. Технологиите ни разработват интересни купажи от български сортове. Първото такова вино излезе на пазара отново в края на 2011 г. – „Перпера Булгара“, купаж от три сорта. Има много потенциал в работата с тях, тъй като дори и ние, българите, не познаваме добре типичните си сортове.



Paradise Center ще предлага много възможности за развлечения и забавления



МОЛОВЕ ДО

Свитото потребление накарало инвеститорите в търговски центрове да изчакат. През 2011 г. не бе открит нито един шопинг комплекс, но през 2012-а се режат няколко ленти

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Един мол не е просто комбинация от бетон, стъкло и желязо. Апетитът да се печели добре от високи наеми на търговски площи се оказва пагубен за много инвеститори. С днешна дата може да се каже, че май по-големите щастливци са не тези, които построиха бетонни мастодонти без прозорци, а онези, които не стигнаха до първа копка.

През 2012 г. излизат нови молове на пазара, след като през 2011-а не бе прерязана нито една лента. На 15 май т. г. врати ще отвори „Галерия Бургас“ – търговски център с около 36 хил. кв. м площ. Той ще е вторият

мол в града. Там ще са първите кина Cinema City за бургазлии, в него ще са представени нови международни марки, ще има голяма зона за развлечения и за хранене. Тази година и в София ще отворят врати два нови комплекса. Bulgaria Mall е с 33 хил. кв. м - на бул. „България“, при кръстовището с бул. „Тодор Каблешков“. Недалеч от него е и Paradise Center, който пък е с 80 хил. кв. м РЗП - на пресечката на бул. „Черни връх“ и ул. „Сребърна“ в кв. „Хладилника“. На покрива му ще има „Дисниленг“, развлекателен детски център, легена пързалка, фитнес зона на 4 хил. кв. м с басейн, 14 кинозали с оператор Cinema City, хипермаркет „Карфур“, места за отгих на цялото семейство... Обещанията са Paradise Center да е истински рай на потребителите.

Двигател на очакванията

Кое прави възможна появата на тези нови молове, при положение че търговията върви твърде слабо? „Има големи международни марки, които са с планове за експанзия в страната, и те търсят свободни площи в престижни локации. За да се привлекат клиенти, новите търговски центрове трябва да предлагат нещо различно от добре познатото



„Галерия Бургас“ отваря врати тази пролет



тепе” в Пловдив също не е розова. Инвестицията трябваше да е в размер над 65 млн. евро и с този проект компанията бе отличена от Агенцията за чуждестранни инвестиции със сертификат за инвеститор първи клас. Обектът обаче все още не е изграден, а междуременно българо-израелската фирма „Мелина” ООД спря да обслужва дълга си към австрийската „Инвест кредит банк”, след което трезорът придоби цялостния контрол. Сега недовършеният мол е в ръцете на група международни инвеститори, от които се очаква да рестартират осъществяването на проекта. По оценка на Forton, ангажирани с отдаването на площите под наем, локацията е добра, но проблемът е в това, че извън София търговските центрове се развиват трудно. Според Димитър Киферов концепцията на бъдещите търговски гиганти трябва да включва нещо ново, за да предизвика интереса на търговците, а впоследствие и на клиентите. За успеха е нужен отличен търговски микс, както и платежоспособна публика. В града на седемте тепета Mall Plovdiv работи сравнително добре, а „Галерия Пловдив” със своите 50 хил. кв. м все още не може да привлече достатъчно наематели и голяма част от него стои празна. Явно това са възможностите на пазара в града. При тази ситуация на мол „Марково тепе” няма да му е лесно да намери своя ниша, макар да е с около 18 хил. кв. м. Мястото на обекта не е добре избрано, тъй като е трябвало в сиенитните скали да се дълбаят четири подземни нива, което е отнело много време и е оскъпило строежа. Това забавяне обаче се оказва фатално, тъй като кризата дойде, а другите два мола го изпревариха с появата си. Ето защо всеки инвеститор предварително трябва подробно да проучи терена, собствеността, пазара, платежоспособността на потенциалните клиенти и дори техните очаквания.

Кризата показва, че преди да се строят места за пазаруване, е нужно да се инвестира в самата икономика, за да има повече средства

ПОИСКВАНЕ

го момента. Инвеститорите вече гледат за свежи идеи за развитието на обектите”, обяснява Димитър Киферов, мениджър „Търговски центрове” в консултантската компания за недвижими имоти Forton.

През 2011 г. нито един нов търговски център не бе отворен, тъй като кризата отрезви инвеститорите и промени намеренията им за проникване на пазара. Те станаха предпазливи в разходите и мнозина предпочетоха да замразят плановете си за откриване на нови магазини.

През 2008-а анализатори в сферата на недвижимите имоти изчислиха, че пазарът на търговски площи в България е под средното европейско ниво. Тогава по данни на Colliers International България у нас на 1000 души се падаха 15 кв. м при 170-180 кв. м в ЕС. Хора със свободни капитални видяха в това ниша и възможност за добри печалби, проектите започнаха да се множат, а инвеститорите повярваха, че в дяловата ръкавичка от новопоявяващи се молове ще се намери място и за още един. Така само за София има поне още 10 проекта, някои от които може и да не видят бял свят. В момента в столицата работят 5 големи търговски центъра - „Мол София”, „Сердика център”, „Сити център София”, „The Mall” и „Скай сити”. Има и групи

търговски комплекси с по-малка площ, но в някои от тях празните магазини и надписите „Ликвидация” създават усещане, че сте се качили на „Титаник”.

Бумът на изграждането на молове бе продукуван от стабилния ръст в оборотите на търговците от 2004 до 2008 г. Това създаде необходимост от добри търговски площи, но изведнъж в някои градове се получи пренастичане. Според данните на Forton в момента на 1000 жители в България се пада около 76 кв. м търговска площ в шопинг централите, което е госта по-малко в сравнение с подобно съотношение на Запад. Статистиката не включва магазините по централните търговски улици.

В страната

Варна разполага с пет големи мола – Mall Varna, Grand mall, Central plaza, Varna Towers, Pfohe mall, като последните три не можаха да се порадват на успех. Особено през зимата, когато туристите в морската столица са малко, всички молове имат слаб оборот. Русе също беше надценен, не се оправдаха очаквания, че като град край границата неговите шопинг центрове ще привличат сериозен приток от чуждестранни туристи.

Ситуацията с мол „Марково

за харчене. Когато населението е с ниски доходи, търговията закъсва.

Отрезвяване на инвеститорите

Първият извънстоличен търговско-развлекателен център Central Mall във Велико Търново фалира в края на 2011-а и мина под контрола на Алфа Банк. Той бе открит през 2006 г. и в началото е имал обнадяващо развитие, докато през 2010 г. приходите падат под разходите и се вижда, че комплексът със своите 33 хил. кв. м РЗП, от които 18,5 хил. кв. м търговска площ, върви към гъното. Твърди се, че проблеми с обслужването на кредита имат и собствениците на City Center Sofia, макар обектът да е с отлично местоположение. И там наемите падат, но въпреки това търговците търсят начин да напуснат. Под претекст, че ще прави ремонт, киното спря да работи. Неблагополучията не подминаха и множеството търговски центрове във Варна, които за кратко време израснаха високо над покупателните възможности на варненци. Rho Mall пръв се опразни от наематели. Varna Towers също изпитва сериозни трудности поради голямата пренаситеност от шопинг центрове в града. И никои от тези гиганти по площ не е за завидване по финансови резултати. В Русе има два мола, но и двата



Само отличното местоположение не е достатъчно за успеха на един търговски център

не са успешни, тъй като стоят наполовина заети. Стара Загора също се радваше на голям инвеститорски интерес, като реално работят два – „Галерия Стара Загора” с около 80% заетост и Park Mall, който е извън града. Оцеляването и на двата обаче не става лесно.

Трудностите, които изпитват повечето инвеститори в молове у нас, все още не са повод мол Sofia Souht Ring да се оттегли от инвестиционната карта. Плановете са да бъде открит през 2013 г. Той е с площ 70 хил. кв. м и ще израсне до IKEA, която е и непряк акционер в проекта чрез гръцкото дружество Fourlis (то гържи франчайз правата за мебелната верига за Балканите). Другият инвеститор е гръцката компания Danaos Development. Разчитат, че IKEA ще тегли клиенти натам. Но познавачите не му обещават безоблачно развитие.

Има очаквания австрийската Real4You, специализирана в строителството на търговски центрове, да рестартира плановете за Мега Mall в столичния жк „Люлин”. Предпазливост виждаме по отношение и на мол „Европа център София”. Инвеститорите „Агванс Пропъртис” ООД и германската ECE Projektmanagement, която е акционер в столичния „Сердика център” и управлява над 130 търговски комплекса в Европа, искат първо да усетят пулса на пазара.

Без лимит

Важно е как всеки проект започва – локация, стратегия за развитие на обекта, търговски микс. Проблемът на повечето шопинг центрове е в липсата на ключови наематели, които да са гръбнак на търговията в тях, обяснява Димитър Киферов.

Според наблюденията на консултанти в сферата на недвижимите имоти в столицата The Mall е с най-голяма посещаемост, но „Сердика център” привлича по-платежоспособни клиенти. Оборотите остават търговска тайна. Ако обаче един търговски комплекс не намери своята ниша и своите клиенти, той няма бъдеще. Фалитът го прехвърля в ръцете на банкните кредитори, които стават собственици на все повече недвижими имоти. Това създава допълнителен проблем за финансиращите институции, тъй като самите те не са специалисти в управлението на такива обекти. Доскоро консултантите сочеха „Местоположение, местоположение, местоположение” като златно правило за инвеститорите. Но вече се вижда, че когато има спекулативно натрупан капитал и шедрост от страна на банкните в отпускането на кредити, се задейства правилото The sky is the limit, според което няма невъзможни неща. Един мол може да се превърне в град под земята, да има ски писта при 40-50 градуса навън като в Дубай, в него може да се помести и

имитация на каналите на Венеция... Но за съжаление, реалностите сочат как не е далеч от истината шегата, че през зимата в България най-популярният мол е парацетамол.

Най-новата тенденция за моловете на Запад е да имат големи зони за отдих и развлечения

Димитър КИФЕРОВ, мениджър „Търговски центрове“ във Forton

Димитър
Кехайов,
мениджър на
„Сердика център“:

Конкуренцията расте, НО НЕ СМЕ В ПАНИКА

Близо две години сме на пазара и вече усещаме положителното развитие на нашия търговски център. Но това е свързано с много усилия както от страна на мениджмънта, така и от наемателите. Може да има много търговски центрове, но разликата е в начина на управление. Ние сме най-голямата фирма за мениджмънт на търговски центрове и затова резултатите са налице.

Не бих искал да подценявам конкуренцията, но не мога да кажа, че сме в паника. Подготвяме се за навлизането на други марки и на нови играчи, но успехът не зависи от площта, а от качеството на обслужване.

В икономиката има цикли и ако сега има спад, това не значи, че след 1-2 години нещата няма да се обърнат. Шопинг центровете продават стоки от леката промишленост, а не машини, коли, яхти. Дрехи, храни и услуги се купуват всеки ден, така че не виждам проблем за развитието на търговските комплекси.

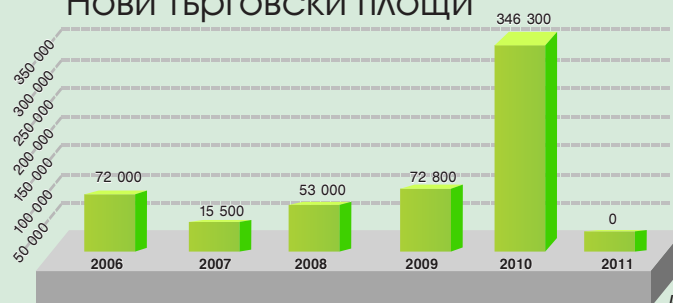
В сравнение със страните от ЕС България остава на последните места по търговски площи на глава от населението. Смятам, че ако всичко се обмисли и планира добре, един търговски център може да има успех, независимо че българите не са най-платежоспособните.

ПРОЕКТ	РЗП В КВ. М	ГРАД	СТАТУС
Bulgaria Mall	33 000	София	Строи се
Mega Mall	24 000	София	Изчаква
Paradise Center	80 000	София	Строи се
South Ring Mall	72 000	София	Строи се
Evropa Center	79 000	София	Изчаква
Galleria Varna	36 000	Варна	Строи се
Markovo Tepe	17 500	Пловдив	Строи се
Trimontuim Center	51 000	Пловдив	Изчаква
Sun City Center	29 000	Бургас	Изчаква
Strand Burgas	30 500	Бургас	Строи се
Galleria Burgas	37 000	Бургас	Строи се
City Mall Stara Zagora	20 900	Стара Загора	Изчаква
Mall Pleven	20 000	Плевен	Изчаква
Grand Plaza	37 500	Русе	Изчаква
Danube Mall	15 000	Русе	Изчаква

Проекти за търговски центрове

Източник: Forton

Нови търговски площи



Източник: Forton

В депото за енергийни проекти

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Отложи за утре това, което не си глъжен да свършиш днес. Това е едно от първите умения, които съвременните политици развиват, влязат ли във властта. Когато внезапно ни връхлети проблем с тока, когато газова криза блокира живота и парализира икономиката посред зима, власт и експерти се втурват „да гасят пожара“. Позабравените добри намерения и отложените проекти възкръсват, но когато ситуацията се нормализира, големите амбиции за сигурност и диверсификация на доставките минават пак в режим на изчакване. Такъв беше случаят с газовата криза през януари 2009-а. Тогава заговорихме за „Южен поток“, за „Набуко“, за междусистемните газови връзки с мрежите на съседите. И когато синьото гориво отново тръгна по тръбата, скъпите проекти пак

АЕЦ „Белене“, „Южен поток“ и „Набуко“ са в бъдеще време, а „Бургас-Александрополис“ остана в минало незапочнато

© ВИКТОР ЛЕВИ



По време на газовата криза през 2008 г. няколко дни страната ни получаваше гориво от гръцката станция в Стримонохори. Сега са заделени пари за стартиране на газова връзка

влязоха в чакалнята.

Втора атомна

За АЕЦ „Белене“ напоследък се сещаме или ако руската страна по един или друг повод ни напомни, или ако нормалният ритъм на електроподаването се разстрои. Стачката в мини „Марица-изток“ показва колко уязвима е системата при наличните мощности.

Правителството не смее да поеме ясен курс към осъществяване или отказ от проекта и откакто е на власт, ползва какви ли не начини, за да протака вземането на решение. Логиката е, че след като проектът е отлаган 30 години, значи може още да почака, щом няма форсмажорни обстоятелства, които да налагат незабавното му изпълнение.

Сагата започва с едно постановление на Министерския съвет от 20 март 1981 г. Предвидено е на площадката в Белене да се монтират четири реактора. В периода 1988-1990 г. са изпълнени около 40% от дейностите по изграждането на първи блок и е доставено 80% от основното оборудване. През 1990 г. след яростната съпротива на природозащитници проектът е замразен. През декември 2002 г. изненадващо кабинетът „Сакскобургготски“ реши да извади АЕЦ „Белене“ от фризера. Но вече десета година не се знае ще имаме ли втора атомна, макар с похарчените пари да можеше поне един неин блок да е влязъл

в експлоатация. Никой обаче с точност не може да каже колко струва дотук желанието и съпротивата за нова централа, но разходите продължават да се трупат. Така например правителството включи в решаването на задачата с много неизвестни и външен консултант, на който плати 2 млн. евро. Договорът между Българския енергиен холдинг (БЕХ), който е собственик на засега единствения инвеститор



Площадката на АЕЦ „Белене“ при откриването през 2008 г. Оттогава започна събарянето на старите съоръжения и изграждането на нови. За момента проектът е в изчакване

© АРХИВ

в АЕЦ „Белене“ – НЕК, и британската банка HSBC бе подписан през април 2011 г. В срок от два месеца трябваше да има отговор изгодна ли е за България бъдещата централа, да се направи и прогноза за електропотреблението на Балканите за 15 години напред. При определени условия, ако строител-

ството започне, консултантът дори ще получи и бонус от 0.95% от цената на проекта.

Отговорът на HSBC се забави много, но през ноември от руския в. „Комерсант“ научихме, че HSBC готви положително становище и предлага четири сценария за действие. Прег сп. „Икономика“ министър Трайков обясни, че дори становището на консултанта да е позитивно, то не решава въпроса с бъдещето на централата, тъй като цената не е договорена, а освен това ситуацията непрекъснато се променя. Всичко това обаче беше априори ясно, пита се защо трябваше да платим 2 млн. евро, ако въпросното „да“ не тежи достатъчно.

Цената на втора атомна остава неизвестна, ясно е само, че липсата на окончателно „да“ или „не“ на съоръжението струва твърде скъпо.

В играта на нерви на 22 юли м.г. „Атомстройекспорт“ обяви, че е подала иск срещу НЕК в Международния арбитражен съд за 58 млн. евро по свършена, но неплатена работа. От НЕК веднага отгово-

риха, че са готови с контраиск срещу руската компания за 61 млн. евро и през октомври 2011 г. НЕК го внесе в Арбитражния съд в Женева, след като руската компания не оттегли своя.

Изненадващо в началото на тази година Трайчо Трайков лансира идеята вместо АЕЦ „Белене“

да строим седми блок в Козлодуй, което щяло да ни излезе по-евтино. Според ядрените специалисти това означава направеното и платеното по проекта „Белене“ да се зачеркне и всичко да започне на зелено.

„Южен поток“

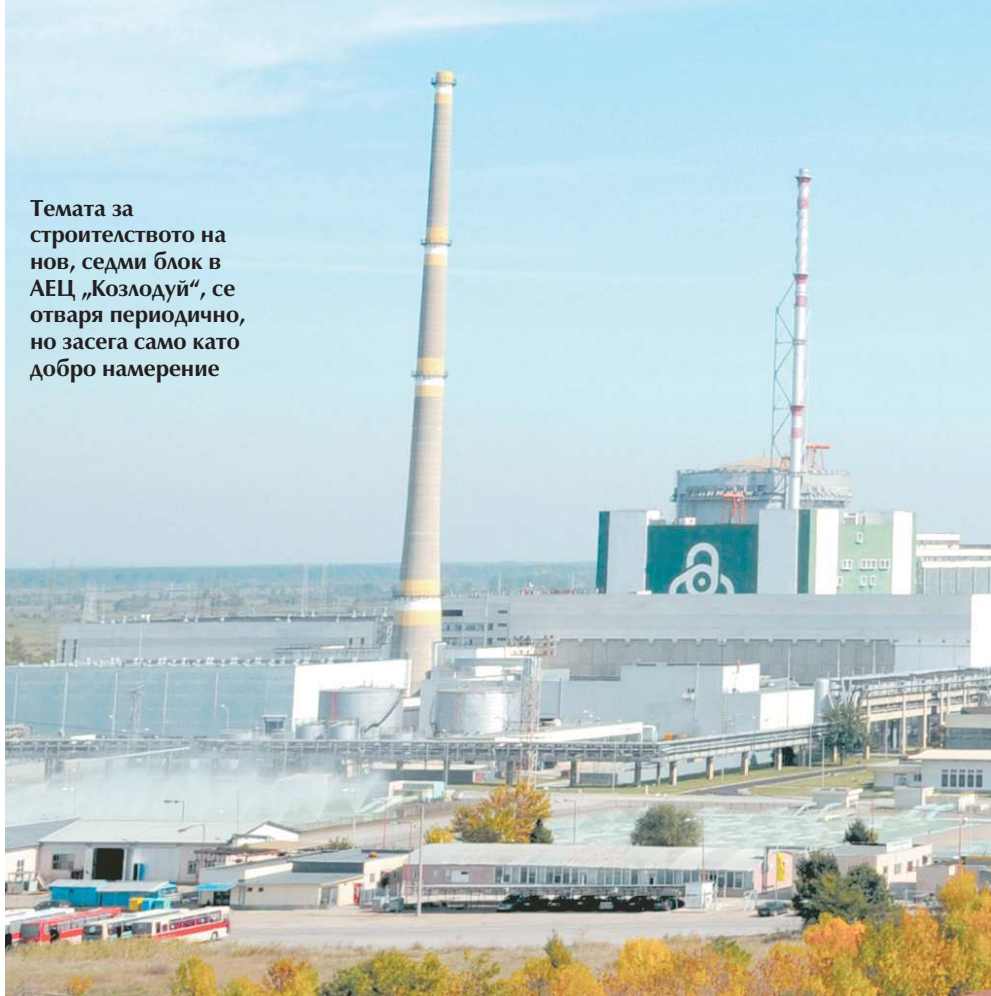
Газопроводът през Черно море остава едно добро намерение, по което видимо нищо не се случва, макар през юли 2010 г. да бе подгисана пътната карта за проекта „Южен поток“. В края на октомври 2010 БЕХ и „Газпром“ се споразумяха за проучване на трасето. На 13 ноември 2010 г. по време на посещението на руския премиер Владимир Путин в София бе учредено съвместното дружество за построяването на тръбата. Акционери в него са БЕХ и „Газпром“ с по 50% участие в капитала. Прег българските журналисти Путин обяви, че от „Южен поток“ България ще печели 2.4 млрд. долара от транзитни такси, но пропусна да уточни за колко години.

С времето всичко утихна, но най-изненадващо точно в навечерието на новата 2012-а руският премиер призова „Газпром“ да ускори изграждането на газопровода „Южен поток“ и то да започне още в края на тази година. Това стана ген-дѳва след като Турция гаде зелена светлина на Русия за преминаването на съоръжението през нейните териториални води в Черно море.

Разпоредването на Москва бе неочаквано и за министър Трайчо Трайков, който коментира, че позицията на Русия трудно може да бъде предвидена. „От години работим по „Южен поток“, а точно преди Нова година президентът на „Газпром“ Алексей Милер е казал, че съдбата на проекта ще зависи от това как ще се разберат с Украйна. Целта на „Газпром“ е да придобие украинската газопрепносна система. Така че там надлъгването продължава, използват се всички инструменти, в това число и картата „Южен поток“, обобщил Трайчо Трайков.

В крайна сметка Русия гържи

Темата за строителството на нов, седми блок в АЕЦ „Козлодуй“, се отваря периодично, но засега само като добро намерение



кляча към осъществяването на проекта и до голяма степен от нея зависи дали изграждането на газопровода ще започне.

Газови връзки

След газовата криза през 2009 г. Европейският съюз взе решение всяка страна членка да има поне дѳва алтернативни източника на газ и електроенергия до 2014 г., за да се избегнат проблеми в други подобни ситуации.

По проекта за газовата връзка с Турция очакваме скоро да бъде подгисан меморандум, с който да се поемат политически ангажменти за развитие и ускоряване на проекта, уточнил неотдавна министър Трайков. Тази междусистемна връзка ще бъде основана на техническите спецификации на „Набуко“. Проучват се възможностите за европейско финансиране на този проект за частта му на българска територия, като идеята е да се направи смесено предприятие с други гържави от Стария континент.

За останалите три връзки има осигурено съфинансиране от ЕС: за интерконекторите с Румъния

и Гърция съответно 9 и 45 млн. евро, а за този със Сърбия - 2.5 млн. евро, за предпроектно проучване и попълване на апликационна форма към Еврокомисията. Очаква се тази пролет да бъде направена първата копка на връзката с южната ни съседка и строежът да трае дѳве години.

„Набуко“ трябва да гоставя каспийски нефт в Европа през Турция, България, Румъния, Унгария и Австрия. Началото на строителството се планира за 2013 г., но поради липсата на осигурени гоставки на синьо гориво за тръбата изпълнението на проекта може да се забави. През януари т. г. министър Трайков участва в тристранна неформална среща за „Набуко“ между представителите на Румъния, Унгария и България. Така че продължава харченето на пари и по този проект с неясен край.

Нефтопроводът „Бургас-Александруполис“

От списъка с чакащите проекти правителството на ГЕРБ вече изключи един. Близо 17 години след зараждането на идеята за строеж



© WWW.KZNP.ORG

„Трансболкан Пайплайн“, в която България и Гърция държат по 24.5%, останалите 51% са на Русия.

Екологичният риск е същият като на всички подобни петролопроводни и на сочения за конкурентен американски проект „Бургас-Вльора“ (АМБО), който обаче тихомълком бе спрял приблизително по времето, по което в Атина гръмко се подписваше споразумението за Бургас-Александруполис. Така че още един енергиен проект отиде в забвение.

„Бях един от първите, които започнаха разговори за Бургас-Александруполис. Тогава икономическите анализи сочеха, че нефтопроводът е ефективен за България. По онова време плановете бяха част от петрола да се преработва във все още държавния „Нефтохим“, коментира Кирил Цочев, бивш вицепремиер и министър на енергетиката в кабинета „Виденов“. Впоследствие България стана само транзитираща страна, което лиши от смисъл нашето участие. За 30 млн. лв. транзитни такси годишно не е оправдано страната да поема излишен екологичен риск, а преди това да инвестира огромни средства в построяването на съоръжението.

Виждаме как времето лекува потребността от всеки енергиен проект, чиято реализация се проточи. Ако от нещо има остра нужда, под натиска на обстоятелствата то непременно се случва.

на петролопровода Бургас-Александруполис и над четири години след подписването на тристранното споразумение между Русия, България и Гърция за изграждането му, София взе решение да се оттегли от участие. Кабинетът обяви, че нефтопроводът не може да бъде реализиран според условията и финансовите параметри, заложи в споразумението. То предвижда акционерите да осигурят проектно финансиране за

тръбата, а „Транснефт“ да гарантира запълването ѝ с петрол. Анализ на банката Societe Generale показа, че проектът е икономически нецелесъобразен, освен това строителството на подобно съоръжение крие екологични рискове и се посреща негативно от населението, гласяха аргументите. Нашата страна ще плати 12.8 млн. лв. вноски за последните три години за участието си в Международната проектна компания

Все още не е ясна и съдбата на проекта „Южен поток“, в който акционер е Българският енергиен холдинг © АРХИВ





Янко Янев, програмен директор в Международната агенция за атомна енергия:

Бавенето е чиста загуба на пари

Много приказки се изприказваха за голям шлем, за руска инвазия и какво ли не още, а България продължава да няма държавна политика в ядрената област под формата на закон за атомната енергия (не закон за регулиране), който да определи дългосрочните намерения на държавата да използва и строи атомни централи. Като малка страна ние не можем нито технологично, нито финансово да управляваме целия горивен ядрен цикъл. Някоя голяма държава трябва да ни партнира, за да приема и преработва горивото, да обработва и съхранява отпадъците. Приемат се странни изисквания да съхраняваме високо активни отпадъци на наша територия и така поемаме ангажименти за бъдещите поколения да плащат скъпо и прескъпо за подобно хранилище, което нищо чудно да не можем да построим, но някой да излага консултантски пари.

Бавенето е чиста загуба на средства и по-добре да се каже „не“ на проекта „Белене“, ако

това е стратегията на тези, които вземат решенията. Поне е по-евтино! Но няма да мине много време и ние ще усетим липсата на мощен безвъзлероден източник на електроенергия, който може да ни сложи в друга категория страни и да ни помогне да изменим транспортната система, като преминем към електромобили например.

България още не е решила каква да е енергийната ѝ система: гали да разчита на чисти източници (ядрена енергия, ВЕИ - вода, вятър, слънце) и евентуално газ, или да продължи да гори сярата на Тракия, за да се прави електроенергия. Чувам даже намерения да се строят нови централи на лизнит. Ние се

Приемат се странни изисквания да съхраняваме високоактивни ядрени отпадъци на наша територия

плашим от петролопровода Бургас-Александруполис, но хич не ни пука какво се изхвърля във въздуха.

След катаклизмите в Япония сериозните страни въобще не смятат да променят политиката

си по отношение на атомната енергетика. Вижте ОАЕ, Полша, Виетнам, Турция, Малайзия, Йордания, да не говорим за Саудитска Арабия (20 нови реактора), Китай, Индия, Бразилия, Аржентина, Великобритания, Чехия, Словакия. големите САЩ, Русия, Франция не са и мръждали от ядрените си амбиции. Това, че Германия препотвърди едно предишно решение, а Япония преразглежда начина, по който използва атомна енергия, не смущава никого освен тези, които искат да затворят АЕЦ и да предложат друг бизнес на енергийния пазар. Германия обаче става зависима от руския газ, но може би точно това иска. Аз не виждам как немската икономика ще се преустрои без енергия. Германия се стреми да бъде хегемон и да управлява Европа икономически, но ние няма как да купим всичко, което се предлага, защото това са бъдещи идеи, бъдещи технологии, бъдещи взаимоотношения. Хората искат да знаят какво ще стане днес, утре и евентуално следващата година. Отговор на това не се дава, дават се само по-високи цени, субсидии на ВЕИ и обещания за щастие.

Богомил Манчев,
изпълнителен директор на „Риск инженеринг“:

Процедурите за нов ядрен блок траят години

Ако идеята на министър Трайчо Трайков вместо АЕЦ „Белене“ да се строи нов блок в АЕЦ „Козлодуй“ се задвижи веднага към изпълнение, най-рано след шест години може да се обяви международен търг за избор на технология. Това, че там има атомна централа, съвсем не означава, че може да се построи поредният ядрен блок.

Процедурата е следната: Първо трябва да се направи геолошко проучване за избор на площадката. Избира се мястото, правят се сондажи и този геоложки доклад подлежи на сериозен анализ, тъй като има редица изисквания за безопасност и за сеизмична устойчивост на бъдещото съоръжение. След като стане ясно, че на тази територия може да се прави нов блок, трябва да се иска лиценз от Агенцията за ядрено регулиране първо за площадката, а след това и за мощността, която може да се изгради, тъй като на тази територия вече има работещи 2000 МВт мощности, други 1760 МВт се извеждат от експлоатация, а има и наличие на достатъчно количество отработено ядрено гориво. Необходимо е да се направи оценка за въздействието върху околната среда, която после подлежи на публична защита. При много добра организация описаният дотук процес трае 2.5-3 години. Паралелно се прави и ОВОС за инвестиционно предложение, които отнема близо една година, а после се изисква и публична защита в големите градове, в това число и в съседна Румъния. Едва след това Министерството на околната среда и водите може да издаде разрешение за изгражда-

не на нов ядрен блок. При много добра организация на четвъртата година може да има погоден документ. До този момент се харчат пари, без да е ясно дали в АЕЦ „Козлодуй“ ще може да се изгради нова ядрена мощност. Едва на четвъртата година може да се направи техническо задание, за да се обяви търг. Съоръженията, планирани за АЕЦ „Белене“, не може механично да се преместят в Козлодуй. Брюксел също трябва да даде съгласие за подобно съоръжение. България е длъжна да направи международен търг за избор на технология, който отнема около две години. Техническото задание за АЕЦ „Белене“ например е голямо около 3200 страници. И едва на седмата година при изключително добра организация може да е избрана технология, предлагана от съответен гоставчик.

Стрес тестовете за АЕЦ „Белене“, направени наскоро, показаха, че тя би издържала най-силното земетресение. Всеки път се доказва, че всичко е наред, но някой казва: „Не, те са пристрастни, не може да е така!“ АЕЦ „Белене“ трябва да се построи и държавата трябва да понесе тежестта на такъв ангажимент. Има възможности за финансирането, дори без държавни гаранции. Налице е инвестиционен интерес от големи ядрени оператори. Проектът отговаря на всички изисквания за трето поколение атомни реактори. Трябва да се знае, че не се разчита на задължително изкупуване на произведената енергия, предвижда се централата да има свой живот на свободния пазар.



Съоръженията, планирани за АЕЦ „Белене“, не може механично да се преместят в Козлодуй

КРИСТИАН КОСТУРКОВ

Помните ли вече поостарелия филм „За 80 дни около света“? И да не го помните, самото заглавие подсказва съдържанието на сценария. Накратко - героят се обзаложи, че ще успее да обиколи планетата за 80 дни, използвайки съвременните за началото на ХХ в. превозни средства като влакове, кораби, дирижабли, балони. Накрая той, разбира се, успя. За разлика от преди около 100 години днес едва ли е трудно за когото и да било на тази планета да направи подобна обиколка, стига да може да си го позволи. Защото и цените за околосветско пътешествие днес са госта по-високи от преди век. Въпреки това обаче с едно конкретно превозно средство се оказва, че дори бедният българин би могъл да направи кръгче около Земята, и то срещу една средна заплата - около 500 лева. Звучи невероятно, но е истина. А доказателството ще дойде съвсем скоро. На 11 февруари стартира околосветското пътешествие на двама



Воаяж на батерии



Двамата ентузиаста Ксавие Дегон и Антонин Ги смятат да обиколят света с кола на ток, като изхарчат само 250 евро

млаги френски инженери, наречено „Electric Odyssey“. Интересното в случая е, че обиколката ще бъде първата, направена с напълно електрически автомобил. За целта Ксавие Дегон от „Electricite de France“ и Антонин Ги от „Sargemini Consulting“ са избрали една от първите фабрични коли на батерии – Citroen C-Zero. Двамата са си поставили за цел да изминат 25 хил. км за 200 дни, преминавайки през територията на 17 гържави. Бюджетът, предвиден за пътуването, е... само 250 евро. Дегон и Ги са решили да направят по време на пътуването си точно 200 спирки, по време на които да зареждат батериите на колата. Всеки, който иска да помогне на младите авантюристи и да им даде малко ток, може да се свърже с Ксавие и Антонин посредством сайта www.electric-odyssey.com. „Ако един електрически автомобил може да обиколи света, то тогава опреде-



Министър Трайчо Трайков остана доволен от карането на електромобил

✎ ВИКТОР ЛЕВИ

беше министърът на икономиката, енергетиката и туризма Трайчо Трайков. „Усещането е невероятно. Колата разполага с 65 конски сили, а се изстрелва като спортен автомобил“, беше първата му реплика, след като слезе от шофьорската седалка на едно от първите продадени у нас Peugeot iOn. Разликите с бензиновите и дизеловите коли обаче далеч не се изчерпват с отличната динамика на електромобилите. „Първото нещо, което усещаш е, че когато завъртиш ключа, не се чува нищо, няма го ръмженето на двигателя, няма ги вибрациите на купето. Освен това, че таблото е светнало, по нищо друго не можеш да разбереш, че колата вече е готова за път“, разказва Теодор Иванов, търговски директор на „А1 Лимитег“. Впрочем неговото конвертирано Ауди А2 е и дипломната му работа за образованието, което завършва в Италия. По време на движение пък единственото нещо, което чува шофьорът на електромобил, е вятърът и евентуално шумът от гумите, разказва още Иванов. Особени разлики, като се изключи шумът, не намира и Борислав Ангелов, който шофира електрическата кола на „Глобул“ – Peugeot iOn. „Поради липсата на шум от двигателя обаче шофьорът е много по-внимателен, защото околните, особено пешеходците, не го чуват и не усещат, че около тях се движи кола. Просто трябва да си отваряш очите повече. Електромобилът прави шофьорите по-внимателни – това е самата истина“, казва Ангелов. И двамата споделят, че карането на електромобил е изключително удоволствие. След 6000 километра зад волана на своята кола, Теодор Иванов е категоричен, че вече определено предпочита да кара електрическа кола вместо стандартен автомобил.

лено хората могат да го използват за ежедневните си нужди“, категорични са двамата ентузиаста.

Рогният опит

Въпреки че „електрическата одисея“ с кола на батерии на двамата инженери ще бъде първата в историята, това далеч не означава, че България отново е изостанала от съвременния свят. Даже напротив – по рогните улици електромобили се движат активно от няколко години. Вярно, че все още се броят на пръстите на ръката, но пък ги има. Още при представянето на тримата братя близнаци Citroen C-Zero, Peugeot iOn и Mitsubishi i-MiEV преди близо година няколко екземпляра бяха купени веднага от компании като „Глобул“, „Сосиете Женерал Експресбанк“ и „Аргент“. По-късно примера им последваха дори и частни лица. Това обаче далеч

не бяха първите собственици на електромобили у нас. Преди тях имаше госта ентузиаста, който конвертираше нормални коли с двигатели с вътрешно горене в електрически, като просто замени двигателя с електромотор. Някои от тях бяха преобразувани с научни цели, като например колите на Висшето транспортно училище „Тодор Каблешков“, на Индустриалния клъстер „Електромобили“, на компанията „А1 Лимитег“ и др. Но имаше и не малко обикновени граждани, които решиха да изтръгнат резервоара от возилото си и да го заменят с батерии, включително такава рационализация направи и собственик на трабант.

Плюсовете

Всеки, седнал зад волана на електромобил, е останал изключително приятно изненадан от възможностите на возилото. Един от първите

Любонитството

Електрическите возила обаче далеч не предизвикват възхищение

и интерес само сред шофиращите ги. При всяко спиране, било то на паркинг, на улицата или даже на червен светофар, околните минувачи и шофьори от съседни коли веднага насочват интереса си и въпросите си към водача на електромобила. „Хората непрекъснато те заговарят, интересуват се от този автомобил, задават много въпроси за това колко време се зарежда, какво разстояние може да измине и т.н. Лятото, особено по светофарите, когато червеното ме гържи по дълго време, от съседните коли дори свалят прозорците и ме разпитват. Хората определено са любопитни на тази тема. Като за всяко ново нещо”, разказва Борислав Ангелов. А и не можеш да го скриеш, всички го виждат, разпознават го без проблем, че е електромобил. Но за това помагат и надписите по него и малко нестандартния, му външен вид, допълва още той. Има обаче и такива, които не вярват, че колата е напълно електрическа. „Случвало ми се е, когато спра някъде, околните да ме гледат озадачени, след което се престрашават да попитат „Ама защо нищо не се чува?“. Дори понякога и след като отворя предния капак, хората не вярват, че тази кола не е с бензинов двигател”, спомня си Теодор Иванов. Той пояснява, че идеята още в самото начало е била фирмата да прави от стандартните автомобили електрически, за да се покаже на хората, че това не е някаква измислица на бъдещето с футуристични форми. А да бъде по-лесно възприет електромобилът като нормална кола от града.

Минусите

Естествено, като всяка иновация, от електромобила има какво още да се желае. Основните критики към тези коли в момента са към сравнително ограничения им пробег. Различните стандартни модели в момента могат да изминават с едно зареждане на батериите между 60 и 160 км. Това не ги прави особено подходящи за по-дълъг път,



Аудито на Теодор Иванов - дипломната му работа е свързана с конвертирането на колата от бензинова в електрическа

гориво има в резервоара, при електрическите прег шофьора има дисплей, който подава информация още какво разстояние му остава да измине до пълното изтощаване на батериите. Освен това, когато накрая покаже, че има заряд за още 10 километра, за да можеш

да се прибереш, колата автоматично ограничава или спира по-големите консуматори на ток като климатик, парно и гр., за да остане достатъчно ток пътуването да приключи спокойно. „Просто трябва да си следиш таблото и всичко е наред”, казва още Ангелов. „Имали сме подобни ситуации, но те са били предизвикани абсолютно умишлено, за да се провери какъв точно е лимитът на батерията на колата”, казва Теодор Иванов, който също никога не е изпадал в критични ситуации със своя електромобил. В повечето случаи, когато знаеш, че батерията има определен капацитет, с който могат да се изминат определени километри, свикваш да си правиш сметка точно до къде можеш да стигнеш. Както и при двигателите с вътрешно горене, там количество гориво също ограничава пробегата. „За където съм тръгнал, винаги съм стигнал”, казва младият български инженер.

тъй като по българските между-градски пътища все още няма изградена мрежа от зарядни станции, от които колата да получи необходимата ѝ електроенергия, докато шофьорът спре за почивка, обяд или едно кафе. При градско каране обаче пробегът е абсолютно достатъчен. По света са правени редица изследвания, които показват, че всеки шофьор средно на ден изминава около 54 км. В такъв случай дори и за електромобил с по-малки батерии няма да бъде никакъв проблем да осигури на собственика си нормално пътуване без притеснение, че токът няма да му стигне. „Никога не ми се е случвало да стана жертва на изтощени батерии. Електромобилът е един вид като мобилния телефон – следиш си го, за да не се наложи да буташ. На мен лично не ми се е налагало”, споделя Борислав Ангелов. Както при класическите автомобили, при които на таблото има датчик, който показва колко



Електромобилът на „Глобул“ изпробва първата в страната зарядна станция, инсталирана от ФУЛЧАРДЖЪР България.



Здраве на капсули

Пазарът на хранителни добавки в България расте със сериозни темпове

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

Според данните на IMS Health през 2011 г. пазарът на хранителните добавки в България достига оборот от 158 млн. лв. по цени на гребно и показва доста ускорено развитие спрямо 2010 г. Ръстът за миналата година е 20%, което за периода на икономическа криза е внушително. Оказва се, че българинът все повече употребява витамини и хранителни добавки. За сравнение пазарът през 2010 г. е нараснал спрямо 2009 г. само с 3%. Това коментира за сп. „Икономика“ Илия Пашов, изпълнителен директор на „Актавис България“.

Това увеличение на обема на пазара се дължи несъмнено на

на многото нови продукти, които навлязоха през последните години, както и на все по-голямата информираност на българина относно хранителните добавки.

Преди години в публичното пространство се завъртя цифрата от 280-300 млн. лв., което генерира секторът годишно, но по-точните анализи показаха, че това са раздути обеми.

„Цитираната цифра от 300 млн. лв. е неточна, защото пазарът на хранителни добавки у нас никога не е генерирал толкова големи приходи. Факт е, че през последните 5 години делът на сегмента расте с бързи темпове и достига най-големия си обем през последната година. Той представлява 32% от общия

Около 85% от хранителните добавки се продават чрез аптеките



пазар на хранителните добавки и продуктите без рецепта”, отбелязва още Пашов.

Канали на разпространение

Добрата новина е, че около 85% от добавките се продават чрез аптеките, близо 10% - през интернет, и останалите - през търговските вериги. Пациентите у нас предпочитат да купуват подобни продукти от аптеките, защото знаят, че това е вид гаранция за качеството, а освен това фармацевтът може винаги да даде информация и съвет. Не малко са обаче и онези българи, които купуват нещо, защото „Една жена каза, че на нея ѝ е помогнало...”. В аптеките буквално е „море” от хранителни добавки.

Регулация

Хранителните добавки у нас

са на уведомителен режим - търговецът подава само декларация в Районната здравна инспекция. Няма никакъв последващ контрол. Трябва ни лаборатория, която да може да докаже аналитично, че това, което е обявено на опаковката, съответства на съдържанието. Затова на пазара се промъкват добавки със сибутрамин, който е забранен като лекарствен продукт за редукция на теглото, коментира проф. Николай Данчев, заместник-декан на Фармацевтичния факултет.

Има много продукти, които съществуват и като лекарство, и като добавка. Гинко билоба е най-фрапантният пример за това. Същото е и при добавките за ставите - хондропротекторите. Най-регулирани са витамините. Европейската директива за витамините е от 2005 г. и хармонизира изискванията за солите, които се влагат в тях и дневните дози, които да се използват. Това, което ме безпокои, е, че макар и обявен съставът, няма кой да го контролира - дали това, което е одобрено, е действително вложено. Освен това трябва да се знае откъде е взета тази субстанция.

Лекарствата имат добра производствена практика, с входящ и изходящ контрол, добра лабораторна практика, както и задължителна добра клинична практика, където се изследват. А у нас няма специализирана лаборатория, която да вземе контролни проби от хранителните добавки и да ги анализира, коментира Данчев.

При продуктите, които са от растителен или животински произход, няма хармонизация на европейско ниво.

При нас лекарствата се регулират от Агенцията по лекарствата, а добавките - от Агенцията по храните, макар че в супермаркетите се продават не повече от 5% от тях. А българският народ има традиции в използването на добавки на растителна основа, отбелязва още проф. Данчев.

Маркетинг и реклама

Причината да се избира уведомителният режим е, че така добавките по-лесно се рекламират. Докато рекламата на лекарствата без рецепта по-



Илия Пашов,
изпълнителен директор на Актавис България

Пазарът ще расте по-бавно

- Г-н Пашов, какви тенденции на пазара на хранителни добавки бихте очертали?

- Тенденциите са всяка година да се появяват много нови продукти. За съжаление има и много, които са произведени от малки, недоказали се производители и не

притежават необходимите стандарти за производство. Ето защо считам, че всеки един от нас трябва да бъде много внимателен какъв продукт

купува и да се доверява на големите производители, които са се утвърдили на фармацевтичния пазар със своето качество. Втората тенденция - определени групи хранителни добавки през последните години отбелязват голям ръст. Такъв пример са пробиотиците, Омега 3 масните киселини, имуностимулаторите. Много от продуктите вече предлагат и форми за деца - сиропи, капки, гъвчащи таблетки, които са с приятен вкус за по-лесен прием от малчуганите.

- Какви продукти най-много взема българинът?

лежи на одобрение от Агенцията по лекарствата. Първо - бавно, второ - скъпо, трето - с ограничения.

Много чужди фирми навлязоха на пазара на хранителни добавки у нас, което повишава конкуренцията, отчитат специалистите. Според тях в ТОП 10 по пазарен дял са „Валмарк“, „Борола“, „Натурфарма“, „Актавис“, „Панацея“, „Кенди“.

Пазарът е ориентиран предимно към някои групи заболявания, макар че гумата „лекува“ е забранена за добавките.

Витамини и минерали гържат първенство по продажби, а особено в есенно-зимния период вървят най-много мултивитамините. Пазарният им дял е 7% от всички продадени хранителни добавки у нас. Фармацевтите напомнят, че може да има предозиране при неправилна употреба на витамини, особено мастно-разтворимите.

Второто място е за добавки за различните ставни заболявания – почти всеки трети човек над 60 г. страда от дегенеративни ставни изменения.

След това място сред най-продаваните гържат добавките

за отслабване – могоата взема своето, особено сред момичетата до 25 г. Следват добавки за урогениталния тракт, особено при увеличена простата на мъжете. Новият хит е лененото масло, което съдържа Омега 3 и Омега 6 ненаситени мастни киселини за преборване на „лошите липиди“. След тях по продажби са добавките за хигиена на устната кухина.

Къс пазарен живот

Пазарният живот на добавките не е много дълъг - средно 3-4 г., след което идват нови и нови продукти. Производителите обаче намериха решение за този проблем – добрите продукти се връщат обратно на пазара, придружени с ценната гумичка „нео“ пред името.



© АРХИВ

- Най-продаваните пет групи хранителни добавки през 2011 г. са за стави, или т.нар. хондропротектори, а също така и имуностимулаторите, продуктите за пикочните пътища, пробиотиците и мултивитамините.

- Има ли добавки менте?

- Не разполагаме с данни дали и каква част от предлаганите на пазара хранителни добавки са ментета, или иначе казано - незаконни копия на оригинални добавки. Предполагаме обаче, че такива има.

На европейско ниво има оценки, че около 15% от предлаганите на пазара лекарствени продукти са фалшиви. Ако вземем тази цифра за отправна точка, можем да предположим, че ситуацията при добавките е още по-лоша. Другият по-важен въпрос при хранителните добавки според нас е: „Какъв е процентът на хранителните добавки, които не изпълняват това, което производителите им обещават?“. Знаем, че регистрационният режим на добавките е много по-либерален в сравнение с този

на лекарствата. При добавките липсва регулация и контрол, не се изискват клинични проучвания, т.е. доказателство за ефективност. На практика, всеки може да внесе у нас голямо количество хранителни добавки отнякъде, да го рекламира активно, обещавайки изключителен ефект, и да го продава.

- Какви препоръки за промяна в работата, контрола и регулацията на този пазар бихте направили?

- Задължително е да има изследване на концентрацията на активното вещество преди пускането на продукта на пазара. По този начин качеството ще бъде гарантирано и няма да се допускат за продажба такива с вредни примеси.

- Прогнозата ви за темповете, с които ще се развива пазарът през 2012 г.?

- Очаквам през 2012 г. пазарът да продължава да расте, но с по-бавни темпове в сравнение с 2011 г. поради продължаващата икономическа стагнация.

Фармацевтите напомнят, че може да има предозиране при неправилна употреба на витамини

Бързо, надеждно, изгодно?

СПИДИ...

Когато производството и търговията вървят добре, тогава и пратките се увеличават. Частният куриерски бизнес в България расте и след навлизането на нашия пазар на големите международни компании започна появата и на частни български дружества, някои от които успешно намират своята ниша. „Спиди“ АД е една от тях.

Началото

През 1998 г. „Спиди“ започва като идея за създаване на експресна линия между четирите големи града в България – София, Пловдив, Варна и Бургас. По онова време търговията с авточасти се развива твърде бързо и се появява празнота в доставките. В същото време големите мултинационални куриерски компании се фокусират върху международния си бизнес и не са склонни да отделят достатъчно внимание на вътрешните доставки. Днес най-вероятно съжаляват за нишата, която самите те са пропуснали. Но пък именно това дава шанс трима партньори – Валери Мектупчиян, Георги Глогов и Славчо Панталеев, да организират един добър бизнес. И до момента мениджмънтът на дружеството остава изцяло български.

Компанията бързо се утвърди като надежден доставчик и се нареди сред лидерите на пазара на куриерски услуги в България - с мляг екип от отлични специалисти в различни области, с най-модерна IT инфраструктура за индустрията в страната, с добре развита собствена логистична мрежа, с успешните проекти в сферата на човешки-

те ресурси и постоянно нарастващ пазарен дял.

Пазарна ниша

„Спиди“ работи във всички сфери на неуниверсалните пощенски услуги, като гарантира на своите клиенти еднакво високо качество. И това не са само добре звучащи думи, които ще откриете на техния сайт. Пазарът е твърде динамичен, а компанията реагира бързо и разработва продукти, които да отговарят на промените и на новите потребно-

сти в бизнеса. Осигуряват прозрачна обратна връзка в реално време и поддържат постоянна двустранна комуникация с клиентите. По този начин името на „Спиди“ се превърна в синоним на бързина, качество и сигурност на предоставяните услуги, твърди ръководството на компанията.

Заг граница

В първите години след създаването си фирмата оперира изцяло на вътрешния пазар. И сега куриерски-



Пазарът на куриерски услуги у нас се развива динамично и една частна българска компания вече мери ръст с големите в бранша

те услуги на територията на страната формират значителна част от приходите на компанията и продължават да имат приоритет. През 2003 г. „Спиди“ разработва проекта „Трансбалкан“, чиято основна цел е да свърже балканските държави и да предостави транспортни и куриерски връзки между тях. След неговото успешно развитие идва партньорството на „Спиди“ с DPD – една от най-добре развитите мрежи за сухопътни доставки в Европа. От ноември 2010 г. „Спиди“ предлага на клиентите си изключително ефективен и ценово привлекателен продукт – сухопътни доставки от и за Европа по атрактивни тарифи, съобразени с нуждите на бизнеса в трудната ситуация на икономическа криза.

Растеж

За клиентите е важна надежд-

ността на услугата, бързината на доставка и цената. И тъй като „Спиди“ следи пулса на пазара, се превърна в предпочитан доставчик на куриерски услуги в България. За това свидетелства както постоянно увеличаващият се пазарен дял, така и непрекъснато нарастващият брой клиенти, които им доверяват една доста важна част от своя бизнес – транспорта на пратките си. Ако търсите бързина, качество и сигурност при доставката на пратки от адрес до адрес във вътрешността на страната, може да се доверите на „Спиди“. Компанията разви собствена логистична мрежа, в това число и необходимия автопарк, за да гарантира качествено изпълнение на предоставяните услуги, като спазва сроковете за доставка. Важна подробност е, че е осигурено 100% покритие на територията на цялата страна. Същевременно се предлагат нови опции към основните услуги, с помощта на които отговарят на изменящите се потребности на бизнеса.

От „Спиди“ уверяват, че гарантират и сигурността на парите на своите клиенти, които използват услугата „Наложен платеж“. Темата с коректността в изплащането на сумите от тази услуга е изключително актуална в последно време и клиентите искат да са сигурни, че доставчикът не оперира с техните средства.

На пазара на куриерски услуги в България „Спиди“ вече мери ръст с международните компании, които развиват дейност у нас. Чрез партньорството с DPD „Спиди“ осигури достъп до перфектно работеща мрежа за сухопътни доставки на Стария континент. Клиентите вече се увериха, че може да изпращат и да получават пратки до и от Европа на добра цена, и то с качеството на услугата, на което са свикнали при доставките във вътрешността на страната с тази компания.

Присъствие

Ежегодният доклад на Комисията за регулиране на съобщенията показва, че „Спиди“ има малко над 20% от целия пощенски пазар у нас (универсални и неуниверсални пощенски услуги). Ако се направи анализ само на типичните куриерски услуги, ще стане ясно, че компанията има над 35% дял.

Принципи на работа

Вече 15 години „Спиди“ работи така, че да печели доверието на своите клиенти. Екипът на ком-



„Успехът ни се дължи на мотивацията на целия екип да създава решения, с които да подпомагаме бизнеса на своите клиенти“

**ВАЛЕРИ МЕКТУПЧИАН,
изпълнителен директор
на „Спиди“**

панията гържи под око гали не се появяват нови потребности на пазара на куриерски услуги. Така например „Спиди“ не подмина пазаруването on-line, а веднага намери своята ниша в този вид търговия. И това е един от техните „ускорители“ на растежа, при положение че сайтовете за групово пазаруване стават все по-значим клиент. От „Спиди“ отчитат сериозен ръст на куриерските услуги, обслужващи електронната търговия. На база на данните, с които разполагат, стигат до заключение, че увеличението е между 20 и 30%.

„Спиди“ изпълнява всички обещания към своите клиенти, към служителите си и към партньорите от бизнеса. Това ни прави силни и ни дава стабилна позиция на пазара“, уверяват от компанията. Фирмата се разви толкова скоростно, че вече има самочувствието да налага стандарти в куриерския бизнес в България. Бързината и гъвкавостта, качеството и надеждността на доставките, а в допълнение и атрактивните цени, съобразени с джоба на повечето клиенти, превръщат „Спиди“ в популярен бранд. Затова не е учудващо, че от години има чуждестранен интерес към придобиването на фирмата от стратегически инвеститори на различни нива. Само по себе си това е оценка за качествата на този български доставчик на куриерски услуги.



Компанията в цифри

- ✓ 100% покритие на територията на България
- ✓ 85 офиса в 55 населени места
- ✓ 6 разпределителни центъра с денонощен режим на работа
- ✓ Изцяло собствен автопарк от над 500 автомобила
- ✓ 1200 служители на организацията
- ✓ Ежедневно се обработват над 600 000 пратки
- ✓ Партньорството с DPD даде широк изход на европейския пазар



Да бъдеш

Мнозина от най-влиятелните личности по света са минали през частни колежи, които са като трамплин към престижните университети

Таксите

Варират в зависимост от учебното заведение, програмата на обучение и от кампуса, който избирате.

За учебната 2012/2013 в един от колежите с 60-годишна традиция:



**CATS COLLEGE
CAMBRIDGE**

Обучение: От £8650 на семестър
Настаняване: От £2575 на семестър



**CATS COLLEGE
CANTERBURY**

Обучение: От £6200 на семестър
Настаняване: От £2625 на семестър



**CATS COLLEGE
LONDON**

Обучение: От £8650 на семестър
Настаняване: От £4900 на семестър

ЯНА КОЛЕВА

Британските колежи са превърнали бившия министър-председател Маргарет Тачър в икона на перспективите, които частното образование дава. Тя е възпитаничка на колежа „Съмървил“ в Оксфорд. Мнозина от най-влиятелните хора в света също са минали през частни колежи и сред тях може да споменем Бил Клинтън и Махатма Ганди. Великобритания гържи на своята репутация на страна, в която се раждат много иновации. Перла в короната са 116-те британци Нобелови лауреати само през 2010 г. 30% от победителите за най-престижните годишни награди са също от Острова. Ето защо за британците няма съмнение, че доброто образование е необходимо условие за успеха.

Без граници

Все повече българи завършват висшето си образование на Запад. Новата тенденция е да расте и броят на учениците, които избират британски колежи за средно образование. Дали това е лош атестат за обучението в България? Недоверието в родните системи на преподаване е ключов фактор някои да учат зад граница. Но не само. Повечето от учениците заминават, привлечени от възможността да се потопят в нова културна среда, да овладеят един или няколко чужди езика на необходимата висота, да преодолеят преградите в комуникацията

и да се подготвят за влизане в престижни западни университети.

Британска твърдост

Образованието във Великобритания се радва на световно признание за най-високо качество. И когато учениците се подготвят старателно, те ще могат в личния си живот и в кариерата си да се възползват от по-големите възможности, които ще се отворят пред тях. Статистиката сочи, че 5% от студентите в Обединеното кралство и над 40% от приетите в Оксфорд и Кеймбридж идват от частни училища.

„В крайна сметка образованието дава знания и умения, необходими да се развивате професионално в избраната област, независимо дали искате да станете лекар, юрист, икономист, архитект или дизайнер. CATS College осигурява развитие на



академичните умения на възпитаниците, така че те да са напълно подготвени да продължат в някой престижен университет”, разказва изпълнителният директор на колежа г-р Глен Хоукинс. Според него образованието формира основите, върху които всеки по-нататък да

Маргарет Тачър



гради живота си. То дава шанс да осъществите себе си.

Индивидуален подход

Характерен за частните британски колежи е персоналният подход. Задължително се анализират възможностите на всеки новопостъпил с цел своевременно разпознаване на неговите таланти и способности, идентифицират се проблемните сфери, които имат нужда от подобряване. В CATS College се прави мест, подготвен от Durham University. Резултатът помага за изготвянето на индивидуален учебен план – списък от дейности, които ученикът следва, за да постигне поставените цели. „Всичко това дава много ясна насока на учениците за онова, което трябва да правят през цялото време”, обяснява Глен Хоукинс. Програмите са структурирани по начин, който позволява на младите хора от самото начало на обучението си да се насочат към предметите, които представляват интерес за тях. Може да изберат между курсове по медицина, право, бизнес, финанси, изкуство и драматургия. Oxbridge

Programте например е специално подготвена за онези, които искат да продължат образованието си в Oxford или Cambridge.

Богдана Ватева се интересува от изкуства, моден дизайн и фотография, но родителите ѝ гържат да учи и математика. В CATS College създават индивидуална програма за нея, която да ѝ даде шанс след колежа да кандидатства в университет с бизнес насоченост, ако междувременно реши, че би желала да комбинира в едно изкуство и „правене на пари”.

ТУК И ТОМ

Задължителното училищно образование във Великобритания обикновено продължава 11 години до навършване на 16-годишна възраст, следват две години на допълнително обучение в средното училище преди постъпване в университетите. След три години в университета студентите могат да запишат още една година за придобиване на следдипломна квалификация. Една от основните разлики между образованието във Великобритания и България е, че между 11- и 16-годишна възраст учениците могат да специализират три предмета, вместо да продължат да изучават широк кръг от теми. Това им позволява да се съсредоточат върху области, които ги интересуват най-много, и да бъдат напълно подготвени за получаване на образователно-квалификационна степен. Но има и индивидуални програми, чрез които да се разшири спектърът на възможностите за кандидатстване след колежа. Британската система е скроена за карьерна ориентация в ранна възраст. Българите, които учат в частни колежи на Запад, са впечатлени от различния стил на преподаване в сравнение с родните методи, защото там учителите акцентират на интерактивност и дискусии по време на часа, групите са средно от осем-десет ученици, което позволява на всеки да се отдели индивидуално внимание. В държавните училища и на Острова паралелките също са много големи. В по-модерните колежи няма униформи, липсва и религиозният компонент в обучението. Те се фокусират върху подготовката на учениците, а не върху външни церемониални елементи.

Cambridge, Oxford, Harvard, London School of Economics, Imperial College London, Warwick, Queen Mary са малка част от престижните университети, които възпитаниците на реномирани училища завършват. Така британските колежи са един чудесен старт за мотивирани, амбициозни и креативни млади хора от цял свят, които търсят различното и са жадни за нови познания.

В София също има британски колеж за средно образование. Darbi College е лицензиран от Cambridge International Examinations Board през 2007 г. Преподавателите са изцяло българи, като повечето са завършили у нас.

След гимназия някои българи избират да получат британска диплома в съседна Гърция. City College: International faculty of the University of Sheffield, който се намира в Солун, е добра възможност. Неговите възпитаници получават не просто един документ, а всичко - преподаване, уроци, преподаватели, е по модела на Sheffield University. Изпитните и курсовите работи се проверяват от преподаватели в Англия.

През 2010-а със съдействието на в. „Стандарт” петима талантиливи младежи от България заминаха със стипендии от 60 000 паунда да учат две години в престижния британски колеж „Бромсгров” в Банкок, преди да кандидатстват в университет.

Ето защо може да се каже, че по отношение на образованието традициите вече не са това, което бяха.

В ОБУВКИТЕ

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Живея и работя в бъдещето, аз нямам постоянно работно място, а имам home office, който най-често е car office – с много електроника и комуникации, които позволяват да действам в движение. Когато колежата ми е в Китай, получавам съобщение, че трябва да се направят няколко одита в Словакия. Само питам за кога да са готови и отговорът обикновено е: „За вчера!“

Пламен Пенков разказва за пътя към глобалните пазари

Така на бързи обороти минава животът на Пламен Пенков, регионален мениджър на Phono Solar за Чехия, Словакия и България. Той отдавна е влязъл в обувките на глобалната индустрия и дейността му се простира на няколко континента.

Phono Solar и Phono Wind са гъщерни гружества на Phono Technologies Швейцария. Едната компания произвежда фотоволтаични модули, а другата – вятърни турбини до около 100 KW. Заедно с китайски производители работят за подобряване на качеството и намаляване на цената, за разработване на нови продукти според изискванията на крайния клиент, имат научноизследователска, развойна и внедрителска дейност. Пламен Пенков не е отскоро в бизнеса с възобновяеми енергийни източници (ВЕИ) и енергийна ефективност просто защото това става модерно.

Енергийна (не)зависимост

Преди няколко години се говореше, че имаме запаси от минерални горива за 300 години напред, а сега се твърди, че резервите ще стигнат за 30-35 години. И бъдещето е дотук! Развитието трябва да се съобрази с факта, че количе-



© АВТОРЪТ

ството на енергоносителите ще намалява, а цените на тези ресурси ще нарастват и е време да се обърнем към ВЕИ. Ще се развият островни (грид) системи и всеки консуматор ще има свой източник – слънчеви панели или малка вятърна турбина, като се сложи и термопомпена инсталация, вече са гарантирани 75-80% независимост от централния доставчик на енергия. Ще има възможности подобни системи да се правят на изплащане, затова банките ще имат значима роля, тъй като именно те ще финансират такива проекти.

Хит на Запад е публично-частното партньорство, чрез което се инвестира в енергийната независимост на редица обекти от обществен интерес. Фирми за енергийно обслужване правят одит на сградите и виждат къде е потенциалът за икономии чрез оптимизиране на разхода. С такава специализирана помощ се

постига икономия от около 25%, средствата се инвестират в нови енергийни системи, които се изплащат за няколко години. Този вид решения в Европа вече бързо намират приложение.

Целта не е да се харчи повече енергия, а тя да се използва разумно. Комфортът не бива да е назаем, като по най-безмилостен начин се ликвидират природните ресурси. Често опаковката е по-скъпа и е с много по-високо енергийно съдържание, отколкото самият продукт. Това е живот в дълг спрямо природата. Но докога?!

Колелото на живота

На 14 години напуснах родното си село и отидох в града. Тогава започнаха да ме поразяват различни факти – не можех да си представя как моите баба и дядо ще изхвърлят хляб и ще живеят в разхищение. Когато отидох в

НА БЪДЕЩЕТО



✓ **Всяка криза е подходяща среда за нови идеи и технически решения, за нова посока в социалното развитие. Но трябва да се знае, че икономията на енергия струва пари.**

✓ **През тези години непрекъснато съм подобрявал квалификацията си и срещу кризата имам един-единствен подход: Повече работа! Ако нещо свършено не е платено, гледам да изгам две нови фактури. Така увеличавам вероятността да получа приход.**

✓ **Не е възможно човек да живее неразумно и да не плати за това.**

университета и видях катедра „Техника на жизнената среда“, за мен нямаше никакви колеба-

ния, че искам да се занимавам точно с това. После започнах работа в Централната лаборатория по слънчева енергия и нови енергийни източници към БАН. В началото ни се присмиваха, че едва ли ще гоиде времето на слънчевата енергия, когато инвестицията за добиването ѝ ще си струва. Но в точното време бях на точното място – точно когато в Чехия и Словакия започна внедряването на програми по ВЕИ! Заминах през 1997 г., за да повиша квалификацията си. Постъпих в гъщерно дружество на Siemens, основано със съдействието на ЕБВР. Целта беше да се инвестира в енергийно ефективни проекти, които да се изпълняват от специалисти с висока компе-

ментност. В тях участват три страни и всяка от тях има полза. Клиентът, който няма средства, но има желание да оптимизира своята енергийна консумация, се обръща към компания за енергиен мениджмънт, която има съответ-

ните лицензи и може да се заеме с проекта. Финансирането се взема от банка. Този модел и сега работи в Чехия, Полша, Словакия и Унгария, като първообразът му е от САЩ. Крайният клиент е крайният консуматор на ток - еднофамилни жилищни сгради, хотели, детски градини, училища, супермаркети – все малки обекти, които са зависими от монополното положение на един доставчик на енергия.

Когато европеец отиде за първи път в Китай, той е шокиран най-малко от три неща. Първо, от климата. Второ, от огромните пространства и от мащабите. Природата прилича на нашата, но

необятността стряска. Накрая, емоционално – когато види хора, които живеят с много по-малко от нас, но работят много повече и са невероятно отворени, сърдечни и гостоприемни. В първите 10 дни човек е объркан и не знае къде е попаднал. А като се върне в страната си, шокът продължава. С какво ме е променило взаимодействието с китайските партньори? С нищо! Аз просто бях готов за този момент...

Пламен Пенков разказва как преди време, когато работил за известен международен концерн, получават голям проект за енергийна ефективност в най-голямата фабрика за експлозиви в света, която е с 573 сгради, разположена

върху 250 хектара. Заедно с негов колега работят 6 месеца, правят анализи и накрая имат 45 минути, за да представят разработката пред възложителите. Срещата продължава наг 2 часа при огромен интерес и много въпроси. На нея присъства и представител от САЩ на ръководството на концерна, за който Пламен Пенков работи. След презентацията американецът гържи да направят анализ на самото представяне. Пита: „Не останяхте ли с впечатление, че на всеки въпрос, който задавах, те очаквах аз да отговаря? Защо обаче не ме подготвихте за гнешната презентация?!“ „Половин година с моя колега събирахме данни, правихме проучвания, работихме на място. За гнешното представяне аз самият съм се готвил 25 години.“

По гве писти

Българинът е приспособим и гъвкав. Той няма проблем да работи също толкова добре, колкото и конкурентите му в други страни. Работил съм по цял свят и никога не съм имал чувство за малоценност, напротив, нашата производителност е дори по-висока от производителността в по-развити държави. В Чехия за най-тежък труд казват „работи като българин“ – това значи, че се труди с кървава пот, с огромен себеизчерпване. А чехът първо ще види каква е работата, после ще направи план как да я свърши, ще измисли и инструмент, който да облекчи изпълнението, а ако може да намери и някой, който да я свърши... В краен случай може и лично да се заеме, но само от понеделник до петък, а в петък само до обяд. А българинът хваща кърката и започва да копае.

Един мой ден е: Ставане в 5.30 часа. В 8.30 имам среща в Пилзен. Следват Виена-Будапеща-Белград-София. Друг ден е Прага-Мюнхен. После Прага-Хамбург...



Ползваме космическото наблюдение за управление на риска при природни бедствия и аварии



Поглед отгоре

ПЕТЯ СТОЯНОВА

След проливните гъжгове на 25 и 26 юли 2010 г. много общини в Пазарджишка и Пловдивска области обявиха бедствено положение. Бяха наводнени голям брой частни постройки и обществени сгради, коловози на жп линии и пътни настилки. Поради повреди в инфраструктурата много населени места останаха без ток и питейна вода, а при значителна част от селищата беше компрометирана и канализационната мрежа.

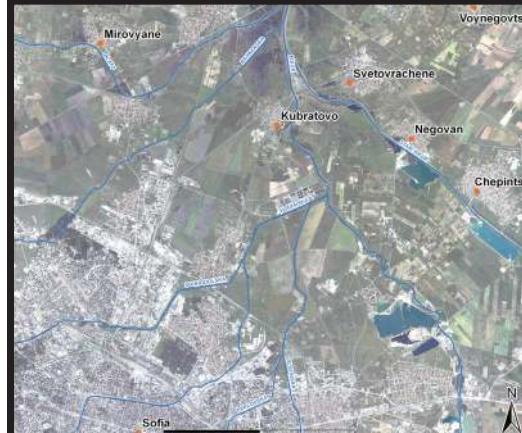
На 3 юли 2008 г. София се разбуди от експлозиите във Военно поделение край Челопечене, където поредица от взривове доведе до големи материални щети и временно затваряне на международното летище в столицата.

Има ли общо между тези събития? На пръв поглед липсва връзка, но не и за специалистите, които от години участват в управление на риска с помощта на спътникови изображения и в създаване на обективна оценка на щети от бедствия и аварии. Анализът на събитията има за цел да покаже доколко правилни, бързи и ефективни са решенията и действията при провеждането на акции в кризисни ситуации.

„В рамките на два часа след получаването на спътниковите изображения от европейските доставчици

можем да изработим интерпретирана спътникова снимка”, уверява Людмила Миленова, директор на Център за приложение на спътникови изображения – РЕСАК. С предварително подготвени карти на земното покритие и информация за пътища, административен район и сграден фонд ясно се очертава картината след всяко бедствие.

При случая с Челопеч, въпреки че складовете под земята са направени според изискванията, в тях са съхранявани три пъти повече боеприпаси вместо разрешените 500 тона. Заради обстоятелството, че взривът е вертикален, а не хоризонтален, последствията от поражението бяха само строшени прозорци на къщите и осколки по улиците. „Анализирахме зоната на поражение и разрушенията, но за да е пълна картината, трябваше да се направи и оценка на активите, на всичко, което е засегнато, а и на нужните инвестиции за възстановяването му”, обяснява Миленова. По думите ѝ е необходима актуализирана база данни на земното покритие за урбанизираните територии, транспортните коридори, земеделските земи, природната среда, крайбрежните зони. Информацията ще бъде важен елемент в изграждане на национален оперативен капацитет по управление на риска и сигурността, както и на



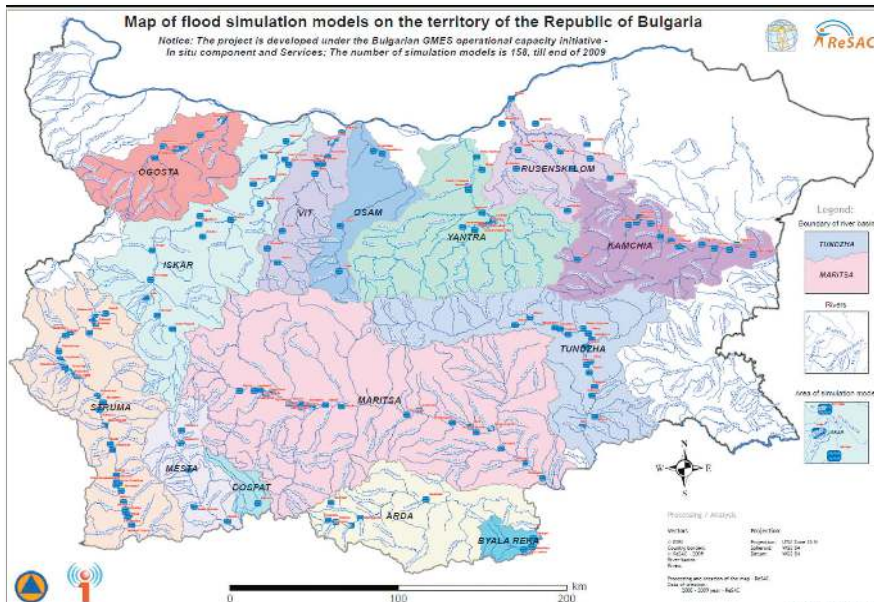
съответните услуги, насочени към крайния потребител.

Разработките на специалистите от Център РЕСАК, в които участват и експерти от други граждански и научни организации, вече се прилагат по различни европейски директиви и програми, свързани с устойчиво управление на околната среда, риска и сигурността. Тяхната информация се базира на спътникови изображения на засегнатата територия и на актуални карти, които се изготвят предварително за места, изложени на повишен риск от бедствия и аварии. Такива зони може да бъдат речни долини с богата история на наводнения или свлачища, сухи зони, податливи на горски пожари или територии, намиращи се в земетръсни зони



Да калкулираш щетите

„От 2005 г. Център РЕСАК е член на Европейската асоциация на организациите за дистанционни изследвания (European Association of Remote Sensing Companies – EARSC). До 2004 г. бяхме структура в Българската аерокосмическа агенция”, разказва Людмила Миленова, директор на частния изследователски център, създаден по Закона за сдруженията с нестопанска цел. Организацията не е комерсиална, не генерира печалби, но работи за създаването на български капацитет в тази научна и високотехнологична област. Целта е да иницира идеи и да участва в проекти, свързани с политиката на Европейската коми-



сия. От основаването си през 1998 г., центърът е взел участие в повече от 30 национални и международни инициативи. При всеки от проектите се прилагат ДИ/ГИС технологии като средство за бързо и систематизирано набавяне и обработване на геопространствени данни.

„Практическата част включва дейности, свързани с оценка на земното покритие на територията на страната, на гадена административна структура или отделен географски район. Спътникът снима, а ние интерпретираме предоставените ни изображения и картографираме постилащата повърхност - разяснява експертът. Цел на проучванията са земеделски култури, опазване на природната среда, горският фонд, културно-историческото наследство и инфраструктурата. Подвластни сме на природата, а в последните години имаше пожари, наводнения и земетресения. Преди възникването на тези опасни бедствия и аварии трябваше да разполагаме с оценка на риска и евентуалните последици.”

Според специалистите превенцията е комплексна задача, свързана не само с изясняване на определена ситуация. За нейното успешно изпълнение задължително трябва да има данни за броя на жителите в даден район, както и състоянието на

обектите. Важен елемент е информацията за критичната инфраструктура, към която спадат училища, детски градини и болници. Оценката на активите е ориентирана какъвто да се направи за предварителната подготовка и необходимите разходи, за да се минимизират загубите. Превенцията при наводненията е свързана с наблюдение на дигите и мостовете. „Аналитичният подход е неизменна част от прогнозата. Когато има индикации за евентуално бедствие на гадена територия, може да се направят предположения за неговия обхват и да се предприемат мерки”, убеждена е Людмила Миленова.

Информацията спасява живот

Един от големите международни проекти по Седма рамкова програма за научни изследвания на ЕС, с участието на Център РЕСАК и Националния институт по метеорология и хидрология при БАН е SAFER. Главната цел на инициативата е да се осигури капацитет за бързо картиране при възникване на бедствени събития и въвеждане на предоперативна версия на същинската услуга за спешно реагиране.

През 2010 г. в рамките на програмата „Глобален мониторинг на околната среда и сигурността” – GMS,

по същия проект за спешна реакция при бедствия и аварии, на 28 юли са изготвени „бързи карти“ на наводнените територии в България. Като участник в проекта българският Център РЕСАК предоставя топографски карти и други референтни данни на германските си колеги, които служат за базова информация при анализ на събитието.

По Европейската директива за наводненията и според българския Закон за водите у нас също трябва да се изготви регистрация на районите, застрашени от наводнения. По Закона за водите за това в страната отговарят четири басейнови дирекции по териториален признак. „Работим по проект за предварителна оценка на риска от наводнения на територията на дунавския район. Обследвани са всички поречища – от р. Тимок до р. Суха в Добруджа – почти 42% от територията на България. До седмица ще сме готови със специализирани карти на районите с потенциално застрашени зони от наводнения“, разяснява директорът на Център РЕСАК.

Факторът климатични промени

Партньори в този проект са специалистите от Националния институт по метеорология и хидрология на БАН, които дават своя принос с оценка на климатичните промени в изследваните територии. Те предоставят както необходимите хидроложки разчети за района, така и допълнителна архивна информация за значими минали наводнения. След извършената теренна работа по напречни профили на реките и обобщаване на цялата налична информация

се подготвят необходимите карти, залегнали като изискване в Закона за водите. В северната част на страната са регистрирани над 670 наводнения в миналото, а специалистите определят като значими около 570 от тях.

Министерският съвет вече взе решение да се отпуснат финансови средства за геодезични измервания, ортофотокарти и цифров модел на релефа. Окончателната оценка на риск от наводнения на наблюдаваните реки ще се изготви след прецизни хидроложки разчети. В Център РЕСАК вече имат опит с подобно изследване. През 2007 г. съвместно със Столична община е направено обследване при Нови Искър. Изготвеният модел се оказва много точен. Когато в действителност се случи наводнение, то достигна очертаните граници в модела, а предварителният анализ е помогнал да се вземат мерки срещу бъдещи бедствия.

„Информацията трябва да е неизменна част от предварителната оценка за риска на места, където е

насочен инвеститорският интерес. Когато се влагат пари за построяването или използването на дадено място, трябва да е защитен икономическият интерес на предприемача. Той трябва да е сигурен, че обектът му няма да бъде злят от вълна, която би могла да се случи веднъж на 100 години например“, предупреждава Миленова.

Сътниковата снимка не е екзотика

С гържавната Агенция по информационни технологии и съобщения (сега ИА „Електронни съобщителни мрежи и информационни системи“) към транспортното министерство Център РЕСАК е участвал в изпълнението на няколко проекта в областта на оценка на seizмичния риск, пожари и наводнения. На базата на сътникови снимки и паралелни тематични разчети е моделирано нивото на реки, които преминават през 160 селища, при извънредни ситуации. Симулационните модели могат да се превърнат в основа за



Людмила Миленова, директор на Център за приложение на сътникови изображения РЕСАК

Обмен на данни

Директивата за хармонизация на пространствените данни 02/2007/ЕО-INSPIRE се въвежда, за да се създаде необходимият механизъм за обмен на информация между гържавните и общинските администрации у нас, както и със страните членки на ЕС. Неговото практическо приложение е насочено към

изготвянето на така дълго чакания кадастър на градовете. Въпреки похарчените досега пари събраната информация на този етап е непълна, често е недостъпна, а понякога е далеч от действителността. Разликите между реалното състояние и данните на администрацията в редица случаи достига до 20%. При-

чината за разминаването не може да се търси само в некоректно въвеждане на данни, а също и във влияние на различни корпоративни интереси. Така например сгради от индустриално предприятие, строени през 60-те години на миналия век, изчезват от кадастралната карта, защото са отбелязани като временно съоръжение, въпреки че са издигнати огромни стоманобетонни конструкции.

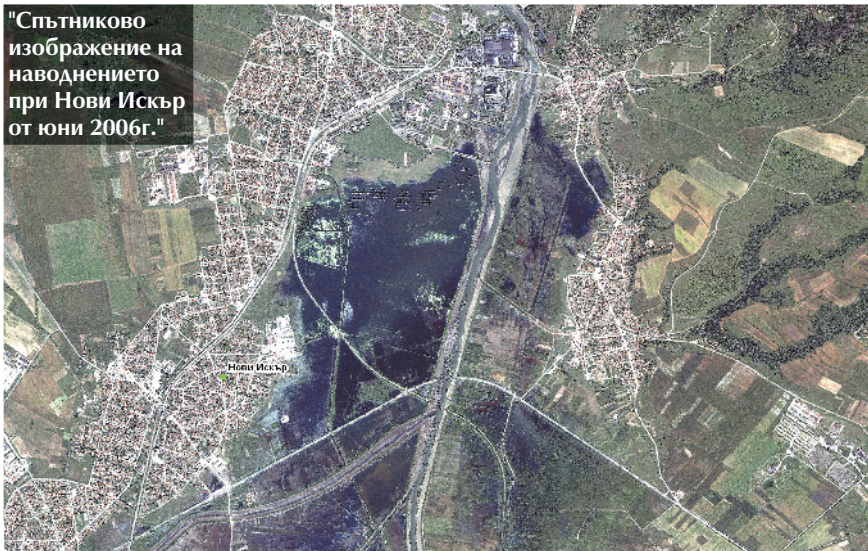
превантивни действия. Всяка община с подкрепата на съответното министерство може да поиска да се направи карта, в която да се отбележи критичната инфраструктура, като целта е да определят кои ще са застрашените обекти и каква част от урбанизираните територии и земеделски земи може да бъде залята. По мнението на специалисти от община Русе, където се изпълнява такъв проект, стандартите на дигите трябва да се променят като се увеличи тяхната височина с 1–2 метра.

„Отгоре се вижда по-добре, затова много организации, включително и частни, купуват спътникови снимки. Те са им необходими за инфраструктурни проекти, като информация за горския фонд, при подготовката на лесоустройствени планове, където вече сме внедрили използ-

ването на спътниковия сегмент. В зависимост от начина на обработка на изображенията се получава нов продукт с добавена стойност. Според разделителната способност цената се движи от 2 до 40 евро на квадратен километър”, информира Миленова.

За нуждите на Министерството на земеделието и горите още в предприемаческия период през 2004 г. с участието на специалисти от Център РЕСАК се изготвят методики за определяне на агросубсидиите. За първи път у нас на базата на снимков материал на модел на територия и декларации на собствениците и ползвателите на земеделска земя се прави модел на процеса. С ортофотокарта на базата на архивни спътникови снимки през 2006 г. се изготви Система за идентификация на земеделските парцели, която е в основата на получаване на земеделските субсидии. Новите методики с използване на спътникови изображения, които

"Спътниково изображение на наводнението при Нови Искър от юни 2006г."



"Моделиране на заливни територии при висока вълна с обезпеченост 1% за района на гр. Севлиево"

прилага Център РЕСАК, помагат да се открият неточности при засъпване на земеделските площи. В Изпълнителната агенция по горите също ползват услугите на Център РЕСАК. Освен оценки на горските пожари администрацията поръчва снимки и дистантни услуги за нуждите на лесничествата около Брезник и Трън.

В Център РЕСАК разполагат с най-пълната база данни за водни обекти на територията на страната. Докато от доклад на Сметната палата наскоро се разбира, че няколко язовира не се водят на отчет към Министерството на земеделието и горите, то специалистите в центъра имат информация за всичките около 11 хиляди водни обекти – язовири, езера, рибарници и влажни зони. Тя непрекъснато се актуализира и е достъпна при определени условия за всички, които имат отношение към стопанисване и опазване на природните богатства на България.

БЪЛГАРСКИЯТ КАПАЦИТЕТ

С решение на Министерския съвет от 16 ноември 2011 г. българското правителство декларира, че започва преговори по създаване на регионален офис за интегрирано управление на риска и сигурността за Югоизточна Европа. Новата институция трябва да съдейства за развитие на оперативни услуги, свързани с конкретните нужди на национални и местни потребители. Добри резултати могат да се постигнат само при съвместяване на спътникови данни с локална информация, които да се обработват от конкретни регионални, национални и местни структури.

България е доказала, че има капацитет да предлага определени услуги, да обработва данни от спътници, а не да получава обработена информация отвън. Така ще се избегнат неправилната интерпретация, забавянето, както и разминаването с реалността. За да не се стига до парадокси, при които карти да показват наводнени терени във формата на правоъгълник, защото са правени по очертанията на парцелите, а не според особеностите на терена.



МЪГЛЯВОТО БЪДЕЩЕ НА

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

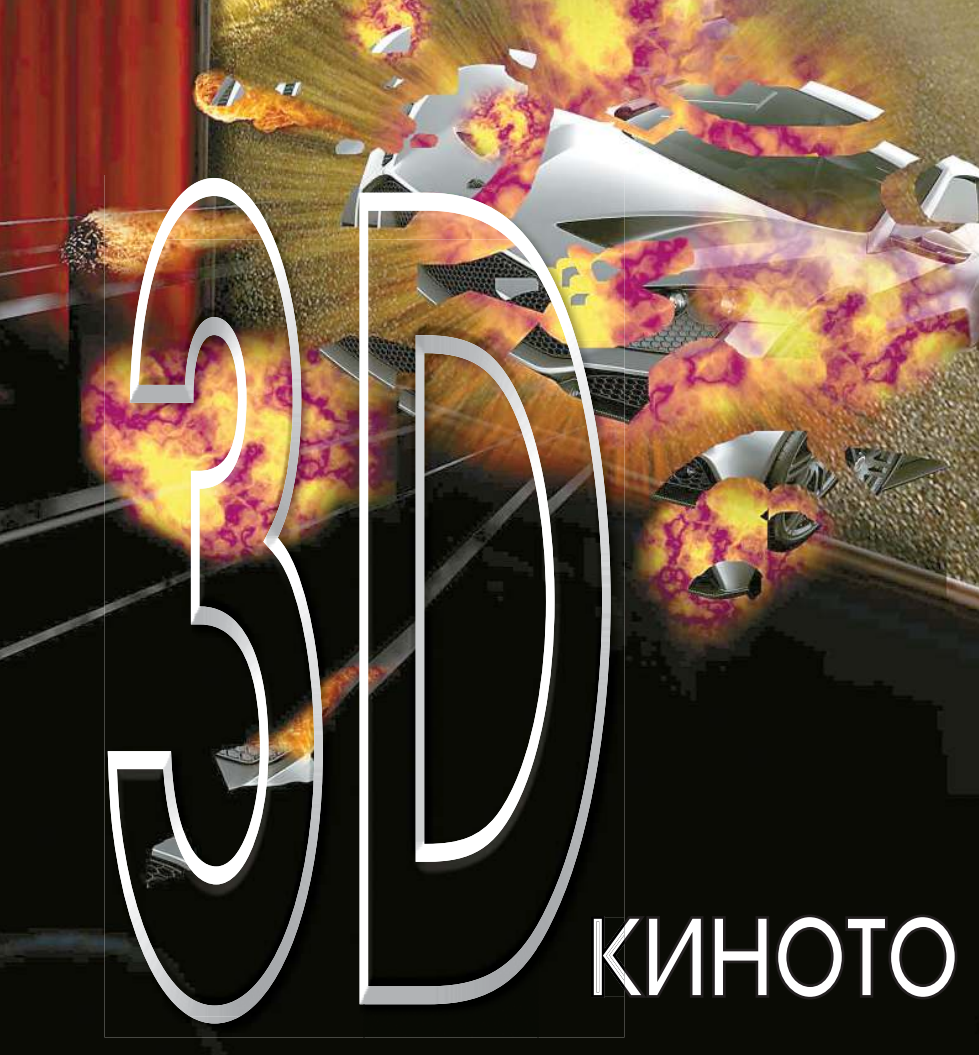
38 – това е точната бройка на 3D филмите, появили се на големия екран миналата година. През настоящата те ще бъдат повече, като сред най-очакваните заглавия са „Невероятният Спайдърмен“, „Хобитът“, „Великият Гетсби“, „Черният рицар: Възраждане“, „Ейбрахам Линкълн: Ловецът на вампири“ и четвъртата част на анимационната поредица „Ледена епоха“.

2012-а се очертава и като годината на 3D трансформацията на филмови класици. След миналогодишния успех на „Цар Лъв“, чиято триизмерна версия събра близо 100 млн. долара приходи само в Северна Америка, през идните месеци в такава ще бъдат пуснати „Титаник“, „Тексаско клане“, „Красавицата и звярът“, „Топ Гън“, „Търсенето на Немо“ и първата част на поредицата „Междузвездни войни“. Междувременно броят на киносалоните по света, излъчващи триизмерни филми, непрекъснато расте и в момента те са над 30 хиляди. Парadoxално, като се има предвид, че според много кинотворци, зрители и

анализатори 3D форматът няма да просъществува още дълго. Основания за подобно предположение не само че не липсват, но са повече от очевидни. Приходите от 3D прожекции са крайно разочароващи и много далеч от тези в края на 2009-а и началото на 2010-а. Тогава абсолютният касоразбивач „Аватар“ на режисьора Джеймс Камерън предизвика истински бум на триизмерни филми – втори след онзи в средата на миналия век, въпреки че билетите за тях са средно с около 40% по-скъпи. По онова време печалбите от 3D прожекции бяха между 50 и 100% по-високи от тези на 2D прожекциите за едно и също заглавие.

Първият знак за опасност се появи в средата на юни 2010-а. Тогава анимацията „Играта на изграчките 3“ натрупа приходи от 110, 3 млн. долара още през първия си уикенд, но тези от 3D прожекциите бяха с 5% по-ниски от двуизмерните. 6 седмици по-късно същата съдба сполетя и груга анимация – „Котки и кучета 2: Отмъщението на Кити Галор“, като при нея разликата беше още по-голяма – 10%. До края

Бумът на триизмерните филми, последвал касоразбивача „Аватар“, отшумя бързо и в момента оцеляването им е поставено пред сериозни изпитания



които гържат да знаят колко точно по-близо до камерата стои героят А в сравнение с героя В, или пък да усетят какво би било

някой да хвърля разни предмети по тях

За сегашната ситуация в света на 3D киното немалка вина имат режисьорите и сценаристите. На всеки качествено направен триизмерен филм като „Играта на играчките 3” и „Алиса в Страната на чудесата” се падат поне 5 безсъдържателни, лошо снимани и с отвратителна актьорска игра. Фактът, че същото важи за 2D формата, само потвърждава тезата, че ако 3D филмите не са по-добри от другите, значи не си струва да се харчат повече пари за тях – и за направата им, и за гледането им.

Светлина в тунела Все пак има и тя се появи съвсем скоро. Приключенската грама на Мартин Скорсезе „Изобретението на Хюго”, която излезе по екраните в САЩ в края на ноември, предизвика възторга на критици и зрители и дори беше обявена за най-добрия 3D филм, правен до момента. Неслучайно е и фаворит за предстоящата церемония по връчването на наградите „Оскар” с 11 номинации. Няколко седмици преди премиерата на „Изобретението на Хюго” 3D анимацията на Стивън Спилбърг „Приключенията на Тинтин” също беше посрещната добре и събра доста прилични приходи в Европа и Северна Америка.

Но макар хоризонтът пред триизмерните филми да е малко по-ясен отколкото преди няколко месеца, киноспециалистите са категорични, че поне в близко бъдеще няма изгледи те отново да достигнат популярността си от периода след излизането на „Аватар”. Според неговия режисьор Джеймс Камерън ключът към запазването на 3D формата се крие в адекватното му използване.

„Зрителите трябва да се научат да правят разлика между добрите и лошите триизмерни филми – казва той. – Защото на кино вече се ходи не само заради историята, а и заради изживяването.”

на лятото чудовищните приходи от 3D филми

Вече бяха в историята

През 2011-а ситуацията се влоши драстично, след като все повече и повече зрители започнаха да насочват предпочитанията си към филмите, които се гледат без очила. Дори заглавия като „Хари Потър и Даровете на смъртта: Част 2”, „Карибски пирати: В непознати води”, „Трансформърс 3” и „Кунг-фу Панда 2”, които се очакваше да се превърнат в 3D блокбъстъри, се представиха крайно незадоволително в боксофиса. От общите им приходи по-малко от 1/3 бяха тези от триизмерни прожекции. Изненадващо, в България спадът на интереса към 3D киното не е толкова драстичен, но приходите от него са доста по-ниски от тези през 2010-а, да не говорим за 2009-а. В класацията на най-гледаните филми за миналата година има 4 в 3D формат, а през предишната те са били 6.

Какви са причините за всичко това? На първо място - високата

цена на билетите. Резултатите от проведена неотдавна анкета показват, че над 3/4 от американците смятат, че не си струва да плащат повече за 3D кино. Това е напълно разбираемо, като се има предвид, че качеството на повечето триизмерни филми е доста далеч от идеалното и дори от задоволителното. Докато „Аватар” и появилите се непосредствено след него представители на формата изумяваха зрителите с поразителни ефекти и каскади, днес повечето не се различават кой знае колко от двуизмерните. Зрителите просто се умориха да седят в киносалона, питайки се дали изобщо гледат 3D филм и ядосвайки се, че са платили толкова скъпо за това „удоволствие”. От много време насам триизмерните прожекции привличат предимно тълпите в моловете, а истинските ценители на киното отдавна са наясно, че жанровете, при които действително има смисъл да се използва 3D технологията, са само 3 – екшънът, документалният и хорърът. Приграмите, комедиите и трилърите това е напълно излишно. В крайна сметка едва ли са много зрителите,



Така изглежда стереоскопът - устройството за получаване на 3D изображение, създадено през 1840-а

1840

Английският изобретател Чарлз Уйтстоун създава т.нар. стереоскоп. Устройството, което наподобява огромни очила, показва две слабо различаващи се изображения – по едно за всяко око. Идеята е, че по този начин мозъкът ги възприема като единен триизмерен образ. По време на Голямото изложение в Лондон през 1851-ва стереоскопът си завоюва огромна популярност, като най-разглежданото 3D изображение е снимка на кралица Виктория.

1890

Британецът Уилям Фрийз-Грийн получава патент за първия 3D кинопроцес. Той се състои в това 2 ленти да бъдат прожектирани една до друга на екрана, а зрителят да гледа към тях през стереоскоп, който да съединява образите. Идеята е посрещната с огромен ентузиазъм, но до масовата ѝ реализация така и не стига, тъй като е твърде непрактична.

1915

Първите пробни ленти за 3D кино – дело на американците Едуин Портър и Уилям Уаделанд, са завъртени пред подбрана публика в една от залите на нюйоркския хотел „Уолдорф Астория“. Сред показаните кадри са момичета, танцуващи ориенталски танци, и сцени от Ниагарския водопад, а на зрителите са предоставени специални очила, с които да ги гледат.

1922

✓ „Силата на любовта“, сниман посредством специална технология, разработена от американеца Робърт Елгър, става първият 3D филм, показан пред голяма публика срещу заплащане. Това се случва в лосанджелиското кино „Амбасадор“, като на зрителите са раздадени специални очила, показващи стереоскопично изображение.



Реакциите на зрителите, поканени да гледат първия 3D филм - „Силата на любовта“ от 1922-а, са повече от показателни

✓ Американците Уилям Касиди и Лорънс Хамън създават алтернативен метод за гледане на 3D филми, наречен „Телевю“. При него към екрана се гледа не през очила, а през специални устройства, снабдени с капачета за всяко око, които се отварят и затварят в съответствие със смяната на кадрите. От въпросния метод се възползват единствено собствениците на нюйоркско кино и известно време там се прожектират късометражни 3D филми, както и един полнометражен, наречен „Мъжът от Марс“.

КРАЯТ НА 20-ТЕ И НАЧАЛОТО НА 30-ТЕ

С настъпването на Голямата депресия 3D киното изпада в абсолютен застои.

1935

Филмовото студио „Метро-Голдуин-Майер“ наема кинорежисьорите Джейкъб Левентал и Джон Норлинг да създават поредица от няколкоминутни 3D филми. Впоследствие те получават първата награда Оскар за късометражна лента.

1936

Появява се първият 3D филм, който може да се гледа с очила с поляризиращи стъкла – италианският „Сватбата на просяка“. Той е представен в нюйоркския хотел „Уолдорф Астория“ от Едуин Ленг – един от основателите на компанията Polaroid. 3D образът се получава посредством едновременното прожектиране на два кадъра през поляризиращи филтри.

1947

Съветският режисьор Александър Андреевски прави „Робинзон Крузо“ – първия цветен полнометражен 3D филм. При него е използвана технологията „Стереokino“, включваща т.нар. радиални растерни стереоекрани. Те са направени така, че да показват двойните образи отделно за лявото и за дясното око.

Най-голямата трудност по време на снимките на филма е да се накара някаква котка да се движи срещу камерата по тънък клон. Заснемането на тази сцена отнема на екипа 5 нощи, но резултатът е повече от задоволителен. Зрителите, гледащи филма, впоследствие остават с усещането, че котката се движи някъде над главите им, а после изчезва в гъното на киносалона.

„Изобретението на Хюго“ получи 11 номинации „Оскар“ и беше обявен за най-добрия 3D филм, създаван до момента





1952

Започва т.нар. Златна епоха на 3D киното, провокирана от творческия застои на кинотворците по време на Втората световна война и заплахата, свързана с все по-нарастващата популярност на телевизорите. След като приходите от продажбата на билети в САЩ се сриват от 90 млн. долара през 1948-а на 40 милиона през 1951-ва, киноиндустрията логично започва да търси начин да привлече публиката обратно пред големия екран. И с цветния 3D филм „Bwana Devil” успява да го постигне. При направата му е използвана технологията на Едуин Ленд с поляризиращите филтри при показването на изображението, а сюжетът се върти около два африкански лъва, явящи хора. Режисьорът и сценарист на филма Арч Оуболър гържи на афишите да се напише, че жанрът му е „екшън/трилър/ужаси” и за още по-голяма граматичност измисля следния рекламен лозунг: „Чудото на века! Лъв в скута ви! Любовницата

Афишът на филма „Bwana Devil” от 1952-а, който слага началото на т.нар. Златна епоха в 3D киното

В ръцете ви!” Критиците оплюват жестоко филма, но из цялата страна хората се тълпят пред киносалоните, за да го гледат. Така най-накрая настъпват славните времена на 3D киното.

1953

Компанията „Уорнър Брос” пуска „Къщата на Восъка” – първия 3D филм със стереозвук, който пожънва огромен успех. Осъществяването на следващата година обаче популярността на триизмерното кино започва рязко да спада и недостатъците му стават все по-трудни за пренебрегване. След прожекцията повечето зрители се оплакват от главоболие и умора на очите, износените копия на филмите трудно се подмятат, а премиерите в големите киносалони могат да се правят само в 2D формат, защото зрителите, седящи встрани от екрана, виждат 3D образа размазан. Последният пълнометражен триизмерен филм, който се завърта масово, носи смайващото заглавие „Отмъщението на създаването”. По ирония на съдбата той е приет повече от добре от критиците и публиката.

1961

Създателите на 2D филма „Маската” решават да направят по-граматичните сцени в 3D формат, за да засилят ефекта от тях.

1970

Създадена е технологията „Стереовижън”, при която двата образа са събрани върху една лента. При проектирането на апарата се поставя анаморфна леща, която разпъва изображението и го прави съвместимо с широк екран. Именно в този формат е пуснат комедиен-еротичният филм „Стюардесите”. С бюджет от едва 100 хиляди долара, той успява да събере приходи от над 27 млн. само в Северна Америка.

Краят на 80-те

3D форматът се насочва към документалното кино, а много филми от миналото са пуснати отново, използвайки технологията „Стереовижън”. Сред тях са „Набери „У” за убийство” на Алфред Хичкок, „Челюсти” на Стивън Спилбърг и „Петък 13-и” на Стив Майнър.

1995

Появява се първият игрален филм във формат IMAX, при който изображенията са с доста по-голям размер и резолюция. Той е със заглавие „Криле на куража”, продължителността му е 40 минути, а в главната роля е Вал Килмър.

2003

Режисьорът Джеймс Камерън снима първия документален филм във формат IMAX – „Призраци от бездната”. Пренасящ зрителите на подводна обиколка из останките на кораба „Титаник”, той пръв е записан на цифров носител вместо на лента.

2004

Филмът „Полярен експрес” отбелязва 14 пъти по-високи приходи от триизмерните си прожекции, отколкото от двуизмерните. Той е първата пълнометражна анимация, ползваща технологията IMAX.

2009

На екраните по света се завърта „Аватар” – първият съвременен игрален 3D филм.

„Аватар” остава ненадминат по приходи





Мобилните устройства станаха все по-малки и пълни с функции и вече „отесняха“ за технологичните гиганти. Затова отскоро компании като Google, LG, Apple и Samsung „посегнаха“ към следващи незавзети територии – телевизорите. Макар и отдавна да обещават стъпки в посока „всичко в едно устройство“, големите не искат да се лишат от силните приходи от продажбите на поредната хай-тек джаджа. Затова сега ухажват потребителите с познатите от смартфоните платформи и безбройни функции, но директно върху телевизионния екран.

АНТОН АНДОНОВ

Ябълка в гланта

Най-малкият телевизионен приемник в света направи Apple. Той се побира в гланта, а с негова помощ на екрана на телевизора у дома може да се гледат филми, предавания, снимки и каквото си искате, без да се налага управление на паметта или синхронизация с личната библиотека в iTunes. Достатъчно е да има само интернет, който да „хваща“

HD филми от iTunes, а музиката и снимките „тръгват“ към екрана направо от компютъра. Системата е толкова опростена, че е достатъчно натискането само на един бутон, за да стартира и покаже търсеното съдържание на домашния телевизор. Единственото физическо усилие изисква свързването на Apple TV с HDMI входа на домашния широкоекранен телевизор и, разбира се - включването на хранващия кабел в електрическата мрежа. Ако кабелът е достатъчно дълъг, телевизорът на Стив Джобс може да се „скрие“ на лапичката с книгите или да се остави директно върху стойката на телевизора. Всичко достига до Apple TV безжично през Wi-Fi мрежа.

Apple TV работи с високопроизводителен чип A4 и възпроизвежда всяко съдържание безпроблемно. Клиповете вървят гладко, не „засичат“, а подобно на DVD филмите дори може да се прескачат началните реклами, да се оставят на пауза или да се повтарят любими сцени до втръсване.

Благодарение на Apple системите iCloud и Photo Stream направените снимки се актуализират автоматично и могат да се видят на тв екрана, без да се губи време в синхронизиране или препращане



Ф. РОЙТЕРС

Самсунг показва най-новите си модели телевизори по време на най-голямото технологично изложение в света - CES 2012 в Лас Вегас през януари

на файловете. С друга „услуга“ на телевизора - Home Sharing – всички песни, любими филми, тв-предавания и домашни клипове могат да се запишат в паметта на Apple TV и да освободят място на харда на компютъра. Функцията AirPlay осигурява предаване на закупеното и запамено съдържание от iPhone, iPad и iPod touch директно на Apple TV. За целта трябва да се натисне бутонът Play на съответното устройство, за да се види съдържанието на домашния телевизор. Всички клипове от YouTube и Vimeo, снимките във Flickr и интернет радиостанциите оживяват с Apple TV. Телевизорът прави достъпа до най-нашумелите заглавия от Холивуд и новите филми невероятно бърз. В деня, в който лентите излязат на DVD, те могат да бъдат наети в iTunes с HD качество срещу 3,99 евро и гледани N брой пъти в рамките на следващите 48 часа. „Разходката“ по менюто на Apple TV става лесно с помощта на малко алуминиево дистанционно Apple Remote. И тук функцията „с едно натискане на бутона“ е водеща – с нея става изборът между менютата за филми, музика, снимки, интернет и настройки.

Триизмерно в мрежата

LG Electronics показва на света последното си изобретение - Google TV. Новото технологично чудо се управлява изключително просто, а функциите му са в състояние да задоволят всички капризи на потребителите. С дистанционното устройство на телевизора, наречено Magic Remote, освен да се избират различни тв канали, може да се влиза в Глобалната мрежа, а съдържанието от мрежата се изсипва директно на тв екран. То е въоръжено с Qwerty клавиатура, но от „по-мързеливите юзъри“ може се управлява с жестове и гласови команди и работи с платформата Android. Дистанционното е въоръжено с микрофон, който преобразява говора в текст и го изпраща на телевизора, който започва да търси исканото от потребителя съдържание.

Google телевизорът буквално вади прег очите на собственика

си ново триизмерно съдържание. Дори филмът или програмата, която върви, да са направени на 2D формат, натискането на един бутон е достатъчно, за да се конвертира съдържанието от 2D в 3D формат. Апаратът работи с фирмената LG CINEMA 3D технология. В него визуализацията на триизмерните образи става посредством решението Film Patterned Retarder (FPR), което е изключително удобно за зрителите, защото им позволява да носят леки и удобни 3D очила.

LG Google TV може да работи в няколко режима едновременно. Докато гледа програмата по телевизията например, потребителят може да „браузва“ в интернет и да общува в социалните мрежи. Той може да влезе и в уебсайтове с видео материали, които да прегледа онлайн директно на телевизора. За запалените геймъри телевизорът ще осигурява достъп до най-актуалните видеогри.

С новото технологично чудо LG става третата компания, която работи с глобалната търсачка в интегрирането на интернет с телевизията. До момента няколко модела на Sony и Samsung разработват Google TV. Очаква се към проекта да се присъединят още три водещи компании - Marvell Technology Group, MediaTek, както и американският производител на телевизори Vizio.

От Google очакват новото технологично чудо да повтори успеха на мобилната операциона система Android, но този път на телевизионния пазар. За да стане това обаче, ще трябва да мине доста време и да се направят големи усилия, защото в момента липсва достатъчно уеб съдържание, а идеята не се радва на голяма подкрепа от водещите производители на хардуер.

Аромат от екрана

Парфюмите на актьорите от любимия сериал вече няма да бъдат тайна за зрителите, след като южнокорейският електронен гигант Samsung направи телевизор,

който излъчва аромат.

Компанията спонсорира изследователи от калифорнийския университет в Сан Диего, които създадоха прототип на първия в света „излъчвател на аромати“. Това е устройство, което е в състояние да пресъздава различни миризми и е достатъчно компактно, за да бъде интегрирано в телевизора. То представлява матрица, която свързва 10 000 малки флакона, пълни с различни химикали и свързани със специален микрочип. Ако управляващият процес специален компютър поиска да бъде създаден аромат на морска вода например чипът загрева строго определени клетки от матрицата, които започват да излъчват миризма на йод, сол и др. Така от екрана освен морски вълни ще ни облива миризмата на Черно море. Комбинацията от 10 000 различни химикала позволява на устройството да създава доста сложни миризми. Макар ефективността на новото устройство да е доста спорна, според групи специалисти при предаването на обонятелните усещания Samsung е готов да внедри подобрената версия на изобретението в своите нови модели телевизори и мобилни телефони.



Най-добрият помощник

Технологията за гласово управление в новия iPhone 4S позволява да работите, без да си мърдате пръста

Siri

АЛЕКСАНДЪР ДРАЙШУ

През октомври Apple представи своя нов смартфон iPhone 5. Грешка – всъщност подобрения iPhone 4S. И докато представителите на компанията се надпреварваха да представят редицата технологични подобрения като по-бързия гъядрен процесор, подобрената камера, както и по-бързия интернет, мнозина от верните фенове на култовия продукт насочиха вниманието си към едно от малкото истински нововъведения в iPhone 4S – апликацията за подаване на гласови команди Siri. Сама по себе си концепцията не е нещо ново. И други телефони имат функции като гласово набране в различните му вариации. Но Siri е нещо ново, защото представлява приложение, което чрез говора на собственика си има достъп и може да управлява значителна част от основните апликации на iPhone.

Какво може Siri? Най-лесно е да си представим няколко обикновени ситуации от ежедневието ни. Например получаването на e-mail или SMS, докато шофирате.

Натискането на бутоните на телефона, в опит за отговор на полученото съобщение, понякога се оказва доста трудно, а също така свързано и със сериозен риск. Но често бързият отговор е от изключително значение. Тук Siri може да помогне – просто включвате при-





Siri



Филип Шилер,
вицепрезидент по
маркетинга на Apple, на
представянето на Siri
© РОЙТЕРС

ложението с Home-бутон и може да му кажете какво да направи за вас – да състави e-mail до някой от контактите или да отговори на получен. Siri също така може да насрочи среща, дори да каже, ако тя се засича във времето с друга.

И ако останем в ситуацията на шофирането или пък ако сме решили просто да потичаеме малко във фитнеса, с радост можем да отбележим, че Siri може до голяма степен да премахне изцяло нуждата да хващаме iPhone-а в ръка. Можем просто да му кажем на кого да се обади и да говорим през слушалките. Или ако ни се върти в ума някоя определена песен, то Siri може да я пусне без проблем. Или пък някоя плейлиста от iTunes.

Особено практичен е достъпът и до Google Maps, с което тя може и да отговаря на въпроси от типа на – „Как да стигна до ресторант X?“. Тъй като все още е в период на доразработване, тази екстра е достъпна само на територията на

САЩ, но и това ще се промени при някой от следващите ълдейти на програмата.

Най-общо казано, Siri има достъп до голяма част от най-често използваните приложения. В истински хит през седмиците след пускането на новия iPhone на пазара се превърна способността на Siri да отговаря и на най-странните въпроси с понякога дори още по-странни отговори. Всъщност за това стои просто използването на интернет и превръщането на въпроса към Google или друга популярна търсачка. Разбира се, така може да достигнете и до търсената информация, без да е необходимо да си мърдате пръста.

Дотук с хвалбите обаче. Като всяко нововъведение и пред Siri има проблеми, които пречат още сега да се наложи като незаменим спътник на всеки собственик на iPhone 4S. Един от основните недостатъци на приложението засега е, че то работи само на английски, немски,

френски и испански. Разширяването на количеството езици е запланирано, но по досегашни данни приоритетите са на първо място в разширяването на функционалността на Siri. Какво не може Siri? Дадохме пример със създаването на събития в календара на iPhone. Siri обаче засега не разполага с възможността да променя детайли от събитията, например при смяна на мястото или часа на дадена среща или при удължаване на срока за определено дело. Тук все още е нужна ръчната намеса на потребителя.

Голяма част от собствениците на iPhone прекарват значителна част от времето си в социалните мрежи Facebook и Twitter. За съжаление Siri засега няма достъп до техните официални приложения, което е странно предвид популярността им. Вероятно това ще е едно от първите допълнения, когато излезе пълната версия на Siri.

Апликацията вече получи множество отзиви от милионите потребители на Apple. Много от тях са крайно положителни, но почти никога от отзивите не спестява критиките си. На едно от първите места е честото неразбирателство между Siri и собственика ѝ. Нерядко се случва тя да разбира погрешно определени думи и така да променя смисъла на цели изречения, когато ѝ се диктува, или пък да загава изцяло грешни търсения на Google. От Apple пък твърдят, че Siri с времето се приспособява към говора на собственика си, т.е. може и да учи. Засега става ясно само, че не е добре да ѝ говорите със силен акцент, нито пък да изпращате важни служебни имейли, без първо да сте ги проверили.

Въпреки тези недостатъци не трябва да забравяме, че Siri все още е в тестов период. Апликацията бе силно тиражирана както на официалната презентация на iPhone 4S, така и в рекламните клипове на компанията, въпреки че все още е далече от пълната си функционалност. Но когато този момент дойде, Apple iPhone може би ще успее да се настани като алтернатива на пазара на бизнес телефони редом до стандартния бизнес спътник – BlackBerry на RIM.

Нови мениджъри поеха кормилото в Yahoo! и RIM в очакване на бъдещи продажби

YAHOO! RIM BlackBerry

Два от най-големите гиганта в сферата на комуникациите са прег смяна на собствеността. От месеци се говори и очаква нови собственици да влязат както в Yahoo!, която закъса госта в последните години и бележи лоши финансови резултати, така и в RIM (Research in Motion), доскоро лидер в сегмента на бизнес телефоните със своето BlackBerry, която загуби битката с останалите производители на „умни“ гаджети. Засега обаче промените се изразяват не в смяната на собствеността, а само в рокади на върха.

Торстен Хайнс ще връща славата на BlackBerry



© РОЙТЕРС

Спасителни рокади

АНТОН АНДОНОВ

Германец пое „Къпината“

Германецът Торстен Хайнс е новият изпълнителен директор на Research in Motion (RIM). Компанията, която произвежда смартфоните BlackBerry (от английски - къпина), смени на поста досегашния шеф Майк Лазаридис. Фирмата има и нов председател на борда на директорите – банковия надзорник Барбара Стаймист. Двамата трябва да поведат напред загубващата позиция канадска компания. Техните усилия

ще бъдат насочени към развитие на маркетинга и задържане на пазарните позиции спрямо останалите конкуренти сред производителите на смартфони. Новият 54-годишен изпълнителен директор започна работа за RIM през 2007 г. Дотогава Хайнс работеше за Siemens AG и дори бе оперативен директор в немската компания. Той трябва да възстанови доверието на акционерите и инвеститорите, загубено от поредицата провали в последните години в RIM.

Смяната на върха в компанията производител на BlackBerry идва в момент, когато смартфоните и загубиха битката с Apple и Samsung, а продажбите им паднаха от 15 на 11%. Таблетът на RIM - PlayBook, пуснат в продажба през април м.г., само загърсти складовете на магазините за електроника, а сроковете за излизане на новите смартфони се просрочиха нееднократно. През октомври м. г. пък дейта-центърът на компанията спря да обслужва клиентите на BlackBerry за няколко дни, което сериозно удари по имиджа на канадската фирма. Още тогава инвеститорите поискаха смяна на управленския връх и дори се заговори за продажбата на компанията на Samsung. Резултатите за третото тримесечие на 2011 г. показаха приходи от 256 млн. долара или 51 цента за акция, които са повече от три пъти по-слаби в сравнение със същия период година по-рано. Тогава RIM заработи 911 млн. долара (1,74 долара на акция). Прогнозите за приходите през последното четиримесечие на миналата година бяха понижени от 1,08 долара на 80-90 цента за акция.

Досегашният ръководен тандем в RIM – Майк Лазаридис и Джим Балсили, който вземаше всички стратегически решения в канадската компания през последните 20 години, въпреки смяната ще продължи да следи отблизо делата на фирмата. Лазаридис, който работи в RIM от 1984 г. и е сред основателите на компанията, занапред ще бъде заместник-председател на борда на директорите. В ръководството остава и Джим Балсили, влязъл в RIM през 1992 г. и един от основните акционери понастоящем. Миналата година двамата бяха принудени да уволнят 2000 свои служители и

намалиха заплатите си до 1 долар годишно, въпреки че можеха да вземат около 5,1 млн. долара. Лазаридис и Балсили държат около 10% от акциите на RIM.

Реформи в търсачката

Промени и зелена светлина за продажба получи в рамките на седем дни световноизвестната търсачка Yahoo!. След като четири месеца компанията търсеше нов изпълнителен директор в средата на миналия



Скот Томпсън ще реформира Yahoo! преди евентуална продажба

© РОЙТЕРС

месец тя назначи на поста президента на PayPal Скот Томпсон. Той идва в Yahoo! със слабата на мениджър, успял да увеличи двойно потребителите на PayPal още със сядането на президентския пост в компанията, която е част от корпорацията eBay.

Бордът на директорите на Yahoo! очаква от Томпсон да реорганизира компанията, да вкара в нея иновации и да отчете ръст на рекламните приходи. Това бяха целите и пред уволнената през септември м.г. Керъл Барц, която за повече от две години и половина не успя да направи нищо значително в тази посока и с бездействието си осигури загубата на пазарни позиции за сметка на Google и Facebook.

Срутването на пазарния дял на

Yahoo! продължи и през декември м.г., когато търсачката отбеляза пореден спад от 0,6%. Тя бе изпреварена дори от Bing на Microsoft и изтукана до третото място сред търсачките в глобалната мрежа, оглавявана след 2000 г. традиционно от Google. Достигнатият пазарен дял на Bing от 15,1% е откъсването на Microsoft, след като две нейни предложения за покупка на Yahoo! бяха отхвърлени.

Най-напред през 2008 г. Microsoft отправил предложение за покупка на Yahoo! за 47,5 млрд. долара, а миналата година втората оферта бе за

20 млрд. долара заради загубените 700 млн. потребители на електронна поща от Yahoo!. Първата оферта бе отхвърлена лично от тогавашния изпълнителен директор Джери Янг. Човекът, който през 1995 г. заедно с Дейвид Фило основа Yahoo! и дълго време бе неин изпълнителен директор, напусна всички постове в компанията на 18 януари. Той съобщи, че е дошло време да реализира своите идеи извън пределите на Yahoo! Разводът му с компанията изглежда напълно сериозен, след като Янг напусна борда на директорите, който самият той основа през 1995 г., откажа да приеме почетната титла „шеф на Yahoo!“ и напусна Alibaba Group и Yahoo Japan. Джери Янг си навлече гнева на акционерите на интернет компанията заради упорството си да не продава

Yahoo! на Microsoft въпреки огромните загуби, които трупаше в последно време. За главата на Янг, който продължава да притежава 3,8% от акциите на търсачката, от доста време настояваше ръководството на хедж-фонда Third Point. Инвестиционната компания обвинява мениджърската на Yahoo! в лошо управление и трупане на загуби.

В момента акциите на Yahoo! се търгуват под 10 долара, а в най-добрите времена струваха три пъти повече. Въпреки това интерес към покупката на Yahoo! има от страна на големи акули сред интернет компаниите, сред които е китайският гигант Alibaba Group и няколко частни инвестиционни групи като Silver Lake и TPG Capital.

З
А
Л
Е
З
Ъ
Т

АНТОН АНДОНОВ

Един от най-мощните американски корпоративни гиганти „Ийстман Кодак“ (Eastman Kodak Company) обявява банкрут. Въпреки че компанията успя да договори 18-месечен кредит в размер на 950 млн. долара от Ситигруп, тя поиска защита по Глава 11 от закона за фалитите в САЩ. Лидерът в продажбите на фотографски ленти и фотоапарати през XX век Kodak има дълг от 6,8 млрд. долара. В 132-годишната си история тя за първи път търси съдебна защита за компанията-майка и шатските ѝ филиали от Американския съд по фалитите в Ню Йорк. Поделенията на групеството извън САЩ не са засегнати от иска. Преди да се реши на крайната мярка Kodak поведе съдебна битка с други три гиганта – Apple, HTC и Samsung – обвинявайки ги, че произвеждат смартфони, в които ползват патенти на Kodak, но не плащат патентни права. Спорът е за технологията, по която се правят цифровите изображения от мобилните телефони. Американският мастодонт тръгна на война с друг технологичен титан – Apple – с твърдението, че в някои от продуктите iPhone, iPad и iPod се използват патенти на Kodak, свързани с прехвърляне на изображения. Същото обвинение компанията предяви и към производителите на смартфони и таблети на HTC, но добави и иск за използване на технология за преглед на снимки. Подобно дело Kodak води срещу Apple и производителя на Blackberry – Research in Motion (RIM) от две години насам, но без особен успех.

На ръба

Залезът на една от най-големите империи отблъсва оке-

ана започна в края на 90-те години на миналия век с навлизането на цифровите фотоапарати, които тотално разрушиха процъфтяващия бизнес с фотографските ленти на Kodak. Опитът компанията да се реструктурира, да започне производството на цифрови фотоапарати и опрости бизнес структурата си, се оказа неуспешен. Не потръгна и производството на лазерни принтери, а акциите ѝ в началото на годината паднаха до нечуваното ниво от 47 цента за брой. Въпреки че притежава 1100 патента за цифрови изображения, Kodak не може да продаде нито един от тях и да намери така нужните ѝ за оцеляването пари. Последната надежда за компанията вече са банковите гиганти „Ситигруп“ (Citigroup Inc) и „Джей Пи Морган Чейс“ (JP Morgan Chase & Co), които могат да отпуснат заем, за да може Kodak да продължи да тързува с продуктите си, докато трае процедурата по фалита.

Началото

Бащата на Kodak Джордж Ийстман е ярко доказателство за съзидането на американската мечта. През 1888 г. банковият чиновник, чието хоби е фотографията, създава първия, макар и немного усъвършенстван технически, фотоапарат в света. Неговото изобретение се превръща в основа за съвременните фотокамери. Залагайки на простотата при използването на техниката, Ийстман създава апарат, който се управлява само с натискането на един бутон. Неслучайно мотото на новите камери става „Вие натискате бутона, ние правим останалото“ (You Press the Button, We do the rest). Омтогава Eastman Kodak Company става флагман в областта на фототехнологиите и фотоматериалите, с които всички конкуренти се съобразяват. През годините компанията не спира да развива идеята си за все по-голямо опростяване на процеса

Статуята на Джон Ийстман в университета в Рочестър, Ню Йорк
© РОЙТЕРС

НА ГИГАНТА

**Цифровата ера
изправи пред
фалит лидера в
продажбите на
фотографски ленти
и камери „Кодак“**



**Джон Ийстман и Томас
Едисон на градинско
парти през 1928 г. на
представянето на една от
първите версии на филма
Kodacolor**

WWW.KODAK.COM



© РОЙТЕРС

**Фабриката
„Кодак Парк“
в Рочестър**

на фотографиране. Нещо повече, башта на Kodak остава в историята на техниката и фотографията с желанието си да направи фотографирането не по-сложно от използването на молива за писане. Тази амбиция прави от Kodak първата международна корпорация, чиято търговска марка става известна във всички страни по света.

Основателят

Джордж Ийстман е бил човек с изключителни организаторски способности. Тежкото му детство и трудностите пред семейството му сякаш го правят силен и развиват ума и таланта му на изобретател. През годините роденият на 12 юли 1854 г. в селището Уотървил в щата Ню Йорк изобретател доказва, че може да оцелява и преодолява всякакви житейски и финансови затруднения. От малък останал сирак, Джордж е принуден да напусне училище едва на 14 години и да започне работа, за да издържа семейството си. В началото печели по 3 долара на седмица като куриер в застрахователна компания, а след това става чиновник в банката в Рочестър и надницата му скача на 1 долар дневно. С парите издържа майка си и двете си сестри, едната от които инвалид. Джордж расте в йерархията на банката и на 24 години вече печели по 15 долара на седмица. Тогава негов приятел го кани да отиде на почивка в Санто Доминго с колеги от банката и да заснеме преживяното и природата. Ийстман си купува фотоапарат с всички необходими принадлежности за проявяване и обработка на фотоплаките, но се оказва, че за пренасянето на цялата техника е нужно да бъде натопено ... магаре. Фотографската камера по онова време е с доста големи размери и задължително трябва да се постави на статив. Триножникът се

носи отделно и допълнително затруднява фотографа. Също така трябвало да се носи и палатка, в която на тъмно да се нанасят фотоемулсии на стъклени плаки преди самото заснемане, а като се прибавят и допълнителните химикали и стъкленици с течности към багажа, става ясно защо въпреки закупената техника Ийстман не отива на почивка. Но вместо да се вайка, Джордж започва да мисли как да направи така, че носенето на фотоапарат да се превърне в удоволствие, а не в проблем пред хората. Търсенето на най-точния отговор на този въпрос



**Джон
Ийстман**

WWW.KODAK.COM

Пробивът

Младият изобретател започва да прави фотографски експерименти в кухнята на жилището си и понякога така се изтощавал, че осъмвал заспал на пода. Усилията му се увенчават с успех след три години, когато създава първата си рецепта за нова фотоемулсия. Така през 1880 г. на бял свят се появява технологията за сухи плаки в малка работилница в гр. Рочестър, щата Ню Йорк. Ийстман патентова и първата машина за масово производство на сухи стъклени плаки. Експериментите му продължават и малко по-късно вместо да нанася фотоемулсията на стъкло Джордж разбира, че ефектът е същият, ако емулсията се постави на прозрачна хартия, скрита в

кръгла касета. Така касетата започва да се влага директно във фотоапарата и замества чупещите се стъклени плаки. Освен че носи икономически ефект, изобретението рязко подобрява качеството на изображението на снимките и допринася за по-широкото използване на апаратите, в които вече се влагала навита на руло лента.

Възновен от идеите на изобретателя бизнесменът Хенри Стронг финансира разработките на Ийстман и през 1881 г. двамата основават Eastman Dry Plate Company. Бизнесът за малко не пропада, след като на пазара се появява бракувана партида фотоплаки. Реакцията на двамата е светкавична. Те изтеглят от пазара негодните плаки и заменят продажените с нови. Операцията сериозно удря по печалбата на компанията, но запазва репутацията ѝ на коректен производител.

Три години по-късно Eastman Dry Plate Company е преобразувана в Eastman Dry Plate and Film Company с капитал от 200 000 долара, а акционерите набъбват до 14 души. През 1885 г. компанията провежда първата си рекламна кампания, посветена на новооткритата светочувствителна лента, а година след това Ийстман патентова специална камера с ролкова макара с 48 негатива и фокусираща оптика. Неуморната работа на бившия банков чиновник продължава и през 1888 г. се появява фотоапарат с нова оптична система, наречен Kodak. Размерите били впечатляващо малки – едва 6 x 3,5 x 4 инча, а инструкциите за снимане включвали едва четири стъпки – насочи камерата към обекта, натисни копчето, завърти ключа и гръпни шнур. Обективът на този фотоапарат предавал кръгло изображение с диаметър 2,25 инча на лентата, съдържаща 100 кадъра и навита на ролка. Джордж Ийстман отива още

по-напред в обслужването на клиентите. Той предлага на фотографите да изпращат по пощата ролките със заснетото, а компанията имала ангажимента да извади снимките на хартия и да зареди отново ролката с нов филм.

Името

„Аз сам измислих името Kodak и го регистрирах като запазена търговска марка. Просто буквата „К“ ми е любима, мисля, че тя е силна и запомняща се. Опитах много комбинации на гуми, започващи и завършващи с буква К и накрая избрах Kodak“, спомня си по-късно Джордж Ийстман. Негова била идеята името да бъде изписано на жълт фон, за да се отличава от всичко познато до момента. Всъщност рекламата на усмихващо се момиче до фотоапарат се превръща във визитна картичка на компанията. През 1897 г. гумата Kodak грейва на лондонския площад „Трафалгар“ и става една от най-известните и разпознаваеми марки в света. В началото на ХХ век компанията започва да се разраства и открива свои представителства в Канада, Мексико, Бразилия, Великобритания, Франция, Германия, Австралия и Русия, а техни гъщерни дружества работят в повече от 150 страни.



Билборд на „Кодак“ в Ню Йорк

© РОЙТЕРС



„Кодак Тийатър“ в Холивуд, където досега ежегодно се раздаваха наградите „Оскар“. Компанията е платила 75 милиона долара, за да може да свърже името си със сградата

© РОЙТЕРС

Растежът

След като през 1883 г. Eastman Dry Plate Company се настанява в четириетажната сграда на 343 State Street, Rochester, NY, следват години на непрестанен растеж. Две години по-късно се ражда познатата до днес прозрачна фотолента и е открит първият офис на компанията извън САЩ – в Лондон, а 1888 става рождена година на първия фотоапарат

Kodak. Бизнесът на компанията се разраства заради уменията на нейния основател и в негова чест през 1892 г. тя е преименувана на Eastman Kodak Company of New York. Благодарение на завоюваните пазарни позиции фирмата стъпва здраво и на набираящата скорост филмов пазар.

Първият договор на Kodak за филмопроизводството

датира от 1896 г. На следващата година компанията открива първата си гъщерна компания в Европа – във Франция. Същинският пазарен удар на Джордж Ийстман идва през 1900 г., когато на пазара излиза фотоапаратът BROWNIE. Той струва само 1 долар, а лентата за него - 15 цента. Тази камера слага същинското начало на любителската фотография в света, превръщайки я в достъпно удоволствие. Година по-късно акционери

рите правят нова компания - Eastman Kodak Company of New Jersey, която се превръща в основната структура на холдинга. Нейн пръв президент става Джордж Ийстман, а неговият първи партньор - Хенри Стронг, поема делата на компанията в Ню Йорк до смъртта си през 1919 г.

Възходът

Сякаш нищо и никога вече не е в състояние да спре стремителния възход на Kodak. През 1907 г. за фирмата вече работят 5000 души, а поредният успешен пазарен продукт се нарича негорима лента. Тя е създадена през 1908-а – годината, когато е открито първото производствено предприятие в Австралия. Джордж Ийстман отлично разбира, че най-важният капитал на всяка компания са не сградите, а служителите и специалистите, които работят за нея. Затова през 1912 г. той създава специален социален фонд, който помага на семействата на работниците. Не закъснява и с основаването на пенсионен фонд, където се трупат парите за старост на служителите, както и на отгел, който се грижи за създаване на безопасни условия на труд. Грижата за

обикновения работник дава смелост на специалисти от чужбина да започнат работа за Kodak. През 1912 г. британският учен г-р Ч. Кенет Мис поема оперативната работа в изследователската лаборатория в Рочестър, която се превръща в един от първите промишлено-изследователски центрове в САЩ. Благодарение на него 5 години по-късно Kodak създава първите фотоапарати за снимки от въздуха и започва обучението на офицерите фотографи за американската армия.

През 1927 г. 20 000 души – колкото са и в момента – вече работят за Kodak, а иновациите продължават да изненадват света. На пазара се появява 8 мм любителска камера, разбира се, с необходимата лента и апарати за възпроизвеждане освен на картина и на звук. Същата 1932 г. е обявена за смъртна на основателя на Kodak. Животът на Джордж Ийстман завършва трагично. Той сам слага неговия край, едва навършил 77 години. Преди да се застреля в сърцето, оставя бележка: „Свърших си работата, защо да чакам?“, след като на стари години получава силни болки в зръбначния стълб и изпада в депресия. Ийстман оставя незавещаната част от наследството си на университета в Рочестър, който през 1949 г. открива в родната му къща международен музей на фотографията - George Eastman House.

35 мм фотокамери KODAK RETINA, лентата KODACHROME, първата цветна лента за любителски снимки, 16 мм лента за киноснимки, първият фотоапарат с вградена фотоелектронна система за замерване на експозицията - Super KODAK Six-20 Camera, универсалният фотоапарат KODAK EKTRA Camera са само част от жалоните по пазарния успех на компанията. Лентите на фирмата са отличавани многократно от американските военни експерти и филмовата академия „Оскар“ заради отличното им качество. Kodak става първата компания, която монтира диалози в KODAK COLORAMA с екран 6 x 20 метра на централната жп гара в Ню Йорк, чиито кадри ежедневно са виждани от 650 000 пътници и туристи, а когато през 1955 г. фирмата пуска първите цветни ленти, за нея работят 73 000 души.

10 млрд. долара продажби

Никои не се учудва, когато през 1962 г. продажбите на Kodak само в САЩ надхвърлят 1 млрд. долара, а космонавтът Джон Глен прави първите снимки на Земята от Космоса на лен-

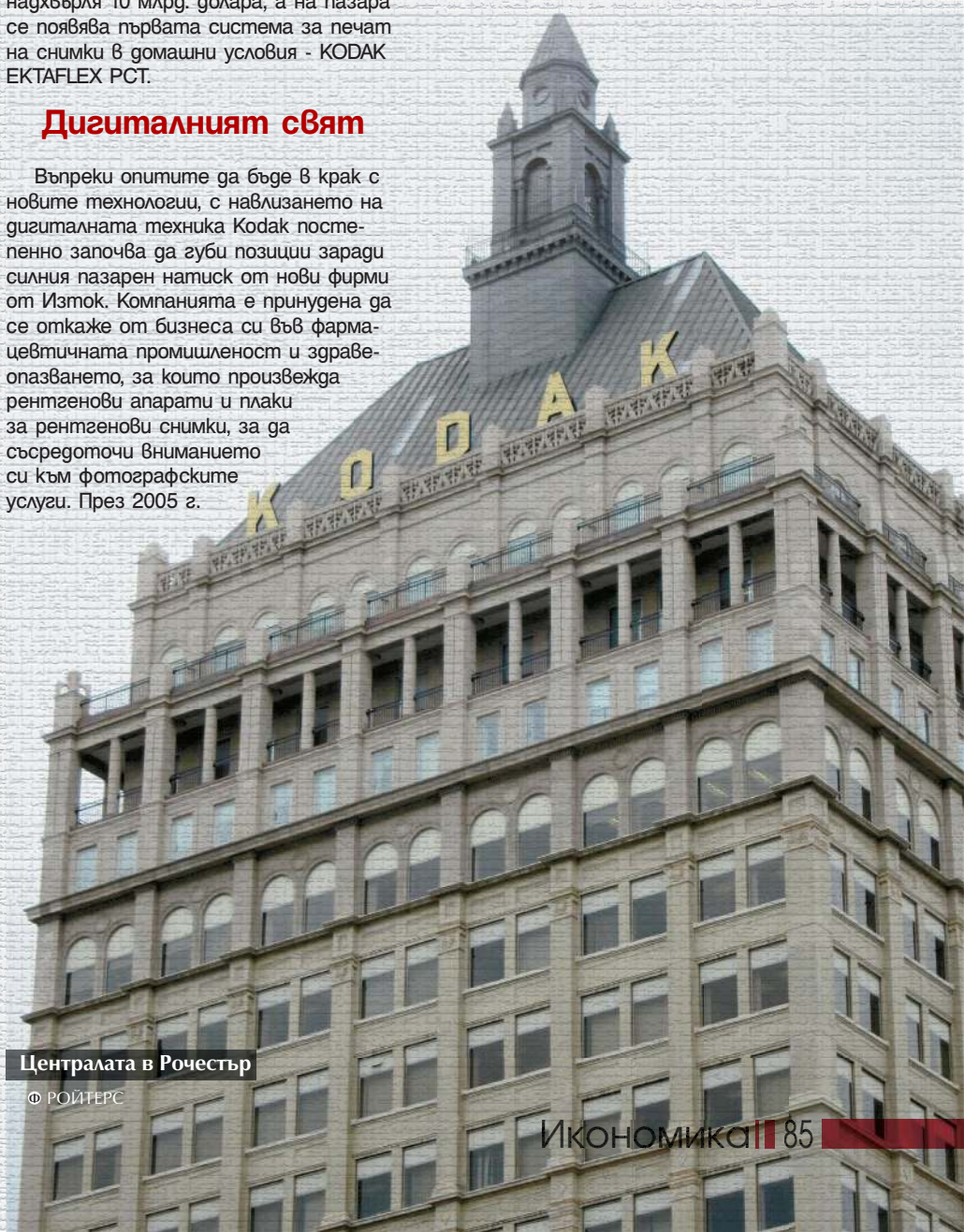
та Kodak. Поредният пазарен бум на компанията е фотоапаратът KODAK INSTAMATIC, от който до 1970 г. са продадени над 50 млн. броя. Компанията започва да произвежда принтери за цветен печат още през 1966 г. Първият модел е KODAK 2620 Color, който е вадил 3000 отпечатъка за час. От космическата станция Lunar Orbiter II с помощта на двуобективна фотокамера, лента, процесор и пресмятащи устройства, разработени от Kodak, е получена „фотографията на века“ — снимка на лунния кратер Коперник. По това време продажбите на всички подразделения на компанията в света надхвърлят 4 млрд. долара, а над 100 000 души работят за нея. През 1969 г. специално за американския полет на Олдрин и Армстронг до Луната Kodak разработва специална стереокамера. Възходът на компанията няма спирачка и през 1973 г. за нея работят 120 000 души. Десет години по-късно оборотът надхвърля 10 млрд. долара, а на пазара се появява първата система за печат на снимки в домашни условия - KODAK EKTAFLIX PCT.

Дигиталният свят

Въпреки опитите да бъде в крак с новите технологии, с навлизането на дигиталната техника Kodak постепенно започва да губи позиции заради силния пазарен натиск от нови фирми от Изток. Компанията е принудена да се откаже от бизнеса си във фармацевтичната промишленост и зраветопазването, за които произвежда рентгенови апарати и плаки за рентгенови снимки, за да съсредоточи вниманието си към фотографските услуги. През 2005 г.

новата технология EASYSHARE-ONE, с помощта на която може да се запазват 1500 снимки, да се преглеждат мигновено и по безжичен път да се изпращат към електронна поща или за онлайн преглеждане, е посрещната с възторг от клиенти, а матрицата с разширение 39 млн. пиксела няма равна на себе си.

Най-голямата грешка в историята на компанията идва в 1965 г., когато Стивън Сасън от Kodak изобретява... първия цифров апарат, но компанията го спира от продажба от страх да не съсипе бизнеса си с фотофилми, които загибват окончателно през 2004 г. с новината за края на продажбите на фотоапарати с ленти. С това се слага финалът на една успешна за времето си фирма, достигнала през 2010 г. петата си поредна година със загуби, надхвърлящи 675 млн. долара, и пазарна капитализация през 2011 г. под 500 млн. долара.



Централата в Рочестър

© РОЙТЕРС



Fujitsu

АНТОН АНДОНОВ

Fujitsu се стреми да бъде глобална компания, която е ориентирана към индивидуалните потребности на клиента и желае да бъде винаги в негова услуга. Не случайно корпоративният знак на марката изразява нейните безгранични възможности. Знакът на безкрайността, разположен над буквите „j” и „i” в центъра на наименованието „Fujitsu”, символизира Земята и Слънцето. Той отразява безкрайността на Вселената и безграничните възможности на компанията Fujitsu. Червеният цвят на емблемата пък изразява нашия оптимизъм за бъдещето, нашата индивидуалност и готовност да се притечем винаги на помощ, твърдят от Fujitsu.

Заг успехите на компанията се крият дни и нощи на неизмерим труд, упорство, усет към новите технологии и желание да си поне крачка пред конкурентите. Още със създаването си на 20 юни 1935 г. японската корпорация поема

посока към развитие на иновациите

Сякаш напук на последвалите сътресения в икономическия и политическия живот на Япония и

света през следващите години, Fujitsu продължава да се разраства и да играе важна роля в световната икономика.

Всъщност началото на компанията започва в годините след катастрофалното земетресение през 1923 г., разрушило голяма част от комуникационната инфраструктура на градовете Токио и Йокохама. Японското правителство възлага на Fuji Denki Seizo K.K. (Fuji Electric Company) да започне изграждането на унищожените съоръжения от нулата. За целта компанията прави съвместно дружество за електрическо оборудване между Siemens AG и Furukawa Denki Kogyo, което през 1984 г. се преименува във Fuji Electric. Много години преди това обаче – през 1935 г. – от състава на Fuji Denki Seizo K.K. се отгеля фирмата Fuji Tsushinki Seizo (Fuji Telecommunications Equipment Manufacturing), която се занимава с производство на телекомуникационно оборудване и получава наименованието Fujitsu. Прохождащата компания си сътрудничи тясно с немския технологичен концерн Siemens AG. През април 1978 г. между двете дори е подписано споразумение за съвместно производство на компютри и е създадена дъщерната компания Fujitsu Siemens Computers. „Бракът” в този бизнес не потръгва и 10 г. по-късно Siemens излезе

540 дъщерни дружества и още над 20 съвместни предприятия по целия свят – това в едно изречение е всичко, което представлява днес групата „Фужитсу” (Fujitsu Limited). Японската марка продължава да се радва на небивал пазарен успех след 77 години присъствие на пазара за информационни и комуникационни технологии. Тя е водеща сред доставчиците на технологични продукти, решения и услуги, осигурявани от нейните над 172 000 служители и продавачи в повече от 100 страни на седемте континента. Fujitsu Limited отчита консолидирани приходи от 4 528 трилиона йени (US \$ 55 милиарда) за фискалната 2010 година, приключила на 31 март 2011 г.



Майкъл Лъм, маркетинг директор на „Фуджицу“ за Малайзия, Едуард линг, старши мениджър продукти и Едмънд Лим, продуктов мениджър за Азия и пасифика представят нови устройства на компанията

от компютърния бизнес, заявявайки, че производството на компютри не е приоритетно за немската фирма. В резултат на развода Fujitsu изкупи за 450 млн. евро дела на Siemens и получи в наследство всички регионални офиси и сътрудници на Fujitsu Siemens Computers, а от 1 април 2009 г. не на шега преименува фирмата на Fujitsu Technology Solutions и я специализира в производството на IT решения. Това е логично за марката, която има зад гърба си натрупан огромен опит освен при възстановяването на телекомуникационната инфраструктура в Япония и в разработката на компютърна техника и оборудване. Заг гърба на Fujitsu е

първият японски компютър

(електронноизчислителна машина), създаден още през 1954 г. от водещия инженер на компанията Тошио Икеда (Toshio Ikeda) и неговия екип. FACOM 100 работи с автоматично реле, което има много преимущества пред използваната дотогава технология на „лампови схеми“, които имат славата на нестабилна и ненадеждна работа, твърдят експер-

тите. Специалистите успели да навържат в система 4500 автоматични релета, които записвали информацията на хартиена лента. По-късно релето ще се утвърди като постоянен елемент в техниката на XX век.

В сравнение с днешните компютри FACOM 100 впечатлява със своите размери. Той се разполага на площ от 40 кв.м, но за сметка на това се радва на впечатляваща бързина при работа. Машината бие човешките възможности при работа с калкулатор между 40 и 100 пъти. Подобрената версия, излязла на бял свят през 1958 г. - FACOM128B, става изключително търсена заради още по-голямата си бързина и възможности за работа в университетите и научно изследователските институти и промишлени предприятия. Славата на модела FACOM128B му отрежда заслужено място в музея на Fujitsu в град Нумагзу

като най-старият работещ компютър в света. Името FACOM (Fuji Automatic Computer) поставя началото на компютърния бизнес на Fujitsu, а успехът му проправя пътя към нови пазари и вдъхва глътката увереност, от която инженерите на младата компания се нуждаят.

Те продължават да работят още по-упорито когато тогавашният президент на Fujitsu - Канзиро Окага (Kanjiro Okada), решава да създаде две самостоятелни погразделения на фирмата, ориентирани към два отделни бизнеса – едното специализира в сферата на телекомуникациите, а второто – в компютрите. Първото става новатор в използването на подводни коаксиални кабелни системи за осъществяването на връзки, а по-късно предлага на пазара цифровите системи за пренос на информация. Компютърното погразделение пък представя през 1968 г. FACOM230-60, който прави истинска



Прочутият модел FACOM 230-60 първият в света, работещ с микропроцесори

революция в света на умните машини

Компютърът е с интегрални схеми и се превръща в първата в света машина, работеща с микропроцесори, с два централни процесора и с нова

операциона система. Дейността на експертите от Fujitsu продължава с пълна сила не само в областта на компютърните решения, но и в усъвършенстването на дизайна. Те стават първенци в света при въвеждането на иновативни технологии и дизайн и успяват да създадат първия в света суперкомпютър. FACOM 230-75 APU освен че гърпа далеч напред в областта на иновациите, става първата машина за японската космическа агенция JAXA.



Fujitsu става първата в света компания, която предлага он лайн система за обслужване на банковите депозити. Тя е доставена за банка Dai-ichi Ichi (гнес банка Mizuho) през 1968 г. и освен че се превръща в най-продаваната за дълги години напред, осигурява на Fujitsu лидерското място сред производителите на компютри в Япония.

В областта на телекомуникациите Fujitsu създава услугата COINS (корпоративна информационна мрежова система), предназначена за едновременна работа на компютрите на една фирма в корпоративна мрежа. През следващите години тази система набира невероятна скорост и се радва на добра приемственост и в наши дни.

Цифровата комуникационна система Fujitsu FETEX-150, която се използва най-напред в Сингапур, успява да се утвърди като първата търговска мрежа, предоставяща комплексни услуги, известна като ISDN.

Възходът на интернетта кара японците да зложат на разработката не на индивидуално оборудване, а в представянето на информационни ресурси и услуги. Така през 1992 г. се появява PROPOSE (PROfessional total supPORT Service), система за услуги при реализацията и поддръжката на информационни и телекомуникационни системи, а Fujitsu за пореден път се оказва първата компания в света, предложила на своите клиенти богата гама от услуги, които могат да бъдат закупени „на парче“. Не случайно новата бизнес стратегия на компанията става водеща през следващите години, защото отчита индивидуалните потребности на клиента, а почитателите на марката стават още повече. Нейното мото – „Всичко в интернет“, се превръща във водеща бизнес стратегия в наше време.

Традицията да бъде винаги на върха прави от 1994 г. Fujitsu лидер в списъка на световните производители, които произвеждат най-бързите компютри в света. Статистиката сочи, че досега компанията е създавала наг



500 суперкомпютри. Неин е и рекордът за най-висока производителност, поставен през 2002 г. За специалистите на Fujitsu няма тайни при създаването на огромна скаларна система за паралелни изчисления, която чупи световния рекорд за теоретично пикова производителност на системата.

В портфолиото на марката от 2009 г. е записан и

най-бързият микропроцесор в света

SPARC64 VIIIfx може да прави 128 000 000 000 изчислителни операции за една секунда, а нововъведенията в персоналните компютърни системи на японците са неизброими.

Концернът Fujitsu гнес произвежда високопроизводителни сървъри и системи за съхранение от корпоративен клас, работни станции, персонални и преносими компютри, таблети, като голяма част от компютърните компоненти като гънни платки, процесори, памети, хард дискове, клавиатури и монитори се произвеждат в негови фабрики.

Агресивното пазарно поведение на Fujitsu вкарва в портфолиото на компанията през 1984 г. лидера на японския пазар за битова техника GENERAL CORPORATION. По-късно тя е преименувана във FUJITSU GENERAL LTD, а гнес е един от най-големите производители на климатични инсталации и плазмени екрани в света.

Fujitsu на кратко

- ✓ Третият по големина доставчик на IT услуги в света и № 1 в Япония.
- ✓ Сред петте най-големи доставчици на сървъри в света.
- ✓ Има клиенти сред почти половината от фирмите, включени във Fortune Global 500.
- ✓ Притежава над 34 000 патента.

Акционери във Fujitsu

- ✓ Японски финансови институции — 25,52%
- ✓ Други японски корпорации — 13,55%
- ✓ Чуждестранни собственици (Юридически и физически лица) - 37,35%
- ✓ Японски физически лица — 23,58%

АНТОН АНДОНОВ

Той е милиардерът, който обича да ходи на бизнес срещите си с най-обикновен пластмасов часовник с калкулатор. Той посреща партньорите си в офис без прозорци, в който за него работи само една секретарка. Обича шума на парите, но мрази блясъка на прожекторите и бяга като дявол от тамян от публичността. Той притежава активи за 63 млрд. долара и е най-богатият човек в света. Неговото име е Карлос Слим Елу.

Милиардерът от 30 години живее в един и същ дом в Мексико сити, обвит от аромата на любимите му пури Cohiba и се зарича да го напусне „само с краката напред“. Обича да пътува, но само по работа, а сред любимите му занимания са годишните срещи на семейство Слим, провеждани всяко лято поне за седмица някъде по Западното крайбрежие на Мексико.

Желязното правило на тях да присъства всеки от семейството не се нарушава от години. Това е времето, когато по пясъците на Калифорнийския залив Карлос Слим се радва на най-голямото си богатство – тримата си снове – Карлос, Марко Антонио и Патрик, трите си дъщери – Соумая, Ванеса и Джоанна, и многобройните си внуци. „Най-важното за мен са децата и внуците. Всеки един от които е уникален, позитивен и готов да помага. Уча се от тях всеки ден“, признава милиардерът. Големият липсващ в семейството е покойната съпруга на Слим, с която той прекарва 32 години от живота си – Соумая Домит де Силва.

За своите 72 години Карлос Слим се превърна в любимия герой на Мексико. И не само защото

**не харесва лукса,
който безспорно
може да си позволи**

а заради увереността, че всичко на този свят може да се постигне с труд, късмет и много здрави връзки, която се опитва да предаде и на младите хора.

„Ако нямаш пари – мисли за тях, но ако имаш пари – мисли само за тях!“, обича да цитира любимата мисъл на един от своите учители в бизнеса Карлос Слим. Консервативният

Карлос Слим



Любимецът на Мексико

Най-богатият човек в света три пъти се разминава със смъртта. Живее скромно, сам кара колата си и поставя над всичко семейството

предприемач все още пали цигарите си с пластмасова запалка, въпреки че проблеми със сърцето го изправят на три пъти на прага на смъртта. Първите болки отляво милиардерът получава през 1992 г. по време на медицински симпозиум, на който лекари и бизнесмени обсъждат възможностите за инвестиции в болнични заведения. Бързата намеса на медиците от градската болница в Мексико, където го оперират, предотвратява най-лошото, но възстановяването протича тежко и проблемите продължават с леки сърдечни пристъпи.

„Бях с единия крак в гроба”, спомня си Слим, който бил записан в журналите на медицинското заведение като Карлос Делгадо, за да не по-

Двамата се женят през 1966 г. Тогава 26-годишният строителен инженер, завършил Националния университет на Мексико, в който дори

има преподавателски стаж по линейно програмиране и алгебра

иска от родителите на Соумая ръката ѝ. Карлос е запленил от красотата на рожената в Мексико ливанка и от името ѝ, което на арабски означава „небе”. Булката идва от знатен род, в който чичо ѝ по майчина линия е бивш президент на Ливан. Щедра

финансирането на проектите на Карлос Слим.

Всъщност 26-годишният глава на семейство по онова време има загърба си 16 години опит във финансовите дела и търговията. Синът на Хулиан Слим Хагад и Линда Елу е петото от общо шест деца в семейството. Карлос има двама братя и три сестри, но точно той наследява търговския нюх на баща си и таланта да прави пари от нищото.

Сякаш гревногръцкият цар Мигас, известен с това, че превръща в злато всичко, го което се докосне, се е вселил в малкия Карлос. Хлапакът от 10-годишен започва не само да продава в семейния магазин, но и да ходи с баща си на срещи с други търговци.



Майка му Линда Елу с малките братя и сестри на Карлос Слим



Милиардерът като дете



През 1966 г. на сватбата си със Соумая

лучи специално отношение по време на лечението. Пет години по-късно лекарски екип, воден от дипломираната в Хюстън гъщеря на милиардера, повтаря операцията в US клиника „Texas Heart Institute”. Докато лежи на операционната маса, сърцето на Слим спира три пъти. В един момент главният хирург дори слага край на усилията на колегите си с думите: „Колеги, Карлос Слим почина. Спрете апаратите и запишете часа на смъртта”. Но като по чудо сърцето на богаташа затуптява в ритъм отново, твърди Хосе Мартинес в биографичната книга „Тайните на най-богатия човек на света. Карлос Слим”. Въпреки диагнозата „аневризма на аортата” Мартинес твърди, че Слим стига до болничното легло пеша и сам, защото „не искал да притеснява семейството си”. По това време болестите на съпругата му, която страдала от остра бъбречна недостатъчност, се засилили и било срамно и недостойно освен за себе си Соумая Домит де Силва да се притеснява и за съпруга си.

е и зестрата, която носи със себе си – 1 млн. песос и голям терен в най-престижния квартал на Мексико сити – Поланко. Напук на ливанската традиция мъжът да построи луксозна къща за съпругата си, Карлос решава да построи жилищна сграда с 20 апартамента.

Младото семейство продава 15 от тях, заживява в един, а другите 4 дава под наем. Соумая става съдружник в новата фирма на Карлос, наречена „Карсо”. Името на фирмата не е избрано случайно. То идва от първите срички на имената на младоженците Карлос и Соумая. През следващите години бизнес структурата ще се разрасне, за да се превърне в един от най-големите концерни в Латинска Америка, занимаващ се със строителство на жилищни сгради – „Групо Карсо” (Grupo Carso), струващ днес 7 млрд. долара. Освен имотите, младото семейство започва още един бизнес. То създава финансовата къща „Инбурса”, към която по-късно се прикрепят банка и застрахователна компания, които осигуряват

Първите си сделки прави на сергия със сладки и безалкохолни, които продава пред дома си, а първите си 500 песос вкарва в спестовна книжка. На 13 остава сирак, но не минава много време и роденият на 28 януари 1940 г. Карлос инвестира олюхвените пари в ценни книжа. Следват операции на борсата и влагане на спечеленото в 44 акции на националната банка на Мексико – Банамекс. Успехите дават кураж на младежа да продължи уверено напред в света на бизнеса, защото вече е научил най-важния урок в живота –

да печели от оборота при продажбите, а не от голяма надценка

и да продава на лизинг, който носи печалба в бъдещето. През годините Карлос Слим се занимава с какво ли не – бутилира безалкохолни напитки, строи и продава апартаменти, разработва каменоломни, отглежда

цветя за износ и произвежда и продава цигари „Сигатам“. Самият милиардер твърди, че е трупал богатството си по същия начин, по който колекционира бейзболни картички – с упорство, работа и пари.

В Мексико Слим притежава болниците Star Medica, токът достига до всеки дом в страната по произведените от негова фирма кабели с марка Conduflex, хората пътуват по пътища, асфалтирани от строителната му компания CILSA, и зареждат автомобилите си с петрол, добиван в някоя от платформите на компанията Swesotex. Мексиканците пазаруват в неговите магазини за продажби на гребно Sears and Saks, а империята му „Групо Карсо“ включва повече от 250 предприятия

от малкото, които решават да останат в страната, не и без протекциите на първите гържавни мъже от Мексико сити. Неговата инициативност сякаш няма край. Експанзията на Grupo Carso е повсеместна и е във всички сектори на мексиканския пазар. Стига се дотам, че ежедневно всеки втори мексиканец или всяко второ предприятие в страната има вземане-даване с консорциума. Така закономерно през 1990 г. идва ред и на покупката на най-голямата гържавна фирма - телекомуникационната компания Telefonos de Mexico (Telmex). За нейната покупка Слим брои 400 млн. долара, а реално компанията струва над 12 млрд. Годишният ѝ оборот по това време надхвърля 10 млрд. долара, а чистата печалба е

години на миналия век

изпитва патологичен страх от компютрите

той усеща, че идва ерата на компютризирания свят и тръзва към покупката и на този бизнес в Мексико. Според жълтата преса мнението на Карлос Слим за умните машини се променя кардинално една Коледа, когато тримата му синове му правят необикновен подарък. Разпоковайки луксозно обвитата кутия, милиардерът с ужас вижда, че отвътре надничат лаптоп - последен писък на техниката. За да не обиди синовете си, Слим обещава да се научи да



Щастливите родители на раждането на Карлос

WWW.CARLOSSLIM.COM



Милиардерът на бейзболен мач с неизменната пура в ръка

„Музеят Соумая“



© РОЙТЕРС

в най-различни сектори – минна и химическа индустрия, железопътен транспорт, производство на подводни кабели, нефтопроводи, нефтени платформи и компютри.

Карлос Слим купува 3% от „Епъл“ само няколко дни преди завръщането на покойния Стив Джобс начело на компанията. Операцията води до повишаване на цената на акциите и с повече от 480%, а най-новата бизнес любов на Слим се нарича производство на биогорива и е съсредоточено в Парагвай.

Но истинските удари и натрупването на капитала на най-богатия в света човек днес идват от инвестиционни сделки, борсово търговия и телекомуникациите. През 80-те години на миналия век Карлос Слим купува най-голямата мексиканска застрахователна компания „Сегурос“ за 44 млн. долара, която днес струва 2,5 млрд. Несигурната политическа ситуация в страната по онова време кара много бизнесмени да бягат от Мексико и да разпродават за жълти стотинки бизнеса си. Слим е един

почти 1 милиард. Компанията контролира 90% от стационарните линии в страната и е второто най-добре котиращо се на борсата латиноамериканско дружество. Друга фирма на милиардера - „Америка Мовил“, която предоставя мобилни услуги, успя да стане петата най-голяма телекомуникационна компания в света, която контролира 70% от мексиканския пазар и обслужва 120 милиона клиенти в 15 гържави. Негови са мобилните оператори на Еквадор и Аржентина - Конесел и Тектел, Диларгс, Селстар, Сърс, пуерториканската Селюър Комюникейшънс и телефонната компания на Гватемала.

Заедно с президента на „Майкрософт“ Бил Гейтс Карлос Слим създава интернет портала T1msn, както и urip.com, портал изцяло на испански с над 100 млн. абонати. През 1998 г. Carso Global, една от фирмите на консорциума, купува първия мексикански интернет доставчик – Prodigy – филиал на едноименната американска компания. Въпреки че най-богатият човек в света до средата на 90-те

работи с машината, а впоследствие така се запалва по интернетта, че удвоява ентузиазма си при покупката на нови web технологични идеи чрез специално създадената Carso Global Telecom.

Днес всяко трето предприятие на борсата в Мексико е собственост на Карлос Слим. Милиардерът произвежда и притежава 7 % от БВП на родината си, от 2000 г. насам неговото състояние се е увеличило със 740%, а „Групо Карсо“ прави търговски оборот от над 150 милиарда долара. Могъществото му е толкова смазващо, че столичен ресторант се рекламира като "единственото място в Мексико, което не принадлежи на Карлос Слим".

Парите създават и новите приятелства на Карлос Слим. Освен съдружника му Бил Гейтс, той става близък на краля на футбола Пеле, приятелява се със семейство Рокфелер, принц Чарлз и Габриел Гарсия Маркес. Слим финансира президентската кампания на двама американски кандидати за Белия дом – на

бившият кмет на Ню Йорк Рудолф Джулиани и на настоящия гържавен секретар Хилари Клинтън. Милардерът е близък приятел на нейния съпруг - бившият президент Бил Клинтън. Дори гари на фондацията му за борба с бедността в Латинска Америка 100 млн. долара, но бе госта по-щедър към закъсалия вестник "Ню Йорк Таймс", купувайки негови акции за 250 млн. долара. Въпреки скромната заплата от 25 000 долара, която сам определя за себе си, Карлос Слим от години е сред най-богатите хора в света. Той отдели от състоянието си 4 млрд. долара за благотворителност и годишно налива в социални проекти и образование в Мексико 500 млн. долара, защото смята, че

март 2011 г. „Музей Соумая” (Museo Soumaya), построен в памет на починалата през 1999 г. съпруга. Сградата веднага бе наречена втори Лувър, не само заради интересната си асиметрична форма, впечатляваща с множеството шестоъгълни алуминиеви панели, които отразяват светлината и създават още по-внушителен и бляскав вид на сградата, но и защото в музея са събрани освен забележителните скулптури на Огюст Роден и творби на Ван Гог, Салвадор Дали, Дега, Ел Греко, Реноар, Рубенс, Сезан, както и стенописи на мексиканците Диего Ривера и Руфино Тамайо. Сградата е дело на мексиканския архитект Фернандо Ромеро, който е зет на милиардера,

щът обожава бейзбола, по простата причина, че „в него има много цифри”. За Слим цифрите говорят, затова бейзболът е №1 за него – заради огромното количество статистически данни, с които всеки бейзболен мач е наситен. Умението му да помни резултатите и постиженията на всеки играч във всеки турнир на любимата игра, които най-често само минават през погледа на другите, не веднъж е стряскало бизнес партньорите му. И макар че има лаптоп пред себе си, Карлос Слим никога не го използва. Той предпочита да смайва хората около себе си с гобрата си памет, която пази точен спомен за всичко от света - не само на неговия бизнес, но и този на конкуренцията.



Централата на Telmex



С добрия си приятел Бил Гейтс през 2010 г. на пресконференция в Мексико сити. Двамата обявяват, че ще дарят 150 млн. долара на програма за здравеопазване



С президента на Мексико Фелипе Калдерон през 2007-а

„не е добре да гадеш риба на гладния, а да го научиш да я лови сам”

Затова инвестира пари в развитието на икономиката на Мексико, за да гаде възможност на бедните, но образовани хора, да работят. Милардерът е главен спонсор на програмата на Никълъс Негропонтен „Лаптоп за всяко новородено”, която се осъществява в Латинска Америка. Карлос Слим е основен донор и на проекта за реставрация на историческата част на Мексико сити, което за него е особена мисия, наследена от баща му.

С най-голяма обич обаче богатият отглежда колекцията си от творби на Огюст Роден. Повече експонати на известния скулптор експресионист има само музеят на Роден в Париж. Колекцията е собственост на фондация „Карлос Слим” и е изложена в открития през

а дъщеря му ще управлява уникалната сбирка. Мексиканският Лувър бе открит от Нобеловия лауреат Габриел Гарсия Маркес, президента на Мексико Фелипе Калдерон и сър Ивлин де Ротшилд и на 1 март ще навърши една година. „Ако живееш за мнението на другите, си мъртъв. Не искам да живея с мисълта как ще ме запомнят”, обича да повтаря Карлос Слим. Той продължава да бъде заклет фен на бикоборството, защото смята, че

коригата най-точно отразява света на бизнеса

„Изправяш се пред противник, който може да те унищожи само с едно движение. Но същото може да направиш и ти. Въпрос на усет, талант и вяра в собствените ти сили”, казва милиардерът.

За разлика от мексиканците, които са луди по футбола, богата-

Това е причината преговорите с него да вървят агски трудно. Просто Слим е човек, който владее силата на информацията и я използва в подходящия момент.

Въпреки достолепната си възраст милиардерът все още предпочита сам да кара личния си автомобил. Автомобилизъмът е другата страст на Слим, но слуховете, че е купил отбора на Honda във Формула 1, се оказаха силно преувеличени. Макар че предаде официално управлението на Telmex и America Telecom в ръцете на най-големия си син Карлос, а братята му Патрик и Марко Антонио оглавиха съответно America Movil и Grupo Financiero Inbursa, която е основната финансова структура на фамилната империя, моторът Карлос Слим продължава да контролира тяхната работа и да предлага нови бизнес идеи. „Искам да създам семеен клан като Рокфелер, но в Латинска Америка”, на шега твърди Карлос Слим. Но по всичко личи, че успява да сбъдне и това си желание.



Необичайните заподозрени

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Случвало ли ви се е, след като се появите в офиса, колегите ви изведнъж да прекратят всякакви разговори, а вие да си помислите, че са обсъждали именно вас? Или да решите, че човекът, който шофира зад вас от 10 минути, може би ви преследва? Или пък в присъствието на половинката си да избягвате да водите телефонни разговори с представители на другия пол, защото сте убедени, че ще ви обвини в изневяра?

Ако в главата ви често се въртят подобни мисли, значи не сте просто подозрителни или просто предпазливи. Горчивата истина е, че по всяка вероятност страдате от т.нар. всекидневна параноя. Тя е много далеч от психичното заболяване, изразяващо се в постоянен ирационален страх от преследване, но е широко разпространена и

засяга иначе напълно здрави хора. По последни данни от нея страда наг 1/3 от населението на планетата, като бройката непрекъснато расте. За жертвите на всекидневната параноя убеждението, че приятели, колеги и непознати са враждебно или критично настроени към тях, е характерна черта.

Когато са в малки гози, погодзенето и недоверието не само че не са тревожни, но дори са полезни, защото ни помагат да забелязваме опасността. Без тях нямаше да ни хрумне например да стиснем по-здраво чантата си в претъпкан автобус. Нещо повече – психолозите отдавна са установили, че дори при най-благоприятни обстоятелства мозъкът остава в готовност да реагира на появила се опасност. Очакването за изникване на заплахи обслужва съществена еволюционна нужда. В крайна сметка, ако хората от каменната ера са мислели, че

Над 1/3 от населението на планетата страда от т.нар. всекидневна параноя. Факторите, които я отключват, са многобройни, но въпреки това борбата с нея може да бъде спечелена

съблезъбите тигри са се втурвали към тях, защото са се нуждаели от почесване заг ушите,

гнес нас едга ли щеше да ни има

Проблемът на хората, страдащи от всекидневна параноя, е, че техните подозрения са нереалистични. Те не са израз просто на оправдана тревожност спрямо действията на другите, а се пораждат от страхове, за които няма убедително и дори предполагаемо доказателство. Ето и един прост пример: няколко души вечерят в ресторант, обслужвани от доста разсеян келнер. Онези от тях, които разсъждават рационално, вероятно ще се погрознят от него, защото ще провали прекарването им. Каква мисъл обаче ще мине през главата на страдащите от всекидневна параноя? „Хващам се на бас, че този сервитьор смята, че съм с наднормено тегло и затова все още не ни е предложил десерт.“

Абсолютен факт е, че не е никак лесно да преценим дали тревогите ни са оправдани. Но е възможно да определим кога мислите ни са преминали в обсега на параноята. Защото тя не се определя само от съдържанието им, а и от това в какъв контекст се появяват. „За една бъдеща булка притеснението, че приятелите ѝ не са доволни от предстоящия ѝ брак може да е напълно основателно – казва Даниъл Фрийман, професор по психология в Оксфордския университет. – При друга обаче подобна мисъл би могла да е параноична, ако не е подкрепена с факти. Изключително важно е да се преценява дали тревогите са преувеличени и неоснователни.“

Психолозите обясняват, че

основната характеристика на всекидневната параноя е ясно изразената склонност да се придава негативна окраска на действия, които предоставят широко поле за интерпретация. „Да кажем, че в един от коридорите на сградата, в която работите, се разминавате с колега и той не ви поздравява – дава пример психологът Денис Коумс от Тексаския университет. – Нормалната реакция е да решите, че просто не ви е забелязал и бързо да забравите



те за случая. Ако сте жертва на всекидневната параноя обаче, веднага ще заподозрете колегата си в недружелюбност и дори във враждебност към вас. Вместо да обвиняват ситуацията, хората с параноични мисли

винаги обвиняват другите

Многочислените изследвания са доказали, че страдащите от всекидневна параноя имат понижена способност за преценяване на чуждите емоционални състояния и могат съвсем лесно например да възприемат нечия разсеяност като гняв. В резултат на това се объркват и цялостната им преценка за това какво мислят и чувстват другите, както и какви са намеренията им. Доказва го експеримент

с участието на 200 британци, проведен от професор Фрийман през 2008-а. С помощта на очила за гледане на 3D кино той им организира виртуално пътешествие с лондонското метро, в което има компютърно генерирани пасажери, водещи неангажиращи разговори. След края на прожекцията, когато участниците споделят впечатленията си, се оказва, че 40% от тях са имали параноични мисли по време на „пътуването“ – че могат да ги оберат или нападнат.

„Всички, които признаха за подобни тревоги, преди експеримента бяха споделили, че се чувстват самотни или неспокойни по някаква причина – обяснява професор Фрийман. – Колкото по-разтревожени сме от нещо, толкова по-вероятно е да станем подозрителни към действията на околните.“

Особено голям риск от всекидневна параноя дебне хората, които изненадващо изпадат в сериозно финансово затруднение – загуба на работа, невъзможност да изплащат заем или да покрият здравни разходи. Попаднал в такава ситуация, дори най-позитивно настроеният човек може да започне да си въобразява, че приятелите му го мразят, половинката му иска да се раздели с него, а мъжът на отсрещния тротоар планира да открадне кучето му.

Освен финансовите тревоги, друга основна причина за отключването на всекидневната параноя е депресията.

При хората, които се депресират често

подозрението трае по-дълго и има по-дълбоки корени. „Депресивните състояния са свързани с ниско самочувствие – обяснява холандският психолог и университетски преподавател



давател Вивиан Тевизен. – Хората, изпадащи в тях, са склонни да вярват, че негативната оценка, която имат за себе си, се споделя и от другите. Колкото и невероятно да звучи, в такива случаи параноичните мисли траят по-дълго време, защото представяват своеобразен опит за повдигане на самочувствието.”

Психолозите са единодушни, че независимо какво отключва всекидневната параноя – финансов проблем, депресия, ниско самочувствие или любовни проблеми, това, което я поддържа, са смутните времена, в които живеем. Медиите непрекъснато ни бомбардират с какви ли не плашещи новини и това съвсем закономерно засилва още повече усещането ни, че отвсякъде ни дебнат опасности.

„Не минава ден, в който вестниците, списанията и телевизиите да не ни напомнят, че сме заплашени от терористи, крадци и педофили – казва професор Фрийман. – Така несъзнателно започваме да мислим, че навсякъде има вероятност да ни се случи нещо лошо, че никъде не сме защитени. Ако в продължение на 3 дни

непрекъснато гледаш репортажи за отвлечено дете, ще започнеш да се чудиш дали собственият ти квартал не гъмжи от похитители. Многократно доказвана истина е, че е безкрайно трудно да останеш спокоен, когато всички около теб се паникьосват.”

Добрата новина е, че въпреки всичко параноичните мисли могат не само да се идентифицират, но и да се контролират. Разсъждението върху това какво ги поражда и дали са подкрепени от факти ефективно намаляват честотата на появата им и дълбочината им.

Психолозите препоръчват

неоснователните подозрения да се прекъсват още в зародиш посредством умишлено отвлечане на вниманието към нещо друго. То може да бъде какво ли не – от често повтаряна наум позитивна мисъл от рода на „Повечето хора в действителност нямат време да заговорничат срещу мен!”, през планове за сбъдването на някоя мечта, до визуализация на любими предмети с фокусиране

върху отделни детайли.

Спортът също помага за овладяване на всекидневната параноя, тъй като повишава енергията и подобрява настроението. Важна е и диетата – тя задължително трябва да включва храни, богати на омега-3 мастни киселини, като съомгата, орехите, кивито и яйцата, които помагат в борбата с депресията.

„Не забравяйте да си напомняте, че параноичните мисли са нещо често срещано в наши дни – съветва професор Фрийман. – Не ги таеете в себе си, а ги извадете на светло. Споделете ги с близките си хора, за да чуете мнението им или се опитайте да прецените ситуацията от гледната точка на някой друг. Следващия път, когато се уловите, че се тормозите заради това, че някой колега ви е подминал, без да ви поздравя, просто си наложете да се откъснете от тази мисъл. Загадките са на всяка крачка, но за много малко от тях действително ви е нужен отговор. Не позволявайте на тревожните въпроси да ви превърнат в нещо, което не сте.”



АЛЕКСАНДЪР ДРАЙШУ

Ако преди няколко години бяхте чули въпроса какво е общото между Абу Даби и Париж, едва ли първото нещо, за което бихте се сетили, е Лувърът. В наши дни този паралел обаче започва да придобива реални измерения.

Новият мащабен проект на шейх Халифа бин Зайед Ал Нахян се разпростира върху 27 квадратни километра и този път не става дума за свръхлюксов хотел или шопинг мол. На остров Саадият (на арабски „Островът на щастието“), намиращ се пред брега на пристанището на Абу Даби, ще бъде изграден уникален по рода си музеев комплекс, който да засенчи традиционни културни центрове като Лондон, Париж или Острова на музеите в Берлин. За сериозността на намеренията може да се съди по сумата на планираните инвестиции – по първоначална оценка около 27 милиарда долара – както и по факта, че за проектирането на комплекса са ангажирани не един, а четири от най-известните имена в модерната архитектура – Франк Гери, Жан

Нувел, Тагао Анго и Заха Хадид. Целта на проекта е първите атракции да отворят врати още през 2012 година, а окончателното завършване да бъде през 2018 година. Ето и планираните обекти, които трябва да разширят спектъра от туристи в държавата с най-високи доходи на глава от населението в целия свят:

Лувърът

Музеят, носещ името на най-известната галерия на света, се базира на споразумение между Франция и Обединените арабски емирства от 2007 година, според което съоръжението получава правото да носи името Louvre Abu Dhabi първоначално за срок от 30 години. Музеят ще се разпростира върху обща площ от 24 000 квадратни метра, 6000 от които ще бъдат за постоянни изложби, а 2000 – за временни експозиции.

Абу Даби ще налее 27 милиарда долара в проект за свои музеи Лувър и Гугенхайм

Пикасо



Френският архитект Жан Нувел позира с модел на Лувъра в Абу Даби

© РОЙТЕРС



Макет на целия проект на остров Саадият

част от експозициите.

Центърът за сценични изкуства

За да се превърне в истинско средище на културния живот, в комплекса е планиран и Център за сценични изкуства. Той няма да отстъпва нито по уникалната си гледка към Персийския залив и към скайлайна на града, нито по мащабност на останалата част от комплекса. В 62-метровата сграда ще се помещават две концертни и една оперна зала, както и две зали за театрални постановки. Проектрането е възложено на иранската архитектка Заха Хадид – една от най-известните представителки на модерния деконструктивизъм.

Биенале-паркът и Морският музей

Между музеите ще изникне и още нещо изключително интересно – 19 различни архитекти са получили задачата да създадат Биенале-парк по примера на Венецианския оригинал. Наг 116 години на него се представят най-новите тенденции в живописата, скулптурата, театъра, архитектурата, музиката, танците и киното. Амбицията на Абу Даби е да се превърне в сцена на тези фестивали и предвестник на актуалните течения в изкуството.

В място на спокойствието, в иначе изпълнения с атракции и живот остров, се очаква да се превърне Морският музей, проектиран от японца Тадао Андо. В основата на сградата ще може да се открие подземен аквариум, който да изгради базата на постройката, наподобяваща формата на издуто платно, силно повлияно от традицията на арабските плавателни съдове.

Завършването на този грандиозен проект ще бъде поредната стъпка към превръщане на емирството в атрактивна дестинация за културен и развлекателен туризъм. Необходимата за успеха на начинанието инфраструктура е вече в строеж – 10-лентова магистрала, която ще свързва острова с града, както и множество нови хотели. Като добавим към това и голямото яхтено пристанище, емирството спокойно може да очаква да привлече не по-малко от 1,5 милиона посетители годишно за новите си музеи. Така към Ферари Уърлд и към седемзвездния хотел Емирейтс Палас можем да добавим и остров Саадият – неща, заради които едно пътуване до Абу Даби определено си заслужава.

В ПУСТИНЯТА

Проектът е поверен на френския архитект Жан Нувел, чиято визитка съдържа Института на Арабския свят в Париж (Institute du Monde Arabe), както и небезизвестната Torre Agbar, превърнала се в символ на Барселона веднага след завършването ѝ. Разходите възлизат на сума от около 100 милиона долара за строежа, допълнени от 525 милиона лицензионна сума за използване на името на Лувъра, както и около 750 милиона за наема на произведенията на изкуството, които ще бъдат изложени там, също и за консултантски услуги от страна на парижкия музей. Завършването му се очаква да бъде през 2014 година.

Гугенхайм

След Ню Йорк и Билбао Абу Даби също ще получи своя музей Гугенхайм. Новият музей в емирството ще се разпростира върху 30 000 кв. метра, от които около 13 000 ще бъдат за постоянни и специални изложби, като има потенциала да засенчи американския оригинал. Проектът е поверен на Франк Гери, който изпитва изключително възхи-

щение от предоставените възможности, както и от красотата на пустинния пейзаж на брега на морето. За базираната в Ню Йорк фондация Гугенхайм това представлява уникална възможност за културен обмен, както и за представяне на собствената колекция на още един континент. По първоначална оценка цената на музея ще бъде около 200 милиона долара.

Музеят Зайег

Кръстен в чест на бащата на сегашния шейх и създател на Обединените арабски емирства - шейх Зайег бин Султан Ал Нахаян, музеят трябва да бъде първият завършен обект на остров Саадият. Той ще пресъздава историята и културата на Абу Даби от създаването му през 1791 година до днешни дни. Отговорната задача за проектирането му е възложена на сър Норман Фостър, известен с възстановяването на купола на Райхстага и строежа на Геркин тауър в Лондонското Сити. За подпомагане на отварянето му за посетители ще съдейства Британският музей, от който ще бъдат вземани под наем

THE 84TH
ACADEMY
AWARDS®

БЛАГОВЕСТА
КИРИЛОВА

През 1936-а легендарният режисьор Франк Капра („Случи се една нощ“, „Арсеник и стари дантели“) нарича наградата „Оскар“ „най-ценният, но и най-евтин продукт за световен пиар, създаван някога от която и да било индустрия“. Днес тези гуми едва ли могат да бъдат по-далеч от истината – поне що се отнася до финансовата част. Най-бляскавата холивудска церемония, която продължава над 3 часа и е абсолютен рекордьор по телевизионен рейтинг, се подготвя от поне 7 хиляди души и струва на Американската киноакадемия повече от 30 млн. долара. По-впечатляващи обаче са разходите, свързани с нея – тези на номинираните, гостите и филмовите студиа. Миналата година те са нахвърлили 130 млн. долара, а през тази се очаква да бъдат дори по-големи. И докато имената на победителите в 84-ата церемония по връчването на заветните статуетки ще станат ясни на 26 февруари, финансовете ѝ измерения вече спокойно могат да бъдат очертани и звучат така:



Блясъкът на Оскарите

Церемонията по връчването на престижните награди е събитието, белязано от най-голямо разточителство

Статуетката – над **800** долара

Престижната статуетка тежи малко пог 4 кг и се изработва от мед и сребро, които след това се покриват с 24-каратово злато. Допреди 5 години направата ѝ струваше 500 долара, но сега е около 830. Това, разбира се, се дължи на повишените цени на златото и мекта.



За да предотвратят твърде голямото опразване на залата по време на церемонията, организаторите всяка година наемат 100 мъже, които да седят на местата на излезлите навън гости

Заместители на звезди – **20 000** долара

Тъй като церемонията обикновено продължава над 3 часа, а голяма част от речите на спечелилите продължават госта повече от необходимото, не всеки член на звездната публика разполага с търпението да проследи всичко, което се случва на сцената, без да излезе да се поразтъпче за няколко минути. Организаторите обаче в никакъв случай не искат каме-

рите да улавят твърде много празни места по време на показването на общи планове на залата. Точно заради това всяка година се наемат 100 мъже, които да седят на местата на излезлите навън гости. Хонорарът за извършването на тази госта вълнуваща работа е 200 долара, като заместителите на звезди се задължават да носят смокинг.



Разпъването на червения килим, който струва между 25 000 и 30 000 долара, отнема 2 дни и с него са ангажирани 25 човека

Червеният килим – между 25 000 и 30 000 долара

Червеният килим, който се подменя на всеки 2 години, е дълъг цели 150 метра и широк 10. Разпъването му пред лосангелския Kodak Theatre отнема 2 дни и с него се занимава екип от 25 души. Освен да съединят всички парчета, те имат за задача да ги изгледят много добре, за да не се спъне някой от звездните гости на церемонията. След края ѝ килимът се чисти в продължение на 10 дни или просто се изхвърля.

Рекламни разходи – 80 милиона долара

Компаниите, които искат да рекламират продуктите и услугите си по време на церемонията, ще трябва да се бръкнат доста дълбоко. Точно както и миналата година, излъчването на 30-секунден рекламен клип по време на паузите ще струва 1,7 млн. долара. Като се има предвид, че те са с продължителност между 8 и 10 минути на час, е изчислено, че това ще донесе на канала ABC, по който церемонията се предава на живо, приходи от 80 млн. долара. Чистата печалба на компанията Walt Disney, чиято собственост е телевизионната мрежа, обаче ще е 10 млн., тъй като за националните и международните права за излъчването на церемонията тя плаща на академията 70 млн. годишно.

Подаръкът за номинираните – между 70 000 и 100 000 долара

Разочарованието от разминаването със статуетката без съмнение е голямо, но утешителната награда си я бива. Всяка година по традиция организаторите на

церемонията гледат номинираните с щедри подаръци – ваканции на екзотични места, бижута, карти за луксозни козметични и фитнес салони, прескъпа козметика, техно-

логични гъжджи и какво ли още не. Миналата година стойността на подаръчния комплект беше 75 000 долара, а сега се очаква да е поне с 10 хиляди по-висока.

Покана на черно – 85 000 долара

Всеки, който получи покана за бляскавата церемония, трябва да подпише специален документ, с който да обещае, че няма да я подари или продаде. Това обаче трудно може да спре търговците на черно. През 2008-а академията заведжда дело срещу 2 компании, опитали се да продадат няколко покани за 85 000 долара всяка. На следващата година пък решава да съди турстическа фирма със седалище в Арizona, която предлага на клиентите си 7-дневна екскурзия в Холивуд на стойност 175 000 долара, включваща билет за церемонията и разходка по червения килим.



Рейчъл Зоу е най-търсената стилистка за бляскавата вечер. Хонорарът ѝ на ден достига 6000 долара

Стилист – между 4000 и 6000 долара

Цените на гизайнерските рокли за церемонията са между 5000 и 20 000 долара, а тези на накитите – между 100 хиляди и няколко милиона. Повечето звезди сами обаче не ги купуват, а ги вземат назаем от модните и бижутерските къщи. Тези „сделки“ и изборът на перфектния вид за церемонията обаче се правят от стилист. Най-прочутите имена в бранша, сред които на първо място е нийоркчанката Рейчъл Зоу, вземат между 4000 и 6000 долара за услугите си. Тези хонорари обикновено се плащат от филмовите студиа, а не от актрисите. Единственото, което те си купуват сами, са обувките, които струват между 700 и 1000 долара.

Грим, прическа и други разкрасителни процедури – над 10 000 долара

Всяка от тези рокли струва между 5000 и 20 000 долара



В деня на връчването на Оскарите най-търсените коафьори, гримьори и маникюристи в шоубизнеса обикалят тузарските холивудски къщи и лосанджелиски хотели, за да подготвят звездните дами за церемонията. Общата цена на грим и прическа, направени от топспециалисти, е около 10 000 долара. Към нея обикновено се прибавят и 450 долара за изкуствени мигли, 250 долара за маникюр и педикюр и 150 долара за изкуствен тен.

Кампанията за най-добър филм – между 1 млн. и 15 млн. долара

От реклами на цяла страница в авторитетни специализирани издания за кино като Variety и The Hollywood Reporter до разточителни партита и бляскави прожекции – филмовите студио не пестят пари и усилия, когато искат да вкарат свой филм в битката за една от най-важните статуетки „Оскар“. Сумата, с която са готови да се разделят в името на това да привлекат вниманието на академията, е правопрорцио-

нална на амбицията им да влязат в напреварата и, разбира се, на възможностите им. Докато разходите за рекламните кампании на независимите филми рядко надскочат 1 млн. долара, тези на блокбъстърите, зад които стоят големи студио, стигат и до 20 млн. Пример за това е хитовата грама от 2010-а „Социална мрежа“, разказваща за създаването на Facebook и разпространявана от гиганта Columbia Pictures

Кола и шофьор – между 1000 и 4000 долара

Като се има предвид, че звездите започват да пристигат в Kodak Theatre още в късния следобед и повечето от тях си тръгват от афтьрпартито в ранните часове на следващия ден, наемането на кола с шофьор излиза доста солено. Лосанджелиските фирми, предлагащи услугата, печелят между 1000 и 2000 долара на автомобил. Цената за наемане на лимузина, побираща 8 пътници, е около 4000 долара.

Афтьрпартито – над 1 млн. долара

За 18-а поредна година задачата да състави менюто на пищната вечеря, следваща церемонията, беше поверена на световноизвестния кулинар Волфганг Пук. По традиция той и екипът му приготвят блюда, съобразени тематично със сюжетта на номинираните филми, като единствените постоянни ястия са халките с пушена съомга във формата на статуетката и шоколадовите мини Оскар, покрити със злато. От тях се приготвят около 4000 бройки, а общата стойност на храната, поднасяна на всеки гост, е около 750 долара.

Миналата година Волфганг е похарчил 25 000 долара от парите на академията само за черните трюфели в менюто си, настъргвайки ги върху минипици и комбинирайки ги с аспержи, специална испанска шунка от черни прасета и листа от ряпа. Като към ексцентричните хрумвания на готвача се прибавят разходите за шампанско (над 40 000 долара всяка година), музика на живо, цветя, украса, осветление и хонорарите на обслужващия персонал, сумата, която академията плаща за организирането и провеждането на партито след церемонията, обикновено надхвърля 1 млн. долара.



Готвачът Волфганг Пук, който от 18 години отговаря за вечерята след церемонията, е известен с ексцентричните си и скъпоструващи хрумвания

Охрана – между 2500 и 3000 долара

Повечето знаменитости ползват услугите на бодигард постоянно, но за специално събитие като връчването на Оскарите обикновено засилват охраната си. Анджелина Джоли например настоява непосредствено преди пристигането ѝ на церемонията районът около червения килим да бъде пречен от специално нает за целта човек, който след това да обедини защитните си сили с тези на бодигарда, който неотлъчно е до нея. Цената на тази услуга в стил Джеймс Бонд? Между 2500 и 3000 долара.



8:00
11:45

TV7.BG

уикенд с
**МИА
САНТОВА**



МИА САНТОВА И ЕМИЛ КОШЛУКОВ ВСЯКА СЪБОТА ПРЕДИ ОБЯД



9:00

TV7.BG



Златната лейди

Мерил Стрийп

С превъплъщението си в Маргарет Тачър 62-годишната актриса за пореден път възхити кинотворци, критици и зрители. То ѝ донесе 8-и Златен глобус и 17-а номинация „Оскар“. От последния ѝ

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

През лятото на 1989-а, ген след като навършва 40, Мерил Стрийп се обръща към съпруга си и заявява следното: „Всичко свърши.“ Онова, което има предвид, е филмовата си кариера. Нищо че по онова време вече се ползва с репутацията на една от най-талантливите актриси в Холивуд. Нищо че има зад гърба си дълга поредица от забележителни роли във филми като „Ловецът на елени“, „Манхатън“, „Крамър срещу Крамър“, „Изборът на Софи“ и „Извън Африка“. Нищо че режисьорите и колежите ѝ се надпреварват да сипят похвали за нея. Нищо че е спечелила 2 награди „Оскар“ от общо 7 номинации.

„Сериозно обмислях да се оттегля от киното – казва днес Мерил. – В Холивуд на актрисите над 40 се предлагат предимно роли на нечия майка или съпруга, на изкуфяла жена или на вещица. Преминеш ли гетерогенната възраст, в повечето случаи това означава, че е дошъл краят на кариерата ти.“

При нея обаче се случва точно обратното. Оборвайки всички холивудски клишета, на 62 години Мерил продължава да не помръдва от върха на кариерата си и с всяка своя роля напомня по категоричен начин защо ѝ е дадено определението „най-великата съвременна актриса“. Почти няма неин колега от по-младото поколение, който да не я посочи като свой угол, а ветерани като Робърт де Ниро и Стенли Тучи не крият, че тя е любимата им екранна партньорка.

Известна с абсолютния си перфекционизъм и способността си да усвоява всякакъв акцент, Мерил отдавна е превърнала

тоталното преобразяване пред камерата

в своя запазена марка. Страстта ѝ по екранните метаморфози като че ли е единствената константна величина във филмовия ѝ път. Само през последните 5 години я видяхме като безсърдечна главна редакторка на модно списание в „Дяволът носи Прага“, като агент

✓ *Имам огромна нужда от роли и от любов. Не мога да си представя да предпочета едното пред другото.*

✓ *Някога всички сме били 3-годишни, седели сме в средата на всекидневната и всички са ни се радвали. Само някои от нас обаче съумяват, след като пораснат, да започнат да изкарват пари от абсолютно същото нещо.*

✓ *Има дни, в които се чувствам много надценена.*

✓ *За мен е важно да работя с добри и талантливи хора, които не се тревожат постоянно за външния си вид. Това са истинските актьори, които чувствам като своя кръв.*

✓ *Дъстин Хофман е най-прекрасната комбинация от великодушие и егоизъм, която някога се е появявала на този свят. Той иска да бъде най-великият актьор в историята.*

✓ *Опитвам се да вода колкото може по-обикновен живот. Няма как да те настигне звездоманията, ако сам гладиш дрехите си.*

✓ *Не знам какво бих правила без съпруга си. Ако не го бях срещнала, щях да бъда емоционално мъртва. Той е най-прекрасният мъж.*

✓ *Притеснявам се да наричам себе си артист. С по-голяма лекота бих се нарекла преводачка или цигуларка.*

✓ *Когато бях на 20, постоянно не ми стигаха парите за елементарни неща. Една нощ спях в лондонски парк, който се намира точно срещу хотел „Риц“, и тържествено се зарекох някой ден да отседна там. Направих го при първа възможност.*

✓ *Едно от най-важните неща в актьорската професия е любопитството. Аз съм любопитна до степен на нахалство.*

✓ *Не мога да понасям повечето неща, които виждам около себе си.*

✓ *Изобщо не ме е грижа за модата. Ако бях прибирала тоалетите, с които съм се появявала във филмите си, така и щяха да си висят в грешника ми, докато изгният.*

✓ *Безкрайно съм щастлива, когато ме номинират за някоя награда. Не помня колко точно пъти се е случвало. Знаем само, че са много.*

✓ *Семейството ми е на първо място за мен. Винаги е било така и винаги ще бъде.*

✓ *Пропилях толкова много години да се тормозя, че не съм достатъчно красива. Каква загуба на време! Едно от най-освобождаващите неща, които съм правила през живота си, беше да се отърва от притесненията за външния си вид и да ги насоча към ролите си.*

на ЦРУ в „Извлечане“, като телевизионна журналистка в „Офицери и пешки“, като хипи в „Мама миа!“, като монахиня в „Съмнения“, като прочутата кулинарка Джулия Чайлд в „Джули и Джулия“ и като собственичка на пекарна, която се впуска в любовна афера с бившия си мъж, в „Не е лесно“.

И сякаш всичко това не е достатъчно убедително доказателство за хамелеонските ѝ способности, в най-новия си филм „Желязната лейди“ Мерил влиза в образа на Маргарет Тачър – един от най-противоречивите министър-председатели в британската история, и я играе от 49- до 85-годишна възраст.

„Възприемам всички си роли като привилегия, но тази е много специална и взе много от мен – казва актрисата. – За Тачър е имало и продължава да има толкова разнопосочни мнения. Едни я възприемат като емблематична фигура, други я смятат за чудовище. А аз исках да открия човешкото съществуване отвъд карикатурите, които виждахме в продължение на много години, и да се опитам да си представя какво би било да си на нейно място. Все още не съм съгласна с много от политическите ѝ решения, но мисля, че тя е вярвала в тях, че са резултат на искрено убеждение. А и като оставим всичко друго настрана, няма как да не се възхитиш на това, че Тачър е стояла твърдо зад позициите си, независимо от последициите. Това е нещо изключително трудно и никои съвременен политик не го прави.“

Мерил не крие, че е

мислила дълго дали да приеме ролята

Най-малкото заради това, че била напълно наясно колко е самонадеяно американка да играе Маргарет Тачър, и то при наличието на толкова блестящи британски актриси. Режисьорката на филма Филита Лоуд обаче не иска и да чуе за групи претендентки. И успява да я убеди, че между нея и Тачър всъщност има една госта съществена прилика – и двамата са



Първия си Оскар актрисата получава през 1980-а за ролята си в „Крамър срещу Крамър“, а втория - през 1983-а за „Изборът на Софи“



Мерил и скулпторът Дон Гъмър са женени от 33 години

започнали кариерата си от позицията на тотални аутсайдери.

В комбинация с името Мерил Стрийп днес подобно определение звучи като оксиморон. Преди големия ѝ пробив в киното с филма „Ловецът на елени“ през 1978-а обаче то я описва повече от идеално. Външният ѝ вид е толкова далеч от клиширания образ на холивудската старлетка, че режисьорите и продуцентите доста време не се престрашават да я снимат във филмите си. Особено уничително е прослушването за главната роля в „Кинг Конг“ през 1975-а. Още щом вижда Мерил, продуцентът Дино де Лаурентис вбесено изкрещява на италиански: „Кой пушна тази жена?! Ужасно грозна е!“ И остава с отворена уста, когато тя заявява съвсем спокойно и на не по-малко перфектен италиански, че съжалява заедно го е разочаровала, а после излиза от стаята с гордо вдигната глава.

„Отлично знам какво е да не те

приемат и това наистина беше основното нещо, което ме убеди да приема ролята на Тачър – казва Мерил. – Но не и единственото. Темите, които засяга филмът, са много близки до тези, занимаващи ума ми напоследък – жените и властта, загубата на власт, помиряването със себе си, прошката за всички погрешни избори. Това не е биографичен филм, а разказ за края на един значим живот и спомени, които той носи със себе си.“

Ролята в „Желязната лейди“ вече спечели на Мерил рекордния ѝ осми „Златен глобус“ и

рекордната ѝ 17-а номинация „Оскар“

От тях досега са се материализира само две – за „Крамър срещу Крамър“ през 1980-а и за „Изборът на Софи“ през 1983-а. Кое то пък е сериозно основание за много актриси да се чувстват направо

неловко, че са спечелили престижната златна статуетка вместо Мерил. Когато през 2009-а това се случи на Кейт Уинслет, тя заяви от сцената, че не може да повярва, че двете изобщо са били номинирани в една и съща категория. На следващата година пък Сандра Блок предложи Американската киноакадемия да включи специална категория на името на Мерил и на всяка церемония да ѝ се връчва „Оскар“.

„Има много актьори от поколенията преди моето, пред които изпитвам преклонение и от които се вдъхновявам – казва в тази връзка Стрийп. – Така че за мен е чест, че младите ми колеги ме възприемат по този начин.“

А на логичния въпрос дали се чувства стара отговаря така: „Когато бях на 10 години, се погледнах в огледалото и преброих 11 линии на челото си. Все още са толкова. Значи тогава съм била стара, а сега съм млада.“



„Съмнения“ (2008)



„Дяволът носи Прада“ (2006)



„Джули и Джулия“ (2009)



„Изборът на Софи“ (1982)



„Извън Африка“ (1985)



„Мостовете на Медисън“ (1995)

ФАКТИ

- ✓ Родена е на 22 юни 1949-а в Съмит, щата Ню Джърси.
- ✓ Истинското ѝ име е Мери Луиз Стрийп.
- ✓ От 1978-а е омъжена за скулптора Дон Гъмър. Имат син Хенри (р. 1979-а) и 3 дъщери – Мери (р. 1983-а), Греис (р. 1986-а) и Луиза (р. 1991-а).
- ✓ Във вените ѝ тече английска, ирландска, холандска и шведска кръв.
- ✓ Висока е 168 см.
- ✓ Има диплома от две от най-престижните учебни заведения в САЩ – колежа „Васар“ и университета „Йейл“. Преди да реши да учи актьорско майсторство, възнамерява да запише право, но се успива за интервюто с декана и възприема това като знак, че е предопределена за други неща.
- ✓ Дебюта си на театрална сцена прави през 1971-а, а филмовия – през 1977-а в „Джулия“. Още на следващата година получава първата си номинация „Оскар“ за ролята в „Ловецът на елени“.
- ✓ Страхува се от хеликоптери.
- ✓ Заема 24-о място в класацията на 100-те най-велики актьори на всички времена, изготвена от авторитетното списание Empire.
- ✓ Има двама по-малки братя – Хари и Дейна.
- ✓ Била е сгодена за актьора Джон Казейл до смъртта му през март 1978-а от рак на костите.
- ✓ Преди да пробие като актриса, е работила като сервитьорка в хотелски ресторант в Съмървил, щата Ню Джърси.
- ✓ В гимназията е била мажоретка.
- ✓ Дарява за благотворителност многобройните си дизайнерски модела от снимките на „Дяволът носи Прага“.
- ✓ По време на партито след церемонията по връчването на Оскарите през 1980-а за малко да забрави в тоалетната на ресторанта статуетката си, спечелена за ролята в „Крамър срещу Крамър“.
- ✓ Като дете е вземала уроци по оперно пеене.
- ✓ В началото на филмовата си кариера получава писмо от Бети Дейвис, която много критици и специалисти по киноистория смятат за най-великата американска актриса на всички времена. В него тя ѝ споделя, че я възприема като своя наследничка.
- ✓ От 1998-а има собствена звезда на Алята на славата в Холивуд.
- ✓ Любителите ѝ съвременни актриси са Кейт Уинслет, Кейт Бланшет, Хелън Мирън, Никол Кидман, Сандра Бълок и Емили Блънт.
- ✓ През 2004-а получава наградата за цялостни постижения на Американския филмов институт.
- ✓ Има почетен докторат по изкуства от университетите „Харвард“ и „Принстън“.
- ✓ През миналия декември стана най-възрастната жена, украсила корицата на американското издание на модната библия Vogue.
- ✓ Беше избрана за тазгодишния носител на почетната Златна мечка от Международния филмов фестивал в Берлин.
- ✓ Живее в Ню Йорк, но има и ранчо в покрайнините на градчето Солсбри, Кънектикът.



Дъщерите на Мери на нюйоркската премиера на „Желязната лейди“



„Желязната Лейди“ (2011)

„Нощни птици“ е вечерното ток шоу на БНТ, което държи на добрия популярно-познавателен тон. Всички гости вече могат да бъдат наречени спокойно „съмишленици“. Обединителят, разбира се, е водещата Искра Ангелова – талантлива актриса и журналистка. И не само. Автор на книги и преводач. Едно от най-популярните лица на БНТ и един от най-харизматичните и енциклопедични образи от малкия екран.



Искра Ангелова на снимките на „Нощни птици“



АНИ РОМАНОВА

- Какво ново да очакваме в „Нощни птици“?

- Предаването започна като портретно интервю. И тъй като всички го правят, въведохме издания за премиери на нови книги, театрални постановки, филми. Опитваме се да го доразработим в няколко направления. Едно от тях е, като въведем паралелно действие, което да се развива зад кулисите, т.е. зрителят да е една стъпка пред госта, да знае кой всъщност ще влезе, как ще реагира, какво казва например в моето ухо.

Освен бекстейдж линията ми се иска също музикантите да имат повече участие в предаването – така, както беше в новогодишното предаване, и много ми се иска това да продължи, защото всеки от тях

Искра Ангелова: „Даденото се връща десетократно“



Музикантите ще имат по-голямо участие в предаването

има образ, който може да наложи още по-категорично. Ако да речем, Мишо Шишков е по-интелектуален, по-поетичен, повече човек на изкуството, то нашата певица Вяра Пантелеева се интересува повече от езотерика, религии, източна философия, извънземни теории... Докато барабанистът ни Борислав Бояджиев е по-цапнат в устата, винаги има подходящ виц за всяка ситуация. Ето това е също линия, която искаме да развием – тяхното участие в предаването. Имаме и готови рубрики, които още не сме реализирали, като „Книжарница“, „Духът в бутилката“, в които гостите могат да четат откъси от любимите си книги или да забъркват любимите си напитки и да ги дегустираме заедно...

- Правите и интервюта с гостуващи у нас световни величия...

- Да, когато в България гостуват световноизвестни личности в гните, в които не снимаме предаването, аз отивам с екип да заснема интервю при тях. Така се получиха няколко много интересни разговора и аз ще продължа да го правя. Например интервюто ми с Лаура Ескивел, авторката на „Като гореща вода за шоколад“, се превърна в цял филм – приказен, само съжалявам, че не успях да отида в Мексико да си довършим разговора с нея... Ето такива неща са много ценни, когато влизат в

предаването.

- Как възприемате предаването си?

- За мен то е кауза, идея, идеология – през годините създадохме кръг от приятели, които подкрепят „Нощни птици“ и се радват да сме заедно край пианото и да коментираме различни теми. Скоро си говорихме, че е хубаво да започнат да идват хора от различни браншове, например журналисти, писатели, актьори, музиканти – всички те да общуват заедно, защото ние гилдийно се капсулираме. Никога не съм искала и съм категорично против предаването да има личен, скандален или жълт елемент! И мисля, че това го отличават през всичките тези години от многото предавания, които пълзняхат и заляха ефира, но пък много бързо залязоха. Мисля, че хората нито са глупави, нито прости, и все повече те не желаят да се подиграват с техния вкус.

- Означава ли това, че стойността е устойчива медийна тенденция?

- По принцип тенденциите ги налагат медиите. Ясно е, че театралните и кинозалите са пълни, пълни са и концертните зали, като в България идват да пеят големи имена и билетите за техните изяви никак не са евтини, а пък се разпродават; хората като че ли вече започват да

изразяват съвсем ясно и на висок глас желанието си за качествено забавление. Факт е, че последната книга на Георги Господинов продаде за рекордно време седем хиляди копия, при това с изключително некомерсиалното заглавие „Физика на тъгата“. Затова и съм оптимист, че малко по малко ще се изчисти тази мръсна пяна, която излезе на повърхността.

Задачата на обществената телевизия, а и на другите национални медии е и възпитателна - трябва да възпитава и формира добър вкус. Иначе, каквото и да пуснеш и го налагаш гълго време, зрителите ще свикнат с него – и маймуна да пуснеш да води предаване, и с нея ще свикнат. Така че от нас зависи какво ще показваме на драгия зрител. И той си го избира и харесва, ако е добро.

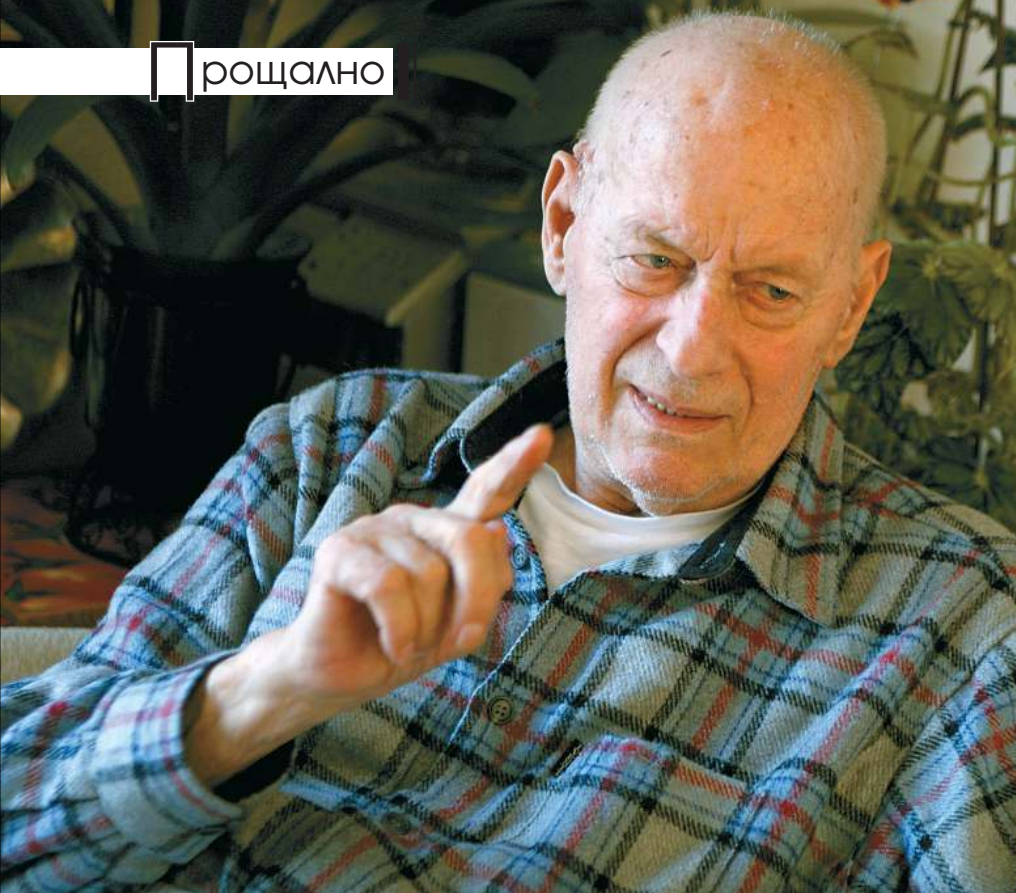
- Кои са най-интересните гости?

- Най-интересно ми е, когато каним политици и няма да се откажа да ги каня да пеят, да свирят, да си говорят, да споделят за сънищата, за хобитата си, за страховете, за мечтите си, за детството си – виждаш ги в една съвсем различна светлина – чисто човешка, затова и образът, който показваш, е изненадващо интересен за хората. Затова и ще продължим тази линия в предаването.

- Пишеш ли нещо в момента?

- Не, но превеждам една много интересна книга „How to be yoga“ („Как да станеш йога“), написана от американец, будистки монах, с когото имах щастието да се запозная лично. Той прекарал 22 години в тибетски манастир, после се върнал в Щатите, основал в Ню Йорк диамантена компания, станал милионер с по 300 млн. долара печалба годишно, а след това се отказал от богатството си. И сега преподава принципите на йога. Идеята в неговата книга е, че трябва да дадеш това, което ти липсва, за да го получиш. Например, ако искаш да си здрав, трябва да помагаш на болните; ако искаш да си богат, трябва да даваш пари на нуждаещите се; ако искаш любов, трябва да помагаш на някой самотен човек, който има нужда от любов. И според него този принцип работи абсолютно безотказно и даденото се възвръща десетократно!





Рицарят на българския театър

„Искам да летя“, каза Коста Цонев в едно от последните си интервюта пред списание „Икономика“

През пролетта на 2011 година големият актьор Коста Цонев даде едно от последните си и редки интервюта пред списание „Икономика“. Това се случи ден след като бе обявено, че той получава почетната театрална награда „Аскеер“ за цялостно творчество. Прехвърлил 80-те и преживял тежка сърдечна операция, актьорът прекарваше последните месеци в дома си в Бистрица. От там на 25 януари дойде тъжната вест, че той се е преселил в по-добрия свят. Пламът и любовта към работата, които Цонев показваше цял живот на сцената, не го бяха напуснали го последно. Ето какво сподели вечният Дон Кихот на българския театър през май 2011 г.:

✓ „В характера на коня или на Дон Кихот има ценни мисли, които човек на моята възраст може да сподели. Всъщност в Дон Кихот има нещо, което почти не приех – егоизма. Държавният ми изпит обаче беше с Дон Жуан, което съвпадна с моята донжуановска възраст и очевидно остави нещо в мен“.

✓ В едно врачанско село непозната жена ме попита: „Г-н Цонев, вие сте народен артист, нали? - Казвам „Да. „Е, как може народният артист да играе кон?“ Отговорих ѝ така: „Вижте какво, беше ми лесно, защото съм започнал кариерата си в Театъра на младежта и първата ми роля беше на Месец Септември (смее се), играех с едно цветче на главата. Изграл съм и вълци, и лисици, и крокодил, заради който бях сложил под мишниците си балони с вода и като ги стиснех, хвърчаха „сълзи“, а гецата падаха от смях...“. Обявих ѝ думите на коня и тя, с еѝ такива очи ме гледа и казва: „Извинявайте, явно не съм разбрала.“ Иначе повечето от героите, в които се превъплъщавах, това бях аз.

✓ За да станеш звезда, трябваше да мине доста време. Нямахме я силата на телевизията и ми бяха необходими 10-15 години, за да постигна това, което сега младите ми колеги постигат за една вечер. Станах известен някак ненадејно. Както си стоях на една опашка, изведнџ почувствах особен респект на хората около мен. Поздравяваха ме със страхлив поглед, а аз недоумявах защо е така.

✓ Много пъти режисьорът ме е питал: „Добре, откъде ги знаеш тези работи?“ А аз му казвам: „Ето оттук (посочва сърцето си).“

✓ Като бях малък, майка ми ме питаше как искам да живея, като порасна, а аз ѝ отговарях: „На младини ще съм ратай, а на старини – цар!“ Така и стана. Тя много искаше да стана свещеник, не искаше „циркаджия вкъщи“. Един ден я питам: „Мамо, хората те поздравяват за някакви мои сполуки – как мислиш?“ А тя: „Абе, Коста, добре е, но ако беше станал поп, сега щеше да си владику.“

✓ Бих предпочел да съм Коста Цонев и да летя. Със самолет... Със сигурност не бих се занимавал с нищо друго, освен с някаква свободна професия. Свободата е най-ценното нещо.

✓ С годините се убедих, че не с виковете, а с по-тих тон се уреждат проблемите. Ала българинът все се опитва да те надскочи не с логика, а с крясъци.

✓ Мечтая си за пътешествие с кораб. Видях един кораб – еееей, на осем етажа, по-огромен от „Титаник“ – и си викам, ех ако бях и аз на палубата...

✓ Хм (смее се)... хубаво е да казват: „Имаше един актьор Коста Цонев, който дойде на този свят, живя, направи каквото можа и умря.“



ИКОНОМИКА СТАНА НА

23

СТАНКА ДИНЕВА

На 1 януари се навършиха 23 години от създаването на списание „Икономика“. На шега и на сериозно споровете за рождения ден на изданието започват още през 1989 г. Причината е, че Стоян Овчаров – тогава министър на икономиката и планирането, издава заповед № 122 от 16 февруари 1989 г., която действа със задна дата. В нея

пише, че „считано от 1 януари 1989 г. се създава списание „Икономика“ – месечно теоретико-приложно илюстрирано издание на Министерството на икономиката и планирането“.

Тиражът на изданието е 20 000 броя.

За главен редактор на медията е назначен Лъчезар Иванов, който до онзи момент е зам.

главен редактор на вестник „Икономически живот“. За десетина дни той събира екип от 14 журналисти и започва спешно работа, тъй като до март-април трябва да излезе първият брой. Според заповедта на министър Овчаров новата медия трябва да е цветна,

съвременна и да съдържа информация, отговаряща на времето – тогава вече е

приет Указ 56 за стопанската дейност и списанието трябва да обяснява как се прави пазарна икономика в условията на „развит социализъм“. Известният с пестеливостта си Стоян Овчаров прави нещо, което до онзи момент не е вършил за друга медия – отпуска 3000 долара, с които да се купи хартия „иконофикс“, на която да се печата „Икономика“.

Списанието се образува на основата на излизалите до края на 1988 г. „Проблеми на труда“ и „Счетоводство и контрол“.

Изданията са от типа ведомствени – сухи, скучни и без илюстрации. Задачата, поставена на журналистите, е да направят икономическо издание подобно на „Time“, но месечно. Периодичността е избрана от съображения за икономии, защото изчисленията сочат, че за седмично илюстрирано списание ще са необходими поне 10 000 долара. По предложението на Лъчезар Иванов още на първата планьорка на екипа се взема решение да се създаде награда за най-добър икономист на годината – „Мистър Икономика“. Идеята е отличителна да се дава за теоретичен или управленски принос към националното стопанство. Решено е също така да се създаде обществено жури, в които да влизат най-влиятелните икономисти – теоретици и практики.

Екипът е категоричен – освен парична награда трябва да има и малка пластика, която да се връчва на лауреата. Затова е поканен скулпторът Ставри Калинов да изработи статуетката. Той предлага тя да представлява цигулар и да изобразява „първата цигулка на българската икономика“. По-късно Калинов предлага да бъде сменена с „Рибарят и златната рибка“, „защото само златна рибка може да ни извади от батака“, аргументира се скулпторът.

Първата награда е връчена в края на 1990 г. Неин лауреат става проф. Георги Петров, декан на катедрата „Финанси и кредит“ във Висшия икономически институт „Карл Маркс“, сега УИСС. Както тогава се шегуват учени и „стопански кадри“ от социално-заприното като учен за разясняване как се прави капитализъм на основата на планова икономика. Според участници в екипа, писал Указ 56, проф. Петров е помогнал много при създаването му със съвети как да се разпишат разпоредбите в него така, че да действа.

За съжаление съзателят на „Икономика“ Лъчезар Иванов не доживя да отпразнува с екипа на списанието 23-я му рожден ден. Девет дни, след като връчва наградата на Иван Костов на 19 декември 1991 г., той катастрофира и умира две седмици по-късно. На 11 януари тази година се навършиха 20 години от смъртта му. Въпреки превратностите на съдбата сътвореното от него – „Икономика“, се оказва устойчиво. Списанието продължава да излиза и да се стреми да посочи най-добрите икономисти на България.

От май 2011 година, след години прекъсване, „Икономика“ отново е на пазара. През ноември бе възрожден и конкурсът „Мистър Икономика“, който се провежда на бляскава церемония в Националния исторически музей, за да поднови мисията на „Рибарят и златната рибка“, така необходими днес за духа на българското предприемачество.



Съзателят и първият главен редактор на списание „Икономика“ Лъчезар Иванов

Изданието се роди в първите дни на модерното българско стопанство и ще продължава да показва добрите примери в родното предприемачество



Професор Георги Петров е първият носител на наградата „Мистър Икономика“ - през 1990 г.

© АРХИВ „ИКОНОМИКА“

Актьорът Николай Урумов е добре познат на публиката с десетките си роли през годините. Поводът да се видим е софийската премиера на „За секса, политиката и прозташките неща“. Разговаряме обаче не само за първата по рода си у нас подобна „стенг ъп комеди“, а за общо четирите му премиери в четири поредни месеца за един



В „Кълбовидна мълния“ с Биляна Петрински

Четири в едно за Николай Урумов

АНИ РОМАНОВА

Този театрален сезон започва за Николай Урумов с премиера на класическата комедия на Гогол „Женитба“ на сцената на добричкия театър, където гостува в ролята на Подколюсин. „Постановката е весела и жизнерадостна, направена като руска приказка“, разказва той. А заради нерешителния си характер във финалната сцена пишман женихът пада от прозореца, вместо да скочи от него и да избяга: „Такава е нашата „Женитба“ - изградена на многоетюдна основа“.

В началото на октомври в старозагорския театър изиграва и ролята на Волпоне в едноименната комедия от Бен Джонсън, а постановката е на Бина Харалампиева. „Отново класическа комедия, изчистена и стилизирана, едно представление-

шампанско – и действията, и смехът те заливат като пенливото питие.“ Сребролюбие и магията на парите са по гоголски разрушителни - вечна тема, актуална особено във времена

на финансова, икономическа и духовна криза.

„Кълбовидна мълния“ на Иван Рагоев бе в камерната зала на Народния театър през ноември. Красив и поетичен, спектакълът е смешно-тъжен протест, който големият драматург сам определя като драматична комедия. Преди повече от двадесет години в ролите се превъплъщават Тодор Колев и Илка Зафирова, а режисьор е Крикор Азарян. Сега на Николай Урумов партнира Биляна Петринска, а режисурата е на младото дарование Георги Рагулов. „Кълбовидната мълния вдъхва силата на героите да изкрещят своя вик, своя протест, зарежда ги, дава им криле, така че да полетят...“

Съвсем различен е „За секса, политиката и други прозташки неща“. „Става дума за „стенг ъп комеди“ – уан мен шоу, и е пародия на онези тв вечерни шоу програми, заливащи ни отвсякъде“, пояснява Николай. „Предизвикателството е, че се влиза в диалог със зрителите, провокира ги. Очаквам от тях същото. У нас стенг ъп комеди се играе за първи път, но е много популярна в САЩ. Оттам някога са тръгнали Джим Кери и Робин Уилямс, Еги Мърфи... Това е нещо различно, живо, а за мен е интересно, а и много страшно, защото не знаеш как ще реагира зрителят...“

Шоуто е доста смело и не се препоръчва за лица под 16 години заради нецензурни и дори скандални думи и изрази. Играе се през събота в Студио 5 на НДК и всеки, който иска да се забавлява, а и да предизвика актьора, е добре گوشъл.



Всичко, което блести



Всеки, който поне малко се интересува от мода, знае, че бижутата отдавна не са просто допълнение към тоалета. От година на година те все по-убедително се превръщат в средство за изразяване на модно становище. Артистизмът и ексцентричността, които се влагат при изработката на повечето съвременни модели, са толкова ясно изразени, че едно колие или чифт обеци могат почти изцяло да трансформират външния вид.

Краят на господството на обемните бижута с гръзки форми и атрактивни детайли не само че няма да настъпи през 2012-а, но и те ще царуват тотално. Като част от винтидж вълната обаче световните дизайнери вкараха в битката за предпочитанията на модните последователки и други претенденти – от старата школа, но в осъвременен вариант.

Ето как по-конкретно звучат тенденциите при бижутата за тази година:

Колцата на крайностите

Грамадните модели, които почти изцяло покриват зоната между ключиците и горната част на гърдите, остават актуални. Съвсем закономерно, като се има предвид, че разнообразието от модели, стилове и материали за изработка при тях буквално не познава граници. Безотказен метод за привличане на вниманието, този тип колиета могат да се носят на всякакво събитие, ако, разбира се, са подбрани както трябва. По правило моделите с

Изключително разнообразни по форма и стил, бижутата на 2012-а са подчинени на едно категорично правило – моментално да привличат вниманието



няколко реда вериги, с акценти от кожа или плат и с метални украшения се носят с по-непретенциозни тоалети, а тези с камъни не бива да излизат от рамките на елегантния стил. Другото, с което трябва да се внимава, са останалите бижута и аксесоари. Препоръчително е те да са максимално изчистени и колкото може по-малко на брой, за да се предотврати претрупаността на тоалета.

От нея лесно може да се избяга с колие, обхващащо плътно врата – гругият модел, който ще бъде хит през 2012-а. Такова бижу се комбинира най-добре с риза с отворена яка, блуза с остро деколте и рокля без презрамки. Моделите без изключение са крайно изчистени, но затова пък разнообразни – от спортни до ултраелегантни.

Гривните – колкото повече, толкова по-добре

2012-а с всички основания може да бъде наречена „годината на гривните“. Дори онези дизайнери, които иначе не залагат на бижутата, не позволиха на моделите си да крачат по подиума с голи ръце, докато представяха последните им колекции. Като основна тенденция се очерта носенето на много и различни модели гривни, стигащи в немалко случаи почти до лакътя. Комбинирането предпоставя широко поле на въображението, защото еднакво хитови са разноцветните дървени и пластмасови гривни, тънките тип индийски и металните вериги – било то фини, обемни, изчистени или украсени с камъни, кристали или други грънкулки. Като фаворит на модните последователки

обаче се очертават кожените модели, напомнящи ръкавели.

Завръщането на кръстовете

Те не само че се върнаха на мода, но и се появиха на модния подиум под какви ли не форми – от много малки до грамадни, от супер изчистени до отрупани с

камъни и орнаменти, от елегантни до пънк. Предимство на верижките с кръстове е, че могат да се носят както самостоятелно, така и в комбинация с друго колие – всичко зависи от личния стил и, разбира се, от повода.

Перлите са навсякъде

Макар реално никога да не са излизали от мода заради факта, че са символ на изключително изтънчен вкус, богатство и завидно обществено положение, те никога не са били и така масово използвани от дизайнерите. При представянето на колекциите за тази година модните подиуми буквално се задръстиха от перли. Освен тоалети те украсиха всякакви бижута – колиета, гривни, обеци, пръстени, брошки. Карл Лагерфелд ги сложи дори върху колани, а от модна къща Lanvin ги наредиха върху дълги месингови вериги.

Впрочем комбинирането на перлите с метал е последният писък в модата при тях. Другата новост е, че вече изобщо не е задължително да са истински. Изкуствените, които преди време бяха проява на лош вкус, в момента се носят и от най-големите модни снобски, стига да са част от интересно бижу.

Обеците – кръгли или дълги

И двата вида са еднакво актуални, като тенденциите повеляват да са колкото може по-големи и екстравагантни. Предимството на кръглите обеци е, че са по-благоприятни за съчетаване с другите бижута и аксесоарите. Дългите модели обаче са много по-разнообразни – и като стил, и като форма, и като материал за изработка. В това отношение те са безспорният шампион сред обеците.

Пръстени гиганти

Правилото при обеците важи



с пълна сила и тук. Колкото по-голяма част от ръката покрива пръстенът, толкова повече в крак с модните тенденции може да се чувства жената, която го носи. При избора на модел няма никакви ограничения – многото перли, камъни, кристали и мъниста са точно толкова хитови, колкото геометричните фигури, цветовете, животните и всякакви футуристични форми. Единственото, което трябва да се вземе предвид, са останалите



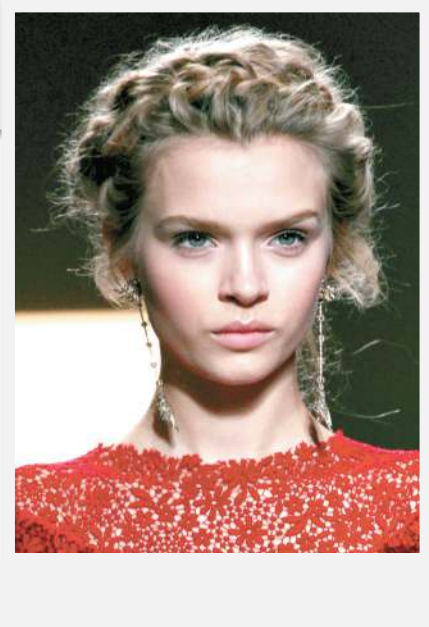
бижутата. Масивните пръстени, комбинирани с много гривни или грамадни обеци, може да изглеждат чудесно на модния подиум, но извън него е за предпочитане да се търси баланс в размерите.

Злато, още злато

Манята по всичко, що е винтидж, го направи по-предпочитано от всякога. Това важи с особена сила за бижутата от т.нар. старо злато, които изглеждат изключително шик и се съчитават чудесно с почти всякакви цветове.

Хегемонията на синьото

То ще е абсолютен фаворит при цветните бижута във всичките си нюанси – небесно-синьо, морскосиньо, мастилено синьо, тюркоазено и какво ли още не. Дамите, които са абсолютно убедени, че нито един от тях не им отива, но все пак искат да носят цветни накити, може да заложат на зеленото, светлолилавото, жълтото, оранжевото или червеникаво-кафявото.



Във ВИП зоната
Или кой са 10-те топ марки
бижути в света

Така изглежда
отвътре
нюйоркският
бутик на Harry
Winston



1. Harry Winston

Много хора може и да не са чували това име, но именно него споменава Мерилин Монро в песента си „Диамантите са най-добрите приятели на едно момиче.“ Нюйоркският бутик на покойния вече Хари Уинстън е смятан за най-авторитетното място за прогажба

на бижута в целия свят. Компанията е известна с това, че работи с най-висококачествените и скъпи диаманти и е изработвала бижута по поръчка на някои от най-изтъкнатите съвременни личности, сред които е и самата кралица Елизабет II.

2. Buccellati - Италианската бижутерска къща е прочута с изключително фината изработка на своите златни и платинени скъпоценности, инкрустирани с диаманти, рубини, сапфири и смарагди. Сред клиентите ѝ са филмови звезди, кралски особи и дори представители на Ватикана.

3. Van Cleef & Arpels - Занимаваща се с производство на бижута със скъпоценни камъни от края на XIX век, френската компания винаги е имала много заклети почитателки сред кинозвездите. Огри Хепбърн, Марлене Дитрих, София Лорен, Елизабет Тейлър, Роми Шнайдер, Клаудия Кардинале, Джулия Робъртс и Ума Търман са само малка част от тях. Бижутерите на Van Cleef & Arpels прилагат специална техника за прикрепване на скъпоценните камъни, при която придържащите зъбчета остават скрити. Много популярни са изработваните от компанията брошки във формата на животни и танцьори.

4. Graff - Името на английския бижутер Лорънс Граф от няколко десетилетия е синоним на най-висококачествените скъпоценни камъни в света. В неговата работилница в Лондон попадат само изключително редки диаманти, които той прави част от уникални по изяществото си бижута – обеци, пръстени и колиета.

5. Tiffany & Co. - Компанията се превръща в легенда много преди героинята на Огри Хепбърн от филма „Закуска в Тифани“ да започне да се прехласва по витрината на нюйоркския ѝ магазин. Чарлз Луис Тифани се захваща с производство на бижута още през 1837-а, а днес компанията има над 170 магазина по целия свят. Почитатели на марката са безброй магнати, холивудски звезди и спортисти. Освен бижутата от бяло злато и скъпоценни камъни, Tiffany & Co. предлага и няколко по-достъпни накити на цена около 200 евро.

Магазинът на Tiffany & Co. в австралийския град Мелбърн



6. Piaget - Известна най-вече със своите диамантени часовници, швейцарската компания прави и бижута с диаманти и сапфири. Основана през далечната 1874-а, тя е носител на десетки престижни награди за дизайн.

7. Cartier - От повече от столетие френската компания изработва бижута със скъпоценни камъни по поръчка на представителите на европейските кралски семейства. Огърлиците, гривните и обиците, които се продават в над 200-те ѝ магазина в 125 държави, привличат с неподлежащото си на времето обаяние безброй звезди и заможни простосмъртни.

8. Chopard - Диамантените бижута уникати на швейцарската компания се продават за милиони, а бутиците ѝ са над 100 на брой. Особено впечатляващ е този в Ню Йорк, който се шири на площ от 915 кв. м. Чести негови посетители са Кейт Уинслет, Пенелопе Крус, Хилари Суонк и Чарлийз Терон.

9. Bulgari - Възхновени най-често от гревногръцкото и гревноримското изкуство, златните огърлици и гривни на италианската компания, инкрустирани с големи разноцветни скъпоценни камъни, се отличават с неповторим стил, неподлежащ на имитация. Бижутата на Bulgari се изработват ръчно от първокачествени материали и са изключително скъпи. Всяка година се прави нова колекция, която може да се види и купи във всеки от близо 240-те магазина на компанията по света.

10. Mikimoto - Японската компания съществува от 1888-а и е специализирана в производството на перлени бижута. Те се славят като най-добрите в света и може да се намерят дори в София.



Карнавал без задръжки



Един от най-прочутите карнавали в света започва 57 дни преди Пасха - по католическия църковен календар – и завършва в навечерието на Великденските пости. Сякаш за да даде възможност на хората да се налукуват и напият и след това смирени да посрешнат изпитанията на духа, защото тялото вече ще е взело своето. Карнавалът във Венеция по традиция се слави със своята пищност, продължителност и непредвидимост. Защото това е времето, в което на острова стават чудеса. Заг маските, които всички ще носят тази годи-

на от 11 до 21 февруари, може да се е скрила съдбата, чиито капризи всеки е свикнал да приема като закони. В продължение на цели 11 дни Венеция ще заживее своя странен, красив, пищен и дори приказен живот, решен в карнавални шествия, балове, забави, море и освободени нрави. И ако Венеция през зимата изглежда сива, че дори и малко сурова, то през втория месец на годината градът оживява и се преобразява. Картините в него стават любопитни, красиви, пълнещи очите с красотата и топли сърцето с впечатления.

Седмица преди постите Венеция става столица на пищност и разюзданост, а изпитото вино е повече от маските и костюмите

АНТОН АНДОНОВ

По това време на годината италианският град заживява свой собствен живот, лишен от грижите в ежедневието. Венеция се облича в своята карнавална премяна, в която богатият може да се крие в костюм на просяк, а беднякът – с корона на главата. Тогава и потокът от туристи към града с тесните канали и гондолите се увеличава неимоверно. Времето умело се използва от търговци и хотелиери, които не пропускат да вдигнат и без това високите цени на хотелите и сувенирите по сергиите. Увеличеният туристически поток с неохота посреща цените на хотелски стаи, които не

„Полетът на ангела“ от венецианската камбанария



Шествие с гондоли по канале Гранде



падат под 150 евро за двама души, и то ако са резервирани предварително. Жадните за зрелище туристи все пак преглъщат увеличението с 20-30 % цени в хотелите, стигащи до няколко хиляди евро за стая, ако карнавалното шествие минава под прозореца им. Сякаш българското „Ден година храни“ е намерило почва и тук, но скрито в лъскава карнавална премяна. Само няколко дни след края на веселбата обаче цените отново се връщат към обичайните си нива, защото конкуренцията между хотелиерите на острова, където всяка пета къща е хотел – е жестока. Храната по време на карнавала също „скача“, но с малко и единственото, което запазва цената си, е виното. То се лее навсякъде и разпалва страстите човешки. И макар карнавалът във Венеция да не

е най-големият в Италия и да отстъпва първенството на карнавала в тосканския град Виареджио, той със сигурност е най-любопитният и пищен, познат по тези географски ширини, в които на почетно място стои и Смъртта. За да напомня на хората, че всичко в този живот е преходно и времето за веселие, танци, хапване и пиене е преброено. Карнавалът във

Венеция има установени традиции и ритуали, които го отличават от всички останали подобни събития по света. През вековете до наши дни са гошли Полетът на ангела, Карнавалното шествие на дожите, Маскеният бал на дожите и празника на Мариите. По-нови са ритуалите, които пародират традициите, като Полета на магарето, Банята на моржовете или конкурса за най-красив травестит. Най-пищен и красив си остава Полетът на ангела. Събитието се провежда винаги в първата неделя на карнавала, точно в 12 часа местно време на емблематичния площад „Сан Марко“. VIP гостите на събитието или тези, които могат да отделят от бюджета си 150 евро за неделен обяд в ресторанта на Hotel Danieli, ще имат възможността да наблюдават церемонията от „първия ред“. В нея много известна личност, облечена в ангелски одежди, се спуска по специално инсталирани въжета от венецианската камбанария до аркадата на Двореца на дожите на площада. При „приземяването си“ ангелът попада в ръцете на мъж, облечен в дрехите на дож, до който стои неговата съпруга. Тримата откриват традиционното карнавално шествие на дожите, в което се включват хора с маски, жонглори и артисти. Ритуалът е толкова пищен и пленителен, че обикновено се повтаря пак през втората неделя на карнавала, за да могат повече хора да го видят на живо. Всъщност спускането на



Цените на скъпарските костюми стигат и до 10 000 евро, но късметливите могат да си наемат за 150 евро

ИСТОРИЯТА

Според венецианските хроники карнавал във Венеция се провежда от 1094 г. По онова време събитието е общоградоко тържество, което се организира точно преди Великденските посты. През 1296 г. Венецианската република официализира карнавала, но според експерти традицията датира от времето на Римската империя. „Веднъж в годината е позволено да няма задръжки“ е мотото, което заличава границите между бедни и богати, а в началото си карнавалът започвал от първата неделя на октомври и продължавал до Богоявление, но по-късно се „събира“ в 10-те дни преди Великденските посты. Корените на карнавала идват от древните времена, когато хората празнуват края на зимата и обръщат поглед към идващата пролет. Преобразяването на природата е свързано със свалянето на зимните премени и обличането на пострите пролетни грехи. По същия начин светът за 10 дни се обръща с краката нагоре, когато всичко забранено е разрешено. Въпреки че за 200 години карнавал във Венеция няма заради френско-австрийската окупация, събитието се провежда на съседните острови – Бурано и Мурано, известни съответно като Острова на дантелите и на стъклото. Те запазват традицията до 1979 г. когато карнавалът официално е възстановен във Венеция.

ангела от камбанарията датира още от времето, когато съществува Венецианската република. През годините вместо човек, от камбанарията на църквата се е спускала кукла или птица, но от началото на новото хилядолетие оригиналната традиция е възстановена, а ролята на ангели приемат известни италиански манекени или актриси.

Празникът на Мариите е друга церемония, без която Венецианският карнавал не минава. Традицията е по-стара от самия карнавал с цели два века. Тя датира от 900-та година и отдава почит към Божията майка Дева Мария. По

време на празника в епископалния храм на града - базиликата „Свети Петър“ в квартала Кастело се благославят всички сключени през годината в града бракове. Заедно с младоженките в храма отиват и 12 бедни сирачета - девойки, облечени в дарени от богатите фамилии в града грехи, а празникът се превръща в парад на красотата на венецианката. През годините духовниците в града на гондолите осъзнали, че Празникът на Мариите привличал сладните мъжки погледи

ЕМБЛЕМИТЕ

Джакомо Казанова и Карло Голдони са двете „емблеми“ на карнавала. Първият е наричан „типичният венецианец“ от XVIII в. - магьосник, писател, заклет комарджия, измамник, съблазнител, атеист и разбойник, чест гост на светските купони, който с лека ръка хвърля златни гукати по леки жени. В драматургията на Карло Голдони (1707-1793 г.) пък карнавалът е винаги осмиван заради лукса и разврата, царящи през 11-те му дни.

и решили да заместят естествената девича и женска красота с ... гървени кукли, накичени с бижута. Идеята им е посрещната с гняв и канонада от плодове и зеленчуци, които засипали гървеното шествие. И само заради ината на италианските падреа ритуалът е забранен през 1397 г. Празникът на Мариите е възстановен едва в наши дни. Той се провежда в първата карнавална неделя и представлява шествие, предвождано от 12 облечени в старинни костюми венецианки. Процесията преминава през централните улици и мостове на Венеция

и завършва на площад Сан Марко, където се избира най-красивата сред 12-те красивици. Девойката получава титлата „Мария на годината“ и специално изработена корона.

Тържествата тази година ще започнат в 10,30 часа с обиколка из улиците на града, която ще премине под мотото „Тайните на карнавала

във Венеция, животът и времето на Джакомо Казанова“. Пешеходният тур по стъпките на емблематичния за града любовник и търсач на при-

ключения струва 30 евро, ще тръгне от сградата на операта La Fenice, а грескогът е карнавално облекло. Шествието ще премине през гома на поета Джорджо Бафо, който открива пред Казанова света на удоволствието, и казиното Ridotto, където често е отскачал знаменитият любовник, за да завърши на булевард Venetian Aristocracy. За финал на специалния тур всеки участник ще получи чаша горещо капучино и парче от тортата, която се приготвя само в дните на карнавала - Frittelle.

Всъщност градските власти са успели да превърнат възродения през 1979 г. карнавал в солиден бизнес. Всяко от събитията струва пари, и то доста. Въпреки това да се види всичко е практически невъзможно, защото проявите буквално се застъпват. Календарът на всички събития е публикуван на сайта на карнавала – <http://www.venice-carnival-italy.com/>, а месец преди срещата във Венеция някои от проявите са продадени напълно. Въпреки стряскащата цена от 135 евро на човек всички разходки с гондоли на 14 февруари вече са продадени. Заедно с обиколката по тесните канали на Венецианската лагуна и Канале Гранде организаторите предлагат 4 чаши италианско десертно вино, избрано и представено от сомелиер „от което кръвта закипява“, трагичните Frittelle и едночасова разходка в компанията на потомствен

Венециански гондолиер. Обиколката ще премине покрай моста на Академията и площад „Сан Марко“, откъдето се открива изумителна гледка към града. Дворецът на дожите и домът на семейство Пизани, което продължава традицията на венецианското гостоприемство, са задължителните спирки по време на тура.

Нощна пешеходна разходка по време на карнавала струва „само“ 35 евро. Срещу сумата любителите на бар-туризма освен на тесните криволичещи улички, завършващи понякога вместо с мост направо в морето, ще могат да посетят 4 местни бара. За да се включи в приключението, освен таксата, туристът трябва да е над 18 години и да има желание да опита освен Vasaгі в неговия венециански вариант и Otbra, чаша местно вино, а приключението завършва с венецианското SPRITZ. 450 евро стигат за вход в двореца Dandolo, където ще се проведе галавечеря, бал и музикално-театрално шоу на 11 февруари. То ще бъде посветено на „младия Казанова“ и ще звърши с акробатични изпълнения. По същото време в хотел Danieli започва вечеря в стил барок, в която ще се танцуват мениети, рондо и други групови танци,

Маските

Красотата и загадъчността на карнавала във Венеция се дължат на маските, които всеки участник задължително носи. Най-известната от тях се нарича „Панталоне“. Тя редовно присъства в комедиите на Голдони и представлява образ на стар търговец, педант и невежа, винаги намръщен, малко луд, но проникателен, богат или разорен досущ като героя от пиесата „Панталон де Бизоньози“. „Ревендигола“ е маската, която използват онези, които не могат да си купят красиви и скъпи маски и я вземат под наем.



Маски с пищна украса и всички цветове на дъгата шестват из Венеция по време на карнавала

а входът е 250 евро. Най-скъпото събитие в първата съботна вечер е Балът на дожите. За него желаещите трябва да се бръкнат с 655 евро, а карнавалното облекло е задължително. Черешката на тортата на Венецианския карнавал се нарича Queenssence. Входът за това събитие е само за богоизбрани, които

платят VIP Superior Ticket за 1715 евро или само вход от 1412 евро. В замяна на парите те ще видят 19-ото издание на Queenssence, определено като едно от 10-те неща, които задължително трябва да се видят. Конкурсът ще се проведе на 19 февруари – неделя – в Двореца на дожите. По същото време и само срещу 600 евро ще се проведе балът с маски Mascheranda в Palazzo Pisani Moretta. През последните години във Венецианския карнавал все по-голяма популярност набират и т.нар. пародии, при които връх взема осмиването на традицията. Те се провеждат на сушата, а оригиналът остава във водата. Полетът на ангела например се нарича Полетът на магарето, а ритуалът се провежда във втората неделя от карнавала в съседния град Местре. На практика Местре се счита и за предградие на Венеция, защото двете населени места са свързани с Моста на свободата. Пародията Полетът на магарето се прави на градския площад „Ферето“, където от часовниковата кула се спуска човек, преобличен като магаре. Дългоухият се „приземява“ на площада сред стаго от истински магарета, покрити с цветни платници и символизиращи чувството за хумор на венецианците.

КОСТЮМИТЕ

Карнавалът във Венеция не може да мине без карнавалните костюми. Дрехите приобщават участниците към събитията на площада и ги правят „невидими“. С тях беднякът може



Шествието на Мариите, носени на ръце от младши мъже



Дори посещенията в кафенетата е задължително с карнавален костюм

да се превърне в богаташ. В наши дни цената на оригинален костюм стига 10 000 евро, но от сайта на карнавала може да се поръча всеки модел. Наемът за една вечер започва от 150 евро.



Боси стъпки в скалите



Иконата на светеца с частица от неговите мощи



Св. Димитър Басарбовски често е рисуван от местни художници

В Басарбовския манастир край Русе и днес живеят монаси. Оттам минават все повече туристи



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Димитрий бил пастир. Живеел отшелнически, но веднъж, като тръгнал да завръща животни от ливадата, в бързината настъпил гнездо с малки яребици. Той много обичал животните и се самонаказал три години да ходи бос с крака, с който неволно стъпнал пиленцата в гнездото...

Това разказва Стефан Мръзекоев, неотдавна той завърши барелеф на Димитър Басарбовски на входа на манастира, носещ името на светеца. Мръзекоев е автор и на каменната икона на Богородица, която е вградена в стената на камбанарията горе в скалите. Основен дарител за тези творби е Цвети Русинов, архитект от Русе.

Камбанарията също е изградена с негови средства, в памет на гъщеря му, която си отива при катастрофа. Стефан Мръзекоев става наш гид в единствения действащ скален манастир край русенското село Басарбово. Сега в него живеят трима монаси.

Свещецът

Светата обител води начало си още от Второто българско царство (XII-XIV в.), но за пръв път манастирът се споменава в османски данъчен регистър от XV в. Това гнездо за отшелници бива кръстено на монах Димитър, роден през 1685 г. в близкото село Басарбово, който прекарал тук по-голямата част от живота си.

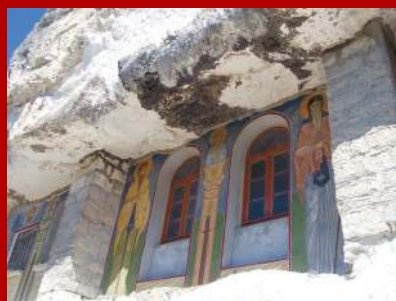
Според преданието Димитър бил женен, но нямал деца. След смъртта на съпругата си постъпил в манастира край своето родно село. В скалите продължил да живее в усамотение, а като остарял и изнемощял, построил колиба близо до реката, както и кладенец в близост до нея. Когато усетил, че земните му дни свършват, посрещнал края между два камъка на брега на реката. Скоро след това придрошлите води отнесли тялото. Мощите били намерени години покъсно по чудоеен начин. А като се разбрало, че крият лечебна сила, поставили ги в църквата в селото, изградена на мястото на бащината къща на монаха. През Руско-турската война ген. Иван Салтиков решил да пренесе мощите в Москва. Според една от версиите пътят минавал през Букурещ и румънци измолили да ги оставят в тяхната столица. Днес тленните останки на светеца се пазят в патриаршеската катедрала „Св. св. Константин и Елена“, а Димитър Басарбовски продължава да се счита за покровител на града. В манастира има само частица от чудоейните мощи, поставена върху икона, подарена от румънци.

Послеговател

Не е известно кога след смъртта на Димитър Басарбовски манастирът останал без обитатели, но през 1937 г. тук се настанил отец Хрисант. Той дошъл от Преображенския манастир с цел да обнови това свято място. С гарения построил параклис в чест на светеца, но той просъществувал около три години, тъй като бил разрушен от наводнение. Но Хрисант не се разколебал и отново събрал средства, с които в скалите изградил две монашески килии. Когато през 1961 г. умира, тялото му е поставено в специален гроб, издълбан приживе от самия него. Релефното портретно изображение в скалната ниша е било изработено от художник от Разград на име Петър.



Отец Хрисант сам издълбал ниша за своя гроб



Скалите край Басарбово векове наред са убежище за монаси отшелници



Кладенецът в двора на манастира е изкопан от отец Димитър. Водата се смята за лековита

Специално укрепени стъпала водят към високата скална площадка, откъдето се разкрива приказна панорама на долината. Там се намират нишата, където някога светецът намирал подслон, скалната църква с дърворезбован иконостас и двете килии,

направени от отец Хрисант. В съседно помещение е разположена документална експозиция, съдържаща фотоси, сведения за проучванията на манастира в миналото, а също и групи предмети, които са били ползвани тук. Скалната обител стана привлекателна и достъпна за туристите благодарение на усилията в последните 6-7 години мястото да се модернизира и популяризира.

Св. Димитър Басарбовски е почитан в северната ни съседка и не е изненадващо, че пред манастира често спират коли с румънска регистрация. Недалеч от тук са Ивановските скални манастири, които са сред седемте обекта у нас в списъка на световното културно наследство под закрилата на ЮНЕСКО. Средновековната крепост Червен и пещерата Орлова чука - Втората у нас по дължина на галериите, също си струва да бъдат посетени.



Стефан Мръзекон прави барелеф на Димитър Басарбовски



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



INVEST IN FRIENDSHIP

LIVE WITH CHIVALRY
ЗА СЪВРЕМЕННИ РИЦАРИ



ИКОНОМКА

СРЕЩА ВЪВ
ВИРТУАЛНИЯ
СВЯТ

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

