



BRAND PR

PR • РЕКЛАМА • КОНСУЛТАНТСКА ДЕЙНОСТ

Истинската връзка!

www.brandpr.bg

ГОДИНА II  
бр.3 (11)

ИКОНОМИКА

# ИКОНОМИКА

брой 11 / март 2012 г. / цена 5 лв.



ИНВЕСТИЦИИ  
с емоция

Висока  
летва за  
образованието

Златни  
заблуди за  
Сребърния  
фонд

Милер  
VS  
ГОГОВ

Мария Илиева:  
**Българите  
повярваха  
в банките**



# 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](http://www.chivas12.bg).

---

**CHIVAS 12 CHAIRS**  
ОПИТЪТ СРЕЩА АМБИЦИЯТА



**bull trend**  
brokerage



**НАШИЯТ БИЗНЕС**

**ЕВАШИЯТ 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](mailto:bulltrend@bulltrend-bg.com)

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



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

ИЗДАТЕЛ  
„СТАНДАРТ ФИНАНС“ АД

ГЛАВЕН РЕДАКТОР  
НЕВЕНА МИРЧЕВА

СЪВЕТ НА ДИРЕКТОРИТЕ  
Славка Бозукова - председател  
Боян Томов  
Невена Мирчева

ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР  
Боян Томов

ФИНАНСОВ ДИРЕКТОР  
Жечка Гълъбова

ГЛАВЕН КОНСУЛТАНТ  
Александра Цветкова

ДИРЕКТОР РЕКЛАМА  
Даниела Николова

РЕДАКТОРИ  
Антон Антонов  
Петя Стоянова  
Татяна Явашева

ДИЗАЙН  
Едуард Лилов  
Антон Ковачев

ФОТОГРАФ  
Виктор Леви

ФОТО КОРИЦА  
Красимир Стоичков

ПЕЧАТ  
Алианс принт

РАЗПРОСТРАНЕНИЕ  
„Стандарт нюз“ АД



## Темата

- 8 - Висока летва пред образованието
- 16 - Партньори в учението
- 19 - Работилница за кадри
- 20 - Камелия Лозанова: Липсата на опит се компенсира със старание

## Интервю

- 23 - Мария Илиева: Българите повярваха в банките

## Капитали

- 28 - 9 пъти разлика

## Анализ

- 32 - Златни заблуди за Сребърния фонд

## Профил

- 36 - Новото лице на Общинска банка

## Реформи

- 38 - До ръба на пропастта
- 39 - Фискални прав(ил)а

## Финанси

- 42 - Стоп на дълговата диета

## Борса

- 46 - Точка на замръзване

## Държава & Бизнес

- 48 - Баланс на интересите

## Авиация

- 51 - Веселин Пейков: Ще останем лидер за пътниците

## Стартирац бизнес

- 54 - Вирусът на предприемачеството

## Енергия

- 60 - Милер VS Гогов

## Иновации

- 65 - Тези луди, луди идеи

## Тенденции

- 69 - Болници ол инклузив
- 72 - Инвестициите в медицината си струват

## В цифри

- 74 - Милионери с 1 долар

## На фокус

- 76 - Новият пиратски ред

## Техно

- 79 - Истерията Фейсбук
- 82 - Ултра яки джаджи
- 84 - Война за №2 при смартфоните

## Империи

- 85 - Продавачи на слава

## Марката

- 89 - Сбогом, „Майбах“!

## Пари & изкуство

- 92 - Инвестиции с емоция

## Хоби

- 95 - Звездни колекционери



## Психология

- 98 - Бързи и яростни

## Биография

- 100 - Магнатът Рокфелер

## Лица от екрана

- 104 - Добрина Чешмеджиева: Журналистиката върви наравно с човечността

## Лица от сцената

- 106 - Несравнимата Адел

## Мода

- 109 - Завръщане в бъдещето

## Пътешествие

- 112 - Вечната загадка Петра

## Път

- 116 - Чифлик - преддверието към рая

## Спорт

- 118 - Цар Футбол по време на криза



# Фондация „Буров“ отличи предприемачи



Фондация „Атанас Буров“ връчи традиционните си призове „Буров“, които се присъждат на български индустриалци, банкери и финансисти, чиято работа подобрява имиджа на страната и повишава конкурентоспособността си. Изпълнителният директор и председател на управителния съвет на ПроКредит Банк Петър Славоф бе удостоен с приза за финансово управление за 2011 г. Наградата му връчи Томислав Дончев, министър по управление на средствата от ЕС. Иван Ангелов, управител на Градус 1, е носителят на престижното отличие за индустриално управление, връчено от управителя на БНБ Иван Искров.

Петър Славоф получава приза си от Томислав Дончев

## Райфайзенбанк събра 387 100 лв. за благотворителност

За третата благотворителна инициатива на Райфайзенбанк „Избери, за да помогнеш“ бяха дарени 387 100 лв. в подкрепа на 22 проекта. Най-много средства събра проектът на Клиниката по детски болести и детска кардиология към Националната кардиологична болница за закупуване на респиратор на детската сърдечна реанимация (88 831 лв.), следван от проекта на „Пирогов“ за закупуване на лапароскоп за детската коремна хирургия (70 204 лв.) и от проекта на Фонда за лечение и рехабилитация на деца със заболявания на централната нервна система, ендокринни, генетични, психични и други болести (69 148 лв.). Средствата са набрани от дарения на служителите на Групата Райфайзен и



Момчил Андреев (вдясно) връчва на Стоян Узунот „Пирогов“ чек с дарената сума

банката, която за всяко направено лично дарение е добавила по още 100 лв., както и от постъпили директно по сметките на организациите и дарения чрез SMS. „Благодарение на служителите ни и подкрепата от страна на нашите партньори и лицата на кампанията Гала, Никю Кънчев, Деян Донков и Део, през последните три години успяхме да наберем над 1 млн. лева, с които помагаме на болни деца, възрастни хора и хора в неравностойно положение“, коментира Момчил Андреев, председател на УС и изпълнителен директор на Райфайзенбанк.



Авторът и някои от „героите“ на интервюта при представянето на книгата

## Историята на борсата в 20 интервюта

20 гледни точки чрез интервюта на журналистката Таня Кръстева с личности, които са участвали в създаването на 20-годишната история на българския капиталов пазар, са събрани в „Българският борсов свят: От първо лице“. Книгата е юбилейно издание на „Елана Финансов Холдинг“ по случай 20-годишното участие на компанията в развитието на сектора и 20 години от възраждането на първата борса след 1989 г. Интервюирани са личностите, които са създавали първите институции, въвеждали първите закони и регулации, брокери и инвеститори, преминали през печалби и загуби, ръководители на публични компании, както и финансов репортер. Самият автор Таня Кръстева следи като журналист капиталовия пазар от 10 години.

## БНБ с нов стипендиант

Студентка по Международен бизнес от нов български университет е новият стипендиант на БНБ за 2012 година. Елена Спасова Спасова спечели деветия ежегоден конкурс с есе на тема „Ползи и ограничения от въвеждането на фискално правило в България“ в състезание с още 37 кандидати. Основната цел на стипендиите е да подпомогне студенти и докторанти в специализирането и разработването на теми с важно значение за дейността на БНБ, а в перспектива и възможност да бъдат привлечени на работа в централната банка. В конкурсите за стипендианти на БНБ за периода от 2004 г. до декември 2011 г. са кандидатствали 217 студенти и докторанти, а отпуснатите стипендии са 19.



Елена Спасова с управителния съвет на БНБ след връчването на удостоверение за стипендията



## С American Express® ме очакват до 500 лв. награди по програма за лоялност MyRewards

Кредитни карти American Express сега Ви се отплащат щедро. Всяка покупка\* Ви носи бонус точки по програма за лоялност MyRewards. Колкото по-често използвате кредитната карта, толкова по-скоро ще получите парична награда, като обмените лесно събраните от Вас точки.

За повече информация:

 **0800 18 333**  
[www.americanexpress.bg](http://www.americanexpress.bg)



В програмата за лоялни клиенти MyRewards участват всички картодържатели на кредитни карти American Express от Пощенска банка. В програмата не участват трансакции за погасяване на задължения по кредитни карти, както и покупки на равни месечни вноски. Паричните награди, получавани при условията на програмата, се превеждат по бонус карта MyRewards, за която се сключва отделен договор с банката. Пълните условия на програмата можете да намерите на [www.postbank.bg](http://www.postbank.bg) или на [www.americanexpress.bg](http://www.americanexpress.bg).

# Висока ЛЕТВА

## пред образованието

**Работодателите настояват от учебната скамейка да идват добре подготвени кадри, средните и висшите училища държат на по-добро финансиране и ангажираност на бизнеса към обучението, а все повече млади хора избират да учат навън**

*На пореден форум за грижата на държавата и бизнеса за образованието се заявява: „Преоборудваме нашата организация с нови компютри и ще дарим старите на няколко училища...” Но един професор веднага взема думата: „Уважаеми господа, учениците не бива да се учат на обехтялото, а на най-новото, даже на технологията за утрешния ден, защото те ще създават бъдещето ни.”*

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

От българските средни и висши училища не излизат добре подготвени хора за реалната икономика – нито като количество, нито като качество, недоволстват представители на бизнеса. Осигурете средства, кажете от какви кадри ще имате нужда след 5-6 години и ние ще ги създадем, контрират от системата на образованието. Абсурдът е, че нископлатени хора

трябва да обучават високкоквалифицирани специалисти, готови да се вляят в армията на евтината работна ръка, коментират представители на наемния труд. Един блогър дори предупреждава: „Проблемите с квалифицираните кадри, или по-точно с тяхната липса, тепърва започват. Сринахме образованието, принизявайки учителската професия до тази на продавачката, така че не трябва да се учудваме на това, което

# Георги Брашнаров, председател на УС на БАСКОМ: Нужни са хора, които чупят правилата



Връзката между образованието и бизнеса е много по-добра, отколкото преди пет години, и много по-слаба от това, което искаме да бъде. Фактът, че се развиваме, и фирмите продължават да растат, показва, че продуктът е добър.

Пазарът на труда в IT сферата продължава да е червен, тъй като няма достатъчно специалисти. Вече не ни трябва работници, които следват определени изисквания, нужни са хора, които чупят правилата, дават идеи и осигуряват възможности за качествен скок. Петнайсет години бяхме добри занаятчии, борим се срещу определението „страна с евтина работна ръка“ и вече искаме да покажем, че можем много повече. Тъй като българската софтуерна индустрия си спечели добро име в световен мащаб, е време да спрем да сме работници на някой следващ инвеститор, а да сме партньори. Затова е нужно друго качество на кадрите. България има големи таланти, но те не се използват рационално. Проблемът с преподавателите е огромен. Те са слабо мотивирани, малко са на брой и виждаме как с течение на годините стават все по-ниско мотивирани и все по-малко на брой. Квалификацията на преподавателите зависи и от възможността да общуват с международни институции и да обменят опит, да развиват нови програми. Това или липсва, или е застъпено на много малко места. БАСКОМ има пилотен проект, чрез който се опитва да даде подобен шанс на преподаватели от различни университети. Ако искаме резултат, усилията трябва да започнат още днес.

**Борим се срещу  
определението  
„страна с евтина  
работна ръка“**

лите ползват, са безнадеждно остарели. Така в ерата на цифровизацията тук най-обстойно се изучават аналоговите технологии. Използването на дъските и решаването на конкретни казуси е рядкост като метод на обучение, не се стимулира развитието на творческите заложби. Има и подготвени млади хора, но те сами са проявявали интерес към дадена област и тяхната компетентност не се дължи на образователната система, гласи тежката присъда, която работодатели поставят.

Тази констатация се потвърждава от анкетно проучване, проведено от Българската стопанска камара. Резултатите от него показват, че има разминаване между потребностите на икономиката и кадрите, които излизат от средните и висшите училища. Негативната тенденция се задълбочава с годините и в морето от безработни предприятия трудно селектират квалифицирани работници (79%), оперативни ръководители (72%), мениджъри (64%). Лесно се намират нискоквалифицирани работници

Тестовият център в УНСС с 200 компютъра позволява бързо оценяване на изпитите

ни чака. Бъдещето на децата ни ще е тъпо и скъпо. Виновни сме всички ние.”

## Епикриза на заболяването

Днешните ученици са утрешните възрастни на пазара на труда. Но колкото по-високо технологични знания трябва да даде българското образование, толкова изоставането е по-видимо. Това несъответствие води до понижаване на конкурентос-

пособността на сектора на високите технологии, което индиректно гърпа назад развитието на цялата икономика, базирана на знанието. Според представители на мултинационални компании студентите в България притежават енергия, амбиция и потенциал да постигат резултати и да се развиват професионално. Но учебните заведения дават основно теоретична подготовка и нямат голяма практическа насоченост в своите програми. Често материалите, които преподавателите



(75%). По-скоро лесно се откриват подходящи административни служители, юристи и финансисти, специалисти по персонала.

## Кренвирши без месо

Проблемът нямаше да е толкова тежък, ако вина за сегашното състояние имаше образованието и само образованието. За образование в ЕС обаче средно се отделят 5.6% от БВП, а в страни като Естония, Дания, Швеция, Франция, Чехия и Англия този дял е между 6 и 8%, докато в България е едва 3.4%. В годините на прехода, ако трябва да се режат пари, се режат от образованието. Никои не си позволи да отрича неговата важност, но и никое правителство не го превърна в национален приоритет. В САЩ са на път да решат дилемата кой ще е по-важен в близките години – гали учителят, или генералът. А у нас се очаква образованието като Барон Мюнхаузен само да се хване за косите и да се изтегли от бламото. След като парите са хроничен проблем, и в тази система се научава да произвеждат „кренвирши без месо“.

Слаба мотивация, ниско заплащане, липса на непрекъснато повишаване на професионалната квалификация на преподавателите, а също чиновническо бездушие, както и недостатъчен натиск от страна на обществото за подобряване качеството на образованието са част от причините за лошия продукт. Най-добрите нямат никакъв стимул да застанат зад катедрата и всички някак лесно през годините се примириха с това, вместо да се предложи достойно възнаграждение, но и здрава цедка за учителското съсловие. Искаме вдъхновяващи преподаватели, но изпитваме съжаление към онзи, който е избрал тебешира пред високата заплата в някоя мултинационална компания.

## Теория и практика

Ако участвате в дискусия за инвестиции или за иновации, едва ли ще се изненадате, че на нея повече се говори за кадрите, отколкото за

Все по-рядка гледка - студенти четат в библиотеката на вуза



всичко останало. Образованието и бизнесът са като скачени съдове и няма как с килино обучение да се събудим в Силициевата долина. Висока добавена стойност днес се създава основно в сферата на високите технологии, където освен отлични познания се изисква и нестандартно мислене. Упреците са, че образованието у нас изостава грастично от тези тенденции, а добрите примери са по-скоро изключение, отколкото правило. От българските средни училища излизат хора, готвени сякаш за миналото, а не толкова за глобализиращия се свят.

Според Стефан Негков от Berlitz България голяма е пропастта между онова, което се преподава, и това, което бизнесът търси като умения и практически опит. От университетите излизат хора, които „знаят много гуми, но не могат да ги свържат в изречение“. Както в езиковата подготовка е най-важно всички да се научат да говорят, така подобна задача стои пред средното и висшето училище, което трябва да дава не само насипни знания, но и конкретни умения за работа.

„Инвестицията в образование трябва да е приоритет номер едно на държавата, защото колкото по-образовано е обществото, толкова по-висок е стандартът на живот. За разлика от България на Запад има много университети, на които половината от времето за обучение минава във фирмите“, коментира Алекс Нестор, директор „Корпоративни и външни отношения“ в „Дънди прешъс металс“.

Нова опасност е цели отрасли да се окажат „оголени“ от кадри. Според анкетата на БСК главна причина е отливът на младите хора от техническите специалности (44%), разминаването между търсене и предлагане на пазара на труда (41%), несъответствието на образователните стандарти, учебното съдържание и програмите с потребностите на бизнеса (39%), физическият недостиг и застаряването на работната сила (35%), формалното провеждане на учебните стажове и практики (35%) и ниското качество на професионалното и на висшето образование (34%). Най-голям дефицит на хора с технически специалности има в машиностроенето.



© БУЛФОТО

Страната напускат предимно млади висококвалифицирани специалисти и това все повече ще дава отражение на пазара на труда, констатира от БСК, макар иначе да твърдят, че родното образование не създава добри професионалисти.

## Кой крив, кой прав

В България има 51 висши училища - 37 държавни и 14 частни. В тях качеството нито е еднакво добро, нито еднакво лошо. От БСК констатира, че учебното съдържание не се осъвременява. Преподават се неща, които вече не са актуални, тъй като и връзката на много от преподавателите с бизнеса е прекъсната. Няма система за прогнозиране на необходимостта от кадри дори в краткосрочен план. Куца подготовката и на завършващите средно образование. Учебниците в професионалните училища не са осъвременявани от години, към това се прибавя остарялата материално-техническа база и липсата на стажове в работна среда.

Проф. Георги Чобанов от Стопанския факултет реагира така:

Проф. Стати Статов, ректор на  
Университета за национално и световно стопанство:

# Развиваме студентската мобилност

В класацията на най-добре подготвените випускници на висшите училища, която бизнесът прави периодично, УНСС традиционно е на първо място в направленията „Икономика“ и „Администрация и управление“, които са основни за нашия университет. Едно от честите оплаквания е, че не създаваме кадри, които, като бъдат наети, веднага да започнат да работят специфичната дейност в компанията, и то по-добре от вече работещите там. Това е явно неразбиране на същността на университетското образование. Нашата задача е на академично ниво да подготвяме студентите с всички видове ноу-хау, а не да ги моделираме за работа в конкретна компания. Тази част от проблема се решава със стажове и практики по време на следването. За тази цел в УНСС бе създаден първият в страната Междунниверситетски център за развитие на кариерата, който е посредник между студентите и работодателите.

Няма как един студент, без да бъде в конкретна бизнес среда, да научи в аудиторията специфичните за нея неща. Подобна политика на взаимодействие с университетите обаче могат да си позволят само големи корпорации и компании, но техният брой в България е малък. След регистрацията на фирмите се оказа, че у нас оперират около 300 хил. стопански субекти, но наг 95% от тях са микрофирми, те не са дори малки и средни предприятия. В тях няма как да се говори за сериозно кадрово развитие.

Ако искаме да сме в крак с потребностите на бизнеса, в Закона за висшето образование трябва да се даде възможност юридически лица да поръчват на университетите обучение по съответни специалности или магистратури, които да обслужват самите тях.

Бързите промени в технологиите и в бизнеса доведоха до практиката един студент първо



да стане бакалавър. Прогължаващото образование може да е чрез магистратури, но има и по-гъвкави форми на обучение през целия живот. Затова запазахме Института за следдипломна квалификация към УНСС. В него може да се изслуша само един курс или цикъл от курсове и да се получи сертификат. Отдавна мина времето, когато компетенциите, получени по време на следването, остават валидни в рамките на цялата трудова активност на отделния човек - около

40 години.

Имаме развита система на мобилност и наши студенти от трети и четвърти курс на бакалавърската степен учат по 1-2 семестъра в авторитетни западни университети. Ние също приемаме реципрочно техни студенти,

**Новите  
реалности  
налагат да се  
даде право  
юридически лица  
да поръчват на  
университетите  
обучение по  
съответни  
специалности или  
магистратури**

тъй като имаме вече пет бакалавърски специалности, които изцяло се преподават на английски език. УНСС пета поредна година има съвместна магистърска програма с Nottingham Trent University. Дипломата е с логото на двата университета и с подписите на двамата ректори.

През последните два мандата решихме проблема с възнаграждението на преподавателите. Един професор е с 1500 лв. основна заплата, доцентите са с 1200 лв., а асистентите получават от 950 до 1000 лв.

„Образованието е консервативна система и колкото и да е адаптивно, то не може веднага да произведе специалистите, от които се оказва, че в даден момент има нужда. Светът е динамичен и технологиите твърде бързо остаряват. И затова имаме съвместни програми с престижни университети и Harvard Business School е сред тях. Те имат водеща роля и са пътепоказател за развитието. Но нашият бизнес изостава в много отношения от новостите. Малко са компаниите, които инвестират в наука и високи технологии. И затова се получава голямо разминаване между изискванията на бизнеса и подготовката, която българското образование дава. Само компаниите с международно участие инвестират в образованието, рядкост е чисто българска фирма да подпомага учебната дейност.“

Според някои доброто образование е една от сигурните застраховки срещу провал. И докато у нас години наред се говори колко лошо е качеството на обучение, без да се предприемат осезаеми мерки за промяна на системата, все повече млади хора избират „застраховката“ обучение в чужбина.

Образованието в САЩ и Великобритания е много скъпо. Но това е инвестиция в бъдещето и има логика тя да е значителна, за разлика от „логиката“ на повечето български университети, в които таксите са ниски, а повечето студенти не ходят на лекции. Ако образованието е по-скъпо, ще се канят висококвалифицирани преподаватели. Така студентите ще се отнасят по-отговорно към учебния процес. Дипломите от престижните университети ще имат тежест и това ще помага на работодателите по-лесно да правят селекцията, е мнението на харвардски възпитаник, който е на висока държавна позиция. Докато е на този пост, той всяка година има право да кандидатства пред Harvard Business School за сти-

пендия, която да го подпомага в изплащането на големия студентски кредит.

## Стъпка по стъпка

Министър Сергей Игнатов също е на мнение, че българското образование трябва да се модернизира. Според него това е двустранен процес, в който трябва да участват както образователните институции, така и бизнесът.

Ще е пресилено да се каже, че бизнесът е само пасивен наблюдател. Стъпка по стъпка, инициатива след инициатива, гарение след гарение българските компании престават да бъдат само съдник на качеството на преподаване в страната. С активността на Job Tiger бяха създадени кариерните центрове към университетите, които вече са 37 на брой. Фирмите провеждат все повече стажове и семинари, отпускат стипендии, финансират конкурси и състезания, оборудват кабинети и лаборатории. Вярно, не всички компании могат да си го позволят, но все повече стават онези, които правят крачката в тази посока.

Проектите, по които „Джонсън Контролс Електроникс“ България работи в своя развоен център, са свързани с електрониката на автомобилната индустрия в Германия, Италия, Франция, САЩ и Япония. За да възстановят интереса към инженерните специалности, работят с пет университета в България. С тяхна помощ са създадени лаборатории, в които студентите да трупат практически умения. „Целта не е да подготвим кадри за нашата компания, а да бъдат произведени специалисти, способни да работят и в други

подобни организации“, уверява Роман Василев, управител на групеството.

„Работим в тясно специализирана област и сме се примирили с факта, че готови обучени кадри няма да намерим. Знанията, които нашите програмисти трябва да имат, обикновено остават встрани при обучението по информатика, или се преподават само най-основни неща. Затова предпочитаме хора, които освен университетското образование са имали интерес и са се занимавали самостоятелно. Участвали сме няколко пъти в семинари за студенти, наш служител два пъти проведе курс по трасиране на лъчи и спечели голяма популярност. Основната ни цел е с тези инициативи да привлечем студенти, които желаят да се занимават с този вид програмиране“, разказва Владимир Койлазов, управляващ съдружник в „Хаос груп“.

По Програмата за развитие на човешките ресурси ще бъдат отпуснати 90 млн. лв. по проект за ученически и студентски практики, разработен от Министерството на образованието. Той ще обхване до 53 000 ученици и 73 000 студенти. Въпросът е участниците да се възползват максимално от този



**От 10 наши докторанти във Физическия или в Химическия факултет петима или шестима отиват в европейски научни центрове**

златен шанс и да не се допусне изтичането на пари в пясъка.

Като вариант за промяна се предлага опростяване на процедурите за допускане на частните инвестиции в публичната образователна система, въвеждане на данъчни и други стимули за привличане на бизнеса към финансиране на образованието и към участието му в управителните тела на университетите.

И докато години наред за рогното образование се говори в бъдеще време и многото „трябва“ не преобръщат ситуацията към по-добро, младите с още по-голяма лекота решават дилемата в България или в чужбина да учат. Освен това не бива да се забравя, че пазарът на труда в България е под натиск от възможностите висококвалифицираните специалисти да намерят работа зад граница и така да прогължим да готвим кадри за чужди икономики. От началото на 2014 г. отпадат и всички ограничения на европейските трудови пазари за българи, което ще увеличи още повече „гладата“ за квалифициран труд у нас. Нека този факт да не ни завари отново неподготвени.



Кандидат-студентите все още не знаят дали не са бъдещи безработни висшисти



Макар и да се радват на дипломите си, абсолвентите трудно отговарят на изискванията на бизнеса за добра квалификация

Проф. Иван Илчев,  
ректор на СУ „Св. Климент Охридски“:

## Поискайте днес, за да имате кадри след шест години

Фактът, че много от възпитаниците на българските средни училища заминават безпрепятствено да учат в европейски университети и над 90% от тях ги завършват, показва, че качеството не е толкова лошо, колкото се вайкаме. От 10 наши докторанти във Физическия или в Химическия факултет петима или шестима отиват в европейски научни центрове, което е доказателство, че и образованието в университетата не е на ниско ниво.

През последните години правим огромни усилия да подобрим връзката с бизнеса. Министерството на

образованието очаква от нас около 10 хил. студенти да се включат в стажантската програма, която започва с пари от ЕС. Това означава да имаме връзки с над 500 фирми, на които да изпратим студенти. Въпросът е дали ще намерим 10 хил. души, които да искат да бъдат стипендианти. Но се надявам да видя не изолирани опити на българския бизнес да инвестира в образованието, а цялостна политика, която той да предложи.

Бизнесът непрекъснато има претенции към кадрите, но в такива случаи се сещам как ректорът на един

от частните университети у нас призна, че нито веднъж не е поискана конкретна бакалавърска или магистърска програма. Същото положение е при нас. Затова призовавам: „Кажете гнес каква бакалавърска програма искате, ще я разработим с ваше участие и след шест години ще имате кадри, възпитани в нея.“ Да, но те отвърщат, че не знаят какви специалисти ще им трябват след шест години. Тогава да ни оставят да създаваме широкоскопни специалисти, които след завършването може лесно да бъдат профилирани – било чрез магистърски програми, било чрез следдипломна квалификация.

В Германия има университети с инженерна насоченост, наречени фахшULE, в които бизнесът осигурява 70% от финансирането по програми, които той иска. Студентите, които учат в тях, всяка година задължително преминават през стаж в предприятията, които финансират програмите. И около 80% от завършилите постъпват на работа във финансиращите компании. В България няма подобна възможност.

Детелина Смилова, вицепрезидент на  
Висшето училище по застраховане и финанси:

# Нашите студенти виждат възможности там, където другите не успяват

Университетът е създаден по инициатива на бизнеса и затова го „обслужва“. Имаме практика на задължителни срещи с компаниите: обсъждаме с тях програмите, нуждата от кадри, включваме реални казуси, предоставени ни от тях. Преподавателите в университета са с богат практически опит, а някои идват директно от работните си места, за да се включат в учебния процес. Международните партньорства също ни помагат да бъдем на ниво, а в много отношения и са крачка напред. Непрекъснато имаме обмен на международни гост-лектори, провеждаме с тях майсторски класове.

Бакалавърските програми са междудисциплинарни, за да се натрупа богат масив от познания, а магистратурите са много конкретни и специализирани, с цел да се създадат експертни умения и знания. Ние ги учим как да намират възможности там, където другите не успяват. Стимулираме ги да взимат правилните мениджърски решения.

Университетът въвежда модерни интерактивни гъски, студентите използват он лайн платформата Claroline за обучение в съвместни международни програми с University of Sheffield, използват и системата Blackboard collaborate - виртуална класна стая с функции да се включват студенти от цял свят, там се виждат с преподавателя, в монитора тече презентация и има интерактивно общуване. Започва създаване на комуникационна мрежа с 40 института по предприемачество извън България, изградена с едни от най-новите технологии на Сиско.

Много гържим на стажовете, и то по сключени договори със съответните корпорации, застрахователи и банки. Не признаваме документи от случайни фирми. Периодично правим проучвания сред работодатели и организации в областта на човешките ресурси какъв е профилът на служителите, от които има нужда. Ние създаваме бъдещите лидери и трябва да знаем за какво да ги подготвим. Силните корпорации знаят цената на парите и искат само най-добрите студенти.

**Започва създаване на комуникационна мрежа с 40 института по предприемачество извън България**


Проф.  
Марин  
Христов,  
ректор на  
Техническия  
университет в  
София:



## Има компании, които рано селектират най-добрите младежи

Общото ниво на познания на младите хора с всяка година намалява както в средното, така и във висшето образование. От друга страна, в областта на техниката нещата много бързо се развиват, а сега се искат и много повече практически умения, отколкото преди години. В сферата на електрониката например имаме много добро взаимодействие с бизнеса и нашите студенти ходят на стаж. Има доста компании, които биха желали да са в по-тясно сътрудничество с учебните заведения, но малкият и средният бизнес няма възможност да отдели човешки ресурс, който да води обучението. Това могат да си го позволят само големите компании, а те не са много. Компаниите, които имат добро планиране, привличат студенти и започват да работят с тях още докато учат. А има фирми, които искат да им предложат хора с три години професионален опит, да са особено кадри, да знаят езици... Но това се създава с течение на времето.

Имаме пълна свобода за създа-

ване на учебните програми, но предвиждането от какви кадри ще има нужда, трябва да се прави заедно с бизнеса. А у нас първо няма яснота каква икономика искаме да развиваме. Живее се ген за ген, докато в света всички разумни дейности се планират дългосрочно. Затова се стремим да предлагаме интердисциплинарни специалности, обзавеждаме лаборатории, за да може студентите да се обучават за най-върховите постижения. Една лаборатория обаче се създава за години и в нея има уникални уреди, разработени специално за учебния процес. Освен това и преподавателите трябва да са на много високо ниво. А заплатите им са не просто мизерни, те са жалки. Един асистент получава по-малко от преподавател в средното училище. Затова трудно привличаме кадри преподаватели и трудно ги задържаме, тъй като намират отлична реализация в чужбина. Основният проблем е, че образованието не е истински приоритет в държавата. Бюджетът ни за 2012-а е по-малък от миналата година. 

**Един асистент получава по-малко от преподавател в средното училище. Затова трудно привличаме кадри преподаватели и трудно ги задържаме**

## Лятно училище на фондация „Атанас Буров“

„Който не уважава погответените хора на България, закопава бъдещето ѝ“, изрече бележитият гържавник и финансист Атанас Буров. Към тази максима се придържат днес и неговите последователи от фондация „Атанас Буров“ банки, небанкови финансови институции, инвестиционни посредници и фирми от реалния сектор. С финансовата им подкрепа от 2001 г. досега са проведени 11 летни училища за студенти от икономическите университети в България. В тях са взели участие над 250 студенти. Тематиката за обучение е подбрана така, че да отразява актуалните проблеми в икономиката на страната, в частност във финансовото и банковото дело, измененията в регулаторните режими.

През годините темите на летните училища бяха: Управление на риска, Съвременен банкиране, Инвестиционно банкиране, Банкиране на дребно, Анализ на финансови отчети и управление на портфейли, Продажби на електронни продукти и услуги.

Целта на летните училища на фондацията е да даде нови теоретични знания на участниците, но и умения, с които те да прилагат в практиката наученото. За лектори в училищата се канят изявени специалисти практики. След приключване на летните училища се търсят възможности за включване на младите хора в стажантски програми и други форми на квалификация в структурите на настоящите на фондацията.



Изпълнителният директор на Корпоративна банка Илиян Зафиров награждава отличили се студенти от УНСС

## Партньори

**Банки и телекоми са активна страна в предлагането на професионална квалификация**

ПЕТЯ СТОЯНОВА

Интересувам се от мнения на хора, които са чували нещо по въпроса за стажовете в български банки. Аз съм студент първи курс и изучавам две специалности - икономика и математика. Парите не са важни, важен е опитът и сертификатът.

Интернет блогите изобилстват от коментари на студенти, които търсят информация къде да практикуват наученото във висшите учебни заведения. Много от тях се възползват от стажантските програми на банките. Някои от инициативите вече имат много години зад гърба си и традиционно подпомагат младите хора в научаване на „тънкостите на занаята“. Други програми са отскоро, но вече са открили сред студентите професионалисти с перспективи за развитие във финансовия сектор.

Някои банки съобразяват периода на практическо обучение с ваканцията, а други предлагат стаж целогодишно, в зависимост от свободното време и индивидуалните желания на стажантите. Такава е програмата на СИБанк. Чрез Междунниверситетския център за развитие на кариера на УНСС тя се презентира пред

студенти от столични ВУЗ-ове лично от главния изпълнителен директор на банката Петър Андронов. Началото на стажантската програма е през 2008 г. и всяка година през нея се обучават между 100 и 130 стажанти, които избират къде да се учат - в централното управление или по местоживеење в клоновете и офисите в цялата страна. Според годината на следване завършилите първи курс трупат опит до един месец, 45-дневен е стажът за студентите последна година и шестмесечен за дипломантите. Около 10% от стажантите се връщат за постоянна работа, уверяват в СИБанк.

### Не само икономика

Стажантската програма на УниКредит Булбанк започва през 2007 г. и дава шанс на талантливите млади студенти освен с икономически и финансов профил, но и на такива, които се обучават в сферите информационни технологии и бизнес администрация, да започнат първите си стъпки в кариерата. В стажантската програма на ръководената от Левон Хампарцумян кредитна институция са включени близо 1500 студенти, като само през миналата година те са 340. От тях над 20% са продължили кариерата си в банката. Забелязва се тенденция, че настоящи мениджъри на средно и висше управленско ниво са започнали кариерата си от стажантската програма. Като



Антъни Хасиотис, главен изпълнителен директор на Пощенска банка, връчва сертификати на ученици, които са се представили отлично в кампанията „Силен старт“

## В учението

най-силна страна в обучението в УниКредит Булбанк посочват прогължителността на стажа - от три до шест или девет месеца, целогодишно, а не само през лятото.

### Приятелска ръка

„Структурирането на стажантската програма на МКБ Юнионбанк е свързана с конкретни бизнес перспективи и потребности на екипите от различни сектори в дейността на банката като развитие на стратегически проекти. Така се дава шанс на стажантите да се интегрират в изпълнението на реални бизнес задачи и формира у тях умения за свързване на теорията с практиката, обяснява Людмила Стоева, ръководител „Човешки ресурси“ в банката. - Стажантската програма на МКБ Юнионбанк се провежда шест години под мотото „От знание към професионален опит - път към успешна кариера.“ На обучение в кредитната институция са били около 400 студенти от десет университета в страната, а така също и млади българи, обучаващи се в чужбина. Регламентираният петмесечен стаж в някои случаи е удължаван за изключителни постижения и доказана ефективност в работата. Основание за прилагането на подобен подход е оценката, която получава всеки участник от ментора си на няколко пъти по време на практиката. „Важна предпоставка за ефективността на стажовете при нас е

обстоятелството, че всеки студент получава индивидуален ментор, който се грижи за неговото обучение, адаптация и ориентиране в съдържанието на задачите, техниките и процесите за осъществяването им. От обратната връзка, която получаваме от стажантите, разбираме, че те ценят най-много индивидуалното отношение на менторите, взаимоотношенията в екипите и възможността за реална практическа работа. Всяка година около 15% от преминалите на обучение в банката стават нейни служители по покана и по референции на нашите професионалисти“, показва равностметката на Людмила Стоева.

Стажантската програма на Обединена българска банка е най-новата и се прави в отговор на предизвикателствата на трудовия пазар. Още със започването си през 2011 г. инициативата „Успешен старт за успешна кариера“ се превърна във възможност младите професионалисти да бъдат обучавани и подкрепяни от техните ментори - колеги в ОББ, обясняват от финансовата институция. От 400 кандидат-стажанти одобрените са 100, като в края на обучението десет от тях са наградени за отличното им представяне по време на стажа, а четирима са поканени да работят в банката.

### Инвестиция в бъдеще

През юни 2002 г. ръководството на

Банка ДСК официално приема „Правила за прием на млади специалисти на стаж в Банка ДСК“, а въщност в кредитната институция такава практика съществува повече от три десетилетия. Оттогава банката всяка година приема и обучава стажанти, независимо от протичащите външни промени в икономическата среда. От 2002 до 2008 г. приемът е сравнително равномерен и в кредитната институция се обучават между 110 и 130 млади специалисти годишно. Миналата година желаещите да се обучават са над 1100, а са одобрени 203-ма. Съгласно правилата на банката те са студенти и ученици от специализирани средни училища с различни специалности и освен икономисти опит трупат инженери, програмисти, математици, юристи. Гъвкавата програма предлага стажът да се провежда в повече от една област с „ротация на стажантски позиции“. Данните за последните пет години показват, че приетите на стаж млади специалисти се представят много добре и в зависимост от вакантните възможности за наемане на нови служители между 12 и 14% от тях получават предложение за работа в Банка ДСК.

### Да избираш между отличници

За разлика от други институции, които предлагат ежегодни програми с точно определена продължителност и начална дата, Корпоративна търговска банка предлага стаж само на отличили се студенти, като ги съобразява с конкретните интереси на кандидатите и необходимостта от професионалисти в отделните звена в банката. Приемът се ограничава до двама или трима стажанти, като за всеки се изготвя индивидуална програма, която се контролира от ръководител на стажа. В последните години задължително условие за успешно приключване на програмата е решаването на практически казус в предпочитана от стажанта област. След успешно представяне на кандидат-банкерите изпълнителните директори на финансовата институция провеждат интервюта с тях и им предлагат възможности за професионално развитие в структурата на КТБ. Стажантската програма на банката започва през 2002 г. Връзката на образованието с бизнеса е съществена част от корпоративната политика на банката и от години се връчват специални награди



на дипломираните с отличен успех студенти от специалността МИО на УНСС. През 2011 г. 15 младежи получиха преносими компютри, лично гарени от изпълнителния директор на банката Илиян Зафиров.

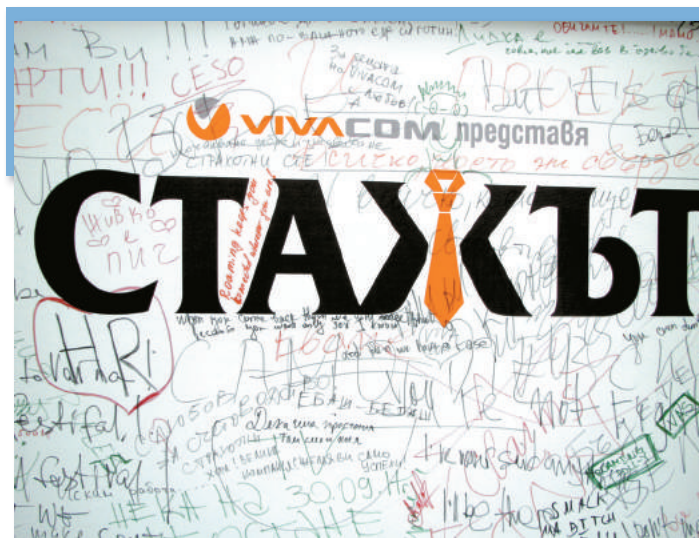
## Карьерно развитие

Повече от десет години Райфайзенбанк (България) приема и обучава стажанти. За този период броят им е над 500, като само през 2011 г. те са 195. Между 15-20% от новоназначените служители в банката или нейните дъщерни дружества са младите специалисти, придобили професионални умения по време на стаж си в банката. Около 30% от преминалите през стажантски програми остават на постоянна работа. Политиката на Райфайзенбанк е да развива своите кадри и да инвестира в тях. Един от изпълнителните директори на банката и управителят на едно от дъщерните дружества са започнали кариерното си развитие като стажанти.

Пощенска банка също може да се похвали с добри традиции и отношение към човешкия капитал. През 2002 г. започва нейната програма за обучение и квалификация на студенти, като досега в нея са включени над 500 младежи. Стажът приключва с издаването на сертификата, а около 10% от тях вече работят постоянно. Пример за професионално израстване е Деян Иванов. Започнал като стажант през лятото на 2008 г., той е разпределен в управление „Корпоративно банкиране“. Веднага след приключване на стаж си е назначен за анализатор в отдел „Големи корпоративни клиенти“. Само три години по-късно е повишен до кредитен експерт и поема изцяло фирменото обслужване на няколко големи компании.

Ръководената от Антъни Хасиотис финансова институция вече седма година изпълнява и първата частна инициатива в сферата на средното образование чрез своя проект „Силен старт с Пощенска банка“. Целта на инициативата е чрез сътрудничество между бизнеса, неправителствения сектор, държавните институции и медиите, да се даде възможност на младите хора да изразят своето мнение по социално значими теми като образование, проблеми в съвременното общество. Проектът цели да открие и насърчи бъдещите лидери на страната и да популяризира техните идеи. В

На огромно пано стажантите написали своите послания към VIVACOM



С помощта на М-Тел в Техническият университет в София заработи лаборатория за иновации. Лентата прерязаха Мартин Белянов, шеф на „Телекомуникационни мрежи и услуги“, в оператора, ректорът проф. Марин Христов и деканът на Факултета по телекомуникации доц. Владимир Пулков

конкурса участват всички ученици с много добър успех от 8 до 12 клас. Досега банката е инвестирала над 370 000 лв. в стипендии за над 760 ученика. В последното издание на „Силен старт“ учениците дават идеи на тема „Моят силен старт за България започва с...“. Инициативата ще завърши с изготвяне на първата „Младежка пътна карта за развитие на България“. През изминалата година в рамките на проекта беше издаден и първият учебник, написан от ученици – „Как да изгоним скуката от училище“, с конкретни идеи за реформи в образователната система.

## Чуждият опит

„Млад банкер“ е името на единствената стипендиантска програма за обучение на професионалисти в банковия сектор. Прокредит Банк отпуска стипендия на избраните кандидати за период от шест месеца и целта е всички участници след успешно завършване на курса да започнат работа в клоновата мрежа. Програмата е насочена към завършили студенти или кандидати с трудов опит извън банковата сфера,

които имат желание да продължат да се развиват като банкови специалисти. До момента са завършили два випуска, от които 28 души вече са част от екипа на банката, заемайки различни позиции в офисите ѝ. До момента петима стипендианти са били в международната академия на Прокредит Банк в Германия, където са преминали обучение за мениджъри на средно ниво. През март още двамата ще имат възможност да се запознаят с колеги, работещи в Източна Европа, Латинска Америка и Африка, както и със стипендианти от груги клонове на Прокредит банка.

## Важен е и сертификатът

Въпреки че стажът в банките се заплаща символично, за много от студентите той е важен, защото това е единственият им шанс да се запознаят практически с наученото в университета. След успешното завършване на курса и вземането на сертификата за много от младите хора перспективите да си намерят работа по специалността нарастват.

# Работилница за кадри

ЯНА КОЛЕВА

*Вдигнахте летвата толкова високо, че не знам коя друга компания може да отговори на очакванията ми, признава студент след участието си в стажантската програма на един от мобилните оператори.*

В повечето случаи учебните програми са доста остарели и предметите, които се изучават, не отговарят на нуждите на съвременния бизнес, констатираха работодателите. И вместо да размахват пръст с препоръки „Променете...“ или „Направете...“, организират стажове, чрез които да дадат възможност на бъдещите кандидати за работа да придобият практически умения в реална бизнес среда. Компаниите, които предлагат стажантски програми, вярват, че така правят инвестиция в собственото си бъдеще.

След завършването на студентските стажове най-успешно представилите се получават работа, а има и компании, които предлагат на някои от „отличниците“ да работят по проектно до рамо с най-добрите професионалисти в бранша. Затова с всяка изминала година кандидатите за стаж нарастват и за едно място надпреварата става все по-ожесточена.

„Подготовката в някои от университетите все още е предимно теоретична и това е голямо разминаване с нуждите на пазара. По-висок професионализъм се постига основно с лична активност и целенасочени усилия от студентите“, констатира в „М-Тел“. Затова от 2005 г. насам мобилният оператор организира платени стажове с продължителност от 1 до 6 месеца. Изисква се успешно завършен трети курс от следването, отлична компютърна грамотност, много добро ниво на владение на английски език и интерес към конкретна област в телекомуникациите.

За стажантската програма през 2011 г. са кандидатствали над 1500 студенти от български и чуждестранни университети, от тях 49 са минали през ситото за няколко професионални направления: информационни технологии, телеком, финанси, маркетинг, човешки ресурси и право.

Интересен проект на „Мобилтел“ е Иновационната лаборатория по телекомуникации в Техническия университет в София. В инициативата могат да се включат бакалаври трети и четвърти курс, магистри или докторанти от учебното заведение. Проектът започна през учебната 2011-2012 г., а области-

те, в които студентите ще развихрят креативното си мислене, създавайки реални продукти и услуги, са Дистанционен здравен консултант, Мулти-сензорни мрежи в дома, Интернет на бъдещето, Мобилни приложения и игри. Екипите от студенти работят с помощта на ментори от „М-Тел“. „Това е твоето упражнение“ е възможност, чрез която студенти от Факултета по телекомуникации в Техническия университет в София се срещат със специалисти от техническото направление на „М-Тел“. Проектът М-Тел Master Classes позволява на студентите от Техническия университет да присъстват на серия отворени семинари с практическа насоченост, водени в учебно време от висококвалифицирани специалисти на „Мобилтел“ с цел опознаване на телекомуникационния бизнес.

Стажантските програми на VIVACOM се провеждат от 2004 г. насам. Кампанията през 2011 г. е изключително успешна, като за първоначално обявените 77 вакантни позиции се състезават над 5500 кандидати, заради високия интерес са приети над 100 души. Телекомът има необходимост от хора с познания в областта на IT, а също и от специалисти по развитие и експлоатация на мрежи. Стажантската програма продължава в рамките на три месеца. Голяма част от студентите идват със сериозна теоретична подготовка и по време на своя престой в компанията освен натрупания професионален опит, се включват в специализирани обучения, които да им помогнат да структурират знанията си. Те участват и в тимбилдинг, чийто основен модул залага на развитието на уменията им за работа в екип, той цели и идентифициране на

лидерските заложби на участниците. Стажантските програми позволяват на VIVACOM да открие млади таланти, които дават свежи идеи. През последните 2-3 години около 25% от студентите, участвали в Стажантската програма, стават част от екипа на компанията.

Стажантската програма на GLOBUL започва през 2004 г. с общо 12 участници от Техническия университет в София. Оттогава насам инициативата включва все повече възможности за стаж в различни направления на телекома. През 2011-а стажовете са съвместно с GERMANOS. Тогава са 1500 студенти кандидатствали за общо 53 позиции в 17 дирекции на двете компании. Програмата се състои от летен платен стаж, който започва през юли и е с продължителност от 4 до 6 седмици. Освен че усвояват практически умения, стажантите преминават специална въвеждаща програма и разработват индивидуални проекти с подкрепата на персонален наставник. Най-успешно представилите се имат възможност да удължат стажа си или да останат на постоянна работа. До момента в стажантската програма са се включили над 260 студенти от български и чуждестранни университети.

Друга успешна младежка инициатива от 2005-а насам е Стипендиантската програма, първоначално насочена към студентите от Техническия университет в София. От 2011 г. GLOBUL разшири обхвата и отпусна стипендии на талантлив студенти в областите „Маркетинг“, „Право“, „Финанси“ и „Човешки ресурси“. Над 30% от участниците в двете програми впоследствие започват работа в компанията.



Главният технически директор на GLOBUL Апостолос Пагуцос пожела късмет на участниците в Стажантската програма 2011 на GLOBUL и GERMANOS, в която взеха участие 53-ма стажанти

# Камелия Лозанова, изпълнителен директор Липсата на опит се

© АРТОРЪТ



ТАТЯНА ЯВАШЕВА

**- Госпожо Лозанова, в каква ситуация при намирането на работа се оказват хората, които сега завършват своето образование?**

- Преходът от образование към заетост не само в България, но и в цяла Европа се счита за труден. Нашите млади хора излизат от образователната система със самочувствие, че са придобили знания и умения от висок клас. Но на пазара на труда разбират, че не са готови за изискванията на работодателите, че нямат необходимите практически умения. Освен това младите хора виждат възнаграждението си значително над средното за страната и съизмеримо с високоплатените професии по света. Това обаче води до бързото им разочарование, когато се сблъскат с реалностите. Работодателите основателно търсят хора с практически умения сред онези, които излизат от системата на средното или на висшето образование. А това по време на цялото обучение почти не се дава.

**- Какъв е вашият съвет към всички, които пристъпват към търсене на първа работа?**

- Бих ги посъветвала да се допитат до своите родители и до нашите професионални консултанти какво да очакват на пазара на труда.

**- И да речем, Камелия Лозанова токущо е завършила висшето си образование...**

- Една година бях безработна. Тъй като специалността ми е славянска филология и педагогика, обиколих всички училища във Видинския регион и повечето директори ми казваха, че такава специалност няма.

**- Какво отличава днешните работодатели в изискванията им?**

- Това са хората, които издържаха изпитанията и на промените, и на кризата. Те се ориентират към по-квалифицираната и по-производителната работна сила. Затова другата ми препоръка към младите хора е да компенсират липсата на опит с много старание. Българинът отдавна го е казал, че занаят се „краде“. Когато стъпи на работното място, младият човек трябва да разчита на знанията, които е придобил, и да навакса онези, които е пропуснал. Трябва много да пита и много да се интересува.

**- Каква стратегия на търсене на работа препоръчвате да си изработят?**

**Младите хора очакват високи заплати, но реалностите на пазара на труда бързо ги разочароват**

на Агенцията по заетостта:

# КОМПЕНСИРА СЪС СТАРАНИЕ

- Силно се усеща острата липса на професионално-консултантските звена. Такава информация може да се намери от нашите трудови посредници в бюрата по труда, а също и в интернет. Младите е добре да придобият ясна представа за професията, към която са се ориентирали. Категорично не трябва да се избира вариантът „Търся работа, каквато и да е“. Такъв човек обикновено или не търси, или не става за никаква работа. Затова е нужно всеки да си направи съпоставка между възможностите и желанията, образованието и квалификацията, уменията и опита, за да се види тяхната пресечна точка. Всеки трябва да умее да представи своите способности.

**- Но точно на това училището не ги учи...**

- Като служител в бюро по труда имам наблюдения, че младите си свалят CV-та и мотивационни писма, самообучават се през интернет, но не умеят да изпълнят със съдържание тези документи. Те налудкват, а не са обучени. Препоръчвам на младите да наблегнат на ключовите компетенции, които имат, на езиките, които владеят, на компютърните си умения. Някои от тях са работили в неправителствени организации, членували са в клубове, където също са натрупали определена компетентност и опит. Когато представят себе си пред работодателя, да

акцентират върху това, което знаят. Защото онова, което могат, е по-малко от натрупванията у хората с опит. В почти всички бюра по труда са изградени центрове „Работа“ и в тях има психолози и консултанти. Те може да са много полезни на кандидатите в търсенето на подходящо работно място. Образованието в България все още не е свързано с пазара на труда и не се наблюдава на практическите обучения.

**- Как да се разсече възелът?**


- Въпросът отдавна е решен в Европа, но у нас повече се говори. Поне десет години по-рано трябва да се знае какво ще е нужно на бизнеса, защото специалист се готви още от средния курс. В седми-осми

клас ученикът трябва да е наясно накъде ще поеме, но две години по-рано трябва да сме го мотивирали за този избор. Правят се много анализи за тенденциите на развитие на икономиката, а когато посоката е очертана, съвременно се вземат мерки, за да не се допусне дефицит на необходимите кадри. Сега сме в ситуация, при която работодателите не могат да кажат дори след три години какви кадри ще са им нужни, те искат кадри тук и сега. Перфектният лост за регулиране на търсенето и предлагането е квалификацията на възрастните. Дуалната система на обучение обаче осигурява връзката между бизнеса и образованието и тя постига резултати в Германия и Австрия. При нея образованието дава теоретичното познание, а бизнесът осигурява практиките и базата за стаж. Но за да стане факт и у нас подобно взаимодействие, е нужно да се създаде нова система за образование.

**- От какви възможности по „Програмата за развитие на човешките ресурси“ бизнесът би могъл да се възползва за повишаване на квалификацията?**

- Има множество възможности, адресирани именно към бизнеса. Чрез различните схеми работната сила може да достигне качеството, което работодателите изискват от нея. Особено интересна е схемата „Ново начало – от образование

към заетост“, насочена и към бизнеса, и към младите. Процедурата е доста облекчена. В рамките на шест месеца работодателят плаща на съответни-

те стажанти, дава и допълнително възнаграждение за наставниците. Изискването към хората, които ще бъдат наети, е преди това да не са упражнявали професията, придобита в училище или в университета. Тази схема осигурява бърз достъп до работа. За да скъси периода за намиране на работно място, Агенцията по заетостта изготвя предложение за изграждане на карьерни центрове в няколко от областните градове на страната, в които ще се извършва безплатно консултиране на търсещите работа. 

Най-уязвимите на пазара на труда

✓ **Младите хора до 29-годишна възраст са една от най-неравнопоставените групи на пазара на труда. По данни на Агенцията делът им от общия брой на безработните е 19,1% и през 2011 г. се е увеличил с 1,0 процентен пункт.**

✓ **В образователната структура безработните младежи до 29 години с основно и по-ниско образование западат най-голям относителен дял от 50,3%, който е непроменен в сравнение с 2010 г. Следват младежите със средно специално и професионално образование – 24,5%, при 25,9% през 2010 г., и със средно общо образование – 14,3%, при 14,4% през 2010 г. С най-малък дял през 2011 г. са висшистите – 10,9%, при 9,4% през 2010 г.**

✓ **Програма „Старт на кариерата“ осигурява заетост на безработни младежи на възраст до 29 години, завършили висше образование, без трудов стаж по специалността, регистрирани в бюрата по труда. Назначават се в публичната администрация по трудов договор за срок от 9 месеца, като възнаграждението през 2012 г. е 400 лв. месечно.**

**Важно за всеки е  
умението да представи  
своите способности.  
Кандидатите за работа да  
акцентират върху онова,  
което знаят и могат**

# ДА ПОГОВОРИМ СПОКОЙНО В БЪДЕЩЕ ВРЕМЕ



София 1113, ул. "Тинтява" 13 Б

тел: 0 700 13 400

(На цената на един селищен разговор от цялата страна)

[www.poc-doverie.bg](http://www.poc-doverie.bg)

Време е за  
съживяване на  
потреблението

ИНТЕРВЮ



Мария Илиева:

# Българите повярваха в банките

МАРТИН ЛЕКОВ

Мария Илиева е председател на Управителния съвет и главен изпълнителен директор на „МКБ Юнионбанк“ от 2006 година. Цялата ѝ кариера преди това преминава в банковия сектор. През 1995 г. става главен счетоводител на БНП-Дрезднер-банк (България). Работи и в институциите на Банк Аустрия в България от 2002 г., когато става изпълнителен директор на Ейч Ви Би Банк (България), която през същата година се обедини с „Биохим“. Завършила е Университета за национално и световно стопанство и има бакалавърска степен от американския колеж "Ричмънд" във Великобритания, както и специализации в сферата на счетоводство, трейдъри продукти, финансов анализ, картов бизнес и други в Германия, Франция и Великобритания. През 2008 г. бе удостоена с приза „Банкер на годината“.

**- Г-жо Илиева, наскоро станаха ясни резултатите на банковата система у нас за 2011 г., която беше една от най-трудните за икономиката. Има ли изненади в тях?**

- Действително годината беше тежка, но не бих казала, че сме били изненадани от развитието на икономическите процеси. Донякъде може би ни изненада единствено по-голямото нарастване на депозитната база. Оказа се, че въпреки трудностите населението може и продължава да спестява, да трупа резерви. Общата сума на спестените пари в банките през 2011-а възлиза на около 6 млрд. лева – в това число влизат както домакинствата, големите и средните предприятия, а дори и най-малките фирми. Нарастването при кредитите, което се отчете, бих го нарекла нормално за такава тежка година, в рамките на прогнозираното – 3,9% на годишна база. Ликвидността на банковата система е много добра – близо 26%, основно в резултат на големия ръст при депозитите. А те нарастват, защото липсва разумна алтернатива за инвестиране на спестяванията както на населението, така и за предприемачите. През 2011-а обаче отчетохме и една хубава новина – ръстът на просрочията се забави.

**- МКБ Юнионбанк постигна ръст от близо 4% в печалбата си. Добра година ли беше 2011-а за вас?**

- Да, годината беше много добра за банката. Отчетохме ръст в печалбата, макар и не много голям. Но 3,7% ръст при нас спрямо 4,3% спад в печалбата на банковата система си е успех. Провизиите, които заделихме през миналата година, са по-малко в сравнение с 2010-а, капиталовата ни адекватност е много добра – около 13,4%, ликвидността – 30 на сто.

**- В какви позиции сте с необслужваните кредити – един от проблемните сегменти?**

- Продължаваме да поддържаме ниво на проблемните кредити под нивото на банковата система. В края на 2011-а процентът на лошите



и реструктурирани заеми в „МКБ Юнионбанк“ достигна 16.48 при 17.35% средно за сектора. Запазва се тенденцията най-малко просрочия да регистрираме при може би най-популярните сред населението ипотечни заеми. Там проблемни са ни 7% от портфейла, докато при банковата система като цяло този процент е 19,5%, или повече от 2,5 пъти по-висок.

Оценяваме изминалата година и като много успешна за нас и поради факта, че успяхме да изпълним всички предварително заложили цели. Но безспорно най-големият успех за банката е, че по отношение на новоотпуснатите ипотечни кредити се наредихме на престижното трето

място в този сегмент по абсолютна сума.

**- Как ще коментирате появилото се напрежение около методиката, по която банките**

**у нас управляват движението на лихвите по кредитите? Може ли да се твърди, че банките умислено спекулират с правомощията си**

**да променят лихвите едностранно?**

- Смятам, че всички банки коректно и честно определят размера на лихвените проценти, като се калкулират всички разходи, цената на финансирането. В „МКБ Юнионбанк“ ние използваме пазарни индекси при ценообразуването на лихвата по нашите кредити. Този подход при нас е от дълги години, той се прилага и във всички банки от групата на БайернЛБ, към която и ние принадлежим.

**- Използваната от вас методика може ли да доведе до по-ниски лихви?**

- Методиката, която „МКБ Юнионбанк“ използва, не гарантира по-ниски лихви. Всички лихви по заемите ни са плаващи, нивото им зависи пряко от нивото на пазарните индекси, които използваме за калкулацията. Например стойността на Euribor, който е един от тези индекси, през последните десет години варира между 0 и 5 процента.

В момента той е около 1.3-1.4%, като в рамките на изминалите 12 месеца най-високото му ниво е било около 1,9%. При нас лихвата се

**Очакваме ръст на икономиката през 2012 година от 2%**



КРАСИМИР СТОИЧКОВ за MANUFACTURA

променя периодично в зависимост от това кой точно пазарен индекс е избран – примерно при шестмесечен Euribor – на всеки шест месеца лихвата се актуализира с текущата му стойност.

Размерът на лихвите влияе и от продуктовата стратегия на всяка банка. При нас за потребителските заеми лихвите ни са дори малко по-високи от средните за сектора, тъй като в сегмента банкиране на дребно нашата стратегия е да се фокусираме основно към ипотечните кредити.

**- Удачно и възможно ли е да се търси административен механизъм за определяне на лихвените нива?**

- Всички банки работим с пазарната цена на кредитите. Банките са посредници между притежателите на свободен финансов ресурс и тези, които търсят да заемат такъв. Ако има търсене или предлагане, ние сме по средата и балансираме процеса. Когато ни е предоставен хубав и печеливш проект, той е такъв и под колкото лупи да се гледа, заслужава финансиране. Ако има гарантирано потребление на стоката, която той

предвижда да се произвежда, ние можем да посредничим без проблеми в процеса по реализирането ѝ. Ако обаче няма потенциално търсене на тази стока от клиентите, дали лихвата е 10, 20 или 2 процента, няма значение, тя няма да се купува и кредитът няма да бъде върнат. Все пак търсим и възможност да реализираме някакви печалби, тъй като банките са търговски организации, създадени с цел печалба.

В момента на българския пазар административно се регулира само цената на електроенергията. Всички останали цени на стоките и услугите се определят от пазара.

За съжаление цените в момента на редица важни за домакинствата стоки растат – на хранителните продукти, на горивата. Една административна намеса може само да провери дали процесът по ценообразуване е коректен и нищо повече. Не може да повлияе на цената. Такъв подход не може да се приложи за нито една друга стока на пазара, а нека не забравяме, че парите също са стока.

Държавата може да предприеме две много важни мерки, които да доведат до намаляване на лихвените нива по кредитите. На първо място е приемане на промени в Търговския закон, касаещи случаите на фалити на кредитополучатели със задната дата. Това е много сериозен проблем за цялата банкова общност, водещ до милиони левове загуби за сектора. С промените в закона смятам, че проблемът ще се разреши, загубите за банките ще намалеят чувствително, а оттам това ще ни позволи намаляване на лихвените нива по редовните кредити. Втората мярка е свързана с регулиране на междуфирмената задължнялост, като действията тук, които могат да се предприемат е да се съкрати срокът по възстановяване на данък добавена стойност. По този начин висиящите вземания на фирмите ще намалеят, балансите им ще се подобрят и това ще ни позволи на нас, банките, да им отпускат кредити при по-ниски лихви. Известно е, че колкото е по-нисък рискът при един кредитополучател, толкова по-благоприятни условия получава той.

**- В кризата се зароди движение**

**нието „Окупирай Уолстрийт”, което обяви bankerите за „лошите”. Защо според вас професията придоби такива негативни изменения?**

- Има голяма разлика между банките в САЩ, където се зароди това движение, и българските банки. Там атаката е главно срещу големите инвестиционни банки от Уолстрийт, които през последното десетилетие „залитнаха“ в посока на високорискови, по-късно станали токсични, ценни книжа. Няма токсични елементи в балансите на българските банки, нито има фалит на банка у нас по време на кризата. Няма изхарчен дори и един лев на данъкоплатеца за спасяване на българска банка. Нещо повече, в момента ние сме единственото място, което провочира доверие в хората и те оставят спестяванията си.

В това число включваме и гръцките и румънските инвеститори, които идват у нас и влагат парите си в български банки. Това са приблизително 2 млрд. лева за 2011 година. Така че подобни сравнения са доста нерелевантни.

**- Банките в Централна и Източна Европа се оказаха в трудно положение с оглед дълговата криза в еврозоната. Доколко трезорите, опериращи на българския пазар, са зависими от капиталите на банките майки, позиционирани на Запад?**

- Банките на българския пазар в момента не са в зависимост от своите чуждестранни акционери. През миналата година дори имаме 1,1 млрд. евро обратно върнат на банките майки ресурс. У нас се генерира достатъчно свободен финансов ресурс, част от който обаче не намира доходна и сигурна реализация. Това кара част от банките на нашия пазар да предпочитат да върнат някои от кредитните линии, предоставени им в миналото от акционерите им, защото този ресурс сега носи само разходи.

Нивата на ликвидност и капиталова адекватност на българската система в момента са много по-добри от тези на банките в Западна Европа например.

**- 2012 година се оказва непрегсказуема за икономистите – очакванията са противоречиви – за**



**загълбаване от кризата и за евентуален изход. Какви са прогнозите на ръководената от вас институция? Как виждате развитието на българската икономика?**

- Очакваме ръстът на икономиката през 2012-а да е 2%. Наблюдаваме известно разгъбване, особено видимо е то при физическите лица. Изминаха три дълги години, прекарани в изчакване на по-добри времена и по-изгодни цени, но в крайна сметка животът продължава и хората не могат безкрайно дълго да отлагат належащите за тяхното семейство и нормален начин на живот покупки. Ако имат нужда от нов дом, нова кола, тази нужда не може да се отлага години наред. Може би това е в основата и на това все още слабо разгъбване в потреблението, което отчита статистиката. Вече обаче не става дума за спекулативни покупки, както бе преди 2008 г. Сегашното потребление, особено в сектора на имотите е продиктувано основно от задоволяване на нуждите за на нов дом. Смятам, че настоящата година е особено благодатна за това - цените на апартаментите са почти наполовина, лихвите са на нивата преди 2008 г.

Надяваме се, че ако това е годината, в която ще видим края на кризата, то потреблението наистина ще бъде по-активно. За това ще допринесат и секторите локомотиви. Анализаторите на „МКБ Юнионбанк“ открояват редица такива отрасли на икономиката, които са с потенциал за развитие, със стабилни гарантирани пазари. Такива са например енергетиката, фармацевтиката, химическата промишленост, селското стопанство.

**- Как могат хората да се чувстват по-спокойни и да се тушира това напрежение?**

- По отношение на банките мога смело да заявя, че секторът е много добре регулиран от БНБ, процесите са ясни и прозрачни. Сътресения в него не могат да се очакват, а валутният борд гарантира запазване стойността на лева. Процесът по определяне на лихвите в България е коректен. А и голяма част от лихви-

те сега са на нива по-ниски в сравнение с времето преди кризата. Цените на стоките, които се купуват на изплащане, през последните години са по-ниски, понякога и наполовина.

**- Ще продължат ли да нарастват спестяванията на населението, които вече са на рекордни нива, и има ли опасност т.нар. лоши кредити да увеличат размера си с темповете от изминалата година?**

- Темповете, с които нарастват лошите кредити, всъщност спадат с всяка изминала година. Така например в началото на кризата те отбелязаха ръст от над 200% темп на увеличение, след това той спадна на 75% и през 2011-а вече се сви до 27%. Темпът със сигурност се забавя и това се вижда от данните. Докъде ще стигне не може със сигурност да се каже, но в най-лошия случай ще се запази на сегашното си ниво. Едва ли ще видим отново да започне да нараства. Нещо повече, смятам, че темпът ще продължи да се свижда, защото очаквам през тази година до отчетем ръст на кредитния портфейл на ниво банкова система от поне с 2-3%, задвижено основно от оживлението на потреблението. Вече се усеща макар и крехка стабилизация благодарение на добрите новини, които идват за България – кредитният рейтинг е висок, износът бележи забележителен ръст от над 30%, политическата обстановка е стабилна. Пазарът е доста благоприятен за това в момента и мисля, че хората ще увеличат потреблението си през тази година. Спестяванията ще продължат да нарастват, но този ръст няма да е толкова висок, както бе през 2011-а, когато процесът бе едностранен – увеличаване и увеличаване на депозитната база при слабо потребление.

**- Породика се съмнения за стабилността на Еврозоната и оцеляването на еврото. Българите се преориентираха бързо и насочиха спестяванията си в левове. Вие в каква валута спестявате?**

**Да си жена начело на банка не пречи, дори е конкурентно преимущество**

- Моите спестявания са и в двете валути, но не в еднакво съотношение. Една част от средствата си държа в левове, защото са ми необходими за ежедневните ми разплащания. Друга част от моите спестявания предпочитам да са в евро, за да мога да плащам разходите си по време на пътуванията ми в чужбина. Между двете валути реално има само една разлика и тя е по отношение на лихвата по депозитите – при левовите тя е с около 1% по-висока. Хората получават заплатите си в левове, цените на имотите дори започнаха да се определят също в левове, доходността по левовите спестявания е по-висока. Ето защо да се подгържат спестяванията в лева е по-добрият вариант за семейните финанси.

**- Като голяма компания вие отделяте доста средства и за социални ангажименти. Какви проекти са във фокуса ви през тази година?**

- „МКБ Юнионбанк“ е част от света, в който живеем, работим, отглеждаме децата си. Не сме някаква изолирана структура, независеща от случващото се навън. Ето защо ние вече за втора поредна година развиваме програма за корпоративно доброволчество „Аз и моята банка“ с три основни приоритета: екология, култура и образование, подпомагане на хора в неравностойно положение. Считаме, че след като оперираме в тази страна, трябва да изразяваме позицията си по горещите въпроси, касаещи цялото общество. Искаме да дадем нашия принос за по-добър и чист свят, да помогнем на хората в затруднение да го преодолеят и да започнат живота си по нов начин.

По отношение на екологията реализираме редица зелени проекти – засаждаме горички, почистваме паркове. Активно се включваме в кръводарителските акции, защото знаем, че гаранната кръв означава гаран живот. Включихме се и със собствена инициатива, която наре-

**Лихвите сега са на нива по-ниски в сравнение с времето преди кризата**

кохме „Заедно в бедствието“ за подкрепа на нашите сънародници, пострадали от наводненията в Южна България, като събрахме средства, одяла, храна, парични средства. Отново бих искала да повтора - ние не сме институция, която просто си работи тук и не обръща внимание на заобикалящия я свят. Напротив, ние добре осъзнаваме, че колкото по-здраво е обществото, колкото повече отношенията между хората са в хармония, толкова по-добра и стабилна ще бъде средата за бизнес. Освен това ние имаме нашите приятели, познати, семейства и се чувстваме като едно цяло с обществото. Следим всеки аспект от нашата дейност и искаме той да е в хармония с обществото и природата. Така например всичките ни рекламни материали, които използваме, са от рециклирана хартия, като така се стремим да опазим природата. Миналата година получихме две награди за „Зелена компания“, бяхме една от първите финансови институции, въвели безхартиени практики, като това не

остана незабелязано от обществото и бяхме отличени.

**- Не е тайна, че мечтата ви е била да се занимавате с класическа музика, но операция на гласните струни ви е попречила. Какво е общото между класическата музика и банките?**

- И при двете има много хора, които очакват да свършиш по най-добрия начин своята работа. При музиката, при пеенето това е публиката, която е дошла да прекара няколко хубави часа, да се отпусне, да се наслади на красотата, която струи от класическата музика. Певецът трябва да е перфектен, истински професионалист. Никои не се интересува какво ти е на теб днес настроението, какво ти се е случило през деня, здрав ли си, болен ли си. Ти трябва да си на ниво, да си номер едно, за да останат зрители-

те очаровани, доволни от теб и пак да напълнят залата. В банко-

вото дело е сходно. Реално банките извършват уникална дейност, която никои друг не предлага в този вид – пазят и умножават парите на своите вложители, отпускат финансиране, с което събдват мечтите на своите клиенти за нов или по-голям бизнес, за нов дом, кола, ваканция, обучение за децата. И тук банкерът се изправя пред още по-голяма и взискателна публика. От една страна, това са клиентите, които искат най-добрите продукти, най-бързото, професионално и точно обслужване. От друга страна, са служителите, за които ти си лидерът, визионерът. Всички те гледат, очакват от теб най-доброто и отново няма значение как си, какво ти се е случило. Ти трябва да си в отлична форма винаги


**- Какво прави Мария Илиева, когато е извън банката?**

- Занимавам се с пеене, за удоволствие, практикувам йога. Зимата обичам да карам ски, много обичам да пътувам.

**- Имали ли сте перипетии в кариерата поради факта, че сте дама в предимно мъжката професия банкер? Каква е разликата между двата пола – и в живота, и в бизнеса?**

- Никога не ми е пречило това, че съм жена. Напротив – помагало ми е. Когато си жената сред мъже, при всички случаи вече имаш преднина. Фактът, че си жена, е конкурентно преимущество, защото мъжете и жените са устроени по различен начин – мислят, вземат решения и действат по различен начин. При мен специално като жена начинът, по който взимам решения, е да оглеждам всеки един въпрос от много перспективи, за да получа малко по-дългосрочна визия. Не ме интересува само незабавният ефект на решението ми, но и как то ще се отрази в дългосрочен план.

За разлика от жените мъжете са водени от действието, те са по-решителни и смели. При тях прагматизмът взема превес, но невинаги отчитат всички

възможни последици, които биха имали техните действия. 



# ПЪТИ РАЗЛИКА

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

9,0518 млрд.  
6,7278 млрд.  
2,4152 млрд.  
1,7785 млрд.  
1,0645 млрд. евро...

Това не са пет случайно генерирани числа в обратно броене, а е размерът на преките чуждестранни инвестиции в евро за петте години, откакто България е член на Европейския съюз. От прегризисната 2007 г. до мъчителната 2011 г. интересът на външния капитал към нашата страна е намалял близо девет пъти.

Ниската данъчна тежест, евтината работна ръка и членството в Евросъюза са сред предимствата на България, които и днес се признават от представителите на чуждестранния бизнес у нас. „Но за стъпването на българския пазар от решаващо значение за външните инвеститори е успешната борба с корупцията, правната сигурност, наличието на квалифицирана работна ръка и добрата инфраструктура.“ Това повтарят всички, които се опитват да обяснят защо България вече не е привлекателна за чуждестранния капитал. От Германско-българската индустриално-търговска камара посочват като интересен факт, че тази оценка не се е променяла от 2005 г. насам,

**Интересът на чуждестранния капитал към България рязко спадна, а отливът на външни инвестиции може да убие всяка икономика, която разчита единствено на тях**



когато за първи път са провели анкетата за икономическата среда в България. Това наистина е

## повод за размисъл

тъй като оттогава насам бяха направени доста промени с цел бизнес средата действително да се подобри, а плоският данък от 10% беше въведен у нас чак през 2008 г.

Нека обърнем поглед към цифрите – пикът на чуждестранните инвестиции у нас бе през 2007-а и достигна 29,4% от БВП. В края на 2008 г. и България бе ударена от кризата. И нищо че вече бяхме въвели плоския данък, страната не остана рай за външните капитали. При девет пъти спад за пет години излиза, че няма пряка връзка между добра бизнес среда за всички и преки чуждестранни инвестиции, или ако има, тя е обратно пропорционална, съдейки от притока на капитали у нас. Парадоксът е, че от един момент нататък колкото повече мерки се взимат за подобряване условията за инвестиции, толкова по-малко чуждестранни вложения идват. През 2007 г. нито административните процедури бяха по-бързи, нито пък имаше „единствена локация за контакт“ за всичко необходимо на инвеститорите да установят бизнес в страната.

## Обяснението

„Дълговата криза дойде и тя доведе до секването на този капиталов приток. Това се случи не само в България, но и в много други страни. За щастие този меден месец на българската икономика не продължи много дълго, поради което и сега наблюдаваме чак толкова сериозен

отлив на чуждестранните инвестиции”, твърди финансистът Емил Хърсев.

Министърът на икономиката и енергетиката Трайчо Трайков пък призна: „През 2011 г. от България излезе огромно количество финансови средства. Причината е, че чуждестранните компании майки са започнали да изтеглят капиталите си от България, за да посрещнат своите разходи. Това е лошо за страната.”

Според данните на Българската народна банка най-много нетни постъпления през 2011 г. са регистрирани в отраслите транспорт, складиране и съобщения (446.3 млн. евро) и финансово посредничество (261.6 млн. евро). Най-големи нетни плащания има в преработващата промишленост (92 млн. евро). Лидер в реките инвестиции през миналата година е Австрия (553.3 млн. евро), следвана от Холандия (331.2 млн. евро) и Русия (179.4 млн. евро). Най-големите нетни отрицателни потоци са към Германия (-101.6 млн. евро), Унгария (-196.2 млн. евро) и Великобритания (-217.9 млн. евро), които се дължат основно на плащания по вътрешнофирмени кредити в съответствие с погасителните планове на предприятията, уточняват от БНБ.

През периода 2005-2009 г., когато в цифрово изражение в българската икономика се вливаха най-много свежи пари, между 60 и 90% от инвестициите са били във финанси, търговия и недвижимост. Сега външните вложения са в сектори, които са по-устойчиви – промишленост, телекомуникации, енергетика. Втора поредна година те генерират 75 - 80% от инвестициите в страната, докато преди е било

точно обратното – между 10-15%, изчисляват в Агенцията за инвестиции. „Сега към България се насочват основно капитали от Европа, а в сферата на аутсорсинга има и американски инвестиции. Размерът на китайските ПЧИ през 2011 г. е нараснал пет пъти в сравнение с 2010 г., тъй като е реализиран голям проект за около 50 млн. евро в сферата на соларната енергия.

## Няма интерес към производствената сфера

„Дългосрочни инвеститори напоследък липсват”, коментира пред сп. „Икономика” изпълнителният директор на Агенцията за инвестиции Борислав Стефанов.

От Германско-българската индустриално-търговска камара посочват, че за периода януари-октомври 2011 г. инвестициите от Германия се равняват на скромните 132 млн. евро. Сред проектите е вложението от 25.5 млн. лв., което „Луфтханза Техник София” предприе за реконструкция и разширение на базата за обслужване и ремонт на самолети на летище София. В края на октомври 2011 г. до Мъглич, Старозагорско, започна изграждането на соларен парк Solarose. Инвеститор на проекта е смесено дружество между немската Parabel и хасковската „Монолит”. Друг пример е „Ауробис” България АД, която се занимава с производство на мед и медни продукти, където бе направена инвестиция за над 26 млн. евро., като 60% от тази сума включва мерки за опазване на околната среда.

От Американската търговска камара в България информират, че 218



американски компании са инвестирали в България през 2010 г., като най-много преки инвестиции са били насочени към производството и енергетиката (84 млн. евро), а също и в търговията (23 млн. евро), но не посочват ни една значима инвестиция през 2011 г.

Решението да се инвестира в дадена страна е продиктувано от много фактори и условия. Последните години, както и данните на БНБ потвърждават, не са най-доброто време за приток на капитали. През 2011-а Агенцията за инвестиции е работила с около 170 фирми, като повечето от тях са имали чисто информационни запитвания за възможностите да развият бизнес. Между 20 и 30 са били компаниите, показали сериозни намерения да се установят в региона, но търсещи най-добрите условия. Около 25 са били проектите в напреднала фаза, като изборът е между 3-4 съседни държави. През април-май т. г. се очаква в България да дойде голям инвеститор в сферата на аутсорсинга на финансова и счетоводна дейност, който ще наеме няколкостотин души, които да обслужват дейности по цял свят. Агенцията за инвестиции ще съобщи нейното име, след като окончателното решение бъде взето. Под въпрос са и други два проекта, които до месеци трябва да кажат дали избират България. Единият от тях е за около 1500 души, другият ще ангажира по-малко хора, като и двете



## Борислав Стефанов

изп. директор на Агенцията за инвестиции:

**Ако се сравняват България и Германия, ясно е, че тук ще предоставим подобно качество на доста по-ниска цена. Но в повечето случаи ни сравняват не с Германия, а с Румъния, Сърбия, Словакия, където качеството и цената са сходни. И ако една от тези държави предложи някаква преференция, вземте натежават в нейна полза.**

компани ще развият аутсорсинг на услуги. Този интерес потвърждава, че

## аутсорсингът е сред най-бързо растящия бизнес

по време на кризата и в последните години без много шум нашата страна се утвърди като привлекателна дестинация за подобна дейност.

В България няма концентрация на чуждестранни компании в градове извън столицата, за разлика от други страни. Факт е, че големите международни играчи влияят силно както на пазара на труда, така и върху образованието. Местните работодатели обаче се оплакват, че чуждестранните компании „засмукват“ техни кадри, но пък за хората на наемния труд обикновено това е възможност да получат по-високо заплащане и по-добри условия на работа.

В момента няма определена индустрия, която да се насочва към България. Металургията, машиностроенето и химическата промишленост са свързани с висок разход на енергия, а цената на тока у нас е сред най-ниските в Европа, но и това не е достатъчно условие производствата да дойдат точно тук. Бизнес вече не се мести само защото е малко по-евтино. Местоположението, което години изтъквахме като предимство, може да е минус. Ние сме мост към ЕС и към Русия, към Азия и Близкия изток, но това е важно само за компании, които взаимодействат с всички тези пазари едновременно. Ако суровините и клиентите са в Германия, то Чехия и Унгария печелят, защото транспортните разходи ще са по-малки.

Управляващите показват притеснение от факта, че потокът

на чуждестранните инвестиции рязко намаля. В последните 20 години не се мислеше как да се съхрани и доразвие потенциалът, който България бе натрупала преди промените. Голямата индустриална мощ бе срината, твърдеше се, че малкият и средният бизнес ще станат гръбнак на икономиката, а чуждестранните инвестиции са шансът ни за просперитет. Големият бум на чуждестранните инвестиции у нас се състоя, защото спекулативният капитал припозна България като


### подходяща среда за бързи печалби

Евтина работна ръка и евтин добив на суровини са двата фактора, които все още задържат инвеститори в България. Напоследък чуждестранният капитал масирано се насочва към възобновяемите енергийни източници и заради гарантираната висока изкупна цена на тока иска да ни строи соларни и вятърни централи.

IT сферата е светло изключение - тя се разви не толкова благодарение на чуждестранните инвестиции или на държавата, а защото България остана добра среда за израстването на такива специалисти. Създадох се много IT компании, които работят за външни пазари.

Вместо сред отличниците, в своя доклад за ранно предупреждение за макроикономическите дисбаланси на страните от ЕС Европейската комисия постави България сред дузината най-уязвими държави заради значителния приток на чуждестранен капитал под формата на ПЧИ и на финансиране на местната банкова система от чужди банки майки през годините преди кризата, както и на относително ниското равнище на БВП спрямо постъпилите капитали. Констатира се, че икономики, които са в процес на конвергенция, каквато е България, са атрактивни за чуждестранни финансови потоци, тъй като нормата на възвръщаемост на капитала е по-висока в сравнение със „старите“ членки на ЕС.

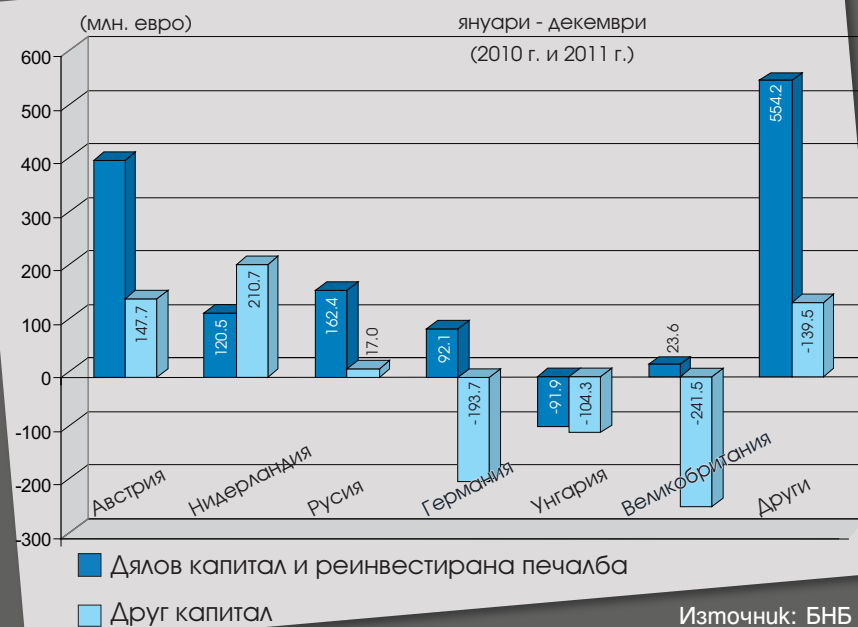
Чуждестранните инвестиции всъщност не са това, което на всяка държава ѝ се иска да бъдат. Те идват заради моментната печалба и когато не могат да я реализират, защото условията са се променили, просто си отиват. Отливът на капитали може да убие всяка икономика, която разчита единствено на тях. Парите, търсещи бърза възвръщаемост, вече се насочват към развиващи се пазари.

Европейската комисия ни предупреди да не строим пясъчни кули с чужди пари. А за жалост няма и изгледи за бърза развързка на дълговата криза, при това положение интересът към България скоро може и да не се възстанови. Затова вместо да викаме неволята, която с външни инвестиции да тегли нашата икономика, да опитаме да активизираме вътрешните си ресурси, ако все още ги има. 

### Преки инвестиции



### Географска структура на преките инвестиции



ВЛАДИМИР МАЛЧЕВ,  
ИП „Бултренд Брокеридж“

Темата за управлението на средствата в т.нар. Сребърнен фонд набира все по-голяма скорост в обществения дебат напоследък, като причината за това стана все по-явно лансираното намерение на Министерство на финансите да предприеме мерки, които да позволят най-после, след години забавяне, по-активното му и доходносно управление. Такива заявки не чуваме за първи път, но сега нещата имат шанс да се случат по простата причина, че МФ се нуждае от още един крупен инвеститор в ДЦК, които трябва да заместят падежиращата в началото на следваща година емисия еврооблигации, плащането по която се оценява на малко над 1.7 млрд. лева. За по-широката публика трябва да отбележа, че става дума за еврооблигациите, с които Милен Велчев като финансов министър замести доларовите брейди облигации на България, ползващи се с лош имидж в международната финансова общност. Освен имиджова цел сделката преследваше и подобряване на лихвената, валутна и матуриретна структура на външния дълг на България.

Сребърният фонд беше създаден със Закона за държавния бюджет за 2007 година, а в края на 2008 година статутът му беше уреден и със специален Закон за Държавния фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система. Целта на фонда, видна и от самото му име, е в дългосрочен план да покрива хроничните дефицити на държавната пенсионна система, а ако те бъдат преодолені, да служи за корекция на форсмажорни дефицити, дефицити в години на пенсиониране на бейби-бум поколения, а в най-добрия случай доходите на фонда биха служили за увеличаване на държавните пенсии в бъдеще.

Създаването на такъв фонд в България закъсна много и на практика се случи в навечерието на една от най-големите циклични икономически кризи, познати на човечеството. По правило такива фондове се правят именно с антициклични цели, за да може в тях държавата да трупа излишъците в годините на икономически бум, вместо допълнително свръх големите държавни приходи да действат в посока на формиране на балони.

# Златни заблуди за Сребърния фонд

**В повечето държави парите се инвестират предимно на местния пазар, немалка част – и по-рисково \***



Няма как да се очаква от правителствата да наливат пари в такъв фонд, когато държавните финанси са под огромен натиск от намаляващи приходи и

## увеличаващи се социални разходи в годините на криза

Напротив, тези спестявания на държавата от силните икономически години трябва да се управляват активно и гъвкаво, за да смекчават ударите на глобални циклични или чисто локални икономически кризи. Примерите за това в света са изключително много, но затова малко по-късно.

Подобни на българския сребърни фондове през последните 1-2 десетилетия бяха създадени в немалко държави в Европа – Норвегия, Белгия, Франция, Кипър и други. Те са част от тенденцията в световен мащаб за развитие на т.нар. Суверенни инвестиционни фондове (от англ. термин Sovereign wealth fund).

В масовия случай такива фондове се формират от петролните приходи на големи държави износители на суровината или от някакви груги подземни богатства. Друг ключов източник за такива фондове са чуждестранните резерви, които трупат държави с голям търговски излишък например.

Основният дебат, който избухна в България напоследък е, редно ли е Сребърният фонд да инвестира в наши държавни облигации, няма ли конфликт на интереси и т.н.? Това опит ли е на финансовия министър Дянков да се домогне и до едни от последните останали „пари за черни дни“? Вероятно е така, но смисълът на съществуването на такива фондове е точно такъв – да бъдат използвани в трудни моменти. Друг е въпросът не е ли крайно време държавата да си стегне харчовете в редиците на държавната администрация и да спре да трупа дефицити, които постоянно да търси начини да финансира? Загължително е и МФ да излезе на международните пазари с нова еми-

страната, която има едно от най-ниските нива на задължнялост в Европа. Много по-добра инвестиционна дестинация са облигациите на България от тези на повечето от развитите икономики от Стара Европа. Освен това

## Много по-смислено е този ресурс да се инвестира преимуществено у нас

особено сега, когато липсата на капиталови потоци към България една от големите пречки пред възстановяването на икономиката. И без това от страната вече няколко години изтичат милиарди към чуждестранни банки майки на родните им поделения, както и по линия на небанкови компании, собственост на чуждестранни лица. Разбира се, би било безумие целият ресурс на фонда или голяма част от него да се вложи в ДЦК на България, макар в практиката такива случаи да има. В Белгия например Сребърният фонд е инвестиран по закон само в държавни облигации на страната. В Кипър ситуацията не е по-различна. Във Франция по последни данни около една трета от Резервния пенсионен фонд е вложен в облигации, емитирани от правителството. Във Финландия подобен държавен пенсионен фонд, макар и формиран от други източници, е вложил към средата на 2011 година почти една четвърт от ресурса си в облигации на местното правителство. Важно е да се отбележи, че почти навсякъде отговорно за надзора и задачите, които се поставят на избраните професионални мениджъри, които управляват тези фондове, е Министерство на финансите и избран от него борд, т.е. няма съществена разлика с нашия случай. Така че тезата, че Сребърният фонд не може да купува наши ДЦК, издига много и може да се защитава само по политически причини или от некомпетентност.

Същото може да се каже и по отношение на аргумента, че Сребърният фонд не трябва по принцип да бъде инвестиран в България, а само в чужбина, както е по се-

гашния закон. Тук тезата е, че ако има криза у нас, ще пострада и портфейлът на фонда, но защо световната практика не подкрепя тази теза? Затова такива фондове се управляват от умни и подготвени хора, за да преценяват кога е време фондът да излиза от активи в прегряващата местна икономика и кога да купува по-активно такива, за да стимулира повишаване на икономическата активност в трудни периоди, а не изначално да му се забранява да инвестира в местни активи. Примери и в това отношение, колкото искаш в модерния свят. Норвегия и Ирландия, които често се представят от противниците на инвестициите на Сребърния фонд у нас, са добре прикрита манипулация. Наистина в Норвегия бившият петролен фонд, който се финансира с държавни приходи с произход добива на петрол, инвестира само в чуждестранни активи. Причината е, че петролът и приходите от него са изчерпаеми, освен това този приходоизточник е подвластен на флукуациите в цените на суровината, т.е. инвестирането му в чужбина е своето рога хеджираща операция срещу срив в цените на петрола или изчерпване на запасите от него, което ще има значително влияние върху местната икономика. В същото време преди години от бившия петролен фонд беше отгледен Държавен пенсионен фонд, който има за цел точно това, което цели и нашият Сребърен фонд – да подкрепи разходите за пенсии след години. Този фонд инвестира преимуществено в Норвегия, Дания, Финландия и Швеция. Инвестиционните му лимити са 50 до 70% в акции на компании от тези държави и между 30 и 50% в дългови инструменти пак в тези страни. Географските ограничения за инвестиции са следните – между 80 и 90% от парите на фонда трябва да са инвестирани в Норвегия, а останалите в останалите три съседни държави. Така че тезата, че инвестирането на част от Сребърния фонд в български акции би било най-голяма кражба в съвременната ни история, е най-мекото казано несъстоятелно. Да наречаш инвестирането в родни акции „кражба“, е неприлично при положение, че в масовия случай подобни фондове по света инвестират точно на местните пазари, за да ги стимулират, да си капитализират икономиката, да привлекат и

сия еврооблигации, за да покрие част от плащането по падежиращата емисия и поредния годишен бюджетен дефицит.

Крайно време е да разберем, че Сребърният фонд не е нищо по-специално от един дългосрочен ресурс, който трябва да се инвестира съобразно най-добрите практики на портфейлното управление и инвестиции. Самата му дългосрочност предполага, че той може и трябва да се инвестира много по-рисково и е истинско престъпление, че това не се направи през последните няколко години, когато активите и у нас, и по света се обезцениха драматично и нерационално. Сребърният фонд не са „парите на пенсионерите“, както обичат популистки да казват политиките, а ресурс на държавата и трябва да се използва, за да постига определени цели.

Ако разгледаме средствата на Сребърния фонд като един инвестиционен портфейл, напълно резонно и обосновано е част от него да бъде инвестирана в ДЦК, емитирани от българската държава, които имат прилична доходност при ниския риск от неплатежоспособност на



чуждестранен инвестиционен интерес. Между другото в същата тази Норвегия през 2009 година правителството отдели средства и за отделен Облигационен фонд, който да инвестира на облигационния пазар в страната, за да бъде той ликвиден, атрактивен за бизнеса и за други инвеститори,

## за да има икономиката алтернатива на банковия кредитен пазар

за да може по всяко време циркулацията в кръвоносната система на икономиката да върви гладко.

Какво да кажем за примера на Ирландия? Там за парите на Националния резервен фонд за пенсии, които по първоначална идея се инвестираха почти изцяло в чужбина, през 2009 година се взе друго решение. Общо 7 млрд. евро от средствата във фонда бяха инвестирани в привилегировани акции на Bank of Ireland и Allied Irish Banks. По това време банковата система в страната беше изправена пред тотален фалит и разруха, поради което правителството взе решение да ѝ окаже подкрепа. И към днешна дата над 5.5 млрд. евро от общо 14.5 млрд. евро във фонда са инвестирани в двете ключови за страната банкови институции.

В нито една страна след като е създаден, подобен фонд не стои кеш, без да бъде инвестиран в продължение на години, както е у нас. Смисълът на съществуването на такъв фонд и на дългосрочния му ресурс е да бъде инвестиран по-рисково, дългосрочно и да носи доходност, която да надвишава цената на дългосрочното финансиране на съответната държава. Освен това такива фондове се ползват от правителствата за реализиране и на други цели – стабилизиране и подкрепа на банковата система и/или капиталовия пазар и т.н. Затова е задължително моментално да се пристъпи към инвестиране на Сребърния фонд в акции и облигации у нас и в чужбина. Работа на МФ е да избере професионални мениджъри, най-добре с международен авторитет, които да инвестират средствата съобразно определени лимити, които им се поставят

от управляващите. Разбира се, че БФБ в момента не е пазар, който може да предложи кой знае колко добри и ликвидни инвестиционни възможности, затова на този етап е разумно едва няколко процента от активите на Сребърния фонд да се инвестират в родни акции. Фондът обаче може да е един от участниците в създаването на един по-сериозен облигационен пазар у нас, за да имат банките някаква конкуренция за финансирането на проектите на фирмите. Разбира се, за това са необходими и редица други стъпки.

Време е да се пристъпи към управление на Сребърния фонд и защото той ще се стопи от инфлацията, докато гоиде време след 10 години например да подкрепя дефицитите в пенсионната система. Трябва да сме наясно, че сегашният му размер не може да покрие дори текущия едногодишен размер на дефицита на НОИ, камо ли това, което ще остане от него след 10 години инфлация. Ключовият момент, за който трябва да се дебатира, е не дали, а по какъв начин и съобразно какви принципи, ограничения и цели, ще се управлява Сребърният фонд?

Тъй като, както вече споменах, суверенни инвестиционни фондове или резервни пенсионни фондове набрах скорост по света през последните 15-20 години, те вече имат международна асоциация, в която членуват сребърните фондове на Норвегия, Австралия, Нова Зеландия, Ирландия и Чили. Тази асоциация се обединява около 24 основни принципа, известни като

Принципите от Сантяго, които оформят най-добрите практики за операциите на такива фондове. Както вече стана ясно, инвестирането в собствени гържавни облигации или инструменти на местния капиталов пазар не е сред тях, но сред по-важните, които и българският Сребърен фонд трябва да почне да следва, са: ясно очертаната и публично обявена цел на дейността на фонда; ясни и публични политики, правила, процедури и мерки по отношение на финансирането, тежлестта и инвестирането на средства от фонда; инвестиционната му политика трябва да бъде публична и да са ясно дефинирани правилата, по които се избират мениджърите на фонда и техните правомощия; активите на фонда и доходността му (в абсолютна и относително отношение към определени бенчмарк критерии) трябва да се изчисляват и оповестяват по ясни правила и стандарти; и т.н.

Правителството не трябва да се поддава на натиска на бивши управляващи, некомпетентни синдикални лидери или други неподготвени по темата икономисти, които не могат да посочат нито един пример в света в подкрепа на тезите си, че Сребърният фонд не трябва да се инвестира и в български активи или пък че трябва да стои само кеш. То трябва спокойно да подготви рамките и условията за инвестирането на Сребърния фонд, както и да избере професионални компании, които да го управляват.

\* Заглавията са на редакцията





***ProCredit Bank***



## Кредит “Енергийна ефективност” до EUR 2 500 000 за фирми

- 15% безвъзмездна помощ
- ИЗГОДНИ ЛИХВЕНИ УСЛОВИЯ

[www.procrediteco.bg](http://www.procrediteco.bg)

# НОВОТО ЛИЦЕ НА

ПЕТЯ СТОЯНОВА

През април 1996 г. БНБ издаде лиценз на Общинска банка. При създаването ѝ 97,12 процента бяха общински, защото в централната банка прецениха, че на столичното кметство му е необходимо кредитна институция, която да го подпомага финансово. Акционерният капитал е разпределен между Столична община (67,51%), общински фирми и търговски дружества (30,27%) и 18 други общини (2,22%).

През годините се засили интересът към овладяване на Общинска банка и уставът беше променен така, че вместо с кворум от 2/3 от гласовете при вземане на

решения, гласуват 3/4 от акционерите. Реално миноритарните собственици, когато действат съгласувано, блокираха решенията на мажоритарния собственик. Фирмите на бизнесмена Христо Ковачки бяха кредитирани против банковите правила за свързаност между акционерите. Това наложи намесата на Банков надзор на БНБ, който отне правото на глас в общото събрание на пет от компаниите с мажоритарно участие на Ковачки. Централната банка постави условие за промяна в устава и за въвеждане на кворум от 2/3, както е при всички останали кредитни институции в България.

На общо събрание в края на

**Промените във финансовата институция възстановиха статуквото между акционерите**

Сашо Чакалски

главен изпълнителен директор:

## Ще се превърнем в



- Г-н Чакалски, какво показва извънредната проверка на финансовото състояние на Общинска банка, направена от „Ърнст енд Янг“? Тя беше поискана на общото акционерно събрание през ноември 2011 г., когато беше гласувано и новото ръководство на банката.

- Резултатите от проверката все още се обработват. Надяваме се те да ни дадат по-ясна представа за състоянието на банката. Наред с това новото ръководство навлиза все повече в работата, което ни дава възможност да опознаем все по-добре Общинска банка и нейните особености. Има редица детайли, които дори и одиторите, а и най-прецизните проверки не могат да хванат. Това могат да направят само хора, които работят на място и имат властта да изискват всякаква информация и да контролират нейната достоверност.

- Тежи ли на Общинска банка наследството от концентрация на кредити към миноритарни акционери, свързани с фирми на Христо Ковачки?

- Ако в една банка има концентрация на кредити, таква наследство тежи. Имаме ясен план в каква посока да се движи банката и се надяваме във времето да редуцираме тази концентрация.

- Как ще подобрите финансовите показатели? Има ли несъбираеми вземания в портфейла на кредитната институция?

- Няма хиляди рецепти за подобряване на финансовите показатели на една кредитна институция, така че се придържаме към класическите начини. Ще се стремим да прегоставим на нашите клиенти една по-качествена услуга. В кратки срокове ще се опитаме да увеличим корпоративния кредитен портфейл, като привлечем добри доходоносни клиенти. Готовим сериозни промени в банкирането на гребно, което е по-доходоносната част от кредитирането, но там резултатите идват по-бавно. Наред с това ще поддържаме и разширяваме добрите взаимоотношения с общините. Можем да използваме възможността, които ни дава добре развитата клонова мрежа на банката. Имаме около 100 точки на продажба, разположени на територията на цялата страна. Не бива да забравяме, че в момента всички банки работят в условията на една от най-острите финансово-икономически кризи от близо 80 години насам. Общинска банка не прави изключение от останалите кредитни институции и има в портфейла си несъбираеми вземания, които ще се опитаме да управляваме успешно.

© ВИКТОР ЛЕВИ

# Общинска банка

ноември акционерите гласуваха ново ръководство и промени в надзорния съвет. За председател на надзора беше определен Стефан Ненов, а за негов заместник Петя Димитрова (изпълнителен директор от Пощенска банка). От стария състав поста си запази банкерът Спас Димитров. Начело на управителния съвет на Общинска банка беше избран Сашо Чакалски, а за негова заместничка Иванка Попова. Изпълнителният директор Георги Беловски и членът на управителния съвет Васил Трнев запазиха позициите си в ръководството на Общинска банка, а акционерите попълниха управителния съвет с дългогодишния банкер Борислав Мойнов.



Общинска банка

ЕМОНА ЦОНЧЕВА

## „Банката на добрите решения“

**- Дълги години бяхте в ръководството на Насърчителна банка, с ново име Българска банка за развитие, в която акционер е държавата. Сега управлявате банка, в която мажоритарен собственик е общината. Помага ли ви досегашният опит?**

- Разбира се, че ми помага. Въпреки че Общинска банка работи като класическа търговска банка, акционерната ѝ структура я прави малко по-особена от останалите банки, дава ѝ предимството да работи с общински институции и да ползва от основния акционер левъридж (възможност за инвеститорите да използват заеман капитал като допълнително финансиране към вече инвестирани средства). Наред с това работата в кредитни институции, където държавата и общините са акционери, те карат да се съобразяваш и с това, че работиш с парите на данъкоплатците.

**- Ще се превърне ли Общинска банка в „Банката на твоя град“, каквото е мотото на кредитната институция? Ще я припознаят ли общините извън София като тяхна банка освен за обслужване на общинските бюджети?**

- Част от мисията на Общинска банка е да остане национална общинска банка. Не трябва да забравя-

те, че нейни акционери са 18 общини от цялата страна. Макар като цяло акционерното им участие да е малко, работим добре с много от местните власти. Разбира се, в това отношение водеща роля има Столична община, която е наш мажоритарен акционер, така че за много градове Общинска банка АД вече е „Банката на твоя град“, като смятаме наред с това тя да остане и „Банката на добрите решения“.

**- Какви са приоритетите на Общинска банка и кои по-важни проекти на общините сте готови да финансирате?**


- Работим по проект, заедно с други банки, за въвеждане на безналични плащания чрез инсталиране на ПОС терминали в пунктовете на данъчната администрация в София. Това е национален проект, който значително ще облекчи данъкоплатците. Както досега безспорен приоритет остава работата с общините. Банката има свое ноу-хау и подготвени специалисти. Тя има преобладаващ пазарен дял в общинското финансиране и обслужването на общинските бюджети. Към края на 2011 г. пазарният дял на Общинска банка в кредитите, предоставени от банковата система на местните правителства, е близо 17%. По отношение на депозитите пазарният дял е още по-голям – 24,5%. Преди

години тези цифри са били значително по-високи, но нашата амбиция е отново да възстановим позициите си. Финансирането на общините е много конкурентен пазар, но ако разширим гамата от услуги, които смятаме да предложим, смятаме, че ще бъдем интересни за местното самоуправление.

**- Откъде набавяте кредитен ресурс?**

- Общинска банка няма проблеми с набавянето на ресурс. Банката е доста ликвидна. Наред с това вече имаме конкретни предложения за дългосрочно инвестиционно финансиране от наши чуждестранни партньори и от международни финансови институции.

**- В банката има дирекция, която се занимава с въпросите, свързани с усвояването на европейските фондове и интеграцията. Обръщат ли се към вас от бизнеса за консултация и съдействие по европейски проекти?**

- По някои от мерките и най-вече по Мярка 312 по Програмата за развитие на селските райони имаме предоставени кредити и някои, които са в процес на разглеждане. Има проекти, които ще финансираме и така ще помознем за по-добро усвояване на европейските фондове. 

# До ръба на пропастта

АНТОН АНДОНОВ

Гърция остава в Еврозоната и няма да фалира. Поне не през март. „Старата“ новина не изненада никои от европейските анализатори, но аплаузите обраха гръцките политици, които в 12 без пет успяха да спасят страната си от финансов колапс и да получат повече от обещаните преди време отстъпки. 21 февруари спокойно може да се нарече денят, в който Атина се преражда отново.

Сделката в Брюксел бе гласувана от гръцкия парламент, но народът скочи срещу нея, защото тя намалява минималната работна заплата с 22% - от 751 до 586 евро, гърпа назад пенсиите с между 12 и 20% и оръзва парите за храна и работно облекло. Това ще увеличи армията на безработните от 1 млн. с още 240 000 души, 45% от които са младежи до 25 години. Очаква се тези мерки да икономисат на хазната 3,2 млрд. евро. Въпреки това рейтинговата агенция „Стандарт енд Пуърс“ понижи още кредитния рейтинг на Гърция от „СС“ на „SD“, което означава селективен дефолт, а „Фич“ гаде „предбанкрутия“ рейтинг „С“, който е с две нива по-надолу от сегашния „ССС“.

Точно 130 млрд. евро ще осигурят за Атина страните от Еврозоната, ЕЦБ и МВФ. Тези пари и реформите в закъсалата страна трябва да намалят дълга ѝ до 120.5% от БВП до 2020 г. В крайна сметка частните кредитори не само се съгласиха да опростят половината от гръцкия дълг, но дори добавиха 3,5% към загубите си, които в резултат на сделката станаха 53,5%. В евро сумата е 107 млрд. от общото задължение на Атина към частни кредитори, изчислено на 230 млрд. евро. Предвижда се сегашните гръцки облигации да бъдат заменени с нови дългови инструменти с по-голям срок на паде-

жа и по-ниска лихва, която ще тръгне от 2% и постепенно ще стигне 4,3%. Освен частниците и публичните кредитори на страната - централни банки и страни от Еврозоната, също направиха отстъпки по дълга и дори намалиха лихвите, които страната трябва да плаща по първия спасителен пакет до 1,5 процентни пункта над пазарните нива. Така Гърция ще получи 230 млрд. евро под формата на преки кредити от ЕС и МВФ и още 107 млрд. евро под формата на отписване на част от задълженията към частните кредитори. Сделката се случи заради усилията и авторитета на премиера Лукас Пападимос - бивш №2 в Европейската централна банка, който спокойно ще посрещне изплащането на задължения по гръцки облигации за 14,5 млрд. евро с падеж 20 март.

Страхът, че Атина може да повлече крак към нов европейски финансов ред обаче все още не е разсеян, защото кризата в южната ни съседка изостри погледа на кредитните агенции към Европа. Moody's предупреди, че наблюдава много внимателно действията на 17 глобални и 114 европейски банки и финансови институции, чийто рейтинг може да падне изведнъж с три степени. Гиганти като UBS, Credit Suisse, Morgan Stanley, Barclays, BNP Paribas, Credit Agricole, Deutsche Bank, HSBC Holdings и Goldman Sachs са на мушката на Moody's, а колегите им от S&P не се поколебаха да понижат рейтинга на 34 банки в Италия. Moody's свали кредитния рейтинг на Италия, Испания, Португалия, Словения, Словакия и Малта и промени към негативни прогнозите за Франция, Великобритания и Австрия. В същото време Договорът за постоянен спасителен фонд за еврозоната, Европейския стабилизационен механизъм (ЕСМ), бе подписан официално и ще влезе в

Поредното скъпо спасяване на Гърция още не е успокоило духовете на кризата в Европа

## КОЙ КОЛКО ДАВА НА АТИНА

Държава/ Институция	Сума в млрд. евро
Франция	24
Германия	30
МВФ	13
ЕЦБ	12
Частен сектор	77

сила през юли 2012 г. Продължават обаче споровете за неговия размер. Докато Германия се противопоставя на идеята „защитната стена“ срещу кризата да бъде увеличена от сегашните 500 млрд. евро, то Холандия и Финландия настояват сумата да достигне 750 млрд. евро. В подкрепа на увеличаването на ресурсите на стабилизационния механизъм се обяви и управляващият директор на МВФ Кристиан Лагард.

Наред със споровете за спасителния фонд и налаганите строги мерки, половината гържави в Европа се умориха да пестят. В отворено писмо премиерите на 12 страни от съюза призоваха Брюксел да премине от политика на намаляване на бюджетните разходи към стимулиране на икономическия растеж. Държавните ръководители предлагат преодоляване на кризата за сметка на развитие на сектора на услугите и активизиране на търговията с Русия, САЩ и Китай. Писмото е подписано от Великобритания, Италия, Испания и Ирландия, Холандия, Швеция, Финландия, Чехия, Полша, Словакия, Латвия и Естония.

## КАКВИ ПОКАЗАТЕЛИ И СТОЙНОСТИ ВКЛЮЧВА „ТАБЛОТО“ НА ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ:

- ✓ дефицит по текущата сметка - до 4%;
- ✓ нетна международна инвестиционна позиция - до 35% от БВП;
- ✓ промяна в пазарния дял на износа за 5 години назад - до 6%;
- ✓ промяна в номиналната цена на единица работна сила за 3-годишен период - до 9% ръст за еврозоната и до 12% за страни извън нея;
- ✓ промяна в реалния годишен ефективен валутен курс в сравнение с други 35 индустриални държави - до 5% за страните от еврозоната и до 11% за страните извън еврозоната;
- ✓ задължения на частния сектор - до 160% от БВП;
- ✓ ръст на кредитите за частния сектор в % от БВП - до 15%;
- ✓ годишна промяна в цените на жилищата при отчитане на инфлацията - до 6%;
- ✓ правителствен дълг - до 60% от БВП;
- ✓ безработица - до 10% промяна на показателя за 3-годишен период

Гърците не са доволни от „спасяването“ си, за което Европа и финансовите институции ще дадат стотици милиарди

# Фискални прав(ил)а

**Заради еднаквото третиране на големи и малки в ЕС България попадна в списъка на страните с икономически риск**

ПЕТЯ СТОЯНОВА

Престоят на Гърция в „интензивното“ на ЕС свърши на срещата на финансовите министри от еврозоната в Брюксел, където беше решено южната ни съседка да получи спасителен заем. Без тази стъпка фалитът за Атина беше неизбежен. „През юни пак ще има исторически решения. Сега Гърция е с експертно правителство, напролет се очакват избори. При всички положения тежкото не е минало, а предстои, коментира българският финансов министър Симеон Дянков. - Взетото решение е добро и за България, защото пазарите се успокоиха и лихвите на външния ни дълг паднаха. Оттук нататък на Съвета на финансовите министри ще говорим за растеж. Пожелах на колегата си Вензелос след три години положението в Гърция да е като в България - стабилно и с нисък дефицит.“

## В очите на грузите

Каквата и да е водената от вице-премиера Дянков финансова политика, тя се оценява от Брюксел. Въпреки уси-

лията да се спазват заложените макро-икономически показатели, сметките на ковчежник №1 понякога се разминават с представите на европейските чиновници за стабилност. България е включена в „сивия“ списък на Европейската комисия (ЕК) и се определя като една от държавите, „намиращи се в зона на икономически риск“. Поставянето на икономиката ни под сериозно наблюдение предизвика острата реакция на Министерството на финансите, защото страната ни е третирана наравно с държави със сериозни финансови и дългови проблеми като Белгия, Франция и Великобритания.

България прекрачва прагове на три показателя за външни и един за вътрешни дисбаланси – баланс по текуща сметка като процент от БВП, нетна международна инвестиционна позиция като процент от БВП, номинален разход за единица труд, както и дълг на частния сектор като процент от БВП.

Техните стойности, включени в доклада на ЕК за Механизма за ранно предупреждение, обаче са взети преди датата на публикуване на годишните данни за 2011 г. Ако се вземат предвид новите стойности, се получава напълно различна картина за повечето

гържави в ЕС.

## В дългосрочен план

В декларация на финансовото министерство до Съвета на ЕС по икономически и финансови въпроси се изтъкват редица аргументи в полза на неправилното включване на България в „сивия“ списък. „Не сме убедени, че икономическият прочит на таблицата с показатели в нашия случай отразява в достатъчна степен препоръките на Европарламента и смятаме, че ролята на допълнителни показатели като производителност на труда, търговски обороти, приток на преки частни инвестиции и нетен външен дълг трябва да бъдат допълнително взети предвид, за да се осигури по-прецизно тълкуване на основните показатели, посочени в доклада“, пише в документа.


Още при приемането на Пакта „Евро Плюс“ Европейската комисия публикува предложения за scoreboard (табло) за оценка на макроикономическите дисбаланси в рамките на новата процедура за прекомерни дисбаланси. Вече има анализ за всяка страна в зависимост от рисковете, които заплашват нейната стабилност. В „черния списък“ на страните в ЕС, които са най-уязвими за икономически и социални сътресения, попадат Италия, Испания, Унгария и Кипър. По десет ключови икономически показатели се прави оценка на размера на държавните средства и дългове, макроикономическата ситуация и динамиката на нейното развитие, цената на работната сила, данъчната система,

социалните гаранции. Включването на нашата страна в „сивия“ списък с Великобритания, Франция, Белгия и Словения определя и степента на риск за икономиката. Оповестяването на двата списъка е първият доклад за Механизма за ранно предупреждение, отнасящ се до преговортвяването и коригирането на макроикономически дисбаланси.

## Домашни обяснения

„Текущата сметка е в излишък още през 2011 г. и на основание на есенните прогнози на ЕК от 2011 г. този излишък ще бъде поддържан и през следващата година. Пазарният дял на българския износ расте за целия период, обхванат от таблицата с показатели, което е в подкрепа на растящата конкурентоспособност на икономиката“, категорични са във финансовото ведомство. Според тях България привлича над средното за ЕС чуждестранен капитал като дял от БВП през 2010 и 2011 г. Увеличението на производителността на труда в България се нарежда на второ място сред най-високите в ЕС (само след Естония). Динамиката на разходите за труд на единица продукция през 2010 г. не е резултат от увеличение на средната работна заплата, а е свързана с продължаващото реструктуриране на икономиката към сектори с висока добавена стойност. Номиналните разходи за труд на единица продукция се очаква да спаднат под прага от 12% през 2012 г. Задлъжнялостта на частния сектор в случая на „догонваща“

икономика като България не е причина за безпокойство, тъй като го голяма степен се дължи на приток на преки чуждестранни инвестиции (с дял 62,5% към края на септември 2011 г.). Нашата страна настоява, че нетният външен дълг е по-добър показател за потенциална уязвимост, като в нашия случай той е относително нисък, в сравнение с други страни от ЕС.

Според Георги Ангелов от „Отворено общество“ както и преди се е случвало, ЕК не взема под внимание различните нива на развитие на отделните държави в Евросъюза. Тя слага едни и същи, или много близки ограничения, за всички страни членки, независимо дали те вече са богати и развити, или тепърва трябва да „догонват“. „Основният проблем е, че бедните страни, за да станат богати, трябва да наваксоват като привличат повече инвестиции и кредити, да внасят повече машини и оборудване, да постигат по-висока производителност и растеж на заплатите (съответно и на цените). Именно този по-висок растеж на съответните показатели ще се окаже като „дисбаланс“. При този подход се губи целият смисъл на упражнението, защото всички реформаторски и бързоразвиващи се страни автоматично влизат в черните графи с дисбаланси, а бавноразвиващите се страни, дори да са проблемни, се оказват съвсем в крак с показателите за макроикономическа стабилност. Така вместо да бъде насърчавано развитието, се поощряват кретащи икономии“, посочва икономистът. 



Финансовият министър Симеон Дянков ни дава за пример на закъсалите съседи, но Европа ни сложи в списък на страните с икономически риск

© КРАСИМИР СВРАКОВ

# AGRESSIA

---

GROUP

by CARLOCADDEO  
MILANO

---

Шоурум:

бул. Рожен 22А, тел: 02 936 09 05

---

Магазини:

София, ул. Алабин 60, тел: 02 980 50 77

София, бул. България 58, тел: 02 859 38 28

Пловдив, ул. Отец Паисий 33, тел: 0894 399 181

---



# СТОПО

ПЕТЪР ПЕШЕВ,  
Бултренд Брокеридж

Темата за дълга и бюджетните дефицити е особено актуална в момент, когато Европа се тресе от криза на правителствените дългове и повечето европейски правителства реализират тежки икономии с цел привеждане на фискалните си баланси до устойчиво състояние.

Управляващите в Гърция, Португалия, Испания, Ирландия, Унгария, Италия, а и в редица други държави, сънуват кошмари, когато чуят гумите „дефицит“, „дълг“, „лихви по дълга“, цени на облигации, спасителни кредитни споразумения с МВФ. Оказа се, че години наред не малко европейски нации са живеели над възможностите си, осигурявайки си социални придобивки, които страните им реално не могат да си позволят, а в резултат формираха огромни бюджетни и икономически дисбаланси. Вече втора година Обединена Европа търси изход от кризата, като Гърция е спасявана поне три пъти през този период и все още не може да избегне банкрута, макар с опрощаването на 50 до 70% от дълга ѝ тя вече да е в процес на контролиран фалит. Превръщането му в неконтролиран обаче е съвсем реално, след като гръцкото

население като че ли не желае да му се помага и няма смелостта да се изправи лице в лице с реалността на задължителното съкращаване на разходи и привилегии и цялостно свиване на стандарта на живот.

Макар България да е в челото на класациите по нисък публичен дълг и дефицит, българските управляващи също сънуват кошмари. Планираният дефицит от 1 млрд. лева за 2012 година и падежиращите дългове, които трябва да бъдат рефинансирани, стряскат съня и на българския финансов министър, особено след като фискалният резерв на страната изтъня. Дилемата вътрешна или външна емисия на облигации, или пък да се използват средства от Сребърния фонд за покриване на част от дефицита, определя дневния рег на финансовото министерство и правителството.

## Факти и тенденции

Към 31 декември 2011 година държавният дълг на България е 5.95 млрд. евро, от тях 2.46 млрд. евро се полагат на вътрешния държавен дълг, а 3.49 млрд. евро са външните задължения.

През миналата година правителственият дълг на страната е нарас-



АНТОН КОВАЧЕВ

# НА ДЪЛГОВАТА ДИЕТА

Излизането на България на международните пазари може да ни донесе растеж на икономиката и по-високи доходи и стандарт \*

## Къде се намира България на европейската карта на дълга и дефицита

нал с 10.42% в номинално изражение, като съотношение с БВП обаче е нараснал от 14.9% до 15.3%. Въпреки увеличението България е втората най-незадължняла страна в ЕС, като само Естония е пред нас по този показател.

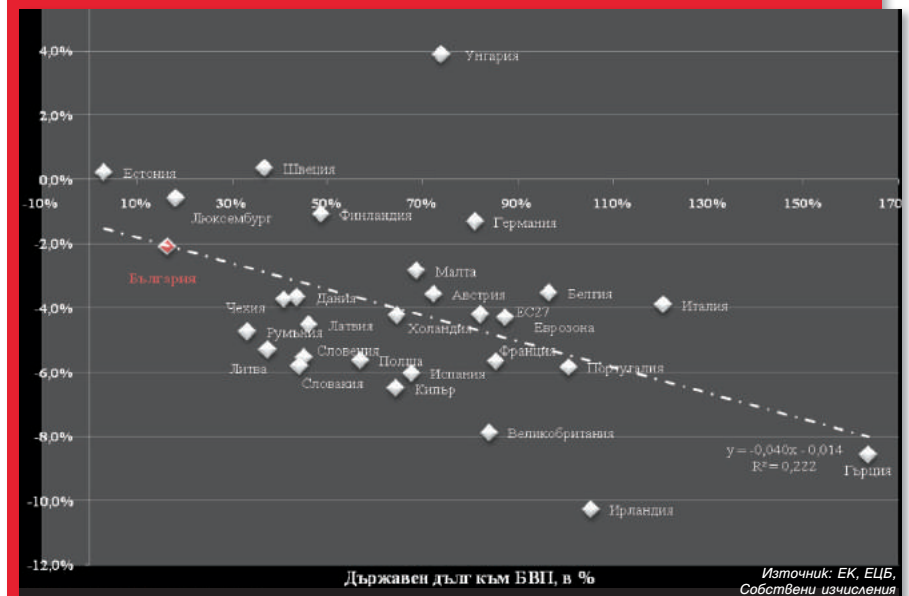
През 2012 година падежира вътрешен дълг на стойност от близо половин милиард евро, а през 2013 година падежира глобални евро облигации на стойност от 818.5 млн.евро. Като цяло до 2016 година българските правителства ще трябва да рефинансират дълг (вътрешен и външен) на обща стойност от 2.9 млрд. евро или пък да го изплатят, защото точно в такъв размер е дългът, който падежира през този времеви отрязък.

### Дилемата - Вътрешна или Външна емисия на ДЦК

Досега правителството финансираше част от бюджетния дефицит и падежиращия вътрешен дълг с пари от фискалния резерв и с емисии ДЦК, и то при все по-ниски лихви, т.е. при добро търсене на книгата, емитирани от МФ.

През 2012 и 2013 година България трябва да плати или рефинансира дълг на стойност от близо 1.3 млрд. евро, а към това като добавим и реализирания дефицит, който се планира да е около 1 млрд. лева и който също трябва да бъде финансиран от някъде, то Министерството на финансите ще бъде активен играч на дълговите пазари.

Въпросът е дали да се използва вътрешният пазар за финансиране на дефицита и рефинансиране на дълга, или пък да се разчита на глобална емисия 5 или 10-годишни бенчмаркови еврооблигации. Противниците на първата идея твърдят, че чрез емитиране на дълг на вътрешния пазар ще се иземе ликвидност от българската икономика и лихвите на макроравнище ще останат високи, а привържениците считат, че така правителството ще може да се финансира по-евтино, без да се притеснява, че международните пазари могат да ударят „шамар“ на българските управляващи с по-висока изискуема норма на възвръщаемост, т.е. дългът да се пласира при по-високи лихви. По този



Данните за бюджетния дефицит са прогнозни за 2011-та година, а за държавния дълг са отчетени към 30.9.2011 г., като данните за България са на база изпълнението на консолидираната фискална програма за 2011-та година.

начин също ще се спестят разходите за инвестиционните банки, които ще се занимават със структурирането, промотирането и пласирането на емисията глобални облигации.

Тезата за пресушаването на ликвидността е несъстоятелна. Първо, защото пенсионни фондове, застрахователни дружества, търговски банки, инвестиционни фондове и сега притежават български ценни книжа и инвестират значителна част от портфейлите си в ДЦК, така че ще „ролната“ падежиращите си позиции в български ДЦК. Тези институционални инвеститори имат лимити за инвестиране в държавни облигации, надхвърлящи падежиращите емисии и размера на дефицита. Второ, защото пазарите са глобализирани до голяма степен и лесно чуждестранни инвеститори чрез посредничеството на местен инвестиционен посредник могат да закупят държавни облигации, емитирани на вътрешния пазар, възползвайки се от по-високата доходност.

Друга възможност за правителството е да използва средства от Сребърния фонд (0.87 млрд.евро са активите му), с които частично да финансира дефицита и падежиращия дълг, но за това трябва да промени нормативната уредба. Тази идея сребърният фонд да инвестира в български държавни облигации и инстру-

менти на капиталовия пазар среща сериозен отпор от редица експерти, без някой да си е направил труда да провери, че суверенните фондове на развитите страни задължително инвестират в местни емитенти и правителствени книжа, подпомагайки собствената си икономика, а не финансирайки чуждите правителства и компании.

Не трябва да се отхвърля и емитирането на дълг на международните пазари, налагайки България като надежден емитент и проправяйки път за бъдещи емисии еврооблигации. За инвеститорите една страна е много по-разпознаваема, когато нейните държавни книжа се търгуват на международните дългови пазари и имат добра история. Макар „дълг“ да е мръсна гума напоследък, по-голям в текста е представен пример как реализирането на дефицит и трупането на дълг е оправдано и е в полза на бъдещите поколения, а не в техен ущърб.

Вече четири български правителства подред се придържат към строга фискална диета, поддържайки ниски бюджетния дефицит и дълг. България е сред страните с най-стабилни показатели за държавните си финанси, като по данни на Евростат към 30.9.2011 г. страната ни е с втората най-ниска задълженост (в размер на 15.3% от БВП), като само

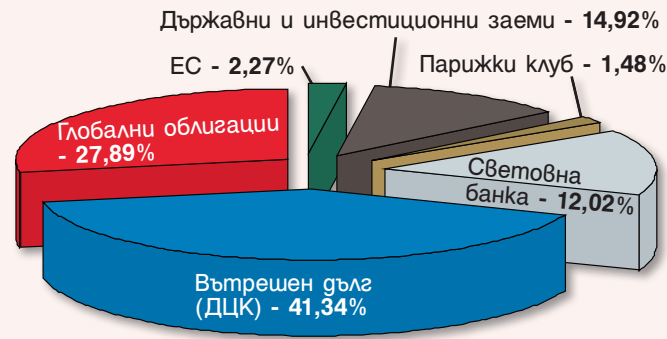
Естония е пред нас, с 6.1% публична задлъжнялост.

Според размера на дефицита България е на седмо място спрямо всички 27 членки на ЕС. Тук, като изключим еднократния ефект за Унгария, която вследствие национализацията на частните пенсионни фондове излиза на плюс за годината, то Швеция и Естония са шампиони с бюджетни излишъци от 0.4 и 0.2% от БВП.

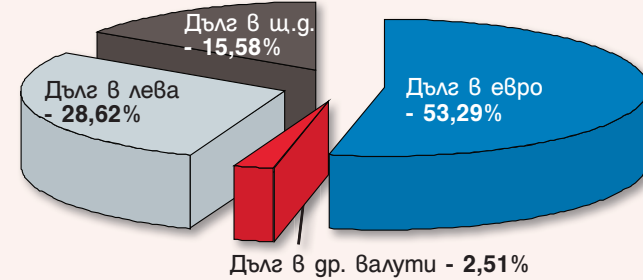
Очевидно ниската задлъжнялост и малкият дефицит позволиха на България да мине през финансовата криза и тази на европейските дългове, без да сключва споразумения с МВФ и други институции, осигуряващи спасително финансиране.

Гледайки графиката, в мен веднага изниква въпросът - трябва ли българските правителства да се придържат към нискодълга диета? Той е продиктуван от факта, че в по-задлъжнелите икономики хората се радват на по-голямо благосъстояние и изглежда системното превишаване на правителствените разходи над приходите, разбира се, не механично, има положително влияние за доходите и качеството на живот. Наскоро се замислих кои държави се справят най-добре с кризата, така че да съумяват да поддържат висок икономически растеж, високи доходи и да притежават една модерна икономика на знанието и високите технологии. Скандинавските държави и Сингапур са страните, които ме впечатляват на първо четене. Първите са умерено задлъжнели, но държавата преразпределя голяма част от БВП, докато в Сингапур държавните разходи са традиционно ниски, отнесени към БВП, а задлъжнялостта е над 100%, но тя е благодарение на компаниите

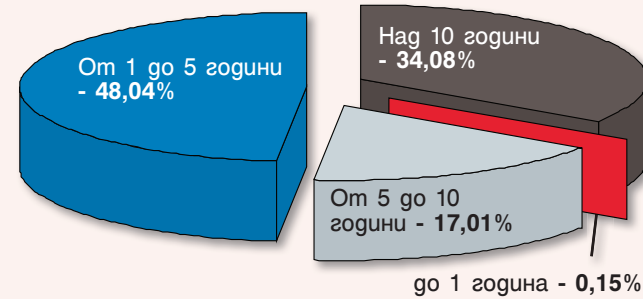
## Структура на държавния дълг по кредитори



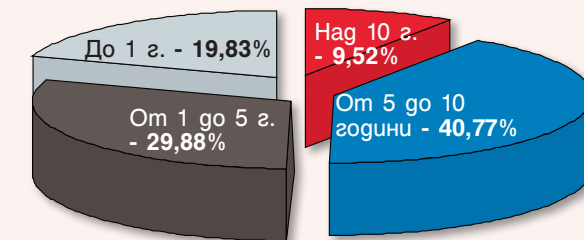
## Валутна структура



## Външен държавен дълг, матуритет



## Вътрешен държавен дълг, матуритет



Източник: МФ към 31.12.2011 г., БТБ

с държавно участие, които формират над 60% от БВП. Въпросните държави често са в челото на световните класации за качество на живот, за правене на бизнес, за най-иновативни икономики, за най-ниски нива на корупция и престъпност и други.

Механичното раздуване на бюджетния дефицит и трупането на дълг определено няма да отведе българската икономика до равнището на въпросните държави. По-ско-

ро е нужна дългосрочна цел и реализирането на необходимите политики по постигането ѝ. Фактите обаче говорят, че държава и бизнес трябва да си партнират ефективно за реализирането на икономика на знанието и високите технологии, а намесата в икономиката, било то чрез държавни компании или чрез голямо преразпределение на БВП да не се анатемосва, както това се прави във всичките години на преход в България. Икономика, водена от пазара и от частната инициатива единствено, е икономика на равнище Адам Смит и Дейвид Рикардо, т.е. на ниво XVIII век. Хора и фирми сме ирационални и за дълги периоди от време можем да останем такива, поради тази причина не можем лекомислено да оставим на пазара и на моментното търсене и предлагане да решават дългосрочни цели и проблеми. Нужна е трезва преценка за ролята на държавата по постигане на дългосрочните ни цели. Те трябва да бъдат поставени на дневен ред обаче.

## Изключението Естония

Малък дълг и бюджетни излишъци характеризират фискалната позиция на балтийската страна. След разпадането на СССР естонската икономика пое по трудния път на преструктурирането. В момента е символ на бърз растеж, реформи, модернизирани и дигитализирани. Разбира се, страната пострада силно в резултат на световната финансова криза и срива на имотния пазар, но излиза с много бързи темпове от рецесията, и вече няколко поредни тримесечия Естония е шампион в Европа по икономически ръст и спад на безработицата.

**\*Забележка - Заглавията са на редакцията**

# MOST FINANCE



Управление на вземания

гр.София, България  
бул. "Ситняково" 23, ет. 6  
e-mail: [mostfinance@mostfinance.eu](mailto:mostfinance@mostfinance.eu)  
тел: 02/9600123  
факс: 02/9600124

# ТОЧКА НА

**Търговията на БФБ още не може да се отърси от зимния сън**

ПЕТЯ СТОЯНОВА

Ниските обороти и липсата на ликвидност са традиционна тема в коментарите за търговията на Българската фондова борса през последните няколко месеца. „БФБ не успява да привлече вниманието на инвеститорите към себе си, обобщава Тамара Бечева, анализатор в ЕЛАНА Трейдинг. - Превърналата се в закономерност тенденция

оборотът да се формира основно от големите участници се запазва. Химимпорт и тютюневите компании са основен обект на сделките. Като цяло индексите остават почти без промяна. Повишеният интерес към гружествата със специална инвестиционна цел намалява, но все още отделни АДСИЦ-и се класират сред най-търгуваните компании.”

Медийният и политически скандал, който се разрази около Софарма, повлече и акциите на фармацевтичното дружество. Въпреки че изтриват част от



# ЗАМРЪЗВАНЕ

капитализацията си, книгата на компанията са едни от най-търгуваните на пазара.

## Търси се катализатор

Слабият интерес на инвеститорите към българските публични компании до голяма степен се дължи и на събитията в съседна Гърция. За съживяване на пазара може да се говори едва когато се завърне доверието на инвеститорите. За да се случи това трябва да се подобрят условията за търговия чрез създаване на нови инструменти, с които да се повиши прозрачността при разкриване на информация в публичните дружества.

Все още се търси катализаторът, който да стимулира БФБ. Местните инвеститори не виждат перспектива пред развитието на капиталовия пазар, защото акциите не им донесоха очакваните печалби през изминалите кризисни месеци. Поради твърде слабата ликвидност българският фондов пазар е неудобен за чуждестранните инвеститори. Първият опит за листване на държавни дялове през миналата година не даде очаквания резултат и подобен сценарий е твърде вероятен и в бъдеще. Икономическата несигурност е главната причина инвеститорите да не гледат към рискови активи. При цялостна стабилизация и оптимистична перспектива за икономиката те обаче ще се ориентират към по-рискови възможности и тогава могат да се завърнат на капиталовия пазар. Листването на нови и атрактивни емисии и приватизацията на атрактивни държавни дружества през БФБ могат да са факторът за повишаването на ликвидността. В миналото това беше държавният дял в БТК,

Движение на основните индекси за един месец 23 февруари 2012 г.

Индекси Промяна %	Печеливши / Губещи	Обем (лева)	Обем (лева) - Нагоре / Надолу	Годишен Врх	Годишно дъно	Пазарна капитализация
<b>Sofix</b> ↓ 2.56	33.33% 66.67%	6 604 243	26.14% 73.86%	0	3	2 490 777 400
<b>BG40</b> ↓ 1.32	32.50% 67.50%	9 845 789	40.35% 59.65%	1	14	4 266 718 688
<b>BG TR30</b> ↓ 3.54	33.33% 66.67%	8 500 994	35.96% 64.04%	2	9	3 268 510 820
<b>BG REIT</b> ↓ 3.03	71.43% 28.57%	2 015 189	99.48% 0.52%	3	1	297 136 028

Източник: infostock.bg

в бъдеще - Българският енергиен холдинг (БЕХ). По план в началото на март трябва да започне приватизацията на ЧЕЗ и Е.ОН през борсата, а до средата на годината и да приключи. Проспектите на ЕРП-та обаче още не са готови и обективна причина за това се посочва, че Е.ОН смени мажоритарния си собственик.

## Сегментация на пазара

От 1 март влиза в сила новата сегментация на платформите за търговия на БФБ. Комисията за финансов надзор одобри схемата, по която около 200 слаболиквидни компании ще отидат на страничен пазар. Основните критерии за отделиването им са ликвидност, брой сключени сделки и търгувани обеми.

Според Васил Големански, изпълнителен директор на БФБ, освен местенето на фирмите в отделен сайт новата схема няма да повлияе на търговията. Целта е маркетингова, за да се подобри имиджа на борсата. Сегашната капитализация на БФБ е около 13 млрд. лева и се прави от 360 компании, но 90% от нея се формира от над 100 ликвидни дружества. За да се повиши интересът на инвеститорите към пазара от 2 юли търговската сесия на БФБ ще се удължи до 17.00 часа. Целта е времево да се застъпят сеси-

ите със западните пазари като Лондон и Ню Йорк.

## Първата лястовичка

Dir.bg излезе на пазара и въпреки че търсеше около 1.5 млн. лв., успя да привлече около 200 хил. лв. В компанията обаче смятат, че представянето на първичното публично предлагане (IPO) е успешно. „Нашата цел беше не привличането на капитал, затова гадохме само 10%, колкото да маркираме желанието ни да излезем на борсата”, обясни изпълнителният директор на Dir.bg Владимир Жеглов. По гумите му всяка компания сама определя момента, когато да се отвори към инвеститорите, а Dir.bg е изчаква от 2008 година до сега. Компанията не е различала на финансовия ресурс от IPO-то си, за да обезпечи програмата си за развитие. Това и причината, поради която записаните акции се приемат за успех. За Dir.bg участието на борсата е нещо повече от имиджово присъствие, като най-вероятно БФБ няма да е единственият пазар, на който акциите на компанията ще се търгуват.

**\* Материалът е с аналитично-информационен характер и не е препоръка за покупка или продажба на финансови инструменти!**



**Новият закон за публично-частното партньорство тръгва на поправителен заради много неясни текстове**

# Баланс на

**ПЕТЯ СТОЯНОВА**

Пет месеца след като правителството одобри проекта на закон за публично-частното партньорство (ПЧП), депутатите го гласуваха на първо четене. Още в комисии-те на Народното събрание всички парламентарни сили, включително и управляващите, установиха, че предложението на кабинета е в противоречие или трудно се съгласува с други десет закона. „Като цяло законопроектът не е съобразен с действащото законодателство, не съдържа разграничителен критерий в кои случаи ще се провежда публично-частно партньорство, обществена поръчка или концесия. Не е ясно какво е съотношението между процедурите по закона за ПЧП, обществените поръчки и за концесиите”, се посочва в доклада на правната комисия, ръководена от зам.-председателя на групата на ГЕРБ Искра Фигосова.

Независимият депутат Георги Терзийски определи законопроекта като „правен от асистентка на Хари Потър”. По гумите му е „взета една щипка от концесиите, една щипка от закона за обществените поръчки и една щипка от публичното партньорство и така е слобен за-

конът за ПЧП, който в крайна сметка предизвиква „вещерски бъркоч в сектора”. Въпреки критиките към проекта от парламентарната опозиция и от управляващите законът беше гласуван с уговорката, че ще претърпи сериозни корекции между първо и второ четене.

## Не само козметика

„Влизането в парламента на проектозакона за ПЧП, в какъвто и да е вид, гарантира неговото приемане. Пренаписването и връщането му в Министерския съвет означава да няма закон още една година”, е мнението на Александър Трифонов, който е сертифициран консултант по управление, участвал в дискусиите при изготвянето на законопроекта. Според него при преработката трябва да се има предвид последната препоръка на Европейската комисия за предстоящи промени в Закона за концесиите. „По принципа на правото поправката в един закон предизвиква верижна реакция в много други закони. Поради тази причина сега гласуваният български закон за ПЧП не трябва да се обвързва със закона за концесиите. Най-важното е да има отделен правилник за

Едно към едно



## Александър Трифонов, сертифициран консултант по управление: Има

Законът трябва да се пренапише, като се привлекат експерти не само от администрацията, но от общините и неправителствените организации. Нужни са алтернативни варианти след обществен дебат.

В сегашния проект за ПЧП не става достатъчно ясно в името на какво се прави законът. Един кратък преглед на употребяваните в текста понятия показва, че повече се търси удовлетворя-

ването на частния интерес при изпълнение на поръчки от обществен интерес. Може ли тогава да се направи изводът, че законодателят е готов да жертва публичната собственост и бюджета, който също се пълни чрез данъци от населението, за да се обезпечи нормата на възвръщаемост на частния партньор? Има основание и за заключението, че се създава механизъм за източване на общините по отношение на бюджет



# ИНТЕРЕСИТЕ

приложението му и тогава всичко ще си гоиде на мястото”, смята Трифонов.

## Нови правила

Публично-частно партньорство ще може да се извършва чрез партньорски или концесионен договор за строителство и услуга. При първия от тях частният инвеститор не получава приходи от потребителите за дейността си. За обектите, които не генерират приходи, държавата и общината освен терена ще могат да предоставят и „финансова подкрепа”, за да се изпълни съответният проект. Възможни са различни форми като съфинансиране на инфраструктурен обект, включително със средства от ЕС, плащания по време на експлоатация на обекта, предоставяне на заеми или на имоти.

В законопроекта обаче има неясноти по процедурата за избор на частния партньор, с когото ще се сключва договор. Много от народните представители в името на обществен интерес настояват за по-детайлни и ясни критерии за избор, с цел да се ограничат възможностите за за-

обикаляне на правилата. Като компетентен орган при обжалване се определя Комисията за защита на конкуренцията. В проекта обаче не е уточнено дали може да се търси справедливост и пред Върховния административен съд.

Една от новите постановки е в пряко противоречие със Закона за културно наследство. Той определя историческото наследство като обект на публично-частното партньорство, но концесията на обекти в категорията „със световно значение” е забранена. На практика този текст създава възможност за заобикаляне на ограниченията, наложени от Закона за културното наследство и прилагане на процедурите на ПЧП при отдаването на концесия на обект от културното наследство, аргументират се депутати.

Проектът също е в противоречие със Закона за държавната собственост, Закона за общинската собственост и Закона за държавните помощи. Според сегашния вариант се предвижда предоставяне на финансова подкрепа и чрез учредяване на вещни

права или предоставяне на имоти или части от тях на частния партньор, като се премахват ограниченията и редът, предвидени в съответните закони. „След като изключим предвидения ред в законите за собствеността, то кой ред и закон ще се приложи за предоставяне на имотите”, питат народните представители.

## (Не)предвидени обстоятелства

Според депутатите най-спорният казус е свързан с промяна в Закона за концесиите, които предвижда да се изменят или допълват вече сключени концесионни договори. Промяната се отнася и за обекта на концесията, когато „поради непредвидени обстоятелства е станало необходимо възлагането на концесионера на допълнително строителство, което не е включено в концесионния договор, изменение на вида или обема на строителството, включено в концесионния договор,

# ПРОТИВОРЕЧИЯ И НЕЯСНОТИ

и собственост. В чл. 1 на закона трябва да се запише, че публичната собственост е неприкосновена. Тя е на всички нас и колкото общините са по-богати, толкова по-добре ще живеят жителите и държавата ще бъде по-богата.

В проекта е записано, че публичният партньор има блокираща квота, но не е прецизирано при какви случаи може да се ползва от нея. Възниква въпросът, как може един публичен партньор, например

с 10% дялово участие, да контролира инвестицията на частен партньор в размер на 90%. Наложително е да се конкретизират критериите, по които ще се вземат решения. Каква да е приемливата норма на възвръщаемост на инвестициите? В практиката тя варира между 10 до 300% и дали този закон не се прави, за да удовлетвори приоритетно частния партньор. Рисковете трябва да се разделят справедливо, в зависимост от


това кой може да ги управлява по-добре. ЕС ползва специализирани софтуерни инструменти за анализ и оценка на риска. При закона за ПЧП обаче ще се ползват неясни и непрофесионални методологии. Негов основен недостатък е, че гаранцията срещу рискове ще е за сметка на публичната собственост. Това е непрофесионално решение, защото тя може да е определена за 10 хил. лв., а сметката да е за 1 млн. лв.





или възлагане управлението на допълнителни услуги от обществен интерес”. Изменението се мотивира в случаите, когато строителството или услугите не могат технически или икономически да се разделят от предмета на концесионния договор, без това да доведе до значителни затруднения. В документа е записано, че така ще може да се увеличи с „до 50% от първоначално предвиденото” по концесия строителство. Според депутати от опозицията в разпоредбите прозират лобистки интереси, защото дефиницията на „непредвидени обстоятелства” остава неясна и могат да дадат основание на изпълнителната власт по своя преценка да преговори всяка концесия за строителство.

Председателят на икономическата комисия и на Синята коалиция Мартин Димитров е на мнение, че текстът с „непредвидени обстоятелства” е притеснителен. Той цитира европейската директива, която разрешава 50% излизане от концесията, но само ако концесионерът докаже, че не може да изпълни основния предмет на договора.

Срещу промени в Закона за концесиите се обявиха от неправителствената Еко коалиция „За да остане природа в България”. Еколозите посочиха като недопустимо правото вече сключени концесионни договори да се изменят или допълват и изразиха съмнения, че тази препратка цели прокарване на лобистки текстове. Зам.-министърът на финансите Владислав Горанов обаче заяви, че всеки конкретен договор би могъл да прецизира кога инвеститорите имат право да правят промени. 

## В подкрепа на ПЧП

„Защо е необходим закон за публично-частното партньорство? - за да улесни работата на общините и да се законова основа на дейностите, а не да цитираме 100 наредби”, е написано в изявление на Текстилен клъстер „Коприна”. От този текст става ясно, че представителите от текстилния бранш вече две години успешно развиват ПЧП и с нетърпение очакват законът да бъде приет от Народното събрание. Според тях има неточности в проекта, които „ще се изчистват” между двете четения. От десетилетие той е необходим, за да се базираме на закон при договарянето, съобразен със Закона за държавната собственост, Закона за общинската собственост и Закона за държавните помощи. За създаването на едно инвестиционно гру-

пство за публично-частно партньорство се изисква година и половина „ходене по мъките” на частния инвеститор и общината. Процедурата преминава най-малко през пет отделни заседания на общинския съвет, а ако има избори, „замръзва” за шест месеца.

Текстилен клъстер „Коприна” и кметовете на общините, в които той работи, гледат с надежда към този законопроект, понеже са първите у нас с инициативи в ПЧП, ползвали опита на отличниците на Европа в тази практика - Германия, Австрия и Дания. На база на немската програма е изградена система на работа с общините, комисиите към общинските съвети и наредби за публично-частното партньорство, както и програма за развитие за следващите две години.

В далечната 1922 г. в България се поставя началото на търговските въздушни превози. Пробни полети за доставка на пощенски пратки се правят по два маршрута.

София-Горна Оряховица-Варна-Русе и София-Пловдив-Ямбол-Бургаз трасират първите вътрешни линии. България е една от първите страни, подписали основополагащата Чикагска конвенция за гражданско въздухоплаване. От началото на 30-те години полети се изпълняват от естествената писта край село Враждебна, чийто терен е избран за строителството на столичното летище с указ на българския монарх цар Борис III от 16 септември 1937 г. Това е рождената дата на летище София. След преобладването на БГА „Балкан“ и фалита на Националния превозвач, постепенно българската карго авиация отново заема водещо място през 2004-2005 година, когато няколко авиокомпани, регистрирани в страната, изпълняват чартърни и редовни карго полети с близо 22 товарни самолета Ан-12 и десетки от по-малките Ан-24/26 и L-410. Руският авиопарк на българските товарни авиокомпани ги приземи след влизането ни в Европейския съюз заради липса на европейски типов сертификат за машините. Летище София се сдоби с нов пътнически Терминал 2, но плановете за изграждане на карго терминал бяха отложени докато не започна възраждането на българската каргоавиация. Идеята вече влезе в стратегическите планове на Министерството на транспорта, информационните технологии и съобщенията. За нейната реализация, както и за промяната в таксите и новите услуги за пътници и авиокомпани разговаряме с Веселин Пейков, изпълнителен директор на летище София.



© КРАСИМИР СВРАКОВ

Веселин Пейков  
изпълнителен директор на „Летище София“

# Ще останем лидер за пътниците

ТАНЯ КИРКОВА

- Г-н Пейков, изграждането на модерен карготерминал на летище София винаги е влизал в плановете за развитие на аеропорта. Дали инвестицията ще се извърши чрез концесия, включваща строителство и след това експлоатация на съоръжението, някаква друга форма на публично-частно партньорство или българската държава и летище София ще инвестират в терминала, ще зависи от икономическия анализ на пазара. Но докато това се случи, бихте ли казали от какви услуги по отношение на карго обслужването могат да се възползват пътниците, клиентите и партньорите авиооператори на летище София? Какви товари се превозват по въздуха

през столичното летище? Как се съхраняват до качването им на самолета?

- Отдел „Карго и спедиторска дейност“ към дирекция „Наземно обслужване“ на летище София осъществява документалната и физическата обработка на карго пратки. Тази дейност е пряко свързана с договорите за наземно обслужване, сключени с част от авиокомпаниите, опериращи на територията на летище София, и с работата на спедиторските и логистичните фирми, доставящи и приемащи товарите, предназначени за въздушен превоз. Част от авиокомпаниите, с които „Летище София“ ЕАД има сключени договори за наземно обслужване са: България ЕР, Бритиш Еруейз, Ер Франс, Алitalia, МАЛЕВ, Турски авиолинии, НИКИ, Румънски авиолинии,

Нови услуги за клиентите си и възможности за карго обслужване предлага аеропортът

Ер Малта /КМ/, Израелски авиолинии. Отдел „Карго и следиторска дейност“ обслужва и всички извънредни чартърни товарни полети, заявили желание за карго обслужване. В карго зоната се обработва общо карго - опаковано, етикирано и маркирано за превоз по въздуха, в това число лични вещи, битова техника, електроника, апаратура, медицинско оборудване, резервни части, платове, различни видове промишлени стоки и др. Карго зоната е оборудвана и разполага с обучен персонал за обработката на всички класове опасни товари – газове, запалителни течности, запалими твърди вещества, токсични и инфекциозни субстанции, корозиви, радиоактивни материали, както и на живи животни, бързо развалящи се товари, ценни и уязвими пратки. За пратките, изискващи специални условия на съхранение, карго складовете на „Летище София“ са оборудвани със зона за съхранение на опасни товари: хладилни камери; фризерни камери; каси и сейфове за ценни и уязвими пратки; специално оборудвано хранилище с два броя оловни контейнера за временно съхраняване на радиоактивни вещества, лицензирано от Агенцията за ядрено регулиране; зона за престой на живи животни. През каргото на летище София пристигнаха пингвините дженто за столичния зоопарк. Изключително важно при придвижването им е да не се стресират. Затова служителите на аеропорта се радваха отдалече на интересните нелетящи птици.

**- Как работят терминалите за саморегистрация на столичното летище? Използват ли се от пътниците и какви предимства осигуряват?**

- Една от услугите, които летище София предлага на пътниците, е саморегистрация. На Терминал 2 са разположени 8 киоска за саморегистрация. Устройствата са свързани с базата данни на 5 авиокомпани - Ер Франс, Олимпик Ер, Австрийски авиолинии, Луфтханза и Британските авиолинии, които предлагат възможност на пътниците сами да изберат мястото си в самолета и да изпратят бордната си карта. Ако пътникът няма багаж за регистрация и е използвал предлаганата услуга саморегистрация, той директно минава проверка за сигурност и граничен контрол и се отправя към изхода за отвеждане до самолета. При наличие на багаж за регистрация използвателите услугата чекират багажа си на гише, обозначено с Fast bag drop - за предварително чекирани по интернет или използвали машините за саморегистрация пътници.

**- Какви нови улеснения се предлагат по отношение на продажбата на самолетни билети?**

- От месец август 2011 г. „Летище София“ е лицензиран туристически агент на всички авиокомпани, членуващи в BSP (Billing and Settlement Plan) и има туристическа агенция за продажба на самолетни билети, акредитирана в ИАТА. Започната е и процедура за сертифициране по ISO 9001, което ще регламентира и потвърди качеството при обслужването на пътниците. В туристическата агенция за продажба на самолетни билети на „Летище София“ работят специалисти с висока квалификация, чиито опит и професионализъм допринасят за предлагането на качествена услуга на клиентите. Повечето туристически агенции не работят в събота и

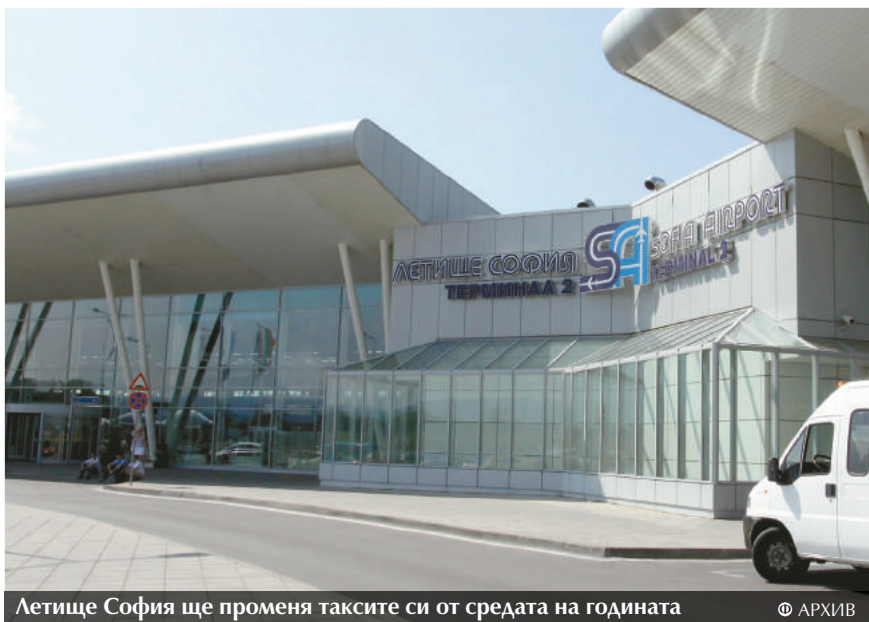
неделя. Съставът на агенцията на Летище София работи седем дни в седмицата в два офиса - на Терминал 1 (от 09:00 ч. – до 19:00 ч.) и Терминал 2 (от 07:00 ч. – 19:00 ч.). По този начин се постига максимално удобство за клиентите. Предвижда се скоро предлаганите от агенцията услуги да се разширят чрез въвеждане на продажба и на билети за нискобюджетни авиокомпани, като така ще се задоволи в по-голям обем търсенето на пътуващите. Агенцията предлага и продажба на покани за гостъп до салоните за гости на Терминал 2. Така пътниците от икономическа класа имат възможността да се възползват от удобствата и комфорта, които предлагат салоните на летище София. За 2012 г. целта на летището, в качеството му на наземен оператор, е запазване и увеличение на пазарния дял в частта обслужени пътници, които към настоящия момент е 48%.

**- Предстоят промени в таксите на летище София? Какви са те и от кога ще се въведат?**

- Летищните такси на летище София са едни от най-ниските в Европа и в региона на Балканския полуостров. Например на летище Белград заминаващите по международни линии пътници заплащат по 16,50 евро, а по вътрешни полети – 8,50 евро. Летище „Хенри Коанга“ в Букурещ таксува всеки заминаващ пътник с 14 евро, а в Любляна таксата е в размер на 17 евро. На споменатите летища се събира допълнително такса сигурност – 3,30 евро в Белград, 7,50 евро в Букурещ, 3,90 евро в Любляна. Последната промяна на таксата за пътници на Летище София се случи по повод откриването на новия пътнически



терминал в навечерието на 2007 г. Тогава летищната такса беше увеличена от 9 на 12 евро, като в нея са включени и разходи по сигурността. В продължение на 5 години - от 2007 до 2012 г. - таксата не е променяна. Летищата в Европа ежегодно индексират своите летищни такси, най-малкото с коефициента на годишната инфлация. Има 6 вида такси, които от 2012 г. ще бъдат събирани на българските летища. Четири се заплащат от авиокомпаниите и две от пътниците. Таксата за кацане на въздухоплавателно средство, таксата за паркиране на въздухоплавателно средство, новият вид такса - за шум/екологична, и таксата за ползване на пътнически ръкав, се заплащат от авиокомпаниите на летищния оператор. (В момента пътнически ръкави има само на летище София). Такса „Пътници“ и новата такса „Сигурност“ са въведени с промените в Закона за гражданското въздухоплаване, който е в сила от октомври 2011 г., и ще бъдат заплащани от пътуващите със самолетния билет. В такса "Сигурност" ще влязат разходите по осъществяване на дейността проверка на пътници и ръчен багаж. Тази проверка до началото на миналата година се извършваше от служителите на Гранична полиция. С промени в законодателството тя бе прехвърлена на летищния оператор. Вече повече от година ние изпълняваме тази дейност. Правят се разходи, а срещу тях няма източник на приходи. Това ще се отрази върху размера на такса "Сигурност". От европейски регламенти произтичат задължения да се обнови рентгеновото оборудване за проверка за сигурност. Има срокове за въвеж-



Летище София ще променя таксите си от средата на годината

Ⓜ АРХИВ

дане на това оборудване с оглед отмяна на забраната за превоз в ръчния багаж на течности, гелове и аерозоли. За авиокомпаниите ще има промяна на такса "Кацане". От пролетта на 2012 г. летище София ще поеме от Държавно предприятие „Ръководство на въздушното движение“ светотехническото осигуряване на аеропорта. Необходимите допълнителни съоръжения и персонал по поддръжка ще бъдат калкулирани в такса „Кацане“.

**- Кога ще се въведат новите и ще се актуализират старите такси?**

- Четири месеца преди датата, от която ще се въведат новите такси, ще започнат консултации с авиокомпаниите по техния размер. Ако бъде постигнато споразумение, таксите ще влязат в сила от предложената от летищния оператор дата – най-вероятно от средата на 2012 г. Процедурата предвижда въз-

можност за обжалване на решението на летищния оператор, обявено след приключване на консултациите с ползвателите. В такъв случай решение ще вземе независимият надзорен орган – Главна дирекция „Гражданска въздухоплавателна администрация“.

**- Какво заплаща бизнес авиацията, която излита и каца на летище София?**

- Бизнес авиацията заплаща каквото и останалите авиокомпани. При тези полети също се дължат такса „кацане“ и паркинг, шум/екологична, а също и пътническа такса. Те не ползват пътнически ръкав, защото самолетите, с които летят, са малки и не са подходящи за такива съоръжения. Освободени от летищни такси са само категориите полети, посочени в Закона за гражданското въздухоплаване, които са съобразени със световната практика в гражданската авиация – полети с хуманитарна цел или такива за търсене и спасяване, търпящи бедствие или подложени на актове на незаконна намеса, полети за облитане на аеронавигационните съоръжения и др. Летище София работи върху диференциран размер на таксите, така че подходът към всички ползватели на аеропорта да е балансиран, да осигурява прозрачност и равнопоставеност на превозвачите, да стимулира развитието на трафика и откриването на нови директни въздушни маршрути.



Аеропортът предлага услуги за пътниците

Антон Ценов,  
Петър Шарков  
и Николай  
Андонов  
създадоха  
фирмата за  
обучения  
Mind  
Mapping



# Вирусът на предприемачеството

- Излез навън и преброй за две минути колко червени коли ще минат по улицата.

- Преброих 12.  
- А колко бели автомобили минаха през това време?  
- Не съм ги броил.  
- Тогава се замисли. Ако червените коли са проблемите, ти си ги регистрирал и знаеш, че са 12. Ако белите коли са възможностите, не си ги видял. Въпросът е върху какво фокусираш вниманието си – ако търсиш проблеми, ще ги намериш, стремиш ли се да хванеш възможностите, със сигурност няма да ги изпуснеш. В момента може и да не виждаш възможности, криза е, но ако целта ти е да ги откриеш, рано или късно това ще стане.

Из един урок по предприемачество

## Студентският клуб Start It Smart е с амбиции да се превърне в инкубатор за бизнес

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Start It Smart не е лесно запомнящо се рекламно лого от рода на Just do it, а е младежки клуб по предприемачество. До идеята за основаването му се стига през пролетта на 2009 г., след като в конкурса Technostart Project трима студенти от Факултета по математика и информатика (ФМИ) на СУ „Св. Климент Охридски“ печелят 20 хил. лв., за да създадат своя технологична компания. С тази финансова подкрепа Димитър Караманчев, Димитър Пантелеев и Иван Чомаков основават фирма Make Sense. Те са амбициозни програмисти, които смело се хвърлят в бизнеса, но скоро усещат, че развитието на собствена компания не е лесна работа. Затова с други студенти, които също имат подобни проблеми във фирменото управление, стигат до решението да сформират клуб по предприемачество, в който взаимно да си

помагат.

### Ентузиазмът га успеят

е толкова заразителен, че клубът Start It Smart към ФМИ предизвиква неочаквано голям интерес и много бързо се разраства. Около 20-ина са най-запалените и именно те организират първото състезание Ideas, чиято цел е да популяризират предприемачеството сред колегите си и да им покажат, че след като завършат университета, единствената възможност за просперитет не е да отидат на работа в голяма компания, а има и друга посока на развитие, която дава шанс за бързо личностно израстване. Така правят първия турнир по предприемачество 3Challenge, който има три основни етапа – Idea, Seed, Grow. В първия етап се събират идеи, които се състезават, и от тях се отсяват 18. По време на самото състезание жури от успешни предприемачи оценява презентациите на 18-те. Същественият критерий в селекцията е добрият екип, тъй като



Всички успели хора са направили нещо ново, някои може да са стъпили върху чужда идея, но са съумели да доведат нещата до пазарна реализация. Ако отвориш магазин, много по-бавно и трудно ще мултиплицираш този бизнес, отколкото ако се заемеш с идея, която може да има лесна ескалация. Иновативността и възможността за бърз излаз на голям пазар са двете най-важни условия, за да може идеята да получи широко развитие.

Колкото и добра да е една идея, не е ли в ръцете на подходящите хора, тя е обречена. В хода на реализацията идеята постоянно еволюира и с подходящ екип всичко може да бъде доведено до успех. Инициативност и отговорност са двете най-важни качества, които предприемаческият клуб Start It Smart толерира. Предприемачът е човек на инициативата и на действието. Може много дълго да мисли, но не направи ли първата крачка, резултатът никога не идва.

Членовете на Start It Smart се стремят клубът да се превърне в истински бизнес инкубатор. Когато стартират четири-пет компании едновременно, ефектът става лавинообразен. Онези, които се колебаят, добиват смелост също да опитат. Състезателният дух се пробужда.

От свой опит членовете на тази младежка инициатива вече са се уверили, че колкото по-голяма е отговорността, която поемат, толкова по-голям опит натрупват. На отговорността не бива да се гледа като на бреме, а като на възможност да се усъвършенстваш. Защото силата е в теб!



Студентите проявяват силен интерес към инициативите по предприемачество

се смята, че идеята е твърде малък процент от успеха, а отличният екип може да доведе до печеливша реализация всяко едно намерение.

В началото всички „кандидати за слава“ имат само проект, нямат фирмена регистрация, нито им е ясна структурата на бизнеса. От 18-те, които се надпреварват в първия тур на състезанието, продължават девет. Те получават по 300 лв., за да регистрират фирма. Важна част от наградата е менторството, което може да ползват безплатно през шестте месеца до следващия кръг. Биха могли да избират сред над 25-те менторски организации, които са спонсор на събитието. Успели предприемачи подпомагат екипите, за да изяснят насоката, в която да се развиват, и да избистрят идеята си за собствен бизнес. „Парите не са най-ва-

жното нещо в началото, по-важни са хората, които със своето ноу-хау могат да ви спестят лутането. При създаването на една фирма всеки върши всичко и няма разделение на отговорностите. Това не е умален модел на голяма компания, а всичко е пълен хаос! Ние сме упорити и рано или късно ще разберем кое как става, но въпросът е

### да не губим ценно време

Затова съдействието на някой, който е минал по този път, помага за намирането на верните ориентири - разказва Антон Ценов, вицепрезидент на Start It Smart. - Едно е да знаеш, друго е да можеш, трето и четвърто е да го направиш. Книгите дават знанието, без него не можем. Четем и опитваме

сами да приложим това познание, по някое време усещаме, че сме на прав път, но все още има нещо, което ни убягва. Менторите са наясно с подводните камъни. Ключът към успеха на една компания е да може да продава, дори и най-гениалната идея да имате, не реализирате ли продажби от нея, бизнесът умира.”

На втория етап Seed се явяват деветте компании. На него се мери техният напредък – дали са регистрирали фирма, дали са разширили екипа си и как са развили своята идея. Журито отсява само три от тях и те продължават до финалната права Grow. Паричната награда вече е между 2 и 5 хил. лв. на отбор, като менторската подкрепа също продължава. През ноември 2011 през сайта на Seed 2011 минаха проектите GameCraft (вкарват



Съоснователят на „Хаос Груп“ Петър Митев по време на лекцията „Българските магьосници“ в аулата на СУ

игрови механики във всичко, като в бизнеса те са с цел да мотивират служителите да работят по-добре, а клиентите да купуват повече), Virtual Assistants (виртуална секретарка, която се ползва при нужда и според изпълнените ангажименти, физически тя не е при своя работодател и не е на пълен работен ден при него) и ThreeChess (онлайн шах за трима, играе се на компютър чрез специална платформа с въведен изкуствен интелект). На третия етап трите идеи влизат в яростна напревара и

### през май тази година предстои Втори Grow

На първия финал Grow стигна само една компания, която се бореше сама със себе си, за да спечели наградата. По модела на Kickstarter в САЩ се обявява идеята за стартирането на гаген проект и парите, които са нужни за реализацията му. Онези, които го одобряват, правят

вноски, каквито те преценят. Ако проектът събере предварително заложената сума, получава парите, в противен случай те се връщат на дарителите. Станислав Минев, студент от Икономическия университет във Варна, е първият, спечелил състезанието. Идеята му е да създаде платформа, която да обединява всички клубове по танци в страната. През нея се организират състезания по танци, а чрез превеждане на малки суми чрез SMS потребителите получават възможност онлайн да следят надиграванията. Освен танцьор Станислав е и добър програмист. Неговият проект за Udance събра 50 016 лв. в третия кръг на младежкия турнир по устойчиво предприемачество 3Challenge и веднага е наел екип, с който да създаде добре работеща платформа.

През месеците, в които не се провежда състезание, клубът организира лекции на успели предприемачи. В края на януари лектор в аулата на Софийския университет беше Петър Митев, основател на

„Хаос Груп“. Целта на погребни събития е да се вдъхне увереност на младите хора, че

### и в България имат шанс

да направят нещо голямо. Днес отвореният пазар, глобализацията и интернет дават възможност, където и по света да се намирате, да развием мощна технологична компания. Създава се впечатление, че у нас няма предприемачи, които са постигнали напредък единствено чрез своя интелектуален потенциал. Щом в САЩ може, защо и в България да не се случи, казват от Start It Smart. „Целта ни е да показваме положителните примери. България е в Топ 5 на IT бизнеса, но у нас трудно се получават пари от инвеститори за стартиращи компании. В Силициевата долина има силна Start Up екосистема“, обяснява Антон Ценов.

Start It Smart не е само едно добро намерение, а от този инкубатор вече



## Визитка

- ✓ „Хаос Груп“ е основана през 1997 г., през 1999 г. Петър Митев и Владимир Коилазов започват разработки като софтуерна компания в сферата на 3D и анимационните услуги.
- ✓ Сред най-изявените им постижения е рендеринг програмата V-Ray – един наистина революционен продукт.
- ✓ „Хаос Груп“ има придобитата фирма в САЩ, предстои откриване на офиси в Япония и в Южна Корея.
- ✓ В компанията работят 97 души.

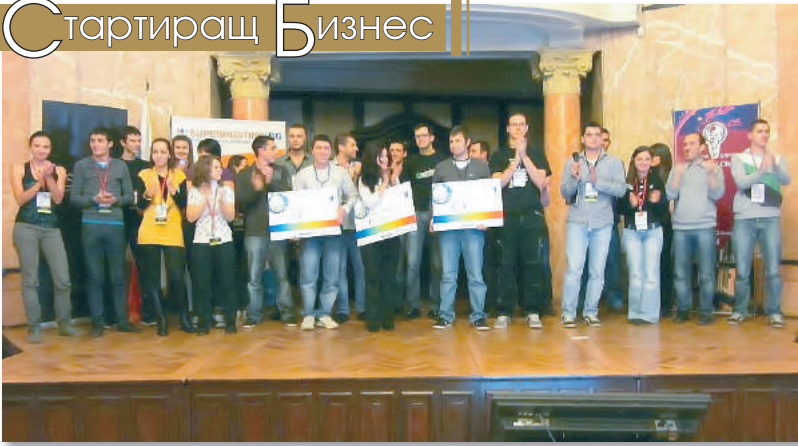
излизат фирми. В началото на 2011-а Петър Шарков, Николай Андонов и Антон Ценов, които са сред най-активните в клуба, правят общ екип, но все още не знаят с какъв бизнес да се заемат, докато Шарков не ги вдъхновява с идеята за мисловните карти като уникален инструмент за мислене и творчество. Създател на тази теория е Тони Бозан, световноизвестен авторитет в областта на мисловните процеси и обучението. През март 2011 г. тримата вече са наясно, че техният бизнес ще се фокусира върху обучението по изработването на мисловни карти, планиране и ръководене на проекти. В ерата на свръхинформацията е нужно да се намерят опорните точки в структурирането на знанието, убедени са те. В Амстердам посещават курса на ThinkBuzan за лицензирани инструктори. Там тримата не само са най-младите, но са с поне 10 години по-малки от другите участници. През май 2011-а основават фирмата Mind Mapping и вече са обучили над 150 души.



Аулата е пълна с млади хора, които търсят рецепта за успех







Състезанията по предприемачество, организирани от Start It Smart, поставят висока летва пред амбициите за нов бизнес



Петър Митев съветва да пазим детското любопитство към света

БЪЛГАРСКИТЕ МАГЪОСНИЦИ

## Петър Митев съсновенател на Chaos Group:

Нямам нито хапче, нито решение на нито един от вашите проблеми. Нямам рецепта как вие да станете успешни. Нищо от онова, което ще кажа, не може директно да послужи за вашия успех. Нямам властта да ви направя успешни, нито силата да ви проваля. Всичко зависи единствено от вашите решения. Ако четете какви са практиките на един милионер и започнете да ги прилагате, нито един от вас няма да има същия успех. Моите съвети ще са свързани с начина ви на живот и с това как гледате на създаването на своя бизнес и как мотивирате себе си за постигането на все по-високи цели. Наивността и радостта, с която като деца сте получавали подаръци, такова уникално преживяване може да е

### Вашият двигател Всеки ден

за да постигате все повече и да се наслаждавате на онова, което вършите. Така продукти, цени, конкуренция може да отшумят от съзнанието ви и да се отдадете на чувството за радост.

Важните за вас неща може да са вашият стимул всеки ден.

Според мен опаковката е едно безобразно недоразумение. Тя е всичко, което се вижда с просто око. Тя е първият досег. В нея влизат външният вид, колата, облеклото, начинът на изразяване... Тези видими неща не бива да са двигателят за постигане на цели. Съществените неща не са самите предмети и всеки, който в тях търси щастието, търпи неуспех. Бичът на щастието проваля всеки бизнес заради погрешно формулираните цели, които смятате, че ще ви направят успешни. Най-често се пропуска именно съдържанието. Затова искате ли да станете успешни предприемачи, трябва да се фокусирате върху съдържанието. Но днес рядко се наливат пари в съдържание, а се хвърлят средства за това някой да стане „като“. Копират кола, къща, стил на живот и всичко продължава да е една кула опаковка.

Преди да започнете бизнес, трябва да изясните какво ново искате да гадате, какво можете да произведете. Унищожаването на образованието и на ценностната система също е част от разрухата. Когато образованието отсъства, хората по-лесно се поддават на ефекта на опаковката и не се интересуват от съдържанието. Ако вземете всичко, което има Ричард Брансън, Стивън или Магона, това ще

### От първо лице

- ✓ Известността не може да е мотиватор, тя е следствие.
- ✓ Размерът на бизнеса, както и съществуването на конкурент, не може да е цел, нито мотиватор.
- ✓ Оставете мързела и завистта на другите.
- ✓ Подхождайте към работата с хумор, така тя става удоволствие.
- ✓ Провалът е неделима част от успеха. Той може да се появи само и единствено, когато се напънете да свършите нещо. Но ако сте предприемач, не бива да се страхувате от риска и от провала.
- ✓ Като предприемачи ще имате няколко сериозни проблема – с делегирането на отговорности, с времето, което е само 24 часа в денонощието. Колкото по-бързо осъзнаете, че трябва да сформирате екип, толкова повече проблеми ще си спестите.
- ✓ Има безкрайно много възможности, ваш е изборът коя да хванете.
- ✓ Съхранете детското у себе си и желанието да промените света около себе си.
- ✓ Каквото и да правите, правете го с любов.
- ✓ Чудесата стават всеки ден. Мечтайте и действайте.

# Няма рецепти за успех, създайте ги сами



ви направи ли истински Ричард Брансън, Стинг или Мадона, щом оставате със същото съдържание, което носите у себе си... Определете и развийте същността си и тя ще е движещата сила на вашия живот и в създаването на бизнес. Важно е не как изглеждаме, а какво и как постигаме. Бизнесът си е бизнес и може да говорим за рутинен бизнес, когато той е добре смазана машина за изкарване на пари. Но рутинен предприемач или улегнал предприемач?!

## Предприемачът е кълбо от енергия

и желание да върши неща, в които вижда потенциал. Той има луда мисъл, която не му дава покой и го кара да прави нови и нови експерименти. Неговият двигател е различен от онзи, който движи рутинния бизнес.

За да сте предприемачи, трябва да сте практични мечтатели. Мечтата да създадете нещо ново трябва да ви подтиква към действие. Вие трябва да знаете, че ще се скъсате от работа, но точно това ще ви носи удоволствие. И не забравяйте, мързеливите всъщност знаят как да оптимизират работния процес. От тях може да научите много и ако по същия начин като предприемач оптимизирате работата си, това ще ви спести доста време за други неща.

Вярвам, че животът трябва да се взима на големи глътки и по много. Но това е моята гледна точка. „Какво и как“ трябва да е ваше вътрешно решение. За нас движещата сила е създаването. Като програмисти

знаем как едно от най-големите ни удоволствия е, когато в един виртуален свят като Господ Бог създаваме живот и караме събитията да се случват. Това е изключително усеждане.

Всеки ден във всеки един момент работим така, че за нищо да не съжаляваме. За много хора парите са основен мотиватор. Постигането на високите цели обаче е онова, което нас ни прави щастливи.

## Какво е успехът

Ние от „Хаос Груп“ искаме да доставим положителна емоция на онези, които ще работят с нашия продукт. На никого, на когото продаваме V-Ray софтуер, не му пука нито за V-Ray, нито кои са Chaos Group. Тези хора искат да си подобрят качеството на живот и на работа. За тях съдържанието на продукта е най-важното и ние им го даваме. Именно съдържанието кара хората да разпознават продукта и фирмата и да ги свързват в едно.

Това, което създаваме, има някаква форма на успех от самото си зачеване. В началото сме постигнали най-важното – имахме решение на проблема, който пречеше на успеха

на предишния ни продукт. След това постигнахме успех, когато стана ясно, че много хора се вълнуват от това наше ново начинание. Хора от целия свят! Имахме успех с това, че докарахме тази „заигравка“ до състоянието да стане „продукт

за продан“. После беше успех, че продадохме няколко бройки и осигурихме първите приходи. След това постигнахме успех, когато към този продукт проявиха интерес ключови хора от 3D индустрията. После постигнахме състояние да си позволим да наемем първия служител, който да ни помага. След това се оказа, че в един известен музикален клип е ползван нашият продукт и т.н.

Няма рецепти, създайте си ги сами. Но живеете така, че да се радвате на всичко, сътворено от вас. 🍷

Като програмисти едно от най-големите ни удоволствия е да създаваме живот във виртуалния свят и да караме събитията да се случват

# Милер VS Гогов

Поредни преговори за цените за доставка на природен газ вървят между София и Москва. Тежката зима на 2012-а отново постави в светлините на прожекторите темата с източниците на енергия. В най-студените дни на последните месеци страната ни бе принудена да спре износа на ток и следеше с притеснение намаляването на природен газ, но за щастие кризата отпреди 3 години не се повтори. Опасността от подобен сценарий обаче даде повод да се заговори отново за

алтернативни източници и засилване на капацитета на хранилището в Чирен. Паралелно с разговорите за намаляване на цените на синьото гориво текат и тези по големите енергийни проекти, от които в най-близко бъдеще ще се случи „Южен поток“. По всички щекотливи теми в енергийните отношения София-Москва потърсихме за отговори директорите на „Газпром“ Алексей Милер и на „Булгаргаз“ Димитър Гогов.

**След 2015 г. България може да получава синьо гориво от повече източници**

## Димитър Гогов: Трябва ни свободен пазар на газ

КРИСТИАН КОСТУРКОВ

**- Господин Гогов, как посрещна „Булгаргаз“ 2012 г.?**

- Определено с тревога. Но едновременно и с оптимизъм. Тревогата е от състоянието на дружеството в момента и от реализираните негативни финансови резултати в 3 от последните 5 години. Оттам е затрудненият паричен поток на дружеството. А оптимизмът идва от преговорите, които ни предсто-

ят и, надявам се, успешен край за сключването на нови договори първо за доставка на природен газ и неслучайно казвам нови, а не нов. И второ, при договарянето на условията за доставка с нашите потребители, в които да рефлектира опитът от последните 12 години.

**- Защо вече говорим за договори, нали идеята беше да имаме само един договор с руснаците и без посредници?**

- Защото ние наистина работим

и имаме желание в нашия търговски портфейл да включим газ с различни източници. Разбира се, в основата си в най-близко бъдеще този газ ще продължи да бъде добиван в Русия. Но в средносрочен план, може би във втората половина на това десетилетие, се надяваме да имаме възможност да включим в портфейла си и газ, който е добит или произведен някъде в Каспийския регион, Близкия изток, Северна Африка...

**- Предполагам, че говорите в**

случая за гориво, което може да гоиде по изграждащите се междусистемни връзки с Гърция и Турция?

- Не толкова за връзките, колкото за техническата възможност. Връзките са обект и отговорност на други институции. По закон и по изискванията на европейската директива „Булгаргаз“ не може да влияе пряко върху тези процеси. Ние можем косвено, като информираме съответните оператори, че имаме желание да пренесем през техните мрежи определено количество газ.

- Но техническата възможност би била осъществима именно чрез тези връзки.

- Загължително.

- В този ред на мисли прогължаваме ли да искаме само един договор за газ от Русия?

- Да. Но винаги има нюанси. Става въпрос за един договор, който да ни гарантира количества, които считаме, че са ни необходими при най-добрите възможни условия в момента. При всички положения потреблението на природен газ се характеризира с много голяма неравномерност. Особено в нашите климатични условия. Да не говорим, че едни от основните потребители се явяват топлофикационните дружества, които пък от своя страна произвеждат топлинна енергия изключително в отоплителния сезон. Лятото обикновено се използва за профилактика, подгряване на топла вода за населението и производство на ток. В този смисъл предполагам, че ще има нюанси в това, тези допълнителни количества да бъдат търсени посредством допълнителни условия. Било то в основния договор, било чрез други договори. В момента разполагаме с конкретни твърдо заявени дневни и месечни количества, но ние не сме в състояние да реагираме на една такава ситуация на повишено търсене на газ, при положение, че не сме готови да заплатим по-високи цени. Нормално е при едно повишено търсене да се вдига цената.

- Къде е по-вероятно да се сключат алтернативните договори за доставка на газ?

- Те не са алтернативни, а допълнителни възможности за доставка на природен газ. Ние не ги разглеж-



Хранилището в Чирен отново бе изпразнено в студентите зимни месеци

гаме като алтернатива. При всички положения в най-близко време такива преговори може да се проведат с Азербайджан в лицето на тяхната компания за производство и търговия с природен газ SOCAR. В средносрочен план бих казал, че друга възможност е консорциумът „Шах Дениз 2“, който ще произвежда значителни количества природен газ в Каспийския регион, това е „Катаргаз“, защото от Персийския залив едновременно Катар остана като нетен износител, всичко останало започнаха дори да внасят. И не на последно място, това са възможностите в Северна Африка, като на първо място слагам Египет, въпреки че в момента обстановката там е нестабилна. Не трябва да се забравят Иран и Ирак, но на този етап конюнктурата не позволява такива контакти.

- Като споменавате Египет, страната свърза ли тръбите си с Турция?

- Не говорим само за възможностите на тръбопроводния пренос на природен газ. Разбира се, той е необходим и в случая с каспийския газ по мое скромно мнение, се явява единственият икономически обоснован метод за пренос. Разбира се, ако компании като SOCAR и „Булгартрансгаз“ намерят логика в това да се пренася през Черно море компресиран природен газ, нямам нищо против да се види, че това е икономически изгодно и ние да тръгнем да ползваме този тип пренос. Но специално за катарския и египетския газ, възможностите за неговото втечняване и пренос до южните ни граници, регазифицирането му, било то в Турция или Гърция, и оттам доставката му в България представляват интерес.

- Какви са основните ни цели за

новия договор с „Газпром“?

- Искаме да уточним възможностите от последващото ни договаряне и целият опит, който натрупахме през последните 12 години, да бъде отразен и регламентиран. Факт е, че може би има такива договори, но те по-скоро касаят тези количества „непредсказуем газ“ – допълнителни доставки, които може би са на по-високи цени. Твърдото количество, когато се заявява за определен средносрочен или дългосрочен период от време, да може да бъде икономически подплатено с интерес от двете страни.

- Стига ли газът в момента на България?

- В момента да. Ако ме бяхте попитали в края на януари и началото на февруари, щях да отговоря, че търсенето е по-голямо от предлагането.

- Тогава от газохранилището в Чирен и находището на „Мелроуз“ в Черно море ли компенсирате липсващите количества?

- Добивът там е еднакъв, особено от „Мелроуз“ е на 100% от възможностите. При тях няма резерви. Нещото, с което може да се лавира, е дневният добив от „Чирен“. В началото на февруари, когато времето беше сурово, търсенето се увеличи и добивът от хранилището беше на максимум. Да, той можеше да бъде малко по-голям, ако не ни беше наложено чрез ценовата политика и плана от Държавната комисия за енергийно и водно регулиране да добием едни количества през ноември и декември, които не бяхме планирали. Но тъй като те бяха включени в ценообразуването, на нас ни се наложи да ги извадим от „Чирен“. Не че щеше съществено да се промени картината, но може би щеше да облекчи

или да позволи на определени групи потребители да не влизат в рамките на заявеното си. Друг е въпросът как да ги обосновем тези групи, тъй като в сегашния ценови механизъм не се предполага разделяне на цената по групи или по обеми, или по сезонност и т.н. Определено там се нуждаем от доста промени, които, за съжаление, при сегашната редакция на Закона за енергетиката не са предвидени, във връзка с това да се очертае кое е обществена гоставка и следва да бъде регламентирано и регулирано. Като под гумата „регулация“ аз разбирам контрол, а не намеса във фирмената политика. И кое би следвало да бъде все пак свободен пазар. Т.е. потребителите в рамките на възможностите си да потърсят и да го получават при пазарни условия. След като не са предвидили да ползват определено количество газ и не са го заявили, а им се налага да го потребят, все пак да бъдат така добри да поемат разходите за неговото осигуряване.

**- В този ред на мисли една газова борса би ли била полезна за България, въпреки че се говори предимно за електроенергийна?**

- Говори се за електроенергийна, но това е защото съществуват условията за нейното осъществяване. Все пак има развита както преносна, така и разпределителна мрежа, има връзки с пазарите на съседните нам сържави, да не говорим, че има възможности и за чисто формална гоставка на електроенергия от

който и да е производител в Европа. При нас в момента това не е възможно. Разбира се, в бъдеще, особено с осъществяването на проектите в инфраструктурата – междусистемни връзки, големи транспортни проекти, било то „Южен поток“, „Набуко“, трансадриатически газопровод, ITGI (Интерконектор Турция-Гърция-Италия – бел.ред.), последно се говори и за „Трансанатолія“, предполагам, че някъде в някакъв аспект в Югоизточна Европа ще се създадат условия за създаването на такава борса. Но това не означава по-добри условия. Може би по-скоро разнообразни условия за търгуване. Но как и по какъв начин това ще рефлектира върху крайната цена за потребителя, сега не бих искал да коментирам.

**- Бихте ли иницириал промяна в Закона за енергетиката, която да създаде регулиран и свободен пазар на газ в България?**

- Нашите виждания по проекта на нов закон сме представили в подробно и аргументирано становище, съобразено с европейските практики. Доколко и как ще бъде взето под внимание, не искам да коментирам.

**- Песимизмът, който споменахте в началото, дали не идва от трите поредни тримесечия, за които ДКЕВР доста сериозно намали поисканото от вас увеличение на цените?**

- Гледате в прекалено кратък период. Ние не говорим само за тези три тримесечия. Говорим за това, че откакто компанията съществува

като самостоятелно юридическо лице – от 2007 г., само за 2007 и 2009 г. има положителен финансов резултат. Останалите години сме на финансова загуба. Т.е. отчетната стойност на закупения природен газ спрямо приходите, които се получават от неговата продажба, е отрицателна. Това е тенденцията, която ни притеснява. Тенденция, която първо показва един лош механизъм за работа при обществена гоставка на природен газ и второ – събрано с проблемите, които имаме с един от нашите основни сектори на потребление – топлофикационните дружества, утежнява изключително много паричния поток на дружеството. Неслучайно на нас ни се наложи да търсим оборотни средства от финансови институции.

**- При този лош финансов резултат, как възнамерявате да върнете заема от 60 млн. лв.?**

- Самата логика за взимането на кредит е точно такава, той е овърдрафт или револвираща кредитна линия до определен размер и е за оборотни средства, т.е. за обезпечаване на паричния поток в дните, в които ние имаме плащания, за които не сме събрали средства от нашите клиенти. Идеята е ползвайки тези суми, да можем да се разплатим с нашите гоставчици, а в момента, в който постъпят обратно същите тези пари от клиентите, да можем да ги възстановим на финансовата институция. При всички положения, ако продължи тази тенденция, ние можем да реагираме чрез намаляване на запасите в подземното газохранилище в Чирен. Защото реално, особено сега в предстоящия пролетно-летен сезон, ако на нас ни се наложи да ползваме тази кредитна линия, ние ще я ползваме за заплащане на количествата, които ще съхраним в „Чирен“ за сигурността на доставките през следващия сезон. Затова финансовата институция вече е избрана, резултатът от процедурата е утвърден от БЕХ, защото се минава по Закона за обществените поръчки. Престои и подписването на договор. Но не бих искал да споменавам името на банката, преди да е подписан контрактът.



България се нуждае от разнообразяване на доставките на гориво

© ВИКТОР ЛЕВИ

# Алексей Милер: България ще получи €3 млрд. от Южен поток



© ВИКТОР ЛЕВИ

**„Газпром“  
вижда нови  
перспективи  
за работа на  
българския  
пазар**

**КРИСТИАН КОСТУРКОВ**

**- Г-н Милер, каква беше причината за намалените доставки на руски газ за България в началото на февруари?**

- Причината беше в Украйна. Когато в много държави в Европа рязко застудя, това се случи и в Украйна. Тогава тя започна да взима газ от транзитния газопровод за Европа - толкова, колкото смяташе, че ѝ е необходимо. Реално ситуацията показва, че строителството на „Южен поток“ е наистина необходимо. Нужен е за редовните доставки на руски газ за Европейския съюз, в частност и за България. А в този газопровод реално няма да я има Украйна, която за около 15 дни в края на януари и началото на февруари отклони от транзитния газопровод, който минава през територията ѝ, количества от над 400 млн. кубически метра синьо гориво. На едно денонощие пък се стигаше до отклоняването на над 40 млн. кубика. А целият този газ беше предназначен за европейските потребители.

**- С колко ще бъде съкратен срокът за изграждането на газопровода „Южен поток“?**

- На срещата в София на 29 февруари ние актуализирахме графиците за етапите на строителството и мога да кажа, че изграждането на морския участък на тръбата ще започне още през декември тази година.

**- А българският участък?**

- Реалното строителство на тази част от тръбата ще започне през следващата 2013 г.

**- Какви инвестиции ще постъпят в страната ни по време на изграждането?**

- Очакваме да бъдат 2.9 млрд.

евро. Това са много сериозни пари. Те ще отидат за строителството на нови линейни части, нови тръби и нови компресорни станции. Но това не е единствената полза за страната. Тези 2.9 млрд. евро са свързани още и с нови работни места, това са заплати. А и тази сума представлява почти половината, която ще бъде инвестирана в сухопътния участък на „Южен поток“, и тя се пада на България.

**- Имате ли изчисления колко повече ще получава България от транзитни такси, след като заработи „Южен поток“?**

- Не мога в момента да назова конкретна цифра, но ще кажа, че това ще бъдат едни много добри пари. През България ще преминават по 63 млрд. кубически метра газ на година. Това представляват много големи пари, които ще са постъпления в държавния бюджет, тъй като обемът за транзитиране през територията на България ще е доста голям.

**- А кога ще можем да получим ние първите количества газ от „Южен поток“?**

- България ще получава синьо гориво по тази тръба през декември 2015 г.

**- Наскоро „Газпром“ обяви, че някои негови партньори в Европа ще получат през тази година намаление на цената с около 10%. Може ли и България да попадне сред тях?**

- Ние в момента обсъждаме с българските си колеги въпроса с оптимизацията на цената. Но разглеждаме този въпрос комплексно, точно както и с останалите ни европейски партньори. Защото, разбира се, самият „Газпром“ е заинтересован да достигне до пазара на крайните

потребители. Ако има директен договор между „Газпром“ и краен потребител, тогава цената може да бъде и по-ниска. В частност такива потребители могат да бъдат големи предприятия, газови електроцентрали, газохимически заводи, ние дори бихме могли да инвестираме в такъв тип предприятия. В такъв случай центърът на приходите се измества към друг сектор, например към електроенергетиката. Но като цяло, с българските ни колеги можем да погледнем с комплексен подход и да намерим взаимноизгодно решение.

**- Ще има ли нова формула за ценообразуване в новия директен договор с „Булгаргаз“ и ще отпадне ли от нея обвързаността на цената на газа с тази на петролните продукти?**

- Реално за крайния потребител е важна не толкова формулата, колкото абсолютната величина на цената на газа. Най-важното е тя да бъде конкурентоспособна, да бъде справедлива за производителя и потребителя. Затова аз мисля, че въпросът с формулата за ценообразуването не е най-важният. Ако говорим за спотовия пазар, трябва да се разбере, че той е много волатилен, промените в цените на него са абсолютно непрегсказуеми. Ако за потребителя цената на газа се определя по тази на петролните продукти, то за това се взимат цените от последните девет месеца. И така клиентът няколко месеца по-рано може да види как се движат тези цени и какво да очаква. И съответно може да се обърне към своя доставчик за актуализация по този въпрос. А при спотовия пазар такава възможност практически няма. А и скоковете на този пазар са добре известни, през последните 5 години, особено през зимата, там цената стигаше и до 1000 долара и повече за 1000 кубични метра. В такъв момент ние от „Газпром“ не сме се обръщали към купувачите си с предложение да преминем към спотови цени, защото те скочиха. Реално

Руската делегация, начело с Милер, си тръгва с усмивки от Министерския съвет след преговорите за цените на газа, проведени на 29 февруари в София



Ф. АНТОН ЧАЛБКОВ

трябва да се разбере, че този пазар и по обем на доставките е съвсем различен. Там не можеш да сключиш дългосрочен договор за 15-20-25 години напред. Там се сключват само съвсем краткосрочни договори. Съответно трябва да се знае, че и цените по дългосрочните договори се формират на други принципи. При тях се отчита и факторът за гарантиране на доставките в дългосрочна перспектива. А и трябва да се отчита не само абсолютната величина на цената, а и това, че клиентът ще получава газ със сигурност и след 3 години, и след 5 години, и след 15 години. Затова не виждам кой знае колко голяма нужда да се отказваме от формулата, основана върху цената на петролните продукти. Но още веднъж искам да подчертая, че по време на проведените на 29 февруари в София преговори ние разглеждахме всички въпроси около нашето сътрудничество комплексно. Разбира се, „Газпром“ е заинтересован да стигне и до крайния потребител, ние виждаме тук определени нови перспективи за работа на българския газов пазар.

**- Как гледате на инициативата на българското правителство да осигури алтернативни маршрути и източници на газ и заплахва ли това интереси-**


**те на „Газпром“?**

- Това си е решение на българското правителство. България е суверенна страна. Що се отнася до обемите, които ние доставяме на вашия пазар, нас ни интересува те да не бъдат намалени. Сега ние доставяме на страната ви 2.6 млрд. кубически метра синьо гориво годишно. Но мисля, че с въвеждането в експлоатация на газопровода „Южен поток“ тези обеми могат да се увеличат. Ние сме надежден и стабилен доставчик, но нашите запаси от газ все пак не са неограничени. Затова ще работим с българските си колеги и се надявам нашето партньорство да бъде продължено и че новият договор, който ще подпишем, ще бъде дългосрочен.

**- Ще бъде ли възможно това до края на тази година?**

- Мисля, че да. Реално сега действащите договори изтичат на 31 декември 2012 г.

**- При идеални условия с колко може да поевтинее газът за България в този нов договор?**

- По време на преговорите в София българската страна постави този въпрос. Но мисля, че е по-добре първо да проведем и приключим преговорите, а след това да обявим резултатите от тях. Но със сигурност поевтиняването няма да бъде със 100%. 



*Жаген гарван летял, докато в далечината не видял кана с вода. Спуснал се към нея, но скоро разбрал, че течността е на вънното и не би могъл да отпие. Вече нямал сили да търси друга. Тогава му хрумнало да започне да пълни каната с камъчета, докато нивото на водата се вдигне, че да може да отпие. Оттогава се казва, че нуждата е майка на изобретението.*

# Тези луди, луди ИДЕИ

## ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Новите идеи са двигателят на развитието. Възможностите за технологичен скок са много, но само някои от тях виждат бял свят.

Има два начина за раждане на идеите: случайно и провокирано от осъзната необходимост. Случайните идеи обаче трудно стигат до пазара, защото някак „случайно“ трябва да намерят потребител. Иначе се минава през трансфер на технологията, но за да се случи това, идеята трябва да прескочи различни етапи – научно изследване, разработване, направа на прототип... Едва тогава се мисли за пазарна реализация.

### Идеята е полуфабрикат

Тя е в основата на иновацията, а иновация е всяко ново знание, което е намерило реализация на пазара. Ако няма практическо приложение и най-интересната технологична идея не се превръща в иновация.

Сам по себе си научният резултат не е иновация, обикновено за да се измине този дълъг път до реализацията, е нужен партньор.

Наука не ражда продукт, а създава „полуфабрикат“. Той трябва да се доразвие от или с помощта на някой, който познава пулса на пазара. Най-добре това се осъществява, когато партньорите се съберат още при раждането на идеята или когато идеята е провокирана от представител на индустрията. Ако някой е изобретил велосипеда, трябва да гоиде друг, който да започне да го произвежда. Ако някой се е сетил, че топлата вода може да се използва за отопление, то трябва да се намерят специалисти, които да предложат как точно да стане това. Не всяко изобретение стига до пазара. Така например доц. Стоян Гашаров е измислил как да се извлича топлина от отпадните води в битовия и промишления сектор. Теплообменникът вече се произвежда с американски партньори, но в България трудно си пробива път.

Ролята на научните организации и на университетите е да формират нови технологии, нови идеи, нови браншове, обяснява

**Във всеки продукт се вкарва все повече знание и все повече има нужда от нови технологични решения**



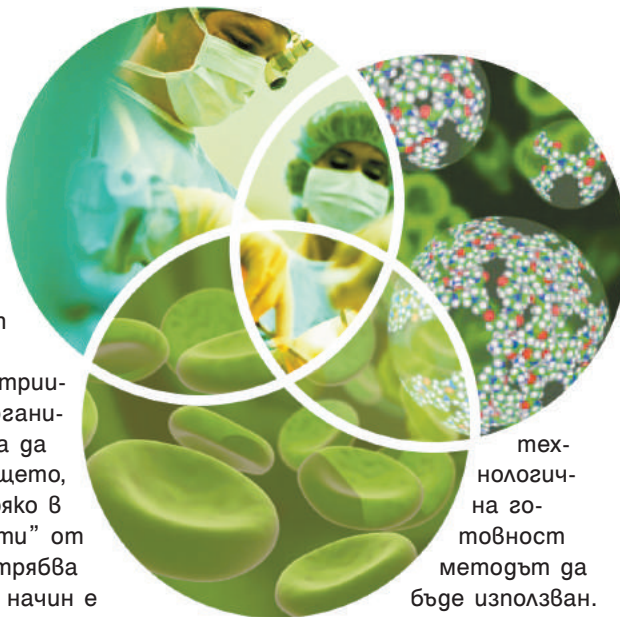
ст. н. с. Костагин Костадинов, главен секретар на Българската академия на науките. Според него революционните новости не се раждат в изследователските лаборатории на индустриите. Само научните организации имат свободата да гледат напред в бъдещето, а не са фокусирани пряко в пазара и не са „спънати“ от това, че непременно трябва да продават. По този начин е създаден и интернет, първите разработки започват от военните в САЩ през 60-те години и целият изграждането на устойчиви разпръснати компютърни мрежи, комерсиализацията настъпва чак в средата на 90-те.

Българинът акад. Георги Нагжков открива фотоефектния ефект още през 30-те години на миналия век. Година по-късно това откритие направи възможно

### създаването на фотокопирните машини

То е в основата на безвакуумната телевизионна техника, на запаметяващите устройства, рентгеновите дозиметри и на снимките от спътник. България обаче няма преки печалби от това научно достижение, а без познаването на фотоефектния ефект ксероксът нямаше как да работи, трябваше да се ползва някакъв друг принцип, който може все още и да не е открит.

За да има живот за една нова идея, трябва върху съществуващите знания и технологии да се добавят до 3% новост. Колкото по-висок е процентът на иновативност, толкова по-дълго разработката ще чака своя час. Такъв е случаят с метода за отлагане на мономолекулни слоеве на Ленгмюр и неговата докторантка Катрин Блоджет от 1919 г. Чак през 1984 г. се събужда интерес към тази технология и тя намира приложение в екраните на мониторите. Дотогава не е имало



технологичната готовност методът да бъде използван.

Първи към него се насочват японците и благодарение именно на познаването на мономолекулните слоеве мониторите и телевизорите стават все по-тънки. Мономолекулните слоеве са намерили приложение и за контролиране на топлинната пропускливост на стъклото.

Днес раждането на една нова идея за света на технологиите става по-трудно. Трябва да се работи в екип, най-често мултидисциплинарен. Рожба на тези усилия обикновено са

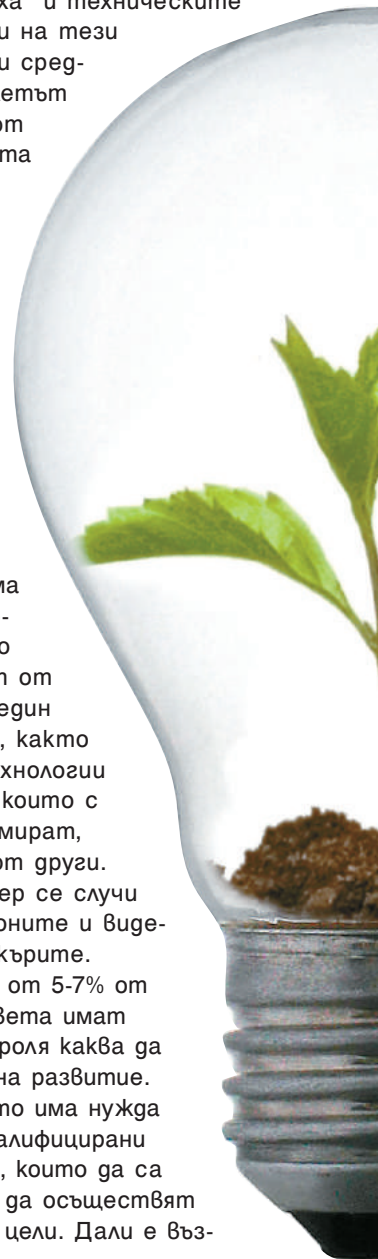
### нови технологии отвъд границите на известното

Такива са нанотехнологиите, госта познание вече е натрупано, а изследванията продължават. България тръгна да развива тази област и показва потенциал, но поради липса на средства за развитие на модерното направление, както и заради неразбиране от страна на властимащите, страната не може да се похвали със значим напредък. Българският нанотехнологичен център, който кабинетът „Станишев“ сформира, така и не заработи, макар да бе договорено сътрудничеството му с IBM. В света обаче се работи усилено в тази насока и наскоро компанията HzO представи своето революционно хидрофобично нанопокриване, което позволява на всяка камера, смартфон, таблет и тр3 плеър да останат невредими при потапяне във вода.

Човечеството се насочи към развитието на телекомуникациите, защото хората имат нужда да общуват помежду си. „Когато започнах да ползвам ICQ, това беше нов канал за обмен на информация. Комуникациите се подобриха, защото в тях хората видяха възможност да преодолеят разстоянията, а само допреди години информационното пространство беше почти затворено“, коментира ст. н. с. Костагин Костадинов.

Възможността формира потребност, както и потребността провокира възможност. След като хората започнаха да пътуват по-лесно, постепенно се усъвършенстваха и техните възможности на тези транспортни средства. Самолетът е създаден от потребността човекът да лети, а не от необходимостта за придвижване. Но впоследствие в това е видяна възможност и авиацията се превърна в бизнес. Има нови потребности, които се формират от появата на един нов продукт, както има нови технологии и продукти, които с времето отмират, изместени от други. Това например се случи с магнетофоните и видеото, с пейджърите.

Не повече от 5-7% от хората по света имат определяща роля каква да е посоката на развитие. Човечеството има нужда от висококвалифицирани специалисти, които да са в състояние да осъществят тези високи цели. Дали е въз-





Още през 2009 г. ст.н. с. Костадин Костадинов е подал заявки за патентоване на робота за ин витро оплождане, но и до момента в Патентното ведомство няма регистрация

## Български нанодиаманти срещу рака

Нанодиамантите са една от големите надежди на учените в лечението на рака. България е сред четирите производителя в света на такива наночастици. С тяхна помощ рактът може да бъде премахнат с 20 до 100 пъти по-малко количество лекарства. Нанодиамантите са плод на чиста случайност. След един погрешно изчислен взрив вместо търсената слава получили диамантен прах, а над 20 години след щастливата грешка и приложения в различни технологии нанодиамантите навлизат в медицината.

Проф. Ставри Ставрев, бивш директор на Института за космически изследвания при БАН, има сериозен принос в тази висока технология и той твърди: "Нанодиамантът не взаимодейства със здравите клетки, докато туморните клетки са лакоми, те го привличат и той вкарва химиопрепаратите в тях." Лекарството „Ставринол“ се използва в Русия, но не и у нас. Подобни разработки срещу рака има и в България, но трябва да изминат дългия път до пазара.

можно и у нас да израснат такива гени? България е сред страните с най-много значими открития и изобретения на глава от населението. Методът за леене с противоналягане, разработен от екип на акад. Ангел Балевски, е признат в целия свят и това е най-продаваният български патент. Но вместо нашите учени и изобретатели да се

насърчават и подпомагат,

**пред тях се поставят какви ли не пречки**

„Направихме робот, с който може да се оперират клетки. Само в Япония има подобен напредък, а ние сме на крачка да ги достигнем и вместо в България да ни бутат напред, става така, че ни избутват встрани. Японците имат

резултат в пет важни стъпки, свързани с операцията на клетките, а ние - за три от тях (робот; силов сензор, с който се мери силата на проникване в клетката; хващач, който я държи). В момента работим върху четвъртата процедура - клетките се подреждат в матрици, за да може да се правят манипулации и операции. През 2009 г. пуснахме заявка за патент, а още нямаме решение от Патентното ведомство. Така нашата разработка старее, вместо веднага да започне да се използва. Кандидатстваме с проект за средства от еврофондовете, но бързината е чужда на администрацията,” разказа Константин Костадинов.

Във всеки продукт се вкарва все повече знание и все повече има нужда от нови идеи и технологични решения. Хората, които са способни да ги генерират, не се нуждаят от парникови условия, но не бива и да бъдат смачквани. Иначе ще станем страна, която все по-малко произвежда интелектуален продукт и все повече става пазар на чужди технологии.

Ако знаете как България най-сетне да започне да ползва знанията и уменията на своите учени и изобретатели, моля, отворете широко прозореца си, за да може тази идея сама да стигне поне до днешните управляващи...

Проф. Кольо Троев, директор на Института по полимери при БАН:

# Разработихме протектор при лъчетерапия

В последните години работя върху полимерните лекарствени форми, които стават все по-актуални след появата на проблемите с нискомолекулните медикаменти, които се използват при лечението на СПИН и рак, които са изключително токсични. Някои от новите полимерни лекарствени форми нямат токсично въздействие върху организма, а на други вредното влияние е в пъти по-малко от нискомолекулните аналози.

Разработихме нов полимерен радиопротектор за болните, които се подлагат на лъчетерапия. Подходящ е за всички, които са засегнати от радиация. В България е много трудно със собствени сили да се разработи подобно лекарство, тъй като са нужни огромни средства, затова в един момент се кооперирахме с Тексаския университет. Ако мощна западна организация не ни подаде ръка, ние сами не бихме могли да добедем до производство подобен продукт. Сега този полимерен комплекс се очаква да потвърди своите качества.

През 1992 г. направихме патент за фосфор и силицийсъдържащи мономери, които беше само за територията на България, няхмахме средства да поддържаме патентна защита на груга територия. След като патентът беше регистриран, направих научна публикация. По-късно Вауер използва тези фосфор и силицийсъдържащи мономери за получаване на поликарбонат с повишена устойчивост спрямо горене. В патента на Вауер е посочено, че тези съединения са получени за първи път от Троев и колеги, но нашият патент няма защита зад граница и не може да търся права. Проблемът е, че у нас няма добре развита промишленост, която да ползва този патент, а и не разполагаме със средства за неговата защита на територията на потенциални пазари. През 2011 г. в Япония беше издаден патент за фосфорсъдържащ полимер по моя идея, но Институтът по полимери има само 20% от него, защото партньорите ни покриха всички разходи.

България би могла да продава ноу-хау. Но за целта е нужно да се основе организация, която да прави трансфер на технологии, създавани у нас. С това трябва да се заемат хора с нюх и умения да продават интелектуална собственост.

За да може индустрията да нести от квоти за изхвърлянето на вредни емисии в атмосферата, депутатите

**Ние можем да предложим начин за получаване на полимери от въглеродния диоксид, вместо бизнесът да се чуди как да се избави от тези емисии**

обсъждат законопроект, съгласно който въглеродният диоксид да се улавя и след втечняването му да се вкарва в земните недра. Никой обаче не поиска мнение от нас. Ние можем да предложим как да получават полимери от него, вместо да се чудят как да се избавят от тези емисии. Около 90% от новите материали са на базата на полимери. Това се отнася и за отбранителната промишленост. В тази сфера нашият институт може да е изключително полезен. Наскоро беше приета концепция за отбранителната промишленост, но за това научаваме пак от медиите. В България никой не се интересува от учените, само Западът разбира, че имаме сериозен потенциал.



Доц. Христо Турлаков, Институт по информационни и комуникационни технологии при БАН:

## Шаблонното мислене не ражда гении



Доц. Христо Турлаков е работил в Централния институт по изчислителна техника и технологии до закриването му през 1990 г. Сега е зам.-директор на Института по информационни и комуникационни технологии и ръководител на секция "Компютърни мрежи и архитектури". Има 15 авторски свидетелства, равностилни на патенти, а също един патент в Англия и два в САЩ, свързани с персоналните компютри на IBM. Негови са най-цитираните български патенти в САЩ.

**За да се родят технически идеи, които да се превърнат в пазарен продукт, са необходими няколко условия:**

1. Обучение (начално, средно и висше), което е на високо ниво. Това означава хората да се учат да мислят, да натрупват знания и сами да търсят знания. Обучението чрез шаблони и зурбене не върши работа. Разбира се, има и хора, които не са завършили висше образование, но на базата на натрупано познание и въз основа на начина им на мислене достигат до гениални идеи, които превръщат в пазарен продукт.
2. Наличие на творческа среда в екипа, с който човекът работи. Това означава да липсват конфликти и прех-

върляне на отговорност, да има свободно и честно обсъждане на новите идеи – дори на най-налудничавите.

3. Да се прави проучване на пазара с цел установяване липсата на даден продукт или услуга.

4. Разработка на устройство или софтуер на базата на възникналата нова идея.

5. Защита на тази разработка с патент или търговска марка.

6. Фирма, която да поеме производството на новия пазарен продукт и неговото разпространение.

При нас идеите се раждат, тъй като са налице условия 1 и 2. Те не виждат „бял свят“, защото не са изпълнени останалите условия.

# БОЛНИЦИ

# ОЛИНКЛУЗИВ

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

За да отговорим на въпроса „Какъв е потенциалът на България да развива медицински туризъм“, трябва да се анализира кое е онова, което подтиква нуждаещите се от лечение „да стегнат куфарите“ и да резервират полет до близка или далечна дестинация. Тези хора са граждани на силно развити и богати държави. На първо място, те имат необходимост да получат медицинската услуга незабавно, и то на високо професионално ниво. Желанието им още е да заплатят лечението на разумна цена. Важно е да се отбележи, че те държат тяхното лечение да не придобива публичност, казва г-р Пламен Бързашки, учредител на Клъстер за здравен туризъм „България“.

Към тези основни мотиви се добавят и „екстрите“ - престоят им да бъде добре организиран, да контактуват на родния си език, да посетят интересни места. От съществено значение е да се чувстват в дружелюбна и приятелска обстановка, да имат достатъчна сигурност, както и да получат гаранции за правилността на проведеното лечение. Така напълно се оформя идиличната картина в съзнанието на нуждаещия се от лечение.

Кои от тези предпоставки са налице в България? У нас няма листа на чакащи за медицински дейности (за разлика от Великобритания, Испания, Германия, където за определени лечебни процедури се чака от 6 до 9 месеца). Българският лекар е безспорно висококвалифициран специалист. Ето защо, за съжаление, разбира се, има толкова огромно изтичане на наши медицински специалисти към клиники в западноевропейските страни. В сравнение с цените, които се заплащат за идентични медицински дейности, тези у нас са значително по-достъпни. Пребивавайки в страна като България, вероятността да те срещне съседът от лондонския квартал е нищожна. Така че от изброените

„екстри“ всички са налице. Изводът е, че България има огромен потенциал за развитие на медицински туризъм, запалено обяснява г-р Бързашки.

„Най-продаващи се“ са трансплантологията, инвазивната кардиология, естетичната медицина с всичките си клонове, корекциите на зрението и денталната медицина. Разбира се, всяка медицинска специалност може да бъде обект на „туризъм“, но споменатите са достатъчно популярни и търсени. Всяка група трябва да бъде дълго налагана и рекламирана.

## Реалистичният вариант

Истината е, че днес у нас би било пресилено да се говори за организиран медицински туризъм. Виждаме проблясъци на подобна дейност, благодарение на неимоверните усилия на мениджърите на няколко клиники. „Човекът оркестър“ е образ от миналото и за реализирането на подобно начинание са нужни обединените усилия на много и различни институции. Екипност и следване на определената цел – това са ключовите фактори за постигане на положителни резултати в медицинския туризъм у нас.

## Регионалният пазар

Ако погледнем Балканите, то нашето място е далеч зад Турция.

Тя развива много успешно медицински туризъм. Дори в последните години се забелязва нарастващ процент от български граждани, пътуващи към нашата съседка с цел лечение или диагностика. Към Турция се насочват традиционно турскоговорещите, които живеят в Германия, Франция, Холандия. И въпреки наличието на обективна пречка, изразяваща се в това, че Турция не е член на ЕС, медицинският туризъм в тази страна, подкрепян и на държавно ниво, се развива възходящо, отбелязва още г-р Бързашки.

Ако държавата подкрепи рекламата на здравните услуги у нас, те освен да носят сериозни приходи, могат да спрат и изтичането на лекари към Западна Европа

Гърция не представлява интерес за медицински туризъм – тя не блести с високо ниво на медицинското си образование, а в същото време цените са на западноевропейско ниво. Румъния е пред възможност да развива такава дейност, но за наше щастие е след България – там липсват традициите в строго туристическата част.

Сърбия, Македония, Черна гора и Босна не са „първи избор“ за европейците – той все още не се чувства достатъчно сигурен там, за да си позволи да предприеме лечение.

В региона единствено България е разпознаваема - с възможности и за гентален туризъм.

Ако разширим периметъра до Централна Европа, попадаме в територията на мастодонти като Унгария и Словения. Те имат сериозно преимущество – близо са до Западна Европа. Тези две страни развиват много успешно медицинския си туризъм, както и Полша и Литва. В Унгария например генталният туризъм формира над 60% от медицинския туризъм. В Турция е обратното - гентален туризъм няма, но общомедицинският е развит много добре. Българското образование по гентална медицина е на високо ниво, нашите зъболекари са квалифицирани, можещи специалисти. Имаме гентални клиники, оборудвани с най-съвременна апаратура, осигурен е пълен комфорт за пациента. Какво повече може да се желае? Остава ни само едно – да информираме пациента за всичко това. Тук е и мястото на българската гържава – PR и правилно насочената реклама могат да дадат силен тласък на медицинския туризъм у нас. Добре планирани и организирани форуми за представяне на възможностите на българските клиники биха дали положителни резултати за голяма част от заетите с туризъм в България. По този начин ще ограничим и „износа“ на медицински специалисти и ще поставим началото на обратен процес - износ на „завършен продукт“, т.е. медицинска услуга, предоставена на място. България трябва да печели от медицинските туристи, а не да губи десетки хиляди лева, инвестирани в образованието на лекари, които предпочитат да напуснат страната ни.

## Опитът досега

От гледна точка на икономиката на страната и развитието на здравеопазването е изключително важно България да намери своето достойно място в този пазар. Всички конкурентни предимства са на наша страна – висо-

коквалифицирани лекари и медицински сестри, наличие на високотехнологични и мултидисциплинарни лечебни заведения, конкурентни цени, а по отношение на народите от славянската група – липса на езикова и културна бариера. Основната перспектива пред България е да докаже своето име и да изгради доверие сред потребителите на здравни услуги в целия свят, твърди г-р Явор Дренски, изпълнителен директор на МБАЛ „Токуга“. В България няма обобщена информация и статистика за размера на предоставени здравни услуги на специално пътуващи чужденци за лечение. МБАЛ „Токуга болница София“, като най-голямата частна болница в България, залага изключително много на развитието на услугата „медицински туризъм“. Нашият опит и отчетните ни данни всъщност са ориентирът, който може да бъде ползван, тъй като реално само Токуга болница активно разработва тази пазарна ниша, смята г-р Дренски. От откриването си до момента броят на чуждите пациенти, потърсили диагностика или лечение, непрекъснато се увеличава. Стремим се да бъдем първи избор на чуждестранните граждани за лечение в региона. Интересна е тенденцията на разширяване на географското покритие на услугата. В началото от услугите ни се възползваха основно пациенти от гържавите от Балканския полуостров. В момента на лечение пристигаат хора от всички краища на света – Европейския съюз, Русия, САЩ, Канада, Северна Африка, Близкия изток и др. Общият им брой надвишава 8500, разказва мекът. Цифрите - 400 пациенти от САЩ, 800 от Канада, над 1000 от ЕС, 350 от

Русия и ОНД, 200 от Близкия изток. Те са пътували до България, за да бъдат лекувани. За 5 години болницата е предоставила медицински услуги на над 1 милион души.

Нашата стратегия на този етап от развитието е разширяване на достъпа на пациентите до съвременно лечение и утвърждаване в международен план. Затова в края на декември открихме първото по рода си у нас „Международно отделение“. То е уникално като организационен модел, изградено в съответствие с най-добрите световни практики и ноу-хау на японския инвеститор „Токушкай“ и Университетската болница в Кеймбридж. Обособени са 18 модерно оборудвани стаи с индивидуален дизайн. Подбран е екип, владеещ чужди езици, с международен опит, специално обучен за персонализирана грижа, разказва здравният мениджър.

В Международното крило български и чужденци са лекувани и от водещи световни гост-лекари, в тясна колаборация със специалистите на „Токуга“, ползвайки всички предимства на съществуващата база. Утвърдената в света концепция за гост-лекарите показва, че този тип сътрудничество и обмен на опит води до изключителни клинични резултати. Болницата разполага и със специален център за обслужване на всички чужденци с осигурен пълен асистънс за всички възможни административни и организационни въпроси по планиването на приема, транспорт, настаняване, документи, превод, съдействие по време и след лечението и т.н.



И България може да стане популярна дестинация за медицински туризъм

# Д-р Явор Дренски, изпълнителен директор на болница „Токуда“, България е на СВЕТОВНО НИВО

**- Д-р Дренски, кои са основните конкуренти на България в региона?**

- Това са определено Турция, Германия и Гърция. На картата на медицинския туризъм сериозни заявки дава и Израел.

**- Кои са основните направления, които медицинските туристи търсят?**

- В България определено има изключително силно развитие в последните години в няколко направления – инвазивна кардиология, кардиохирургия, съдова хирургия и ангиология и неврохирургия. При нас водещо име, което можем да отличим, е доц. д-р Иво Петров – началник на клиниката по инвазивна кардиология, който е изтъкнат специалист в извършването на множество високоспециализирани и животоспасяващи процедури, а от началото на годината е национален консултант по интервенционална кардиология. Неговият екип прилага изключително модерен метод за лечение на множествена склероза. За по-малко от година и половина той лекува над 1400 пациенти, като над 70% от тях са с видимо подобрение – нещо, което дори в медицината би могло да бъде окачествено като чудо. Кардиохирургичната помощ в „Токуда“ също е на световно ниво, тук се извършват щадящи операции на биещо сърце, както и интервенции с висока сложност, които са показател за виртуозността на хирурзите.

При нас има и програма за безкръвно лечение на сериозни заболявания на мозъчните съдове. Съвместно с италианския професор Бриганти 4 пъти в годината съвместно с неврохирурзите и кардиолозите от „Токуда“ той прилага съвременните си методи и лекува тежки

Д-р Явор Дренски е изпълнителен директор на МБАЛ „Токуда болница София“ от януари 2011 г. Той е част от екипа на японската болница от самото ѝ създаване, като последователно заема постове административен директор /2005 - 2009/ и медицински директор /2010 - 2011/. Завършил е медицина през 1992 година в МУ - София. Медицинското му образование продължава със специализация по акушерство и гинекология. Работил е 8 години като лекар, 3 от които в Либия. Д-р Дренски е завършил и магистърска програма по здравен мениджмънт през 2009 г., има магистърска степен по финанси от 2003 г., преминал е редица специализации в областта на болничния мениджмънт и болничните финанси. Специализирал е в САЩ, Швейцария, Унгария, Великобритания, Япония и др.



аневризми и вродени съдови малформации. „Токуда“ е едно от малкото места, в които се прилагат и така наречените хибридни методи в съдовата хирургия. Те са безценни за пациентите, защото са съхраняващи и водят до трайно решение при тежки нарушения на вени и артерии и същевременно до бързо възстановяване. Предстои ни откриване и на електрофизиология, за която вече имаме записани в листа на чакащите. Това е специалност, която трайно решава редица ритъмно проводни нарушения като аритмията например. Много пациенти търсят и специалистите по ортопедия най-вече за смяна на тазобедрени и коленни стави, както и очните ни хирурзи при лечението на катаракта и глаукома. Болницата развива и програма за лечение на деца с аутизъм, съвместно с родителското сдружение „Тацитус“. В този проект основен участник е и проф. Артър Кригсман – водещ детски гастроентеролог от

САЩ, който е откривател на зависимостта между възпаление на стомашно-чревния тракт и проявите на аутизъм при децата. Той посещава България 3-4 пъти годишно и извършва високоспециализирани и сложни ендоскопски процедури, съвместно с мултидисциплинарния екип на „Токуда“. С нетърпение очакваме неговото посещение през април, когато са планирани над 15 пациенти от България и света. Интересен е фактът, че през януари британско семейство доведе страдащото си от аутизъм дете в нашето Международно крило, а проф. Кригсман пристигна от САЩ, за да извърши необходимите процедури заедно с нашия екип. Родителите на детето предпочетоха лечение в България, защото бяха убедени в качеството на нашата болница от американския ни колега, но също така и поради финансови причини. Не е необходимо да подчертаваме, че стойността на лечението в България е в пъти по-ниска от тази във Великобритания.

# Инвестициите в медицината си струват

Здравният министър г-р Стефан Константинов коментира, че е провел разговор с гръцкия си колега, по време на който е била обсъдена възможността в болница „Лозенец“ да се правят трансплантации на гръцки граждани. Той обясни, че след като в Гърция не се извършва такава дейност, няма нищо по-естествено да бъде направено подобно предложение за сътрудничество. Според него няма нищо лошо България да рекламира навън своите медицински услуги и да привлича чуждестранни пациенти с по-ниски цени и добро качество на услугите. Освен болница „Лозенец“, университетската МБАЛ в Плевен също може да бъде място, където чужденци да се лекуват модерно.

„Когато говорим за медицински туризъм, забравяме, че той съществува и вътре в страната. Помислете си само колко болни предпочитат да се лекуват в най-големите държавни болници в София, Варна, Пловдив, Плевен и други градове на страната, така и в някои частни лечебни заведения. В същото време трябва някои звена да се окрупнят, за да работят по-добре, предлага проф. г-р Григор Горчев. Според него трансплантационните екипи на „Пирогов“, „Александровска“, „Военна болница“, както и от другите болници в страната, трябва да се обединят в единен център. Това би обединило ресурси и звена. В Румъния например има само един такъв Трансплантационен център, който работи към една от най-добрите им болници – Fundeni в Букурещ. Същото трябва да се случи и в детското здравеопазване и да има национална педиатрична болница. Концентрацията на лекари и модерна апаратура е много



по-добър вариант от това всяка болница да е сама за себе си на пазара на здравни услуги. От февруари 2011 г. пациентките, болни от рак на шийката на матката, се лекуват без никакви финансови ангажименти, освен избор на екип, в плевенската болница „Д-р Георги Странски“, обяснява проф. г-р Горчев. Сложните манипулации се извършват от робота „Да Винчи“, който е закупен от държавата преди 3 години за 4 млн. лв. Годино Министерството на здравеопазването (МЗ) и здравната каса (НЗОК) осигуряват финансиране за около 100 души. Операцията е безкръвна, а болните се изписвали буквално за няколко дни.

## Роботика

България е сред първите страни в Европа, която развива роботиката в гинекологията. Цената на една операция е около 14 000 лева. Откакто е закупен роботът, парите за поддръжка и консумативи се осигуряват от европейски средства. Досега тук са оперирани над 1130 жени. За сравнение подобни роботи в Европа има в Швеция и Италия, но там броят на болните

е драстично по-малък. Екипът му обучава и други екипи поради факта, че бъдещето на роботизираната хирургия в страната ни ще се развива все по-интензивно. България е сред първите страни в Европа, която развива роботиката в гинекологията. „До 2-3 години предвиждам интензивно развитие на този бранш в българската медицина, роботиката има бъдеще у нас“, смята онкогинекологът. На пръв поглед операцията изглежда скъпа, но имайки предвид малкото дни, прекарани в болницата, и скорошното завръщане у дома и на работното място, е икономически по-изгодно, смятат специалистите. На Балканите, по гумите на проф. Горчев, няма друг гинекологичен робот и вече има проявен сериозен интерес от жени от Гърция, Румъния, Македония и Русия. Най-много пациенти от страната има от Перник, Добрич и Бургас. За да привлечем повече пациенти от Европа, е необходима мощна реклама, която да популяризира възможностите да правим медицински туризъм. Това също трябва да е сред приоритетите и ангажиментите на здравното министерство, казва проф. Горчев.

Д-р Пламен Бързашки, Учредител  
на Клъстер за здравен туризъм „България“

# Дори в Кения имат държавна политика за медицински туризъм

**- Д-р Бързашки, разбрах, че заминавате за Кения по работа. Какво ще правите там?**

- Ще ви дам съвсем пресен пример за това какво означава държавно отговорно поведение по време на криза. Става дума за Централна Африка. Кенийското правителство започва действия, с които да привлича медицински туристи от съседни африкански държави. По този повод местна неправителствена организация ме покани да организирам поредица от курсове по дентална имплантология сред практикуващите зъболекари в Найроби и Момбаса.

**- Споменахте за ролята на държавата в развитието на здравния туризъм. Какво трябва да се случи у нас?**

- След като в Унгария и Словения това е държавна политика, не виждам защо да не стане и тук. Ясно е, че от това всички печелят и здравният туризъм е бизнес. Следователно за развитието му са необходими правни регламенти, финансиране, PR и реклама. Инициативата я има, налице са и участниците. България е родена да бъде място за здравен туризъм, трябва да се създадат общи стъпки. Като начало държавата би могла да съдейства за популяризирането на страната като „нова дестинация на здравния туризъм в Европа и света“.

**- Споделете някои от добрите практики?**

- След повече от 4 години опити „да пробие стената с глава“ Асоциацията за здравен туризъм в България осъзна необходимостта от обединяване на усилията си с туроператори, застрахователи, банкери и хотелиери. В резултат се роди първият Клъстер за здравен туризъм. Той е неформално обединение за постигане на целта – развитие на здравния туризъм у нас. Като първи етап насочваме

фокуса си към денталната медицина. С поредица от рекламно-информационни кампании, срещи и преговори със сродни организации в страните от Западна Европа, Клъстерът излиза на реалния пазар на дентални услуги, предоставяни на граждани на трети страни. В Клъстера са включени 12 водещи дентални клиники в София, Пловдив, Варна, Бургас, Русе, Стара Загора и Смолян. Организацията на пътуванията, настаняването и съпътстващата туристическа програма е поверена на българска туроператорска агенция - чрез нейните загранични партньори. Застрахователна компания предоставя три нива на сигурност чрез специфични застрахователни покрития на пациентите. Банката, партньор на Клъстера, разработва кредитни продукти за пациентите. Всички 12 дентални клиники са сертифицирани по ISO 9001-2007. Оборудвани са с най-модерна апаратура, екипите им са преминали поредица от обучения и квалификационни курсове по комуникация, чуждозикови познания и специфични професионални умения. Най-търсени са денталните услуги, свързани с имплантологията и естетичните възстановявания.

**- Криза и медицински туризъм как се съчетават?**

- Финансовата криза е спирачка и ускорител за развитието на медицинския туризъм. От една страна, потребителят на медицински услуги пристяга колана си за излишни разходи, което би трябвало да означава по-малко пътуващи с цел лечение. От друга, този потребител търси по-изгодна цена и това го мотивира към пътуване с цел лечение. При така създалия се паритет, решаващо влияние ще окаже здравната култура и осведоменост на пациентите, защото за мнозина е ясно, че от здраве не се пести.

Д-р Пламен Бързашки е завършил дентална медицина през 1990 година. Специализирал имплантология при проф. Аглер в Швейцария и проф. Кауфман в САЩ. Има дентална практика в областта на имплантологията в София и Чепеларе. Учредител на Клъстер за здравен туризъм „България“, сдружение „Хипократ“ и Дентална академия „Родопи“. Член на Българския зъболекарски съюз, сдружението на българските зъболекари, Асоциацията на денталните мениджъри в България.



# Милионери с



**Все повече шефове на големи компании се отказват от възнагражденията си, но се радват на тлъсти бонуси**

Символични заплати ще вземат няколко милионери през 2012 г. Дали заради стряскащите суми, които получаваха преди, или заради желанието да гадат пример за справяне с кризата, но поне петима от шефовете на големи компании в света си гласуваха заплати от 1 долар на година. Но всички те ще вземат в милиони пъти по-висока премия, ако компанията им печели добре и се развива.

АНТОН АНДОНОВ

Могата „годишна заплата 1 долар“ наложи покойният шеф на Apple Стив Джобс. Той обаче отказваше да вземе и цент отгоре, било под формата на нови акции или бонуси. За сметка на това неговите последователи не са толкова скромни и се съгласяват да работят на практика без пари, но срещу солидни бонуси.

Крак в стряскащата тенденция повлече новият шеф на HP /Хюлет-Пакард/ Мег Уитман. Дамата с чаровната усмивка ще се разписва срещу заплата от 1 долар, макар че е изпълнителен директор на една от най-големите технологични компании в света. Според договорката на Уитман с Борда на директорите на HP всяка година през следващите 8 тя ще получава акции на компанията в зависимост от годишните отчети. Колкото по-добри са цифрите, толкова повече акции ще прибере тя. За 8 години книгата на фирмата трябва да скочат с 40%, а според плановете в края на периода Мег Уитман ще е собственик на 1,9 млн. акции на HP, които в момента струват 45 млн.

ДОЛАР

долара. Простата сметка показва, че ако всичко върви по план, въпреки сегашната си „мизерна заплата“ от 1 долар, CEO-то има възможност да си заработва средно по 7,5 млн. долара годишно. Цифрата изглежда госта прилична, защото нейният предшественик Лео Апотекеер прибра само за 18 месеца кеш 7,2 млн. долара, плюс 3,5 млн. долара в акции.

По 1 долар годишно ще продължат да получават основателите на най-известната търсачка в света – Google. Лари Пейдж и Сергей Брин ще се разписват и през 2012-а срещу скромната годишна заплата, която получаваха и през 2011 г. Съснователите на една от най-големите технологични компании в света определено няма да мизерстват, защото винаги могат да посегнат към натрупаните с годините милиони спестени долари, а ако толкова закъсат, могат да продадат и акции от компанията си. В същото време Ерик Шмид – изпълнителният директор на Google, ще получи годишна заплата от 1 233 000 долара.

Джери Янг също ще се разписва



Шефката на „Хюлет-Пакард“ Мег Уитман може да спечели акции за десетки милиони

Стив Джобс наложи модата „заплата от 1 долар“

СНИМКИ РОЙТЕРС



Опра Уинфри от дълги години е напред в класациите за влияние и богатство



Съснотателят на Google Лари Пейдж и партньорът му Сергей Брин също отдавна работят за по 1 долар годишно

срещу един долар годишно. Съснотателят на другата голяма търсачка Yahoo също реши да икономисва разходи на компанията и сам си намали заплатата. Бонусите и печалбата от ръста на акциите на компанията в същото време са напълно достатъчни да му осигурят спокойни старини.

Изпълнителният директор на DreamWorks Animation Джефри Катцемберг взема заплата от 1 долар и то още от 2004 г. Филмовият продуцент на едно от най-успешните американски филмови студио разполага с достатъчно пари, след като само на политическите партии в САЩ – демократи и републиканци, е дарил 3,5 млн. долара от 1979 г. насам.

Символна годишна заплата от 1 щатски долар щяха да получават и двамата изпълнителни директори на канадската Research In Motion - Майк Лазаридис и Джим Балсили. Щяха, ако Бордът на директорите на все по-затъвящия производител на BlackBerry не ги беше уволнил през януари. Техният наследник - германецът Торстен Хейнс, ще получава около 3,5 млн. долара.

Президентът и CEO на Facebook Марк Цукърбърг също си намали заплатата от 500 000 на 1 долар годишно, но от началото на 2013 година. В момента шефът на най-голямата социална мрежа в света получава освен заплата и 45% от нея като бонуси всяка година. Компанията му се оценява на около 100 млрд. долара, а 28% от акциите на Facebook са заключени в сейфа му.

Дори повечето от големите имена в бизнеса да се навият да работят за 1 долар седмично или годишно, спечеленото го момента ги обрича на спокойно съществуване. Годишната заплата на шефката на IBM Вирджиния Ромети за 2011 година напри-

мер е 1,5 млн. долара, но ако към нея се прибавят бонусите от 3,5 млн. долара излиза, че гамата е получила 5 млн. Изпълнителният директор на Oracle Лари Елисън е заработил 77,6 млн., а шефът на Salesforce Марк Бениоф - 21 млн. долара за миналата година. Новият номер едно в Apple Тим Кук бе награден с 376 млн. долара в акции на компанията. Те обаче могат да бъдат осребрени, ако Кук се задържи на върха през следващите 10 години. Иначе годишната заплата заедно с бонуса на шефа на Apple е „само“ 1 800 000 долара.

Приходите и на други мениджъри от света на бизнеса продължават да бъдат високи, но отстъпват на заплатите в IT компаниите и от Силициевата долина. Изпълнителният директор на PepsiCo Ингра Нуи получава годишно 12,6 млн. долара, а сънародникът ѝ Лакшми Митал, който ръководи Arcelor Mittal, взема 3,5 млн. долара. Срещу 531 000 долара годишно се разписва главният изп. директор на Tata Consultancy Services – Субрапаниам Рамадгорай, докато президентът и съснотавател на Microsoft Бил Гейтс получава 7,9 млн. долара. В света на бизнеса собственикът на Polo Ралф Лаурен печели 621 млн., а най-богатият човек в света – Карлос Слим – официално се разписва за 284 000 долара като главен изпълнителен директор на Telmex, Telcel и America Movil. Годишната заплата на Уорън Бъфет като ръководител на Berkshire Hathaway пък е 173 000 долара. Собственикът и изпълнителен директор на Trump Organization Доналд Тръмп получава годишно 59 млн. долара, докато известната повече като телевизионна водеща, но и директор на Harpo Productions Опра Уинфри печели 286 млн. долара. 🍀

В цяла Европа хората, скрити зад маската на Гай Фокс, излязоха на улиците да протестират срещу АКТА



# НОВИЯТ



**Съдът ще решава съдбата на АКТА, която изкара на улицата хиляди на бунт за свобода в интернет**

**РУСЛАН ЙОРДАНОВ**

Шест години след тайното си зачатие търговското споразумение за борба с фалшификациите (Anti-Counterfeiting Trade Agreement) умира в мъки. Само за десетина дни след официалната церемония по подписването в Токио разярени тийнейджъри изпълниха европейските улици, а страните-членки една по една започнаха да вдигат ръце и да казват: „Не, благодаря“.

От началото на 2012 г. АКТА е третият засега опит за налагане на световен ред и създаване на международна правна рамка за борба с киберпиратството и опазване на авторското право. Първите два законопроекта („Stop Online Piracy Act“) и PIPA (PROTECT IP Act) по пътя си към Конгреса успешно бяха спънати чрез мащабна гражданска съпротива в интернет и на площади

ме.

Безспорно софийският митинг срещу АКТА, събрал близо 7 хиляди души, бе един сред най-големите, които сме виждали през последното десетилетие у нас. Благодарение на светкавичната реакция на Министерския съвет България стана шестата страна, която сложи търговското споразумение „на трупчета“. Малко преди това протестна вълна презвика Народното събрание да наложи забрана върху проучванията и добива на шистов газ. Прочухме се като втората страна след Франция, наложила мораториум върху фракинга. Голяма част от лицата, които демонстрираха срещу шистовия газ, се появиха и на шествието срещу АКТА. Дойдоха обаче и няколко хиляди на възраст между 13 и 19 години, които получиха бойното си кръщение в публичния живот.

Забележително е, че днешните



Само в  
София 7  
хиляди  
души се  
събраха, за  
да защитят  
правото си  
да споделят  
в интернет

СНИМКА РОЙТЕРС

Именно затова и някои гилдии на музиканти, режисьори и артисти също подкрепят с две ръце приемането на АКТА. Въпреки че лъвският пай от неприбраните печалби принадлежи на носителите на авторските права, а не на самите творци.

„77% е спадът в световните продажби на дебютни албуми в сегмента топ 50 за периода 2003-2010 г. Само през 2010 г. се наблюдава

**спад от 12%  
от приходите  
от концерти  
и живо участие**

През 2010 г. физическите продажби на българска музика се сриваха с 85%, без да има алтернативна възможност за частично компенсиране на този катастрофален спад с приходи от легални дигитални и онлайн продажби. И ако през 2011 г. в световен мащаб броят на потребителите, които заплащат абонамент за използване на легални услуги, надхвърля 65%, а големите международни музикални услуги оперират успешно в 58 страни, то това не се случва в България“, коментира директорката на ПРОФОН Ина Килева.

Частната собственост върху интелектуалните блага официално все още не е отменена, затова и политическите противници на АКТА критикуват не неговите цели, а начините и пътищата за тяхното достигане. На първо място - секретността на преговорите, започнали през 2006 г. На второ място, опитите за превръщането на доставчиците на интернет в „частна полиция“ на големите корпорации, които са ошетени от пиратството. Най-много недоволство събраха наченките на цензура и ограничения на свободата на словото и обмена на информация в Мрежата. Идеята за глобална полицейска операция срещу пиратството в интернет накара хиляди младежи да вдигнат пред лицата си маската на Гауи Фокс. Егва ли някой ще се зарадва, че по сигнал на някоя компания от Калифорния полиция е нахлула в къщата му в Перник да рови за

# пиратски ред

тийнейджъри, които

## не помнят света отпреди Мрежата

се почувстваха застрашени от АКТА. Те считат компютъра за свой дом и всеки опит някой да нахлуе с взлом в тяхната виртуална крепост възприемат сериозно. Заедно с това днешната световна младеж, която точи безкрайни културни блага от торентите, се отнася с пълно безразличие към интелектуалната собственост. Въсъщност в интернет няма разлика между мое и твое, важното е всичко да е достъпно за всеки.

Този виртуален комунизъм се е развил стихийно, носен на гребена на технологичната революция. Неприятното е, че големи корпорации в САЩ, Европейския съюз, Япония и другаде губят стотици милиарди от пиратство. Ощипани са най-вече водещите фирми в софтуерната,

звукзаписната, ТВ и киноиндустрията.

Проучване на Института за политически нововъведения твърди, че САЩ са загубили 58 милиарда долара от интелектуални гърабежи за 2010 г., главно по интернет. Тези щети са довели до закриване на 373 000 работни места, \$3 млрд. пък не са влезли в бюджета. През 2010 г. „ТАРА Консултанс“ проведе изследване по поръчка на Европейската комисия, в което стигна до извода, че компаниите в Общността губят 10 милиарда евро от пиратите, а пораженията от загубени работни места се изчисляват на 185 000. Изследователският център предвижда, че през 2015 г. европейските фирми ще натрупат щети за 150 млрд. евро, а на улицата ще останат 1,2 милиона души. През този период обемът на фалшифицираните и откраднати стоки и блага ще нарасне до 1,26 трилиона евро в планетарен мащаб.

песнички и клипчета в личния му компютър.

Търговското споразумение АКТА тръгна по две линии на ратификация – Европейската комисия го подписа от името на целия континент, а на първата церемония в Япония се включиха поотделно 22 европейски страни. Разбираемо сред гържавите, които се направиха, че не забелязват търговското споразумение, са Китай, Русия, Индия, Бразилия и други, сочени за най-големите пиратски нации.

Под натиска на младежкото недоволство правителствата едно след друго замразяват приемането на АКТА в националните си законодателства и прехвърлят топката към Европейския парламент.

В рядко срещано еднотушие

всички български евродепутати се обединиха и е сигурно, че АКТА

## няма да получи нито един глас от страната на розите

Парламентарната технология в Брюксел и Страсбург предвиждаше следното: Търговското споразумение за борба с фалшификациите да бъде обсъдено в Комисията по международна търговия на Европейския парламент. След това тази комисия да препоръча на евродепутатите да приемат или да отхвърлят договора. АКТА не може да бъде дописван, променен или гласуван с резерви. След това предстоят прения в пленарна зала. Ако законодателният орган одобри АКТА, процедурата ще продължи Европейският съвет, който окончателно ще гласува приемането му. Ако Европарламентът обаче го отхвър-

ли, неговият жизнен път на Стария континент приключва.

Вместо това обаче Европейската комисия хвърли „горещия картоф“ АКТА в двора на съда на Европейския съюз. Магистратите ще трябва да се произнесат дали договарят отговаря на общото право. Комисарят по търговските въпроси Карел де Гухт обяви, че заради обществената дебат е необходимо съдът да оцени дали това споразумение представлява заплаха за основните свободи, включително свободата на изразяване. Той изрази мнението на ЕК, че АКТА по никакъв начин няма да доведе до никакви промени в практиките на страните членки. Вкарването на проектодоговора в съдебна зала на практика ще спре ратификацията поне за година, тъй като при съда в Люксембург средният срок за гледане на дело е 12-14 месеца. Едва след съдебното решение АКТА ще продължи пътя си в Европарламента.

## Практиката

# Съдът оряза опит за цензура на Netlog

Практиката на Европейския съд показва, че той поставя свободата на интернет над интелектуалната собственост. Най-пресният пример е делото SABAM срещу Netlog. Правният спор е между белгийско дружество за колективно управление на права и социалната мрежа, в която всеки регистрирал се ползвател получава лично пространство, наречено „профил“. SABAM предявява иск срещу Netlog, като иска от съда по-специално да се разпорежи на Netlog незабавно да преустанови размяната на файлове с незащитено съдържание между потребителите и да въведе система за филтриране на информацията. Съдът в Люксембург намира, че системата за филтриране би наложила на Netlog да извърши общ контрол на съхраняваната при него информация, която е забранен от Директивата за електронната търговия. Следенето на профилите пък ще засегне и основните права на ползвателите, а именно правото им на защита на личните данни, както и свободата им да получават или да разпространяват информация, като тези права са защитени с Хартата на основните права на Европейския съюз. В случая с АКТА, Европейският съд ще разгледа същия опит за филтриране и контрол върху обмена на информацията, но в глобален мащаб.



# Истерията Фейсбук

Марк Цукърбърг

## Компанията излиза на борсата напролет, а едри и дребни инвеститори потриват ръце в очакване на главозамайващи печалби

АЛЕКСАНДЪР ДРАЙШУ

От началото на 2012 година темата за излизане на борсата на най-голямата и посещавана социална мрежа отново доби сериозна популярност. След като през последните месеци като че ли остана на заден план, през януари отново зачестиха слуховете за предстоящото подаване на документи в Комисията по ценни книжа (SEC). Тъй като излизането на Фейсбук (Facebook) на борсата е чакано вече от няколко години, Марк Цукърбърг (Mark Zuckerberg) (основател и главен изпълнителен директор) и Шерил Санбърг (Sheryl Sandberg) (главен оперативен директор на компанията) отдавна избягваха да поставят конкретен график или да коментират подобни слухове. Оценки, стигащи до умопомрачителната сума от 100 милиарда долара, вече не са нищо ново, но някак си започват да придобиват все по-конкретни измерения. След като компанията временно замрази продажбите на акции на вторичния пазар, за много инвеститори новината стана очаквана в най-близко време.

И ето, че заветната дата гоуде – на 1 февруари Facebook подаде необходимите документи. Новината предизвика толкова голям интерес, че напливът от потребители към страницата на SEC, искащи да свалят официалния проспект на компанията, успя първоначално напълно да я блокира, а впоследствие, в продължение на няколко часа, работеше изключително бавно.

Намерението на компанията е да пусне на борсата акции на стойност около 5 милиарда долара. Слуховете по-рано предсказваха суми до 10 милиарда долара, но в крайна сметка книгата, които ще бъдат пуснати, ще са на дъга пъти по-малка стойност. Тази сума е смятана от анализаторите за доста консервативна, но предвид проблемите на госта IPO (първични публични предлагания) на технологични компании през последната година, предпазливостта е напълно обоснована. С този ход Цукърбърг и компанията искат да проверят апетита на инвеститорите и да видят докъде са способни да стигнат.

За букърънър (главен поемател) е избрана американската инвестиционна банка Morgan Stanley, която

се очаква да получи солиден дял от първоначалните печалби на пазара. Така тя успява да се наложи в свирепата конкуренция с друг гигант – Goldman Sachs – когото спекулации също свързваха с една от сделките на годината. А за тях това не е просто сделка, а и въпрос за репутация и надмощие в собствения бранш.

### Най-интересното от документацията

#### МИСИЯТА

В отворено писмо към инвеститорите и обществеността, съпътстващо подаването на документите, Цукърбърг излага визията си за компанията. Според основателя ѝ социалната мрежа първоначално не е създадена, за да бъде просто компания, а за да преследва социална мисия – да направи хората по-близки, да улесни контактите между хора и компании, накратко – да направи света по-отворен и свързан. Според възгледите на Цукърбърг споделянето е ключът към нов вид общество и ще даде тласък на значителни промени в много

индустрии. Целта на това писмо е и всеки потенциален инвеститор да помисли дали тези идеи са съвместими с неговите собствени, преди да закупи акции на компанията.

## ЦИФРИТЕ

845 милиона потребители всеки месец, повече от половината от тях ежедневно. Половината от потребителите ползват Facebook и с помощта на мобилни устройства. 88% ръст на оборота го 3,7 милиарда долара и 62% ръст на нетната печалба го абсолютно точно 1 милиард долара. За мнозина тези цифри са очаквани, но това не ги прави по-малко впечатляващи. Дори и на фона на всички тези позитивни информации печалбата за изминалата 2011 година, възлизаща на умопомрачителната сума от един милиард долара, изтъква на преген план. Дали е случайност или не, че цифрата е „уцелена“ толкова прецизно или е поредното доказателство за това, че основателят на компанията Марк Цукърбърг е способен да прави каквото си поиска с нея, остава без отговор. За сравнение можем да хвърлим поглед към другия интернет гигант – Google. Годишната печалба на Google за 2003-а – годината, преди компанията да излезе на борсата – възлиза на „скромните“ 106 милиона долара.

## СОБСТВЕНИЦИТЕ

Със своите 28,2% Цукърбърг все още е най-големият акционер в компанията. Всички членове на борда, както и голяма част от работниците, също притежават акции на гружеството. Към тях добавяме и инвеститорите, участвали в ранните рундове на финансиране, както и съоснователя на компанията Дъстин Московци.

## РИСКОВЕТЕ

Един от основните рискове е свързан с достигането на границите на растежа. Целта на Facebook е да бъде част от ежедневието на всеки потребител на интернет. Дори и това да бъде постигнато, ръстът на годишна база със сигурност ще се



Новата централа на компанията в Менло Парк, Калифорния

забави. Конкуренцията също не спи – Google+ набира скорост, а Twitter отдавна се е обозначил като алтернатива за споделяне на кратки съобщения с приятели и последователи. Фактът, че Facebook засега не генерира значителен оборот от мобилните си потребители, също се смята за сериозен риск за бъдещето. Към това се прибавя и фактът, че мобилните телефони, работещи с Android, ще дадат предимство на Google+, а Twitter се е настанил комфортно като основната апликация за споделяне под iOS. Политическите и правните рискове, свързани със запазването на лични данни, цензурата в големи пазари като Китай (където Facebook не е достъпен) и потенциални проблеми с господстващо положение със сигурност ще съпътстват компанията и през следващите години.

Когато Марк Цукърбърг създава

## Умопомрачителната оценка от близо 100 милиарда

първата версия на социалната мрежа през 2004 година, тя е трябвало да бъде достъпна единствено за студентите от Харвард. Платформата става тотален хит сред студентите на бостънските колежи и само след няколко седмици повече от половината от тях вече притежават акаунти в нея. За да успее да продължи растежа на компанията, Цукърбърг взема за свои партньори състудентите си Дъстин Московци и Крис Хюз. Още следващото лято те се местят в Пало Алто, Калифорния, където се запознават с Шон Паркър – един от съоснователите на Napster. Той пък от своя страна ги запознава с Питър Тийл – един от създателите на PayPal – който се превръща и в първия инвеститор във Facebook, влагайки 500 хиляди долара. Само няколко

месеца след това Цукърбърг отказва оферта на стойност 10 милиона за компанията си от по това време галеч по-голямата социална мрежа Friendster. Много скоро Facebook намира своите следващи инвеститори – Accel Partners – които влагат 12,7 милиона при тогавашната оценка от 100 милиона долара. Следват още няколко рунда на финансиране, както и няколко отхвърлени оферти, докато се стигне до лятото на 2006-а, когато Цукърбърг отказва главозамайващата оферта на Yahoo на стойност 1 милиард. Тогавашно пресата му слага прякора – Момчето, което отказа милиард.

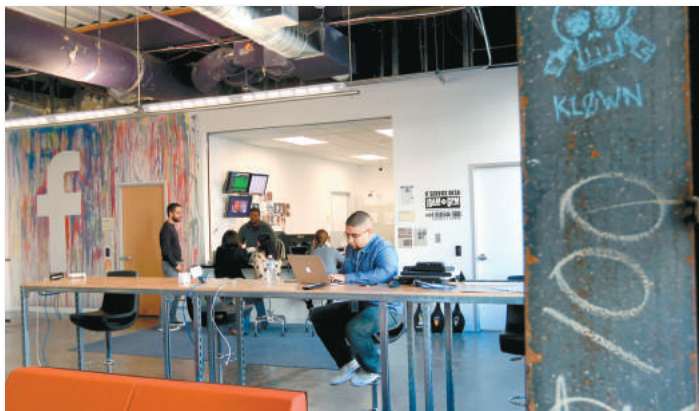
През 2007-а Microsoft плаща 240 милиона долара за дял от 1,6% - оценката на Facebook се покачва на 15 милиарда. През януари 2011-а е и последният инвестиционен рунд до този момент, който носи на Facebook още 1,5 милиарда при стойност на компанията в момента на сделката от около 50 милиарда долара. Сериозната инвестиция е организирана от Goldman Sachs, като 1 милиард е чрез фонд на банката, финансиран от инвеститорите ѝ извън САЩ, а останалата част добавя самата банка. Това кара и много анализатори до преди излизането на официалната информация да смятат Goldman Sachs за фаворит да изведе компанията на борсата.

## Успехите над конкуренцията

## ЕКИПЪТ

Визията на Марк Цукърбърг за бъдещето на социалната комуникация в интернет е поразяваща. Тя му позволява да въвежда все нови и нови допълнения, които да въодушевяват потребителите и да разширяват възможностите на платформата

Служители на Фейсбук работят в офисите си, които са направени да създават по-креативна атмосфера



СНИМКИ РОЙТЕРС

та. Същевременно непрестанните обновявания на дизайна и функциите ѝ позволяват да остава все толкова актуална вече 8 години след пускането си. Точно тези качества на основателя ѝ придават привлекателността за набиране на таланти. Идеята за революционност и забавление привлича много топимена от редиците на конкуренти като Google. Отвореността за иновации и интегриране на външни продукти, използвайки базата от потребители на Facebook, продължава да позволява на компанията да бъде винаги с крачка напред.

## ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯТА, АПЛИКАЦИИТЕ И ИГРИТЕ

За потребителите на Facebook някак си се подразбира, че сред „новините“ за тях се появяват само неща, които ги интересуват. Малко от тях всъщност осъзнават на какво се дължи това. Facebook от години разработва и доусъвършенства алгоритъма, който филтрира информацията, която достига до всеки потребител спрямо личните му интереси. Това, макар и приемано от много потребители за гаденост, е едно от най-големите технологични предимства на платформата спрямо основните ѝ конкуренти.

Апликациите са друга характеристика на платформата, която я диференцира още от ранното ѝ развитие от алтернативи и имитации. Огромна армия от собствени програмисти, но най-вече от независими фирми, непрекъснато създават увеличаващото се съдържание за социалната мрежа. Някои от тях сами по себе си са оценени на огромни суми от борсата (например Zynga, която се тързува от 2011 година на борсата и е оценена на около 10

милиарда долара). Таксите, които тези компании плащат на Facebook, за да предлагат продуктите си на над 850-те милиона потребители на мрежата, представляват и много сериозна част от оборота на компанията. Тук анализаторите виждат и много сериозен потенциал за бъдещето, където pay-per-view-технологии ще придобиват все по-голямо значение.

## РЕКЛАМИТЕ

Дата на раждане, местожиене, образование, хобита, харесвания – това е само малка част от информацията, която потребителите дават за себе си (безплатно). Включването ѝ в анализите за рекламен таргетинг на потребителите дава възможност на Facebook да предоставя най-подходящите реклами за всеки от своите потребители, но също така и да носи огромна стойност за рекламодателите, които влагат рекламните си бюджети целесъобразно. Досега платформата госта дискретно показва рекламните банери на потребителите си, но дори и до момента това е една от най-сериозните позиции, генериращи оборот. Още неизползван потенциал представляват рекламите за мобилните потребители на Facebook. Досега апликацията и мобилната версия на сайта не показват реклами, но това вероятно скоро ще се промени, продължавайки експанзивния курс на компанията.

## МРЕЖОВИЯТ ЕФЕКТ


Facebook през 2012 г. вече е достигнал и до най-отдалечените точки на света. С над 850-те си милиона потребители почти половината от световното население с достъп до интернет има профил в социалната

платформа. За всеки от потребителите му създаването на профил е свързано с инвестиране на определено количество време и желание, както и за споделянето на госта лична информация. Всеки потребител има в списъка с приятелите си голяма част от своите близки и познати. В този ред на мисли е извън съмнение, че изместване на Facebook от водачеството сред социалните мрежи е

## Какво слегва

почти немислимо, особено ако става дума просто за побобна или леко побобрена алтернатива.

Дали Facebook ще успее да мине границата на заветните 100 милиарда ще разберем вероятно чак през април или май. Ако компанията пусне акциите си днес, то най-вероятно бихме очаквали оценка от около 85 милиарда. Аргументи за това ни дават сделките от последната 1 година от ликвидните частни пазари Sharepost и SecondMarket, на които няколко пъти се появяват пакети с акции на Facebook. Цената на компанията, която може да се пресметне от тях, обикновено варира в порядъка на около 80 до 85 милиарда долара.

Един от минусите според мнозина от анализаторите е, че голяма част от потенциала нагоре в пазарната стойност на компанията вече е калкулиран в настоящата оценка и вероятността стойността на Facebook да се покачи над 3 до 4 пъти в близко време е госта ограничена (вземайки за сравнение най-скъпо оценените компании на света Apple и Exxon Mobile с пазарна стойност около 400 милиарда долара). Сравнително късното излизане на борсата лишава инвеститорите от възможността да постигнат възвръщаемост от ранга на Amazon, който до днешна гата е постигнал възвръщаемост от над 125 пъти спрямо първоначалната цена на акциите на борсата. Но дори и компанията да постигне „само“ този успех, печалбите за инвеститорите ще бъдат огромни. Следващият епизод в историята на „Социалната мрежа“ е планиран за късната пролет на 2012-а, но темата егва ли ще напусне медийното пространство. 





Джеф Кларк, вицепрезидент на Дел, показва XPS 13 на изложението за потребителска електроника в Лас Вегас

#### АНТОН АНДОНОВ

Бързи, тънки и евтини устройства атакуват напролет гжобовите ни. Лаптопите изтъняват до 13 милиметра, телевизорите до 4 мм, а смартфоните се превръщат в истински мини компютри. Таблет от 79 долара ще бъде хитът на 2012 г., твърдят експерти в бранша.

### Ултрабук

Тънко, още по-тънко, ултрабук. Така с три гуми може да се опише тенденцията при лаптопите през тази година. Атаката на устройствата, въоръжени с операционна система Windows, приели образа и подобие на MacBook Air, е повсеместна. Могата постави „на диета“ личните преносими компютри през пролетта на 2011 година и към днешна дата те смъкнаха между 1 и 1,5 кг от теглото си, увеличиха производителността си почти два пъти и паднаха под 1000 долара. Ултрабуките вече работят

# Ултра

с процесори на Intel, тежат не повече от 1,4 кг, корпусите им изтъняха до по-малко от 21 мм, а батериите издържат поне 5 часа. Повечето от машините работят вместо с добре познатите хард дискове с новите SSD (Solid State Disk). Тези дискове нямат механично гвижещи се части и консумират много по-малко енергия, което е основен фактор в света на мобилните компютри. SSD дисковете записват информацията не върху магнитен диск, а в чипове флаш памет.

Битката за доверието на клиента и пазара, разбира се, вече водят четири компании. Шампион по габарити е представителят на Samsung Series 9. Неговият корпус е от алуминий, 15-инчовият модел е с дебелина 15, а 13-инчовият – 13 мм. Компютрите тежат съответно 1,58 и 1,13 кг и работят с двуждрен процесор Intel Core i5. Според производителя на тези машини Windows 7 се зарежда за по-малко от 10 секунди, базовите модели струват 1499 и 1399 долара.

Американската Hewlett-Packard, след дълги лутания за бъдещето на компютърното си поделение реши да гаде втори шанс на инженерите си. Те създадоха 14-инчовия модел Envy 14 Spectre, който трябва да направи истински пазарен удар. Устройството е побрано в корпус от стъкло, което не се надрасква, на Gorilla Glass и това му спечели прякора „стъклен ултрабук“. Той е „дебел“ 19 мм, тежи 1,76 кг, струва 1399 долара.

Под границата от 1000 долара за ултрабук слезе моделът на Dell - XPS 13. Той се продава за 999 долара, тежи 1,35 кг и е с дебелина 18 мм. Машината има 4 гигабайта оперативна памет и използва процесора Core i5. Дисплеят на XPS 13 също е покрит със стъкло Gorilla Glass, а батерията издържа 8 часа работа.

Китайският производител Lenovo разчита неговият хибрид между ултрабук и таблет да удари в земята

До лятото на пазара ще се появят още по-тънки ултрабуци, телевизори и евтини таблети

# ЯКИ ДЖОДЖИ

конкуренцията. Моделът IdeaPad Yoga може да работи по схемата „2 в 1“, представена най-напред от Asus Transformer. Yoga има 13,3-инчов сензорен дисплей, дебелина на корпуса 17 мм, а тежината е 1,4 кг. Lenovo вече е една крачка пред конкурентите, защото IdeaPad Yoga работи с последния писък на могомата - Windows 8. Тъй като новата операционна система на Microsoft все още не е официално представена, моделът ще се продава не по-рано от лятото на 2012 г. Китайците имат в арсенала си и ThinkPad X1 Hybrid, който има два процесора - един x86 и втори ARM. Това дава възможност на устройството да работи с две операционни системи - Windows и Android.

## Телевизори с OLED екрани

OLED (organic light emitting diode) екраните завземат нови територии. След като утвърдиха мястото си сред мобилните телефони заради малкия разход на енергия и малката си дебелина, екраните с органични светодиоди атакуваха и телевизорите. Още повече че те дават наситен черен цвят и обезпечават ярка и контрастна

картина. Първият такъв телевизор - 11-инчовият Sony XEL-1, бе представен през 2008 г. и струваше 2500 долара. Оттогава изтече много вода, а в играта за доверието на пазара се включиха още два производителя - Samsung и LG.

Рекордьор по габарити със своите 4 мм е телевизорът на LG. Конкурентът Samsung е два пъти по-дебел, но има вградени камера и микрофон, с които може да бъде управляван дистанционно с жестове и гласови команди. Картината на двата устройства е кристална, но малко по-ярка, което я прави необичайна за свикналото с не толкова наситени цветове човешко око. OLED телевизорите на LG и Samsung са 55-инчови и при появата си на пазара през втората половина на 2012 г. ще струват между 5000 и 8000 долара.

## Смартфони

Компанията Intel влиза в битката за мобилни чипове при смартфоните. Тя очаква нейният Medfield да спечели доверието на потребителите, защото е основан на „компютърната“ архитектура x86, но в същото време е адаптиран за работа при мобилни



устройства. Motorola и Lenovo вече запират ръкави и подготвят първите смартфони с чипове Medfield. Китайският производител дори вече има прототип на първия сериен смартфон с x86 - Lenovo K80, който тръгва от пролетта в Китай, а след това ще се продава и на останалите пазари. Апаратът работи с Android 4.0.

## Таблети

Устройствата без клавиатура набират все по-голяма скорост. През годината на пазара се очаква да се появят „таблети чудовища“, работещи с четириядрената платформа Nvidia Tegra 3. Новата версия на Asus Transformer Prime с работното заглавие TF700T и Acer Iconia Tab A700 ще бъдат с доста големи екрани. Супер тънки ще са представителите на Toshiba. Моделът Excite 10 ще впечатлява със своите 7,7 мм дебелина, тежина от 545 г, 1,2-гигагерцов двуядрен процесор, 1 гигабайт оперативна памет и цена от 520 долара. „Геймърските“ таблети също ще изненадат приятно. Устройството Fiona на компанията Razer работи с процесор Intel Core i7 и е специално пригодно за най-запалените геймъри. На пазара се очакват и първите „непромокаеми“ таблети - Fujitsu Arrows и Pantech Element, които спокойно работят в аквариум, но най-чакани са „нискобюджетните“ таблети, които всеки може да си позволи. Безспорен фаворит тук е китайският Ainovo Novo 7 Paladin, който е с екран от 7 инча с разширение 800 на 480 пиксела, 1-гигагерцов процесор MIPS, 512 мегабайта оперативна памет и 8 гигабайта вградена. Таблетът има microSD карта и изход за слушалки, но е без камера и струва само 79 долара.





Смартфоните с операционна система Андроид засега са и според анализаторите ще си останат лидер на пазара

**АНТОН АНДОНОВ**

Лота битка похващат двата големи американски компютърни гиганта Microsoft и Apple. Залогът този път е операционната система за предлаганите на пазара смартфони. След като се оказаха безсилни да спрат възхода на мобилната операционна система на Google – Android, компютърните спецове на двесте фирми откриха напрежението за второто място, което би им гарантирало стабилни финансови приходи за следващите пет години, изчислиха анализаторите на компанията IHS iSuppli. Техните прогнози сочат, че най-големият мобилен аутсайдер в момента – Windows Phone 7, през 2015 г. не само ще укрепи пазарните си позиции,

Дял в % по години\*

	2011	2015
Android	47,4	58,1
Windows Phone	1,9	16,7
iOS	18,0	16,6
Други	32,7	8,6

\*Източник IHS iSuppli

2015 г. Новият апарат вече обра овации на завършилото в Лас Вегас през януари Consumer Electronics Show (CES) 2012 и взе наградата "Best of CES".

На външен bug Lumia 900 прилича на смартфона Lumia 800, който Nokia представи през октомври миналата година. Телефонът работи с 1,4-гигагерцов процесор, 512 мегабайта оперативна и 16 гигабайта външна памет. И двата апарата оперират с Windows Phone 7, но новият е с по-голям екран (4,3 инча), по-издръжлива батерия и поддържа LTE мрежа.

Продажбите на Lumia 900 ще започнат този месец само в САЩ, което означава, че Nokia разчита да направи пазарен пробив и отвъд океана, където лидерството на американския iPhone и канадския BlackBerry е безспорно.

Финландците са традиционен №1 на пазара в Европа и в страните от третия свят, където се продават

евтините модели на компанията. Според анализатора на IHS iSuppli Франсис Сидеко "пътят към световното господство на Nokia и на пазара за смартфони преминава през Северна Америка", а новият смартфон на финландската компания има потенциала да се превърне в зала, който да изстреля операционната система на Microsoft напред. Сидеко твърди, че през тази година всеки втори продаван апарат на Nokia ще работи с WP7, през 2013 г. дялът на "ундоуфоните" ще достигне 62%, а в следващите години с тази операционна система ще започнат да пускат смартфони и други производители като HTC и Samsung. Така с общи усилия дялът на WP7 ще достигне 16,7% през 2015 г.

# Война за №2 при смартфоните

Очаква се Windows Phone 7 до няколко години да се настани зад лидера на пазара Android, изпреварвайки iOS на Apple

но и ще изпревари iOS. Само след четири години на пазара при смартфоните дялът на операционната система на Microsoft ще скочи от скромните през 2011 г. 1,9% до впечатляващите 16,7. Ръстът ще бъде реализиран за сметка на BlackBerry OS, bada и Symbian, ако последната оцелее дотогава. Въпреки възхода си обаче WP7 ще изостане значително зад Android.

Microsoft разчита да направи мащабния удар благодарение на сътрудничеството си с най-големия производител на мобилни телефони в света - Nokia. Финландската компания пусна на пазара апарата Nokia Lumia 900, който достойно съперничи на най-добрите модели, работещи с Android. Надеждите на Microsoft са точно този модел и неговите наследници да спечелят изграта за второто място през



iOS на Apple ще загуби второто място в следващите години, прогнозира от IHS iSuppli



Шефът на Майкрософт Стив Балмър представя функциите на новата Nokia Lumia 900, която работи с Windows Phone 7

Сотбис тръгват от търговия с книги в далечната 1774 година, за да станат топиграч на пазар за ценности и произведения на изкуството

АНТОН АНДОНОВ

Синоним на разкош и престиж още от момента на своето основаване през 1744 г. е търговската марка „Sotheby's” (Сотбис). Растежът на аукционната къща през годините няма край, също както няма край желанието на богатшите по всички краища на света да притежават най-доброто от света на изкуството. И да плащат скъпо и прескъпо, за да задоволят прищявките си или само да се похвалят каква нова и скъпа играчка имат. Това превърна „Sotheby's” от фирма, провеждаща търгове за продажба на произведения на изкуството, в империя с повече от 90 офиса в 40 страни в света. Ежегодно прочутата къща провежда около 250 аукциона в 10 аукционни зали в света, на които предлага на колекционерите в света предмети на изкуството от над 70 категории. И печели милиарди.

Офисът на компанията на Ню Бонд Стрийт в Лондон

# Продавачи на слава

Оригиналният Астън Мартин, каран от филмовия герой Джеймс Бонд (изигран от Шон Конъри) в сериите „Голдфингър“ („Goldfinger“) и „Операция Мълния“ („Thunderball“) е показан в Хонконг преди продажбата си в Лондон през есента на 2010 г.

СНИМКИ РОЙТЕРС



Оживената, но тясна улица Strand се намира само на хвърлей място от центъра на Лондон. Тя извира снагата си към една от най-известните улици в британската столица, известна като магистрала на модната търговия – Оксфорд стрийт. Тук сред малки кокетни ресторантчета и кафенета и престижните магазини е основана най-известната аукционна къща в света „Sotheby's“ в далечната 1744 г. За повече от 250-годишното си съществуване империята е сменила само веднъж адреса си, премествайки се на New Bond Street 34-35 през 1917 г. Там се намира централата и днес. Триетажната сграда в центъра на Лондон, покрита с бяла мазилка с малките, характерни за английската столица входни врати от дърво и стъкло, привлича отдалеч погледите на минавачите с висящия над тях бюст от черен камък на египетската богиня Сехмет – митичното същество с тяло на жена и глава на лъв. Над бюста се спуска огромен фирмен флаг, на който зелен цвят е написано SOTHEBY'S. Когато през 1744 г. търговецът Самуел Бейкър организира за първи път търг за продажбата на книги от библиотеките на няколко починали англичани, той едва ли е предполагал, че наддаванията ще станат толкова популярни в света. На 11 март Бейкър събира най-редовните си клиенти и им предлага да наддават за библиотеката на покойния сър Джон Стенли, „събрала стотици редки и ценни книги“. Печалбата от търга изненадала самия търговец. В сравнение с днешните стандарти 800 лири може и да не е голяма сума, но за времето си е била повече от прилична. Всъщност, 250 години по-късно само от продажбата на Евангелието на Хенри Льв (германски герой от XII век, роднина на Ричард Львското Сърце), Сотбис ще спечели 8,14 млн. долара. Това е най-високата сума в историята на цивилизацията, получавана от продажбата на една-единствена книга. Но в далечната 1744 г. Бейкър рискува с търговското начинание

и печели. Той не открива „топлата вода“ с търговете на книги, защото преди Сотбис в Швеция вече работят три аукционни къщи, но успява да направи от компанията успешно работещ бизнес модел. Основателят на търговете с наддаване в Англия първоначално прави Сотбис като закрит клуб, в който се влиза с покана, препоръка и, разбира се, дебел портфейл. Ако с трите изисквания върви и потекло на аристократ – кандидатът бил одобряван веднага.

След смъртта на Самуел Бейкър през 1778 г. неговата собственост е поделена между партньора му в света на бизнеса Джон Ли и неговия племенник Джон Сотби. Промяната на собствеността наложила и промяна на името, но след 1845 г. фирмата има едно-единствено – Сотбис („Sotheby's“). В средата на XIX век се залага жалонът в дейността на аукционната къща – продажбата на книги – който ѝ носи световна популярност. Оттук ще мине продажбата на най-известните книжни колекции в света, в т.ч. и на библиотеката на император Наполеон Бонапарт и сънародника му – дипломата и политика Шарл Морис дьо Талебран (Charles-Maurice de Talleyrand-Perigord).

Любопитна е историята и на настоящата централа на Сотбис на Bond Street. Преди в нея да се нанесат специалистите по продажба на

книги, сградата е била централа на английските търговци на вино. След тях в нея живее френският художник и гравьор Постав Доре. Предполага се, че точно славата на къщата и на хората, живели в нея, дава идеята на собствениците на Сотбис да започнат да организират търгове на вино и произведения на изкуството. Така смяната на централата на аукционната къща открива нова ера в историята ѝ. Компанията обръща поглед към картините и други произведения на изкуството, а търговията с тях започва да се превръща в основна част от дейността ѝ.

Нова страница в историята на Сотбис открива Питър Уолсън, който става председател на Съвета на директорите на компанията. Той успява да увеличи годишния оборот на аукционната къща през 1980 г. до 240 млн. лири, да изкара на международната арена една чисто национална компания и да я превърне в световен лидер. По негово време Сотбис открива представителства в Хонконг, Монте Карло, Женева, а аукционите преминават океана и стигат до Новия свят. През 1955 г. Сотбис купува помещение на „Йорк Авеню“ в Ню Йорк. В средата на 90-те години на миналия век аукционната къща влага 130 млн. долара в създаването на галерия на същия адрес. Данъците за покупка на антикварни предмети



Служител на Сотбис до картината на Салвадор Дали „Оазис“, продадена през февруари 2012 г.



Служител на фирмата показва първото събрано издание на Шекспир, познато като „Първото фолио“, продадено на търг през декември 2010 г. в Лондон

в САЩ по онова време са значително по-ниски от тези в Европа и Англия (в Англия данък продажба е 40%), което превръща Америка в оживен център на търговията.

В историята на Сотбис има период, в който аукционната къща се управлява от английската гържавя. Но за периода 1977-1983 г. новият собственик Алфред Таубман предпочита дори да не си спомня. Големият американски бизнесмен и меценат връща управлението на къщата в частни ръце и оформя втори център на управление на Сотбис – в Ню Йорк. Така тя се сдобива с две централи и филиали, разпръснати на пет континента. Годишно около 250 000 произведения на изкуството сменят собствеността си през Сотбис, а най-новите търгове на къщата са посветени на продажбата на земя и недвижими имоти. Годишният оборот на компанията надхвърля 135 млн. лири. Неоспорим факт е, че Сотбис осигурява на клиентите си достъп до най-добрите произведения на изкуството в света.

С течение на годините Сотбис се превърна от компания, продаваща книги, до световен лидер на пазар, предлагащ диаманти, бижута и произведения на декоративното и изобразителното изкуство. Предложенията се движат от антично и африканско изкуство до картини на импресионисти, съвременно изкуство и стари майстори, ювелирни изделия, мебели, часовници, вина, недвижими имоти и земя.

Пътят на компанията е бялзан и от скандали, привлекли вниманието на света. След продажбата на Сотбис на бизнесмена Таубман най-

големият им конкурент - Кристис, се опитаха да ги изместят от пазара, намалявайки грастично цените на услугите си. Това доведе до 50% спад на печалбата на Сотбис през 1993 г. в сравнение с 1989 г. Спешна среща на собствениците на двете аукционни къщи - Алфред Таубман и Антъни Тенънт, и договорката на еднакви цени за услугите (price-fixing) спира затъването на Сотбис. Договорката не е престъпление по английското законодателство, но е престъпление по законите на САЩ, където Сотбис получава голяма част от печалбата си. Price-fixing е забранено отвъд Океана още в антимонополното законодателство от 1890 г. Въпреки че за договорката са знаели само Таубман и Тенънт и изпълнителните директори на Кристис и Сотбис, ФБР надууша заверата и през 2000 г. започва разследване. Резултатите от него доказват съществуването на престъпен сговор между двете фирми, което е достатъчно през 2001 г. Таубман да бъде тикнат за решетките за 1 година и един ден, а генералният директор на Кристис – Диана Брукс - да бъде осъдена на три месеца домашен арест и глоба от 350 000 долара.

Срамната случка в историята на Сотбис обаче не е в състояние да отнеме славата ѝ на лидер в света на аукционите. Нагдаванията се провеждат в най-авторитетните търговски зали в Лондон и Париж, в Ню Йорк и в оживената атмосфера на съвременен Хонконг, който привлича посетители от цял свят. Търгове се провеждат и в Женева, Милано, Цюрих, Амстердам, Торонто и Доха. Сезон след сезон мащабът и

съвършенството на предложенията на Сотбис осигуряват безпрецедентни по обем продажби. През аукциони на къщата са продадени стотици световни съкровища, сред които библиотеката на Наполеон от остров Св. Елена, бижурата на херцогинята на Уиндзор, имението на Жаклин Кенеди-Онасис, картината на Рембранд „Аристотел при бюста на Гомер“, „Избиране на младенците“ на Рубенс за 49,5 млн. лири, „Момчето с тръбата“ на Пикасо, продадена за 104 млн. долара, двойната жълта ваза в гама „розово семейство“ от династията Цянлун, 5000-годишната Гвенолская лъвица, картината „Ходещият човек“ на Алберто Джакомети, купена за 104,3 млн. долара, както и Хартата на свободите и Декларацията за независимостта на САЩ.

Компанията от година на година разширява глобалното си присъствие и благодарение на интернет. Тя използва системата „BidNow“, благодарение на която клиентите могат да следят он лайн всички аукциони на Сотбис и да участват в тях директно от всяка точка на земното кълбо. Добрият стар телефон също не е забравен в търговете, а по-модерните брокери използват GSM, за да осигурят участие в нагдаването на своите клиенти.

Практика на компанията е да организира освен известните аукциони и директни продажби на частни лица. За тази цел Сотбис проучва търсенето, събира поръчките на своите клиенти по света и предлага най-напред на тях предметите, които ги интересуват.

В момента акциите на Сотбис се продават на Нюйоркската фондова борса. Това е вторият опит на компанията да предлага свои книжа за продажба, след като през 1980 г. замалко не фалира заради началото на кризата в промишлеността. Малко преди това – през 1977 г., Сотбис организира открита продажба на ценни книжа, които рязко гръпнаха нагоре, но три години по-късно не струваха почти нищо, защото компанията замалко не обяви фалит. След като аукционната къща премина в ръцете на американския предприемач Алфред Таубман през 1983 г., той пушна акциите на компанията на борсата в Ню Йорк. Предприемачът рискува и стъпи на пазара в Русия. През 2007 г. той откри офис на компанията в Москва, но се оказа, че руското погеление осигурява едва 1% от оборота на фирмата.

# Невероятните търгове

## Бронзовата посмъртна маска на Сталин

Бронзовата посмъртна маска на Йосиф Висарионович Сталин бе продадена от Сотбис за 5600 долара. След смъртта на руския диктатор са направени две (според някои експерти девет) еднакви бронзови маски на лицето. Предполага се, че една от тях е изнесена от Русия от британския изкуствовед Джеймс Бърч през 80-90-те години на миналия век. Бърч продава едната маска на Сотбис, чиито търг печели пожелал анонимност купувач. Друга бронзова маска на Сталин се намира в неговия дом-музей в Гори (Грузия).

## „Оскар“-ът на Орсън Уелс

„Оскар“-ът на знаменития американски актьор и режисьор Орсън Уелс бе продаден за 861 000 долара. Уелс го печели през 1942 г. за сценария на филма „Гражданинът Кейн“, но го загубва. Статуетката е открита едва след смъртта на режисьора през 1985 г. от неизвестен кинематографист, който го предлага на търг през 1994 г., твърдейки, че го е получил като залог от самия актьор. Дъщерята на Уелс спира търга и успява да си върне статуетката. През 2003 г. тя се опитва да я продаде, но търгът е спрял от Академията за киноизкуство, която връчва

„Оскар“-ите, защото според правилата и наградата може да бъде продадена само на нея, и то за 1 долар. Дъщерята на Уелс обаче доказва, че баща ѝ не е подписвал такъв договор с Академията и продава наградата на „Фонг Декса“.

## Катафалката на Кенеди

- Катафалката, с която е превозено тялото на убития в Далас US

решава през 2012 г. да се раздели с кадилака.


На същия аукцион през януари 2011 г. за 132 000 долара бе продадена линейката, която закарала ранения президент в болницата. Дори таксито, с което убиецът на Кенеди – Ли Харви Освалд, пътува от мястото на атентата до хотела си, бе изтъргувано за 35 075 долара. За ковчега на самия Освалд неизвестен инвеститор брой 87 000 долара.

## Договорът за Apple

Сотбис продаде с 10 пъти над първоначално обявената цена договора, с който през 1976 г. е учредена компанията Apple. Документът с подписите на Стив Джобс, Стив Возняк и напусналия само 10 дни след учредяването Роналд Уейн, бе изтъргуван за 1 500 000 долара.

Неговият купувач наддаваше по телефона и остана анонимен.

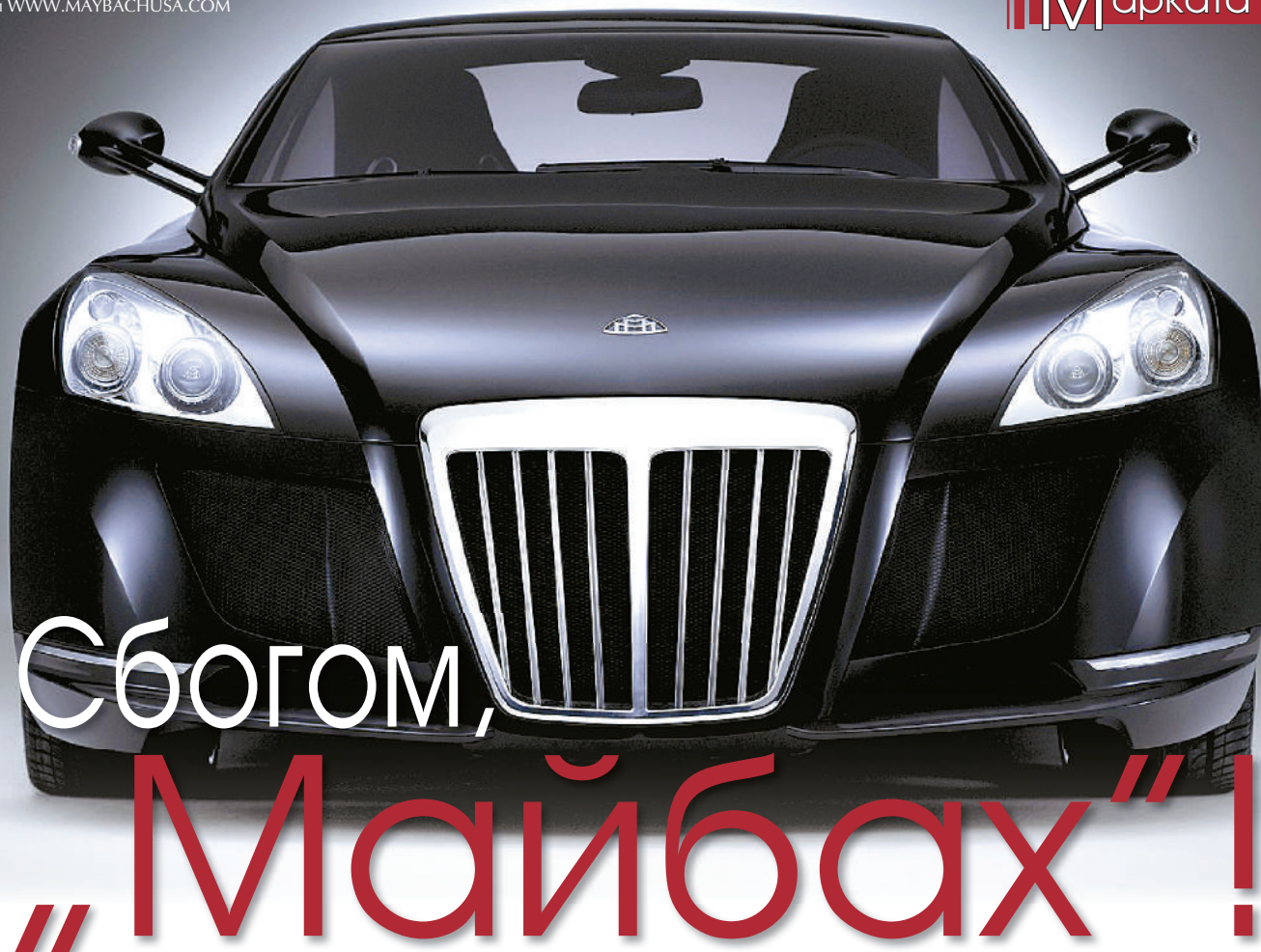
## Футболните правила

Правилата как се играе най-великата игра в света бяха продадени от Сотбис за 880 000 лири. Документът бе собственост на най-стария английски клуб „Шефилд“ от 1858 г. С парите бе построен нов стадион за футболния отбор. 



Модел позира със 110-каратовият диамант Слънчева капка, търгуван в Женева с цена между 11 и 15 млн. долара.

президент Джон Кенеди го летището в Далас, също бе продадена от Сотбис. Автомобилът Cadillac, модел 1964 г., бе изтъргуван през януари тази година по време на Barrett-Jackson Collector Car Auction, който се провежда в Скотсдейл (щата Аризона). В края на 60-те години колата е продадена на бившия служител от погребалното бюро Ардин Уогън, който след години я продава на втори купувач, който



# Сбогом, „Майбах“!

59 млрд. евро ще бъдат похарчени през 2012 година за луксозни стоки от най-богатите хора на планетата според Световната асоциация World Luxury Association (WLA). Парите ще отидат за стотици най-добри марки в света - автомобили, самолети, яхти, бижута, мода, часовници, алкохолни напитки, козметика, курорти и иновативни марки. Своята лебедова песен на предпочитания от милиардери и милионери пазар ще изпее дългогодишният член на Top 10 сред луксозните автомобилни брандове - немският „Майбах“ (Maybach). За първи път от десетилетие насам марката дори не успя да влезе в престижната 10-ка, където традиционно са возилата с марки БМВ, „Ауди“, „Ролс-Ройс“, „Ферари“, „Бентли“ и „Ламборгини“, защото нейното произ-

водство спира. Собственикът на суперлуксозната марка - немският автомобилен гигант „Даймлер“ - след 10 години работа и 1 млрд. евро загуби и ниски продажби, пагнал през последната година до 200 броя, реши да свали от конвейера „Майбах“ и да заложи на новата S-класа на Мерцедес. Стратезите от „Даймлер“ очакват да реализират солидни продажби в по-ниския ценови сегмент на пазара - до 300 000 евро. През 2013 година немският автомобилен концерн ще извади още един нов модел от своята S-класа, с който модификациите ще станат шест. С тях „Даймлер“ се надява да продаде поне 80 000 коли от най-луксозния вид на цена от 72 000 евро. Парите са три пъти по-малко от исканите за „Майбах“ минимум 300 000 евро.

## АНТОН АНДОНОВ

Даймлер спира производството на „Майбах“. Последните поръчани коли от луксозната марка ще отидат при собствениците си през 2013 г.. Невероятно звучащата новина смята света, но не и анализаторите на автомобилния пазар, които отдавна шушукаха за загубите, които луксозната марка носеше на немския автомобилен концерн. Според тях не е нормално в условията на криза за производството на един „Майбах“ да отиват 60 дни, след като за луксозен „Мерцедес“ трябва да не

повече от 4. Така невероятното се превърна в реалност, която насълзи очите на почитателите на една от най-луксозните автомобилни марки в света - „Майбах“. Те до последно не вярваха, че решението на борда на директорите на „Даймлер“ от ноември 2011 г. ще се превърне във факт.

## Началото

Немската автомобилна компания Маубах стана известна с производството на разкошни, ексклузивни и скъпи луксозни и спортни



Спряха от производство лимузините, станали символ на лукс и престиж



автомобили. Началото поставя през 1909 г. Вилхелм „Майбах“, основавайки Luftfahrzeug-Motorenbau GmbH. Компанията започва дейността си с производството на мощни двигатели за авиацията и главно за дирижаблите „Цепелин“. Малко по-късно фирмата е преименувана в Maybach-Motorenbau GmbH, а седалището ѝ е преместено във Фридрихсхафен. Първият експериментален модел автомобил с марката „Майбах“ (Maybach W1) е произведен през 1919 г. Само две години по-късно е готов и първият промишлен образец на марката - Maybach W3. Моделът работи с 5,7-литров 6-цилиндров двигател и се превръща в първия немски автомобил със спирачки на всички колела. Следващият модел - W-5, излиза през 1926 г. и вече може да се похвали със 7,0-литров двигател, благодарение на който колата може да вдигне невероятните за времето си 121 км/ч. Сякаш нищо и никой не е в състояние да спре възхода на новата марка. С изключение на смъртта, която покосява внезапно малко след Възкресение Христово на 1929 г. главния виновник за успеха - Вилхелм „Майбах“.

## „Бижутата“ на Карл

Управлението на фирмата преминава в ръцете на неговия син - Карл „Майбах“. Той решава да замени 6-цилиндровия двигател на V12, чийто работен обем от 6922 см3 му се струва малък, макар че моделът DS-7 се държал добре на пътя. Само



На изложение за ретро автомобили в края на 2011 г. е показан моделът SW 38 от 1938 година

една година е достатъчна, за да се появи неговият наследник – наречен „Цепелин“ (Zerrellin). Това се оказва най-добрият и технически усъвършенствен двигател за онова време, който затиктава не само пог капака на луксозните „Майбах“. 30-те години на миналия век се оказват златно време за автомобилпроизводителите, които са били длъжни да се съобразяват с индивидуалните изисквания на всеки клиент. Той имал правото да си



Карл Майбах



Вилхелм Майбах



W6, произвеждан от 1930 до 1933 г.

поръчва „кола по мярка“, което превръща всеки произведен „Майбах“ в уникат. Цепелинът бил въоръжен с двигател V12 с обем 8,0 л., мощност 200 конски сили и 5-степенна скоростна кутия, която през 1938 г. е сменена със 7-степенна. Автомобилът излиза на пазара през 1931 г., струва 29 500 райх марк, а от него са произведени 183 бройки.

90 уникални автомобили от следващия модел - W6, излизат от завода между 1931 и 1933 г. Те работят с шестцилиндрови двигатели W 5, нова е и трансмисията - twin overdrive (W 6 DSG). Сравнително евтиният модел DSH (Doppel-Sechs-Halbe – половината от 12 цилиндра) се произвеждат от 1930 до 1937 г. Той работи с 5,2-литров шестцилиндров двигател с мощност 130 конски сили и от него на пазара излизат 34 автомобили. Те се отличават от всички останали коли с аеродинамичната си форма, която по-късно заляга в производството на коли от серията "SW", произвеждана в периода 1935-1941 г. От нея излизат моделите SW-35, SW-38 и SW-42 с двигатели с работен обем съответно 3,5; 3,8 и 4,2 л. Това са и последните произведени модели Maybach. Общият брой на сглобените за 20 години (от 1921 до 1940 г.) от фирмата автомобили е едва 1800. Заедно с тях Maybach-Motorenbau ежегодно произвежда между 5 до 10 коли за автомобилни изложения. Моделите на компанията се продават доста скъпо, защото са произведени по индивидуални поръчки и две еднакви коли няма. В наши дни в света са

## КРАЙ

Кралят на конструкторите Вилхелм Майбах е роден на 9 февруари 1846 г. в Хайлборн в семейство с шест деца. Още на десетгодишна възраст остава сирак. Техническият му талант е забелязан в училището Reutlinger Bruderhaus, което завършва. През 1865 г. Майбах се среща в Ройтлинген с Готлиб Даймлер, с когото бързо се сприятелява. Въпреки че съдбата ги събира и разделя, двамата остават приятели до смъртта на Даймлер през 1900 г. Майбах и Даймлер работят заедно в Карлсруе и в завода за

двигатели Deutz, където Майбах се запалва по двигателите. В главата на Вилхелм се заражда идеята да направи лек високооборотен двигател с вътрешно горене, който да работи на суша, въздух и вода.

През 1883 г. Майбах създава първия си хоризонтален двигател, след което прави мотор с вертикално разположен цилиндър, който се оказва подходящ за монтаж в карета. Но целта на Майбах е друга. Той иска да произвежда автомобили. Затова веднага приема поканата да работи като главен

конструктор в основаната през ноември 1890 от Готлиб Даймлер, Макс Думенхофер и Вилхелм Лоренц Daimler-Motoren-Gesellschaft (DMG). Негооценен Майбах напуска през февруари следващата година. С финансовата подкрепа на Даймлер през пролетта на 1892 г. той изобретява карбуратора с глоса, двигателя „Феникс“ и подобрения на системата за ремъчно задвижване. През 1895 г. е върнат като технически директор на DMG, където създава тръбния радиатор с вентилатор, а след това радиатори тип „восьмъчна пита“.

# Българската следа

Кралят на поп-фолка Азис реши да яхне през 2008 г. поръчков автомобил Майбах 57S с всички екстри, но му се поразва съвсем малко. Кризата и цената на поръчания на автосалона в Женева автомобил, която според запознати е между 1,1 и 1,4 млн. лева, накараха костинбродския славеи да върне скоропостижно колата на представителите на Даймлер в София. Според осведомени в България се гвижат други 4 луксозни Майбаха.

запазени едва 152 довоенни автомо-  
била Maubach.

## Войната

В годините на Втората световна война компанията поризвежда 140 000 двигателя за танковете - Tiger и бронирани машини PzKpfw IV и Пантера на Третия райх. „Майбах“ се специализира в производството на дизелови двигатели, които удивляват с възможностите си да работят при тежки условия за немския флот и железници. Най-прочути по онова време са локомотивните двигатели на „Майбах“ - V200 и произвежданият за британските железници модел „Бритиш Рейл Клас 52“ (British Rail Class 52).

В края на войната Карл „Майбах“ попада във френски плен и разработва за Париж двигатели за самолети. Едва през 50-те години на миналия век той отново поема под контрол основаната от баща му фирма, която продължава производството на стационарни и двигатели за кораби и жп локомотиви. Въпреки че производството на луксозните за времето си автомобили спира за първи път преди Втората световна война и компанията залага основно на двигатели, които работят с удивителна прецизност, „Майбах“ не губи славата си. Напротив, здравата работа на фирмата изостря апетита към нея от страна на концерна Daimler, който през 1960 г. я купува. Шест години по-късно Maubach-Motorenbau е слята с поделението за производство на двигатели, предназначени за работа в тежки условия на „Даймлер-Бенц“ и е сформирана Maubach Mercedes-Benz Motorenbau GmbH, която през 1969 г. е преименувана в „MTU Фридрихсхафен“ (MTU Friedrichshafen).

## Възкръсването

Новите собственици от „Даймлер“ решават да възкресят славната автомобилна марка в

началото на XXI век и с нея да влязат в директен сблъсък с лидерите на пазара за луксозни автомобили – „Бентли“ и „Ролс-Ройс“. Така след 60 години забвение „Майбах“ отново започва да произвежда автомобили. Прераждането на марката идва през 2002 г., когато DaimlerChrysler пуска на пазара най-разкошния сеган в света - Mercedes-Benz Maubach, съчетаващ в себе си удобство, автомобилна естетика и най-модерни технологии. Възкръсването на „Майбах“ става в два варианта - „Майбах“ 57 – дълъг 5,72 м. и „Майбах“ 62 с дължина 6,16 метра. Моделите работят с двигател Maubach Туре 12 (405 кВт/550 к.с.), който се управлява от микрокомпютър и е сглобен от алуминий и магнезий с работен обем 5,5 л. Автомобилът е оборудван с всевъзможна електроника и изобилства от технически новости, красиви форми и уникален дизайн. Производството на новия „Майбах“ се осъществява в най-модерните заводи на „Даймлер“ – в Германия и САЩ, а поръчките стават в специализирани Maubach-центрове. Така Maubach с гръм и трясък се завърна в компанията на най-луксозните марки в света. Заводската цена на автомобилите бе 310 000 евро за Maubach 57 и 360 000 евро за Maubach 62. Малко по-късно - през 2005 г., към колекцията луксозни автомобили е добавен новият сеган 57S и 62S (специален), който се отличава с по-мощен двигател от предшественика си и нов по-спортен вид и Landaulet. Но това са и последните модели от възродената марка, която за втори път е спряна от производство. 🚫



Последните луксозни модели



# Инвестиции с емоция



Диляна  
Колева

Икономическата криза не засегна само финансовото богатство на инвеститорите и обикновените хора. Едно такова събитие неминуемо води до криза на доверието към всичко, различно от златото. В последните няколко години се срива доверието във финансовите пазари, дълговите пазари, банките, имотите, които предлагат да ги наречем класически инвестиции. Много хора потърсиха алтернатива за убежище на парите си и се обърнаха към т. нар. емоционални инвестиции (инвестиции на страстта) – предмети на изкуството и уникали, вина, старинни бижута, марки, монети, килими, стари фотографии, старинни музикални инструменти, керамика, скъпоценни камъни, старинни карти и атласи и т. н. Стойността на алтернативните емоционални инвестиции непрекъснато се покачва. За познавачите и инвеститорите ниската ликвидност на много от тези предмети няма никакво значение, стига те да им представят сигурност и защита срещу всички икономически и човешки фактори, които биха довели до финансова и икономическа криза.

**Все повече хора бягат от вложения в злато и акции за сметка на картини, вино, скъпоценности и антики**

МИГЛЕНА КРАСИМИРОВА

И докато някои считат т. нар. емоционални инвестиции за престижни и демонстрират по-скоро материални възможности чрез тях, в условията на криза именно притежанието на ценни предмети на изкуството гонеше свежи пари на техните собственици. Lehman Brothers, чийто фалит разтърси света през 2008 г., разполагаше с огромна колекция и покри една малка част от задълженията си след банкрута с приходи от продажбата на предмети на изкуството. Британските банки също се разделиха с известна част от колекциите си, като последно RBS обяви, че продава предмети на изкуството.

Изчисленията показват, че доходността на емоционалните инвестиции в последните десет години далеч е надхвърлила доходността от инвестициите в сложните и по-рискови финансови инструменти. От консултантската компания за инвестиции в предмети на изкуството Mei Moses посочват, че за последно-

мо десетилетие доходността от тях достига близо 8%, срещу по 3 на сто доходност за инвеститорите в ценни книжа. Индексът Mei Moses All Art пък показва, че приходите от инвестиции в предмети на изкуството продължават да превишават тези на фондовите пазари.

## Фондове за страст

За да улови все по-надигащата се вълна на интерес към емоционалните инвестиции, наскоро в Лондон заработи специализираният фонд и консултантската компания за управление на богатството Emotional Assets Management and Research. За него работят едни от най-изявените познавачи на изкуството, бижутата и скъпоценните камъни, филателията, старинните часовници и други емоционални предмети. Фондът предлага и портфейлно инвестиране, както и консултиране на колекционери.

Данните на компанията показват, че най-висока средногодишна доходност за инвеститорите е гонесъл фондът за европейски и





Галерия за модерно изкуство

американски фотографии. Много добра е и доходността от инвестициите в съвременно изкуство, китайска керамика, европейски и източни килими, а с по-ниска – английските монети, часовниците, бижутата и музикалните инструменти. Около 6% е предлаганата от компанията доходност от портфейлните инвестиции в трите им основни фонда, като инвеститорите могат да определят сами диверсификацията в зависимост от рисковия профил на активите.

Тази компания не е единствената, която действа на пазара. Фондовете от този тип работят с най-големите експерти в глобален мащаб и се ползват с репутацията на сигурни и доходносни.

## Къде свършва рационалното

Явно интересът към емоционалните инвестиции в България също расте в унисон със световните тенденции. От сайта на една от най-известните аукционни къщи в страната става ясно, че от 2004 г. насам броят на организирани търгове е нараснал многократно. Най-сериозен интерес има към старите майстори, а като най-високо рискови се определят инвестициите в младите творци, пред чието развитие и бъдеще има много въпросителни.

Проблемите на този бизнес у нас обаче са много и са свързани най-вече с регистрацията на колекциите, законовата регламентация и оценките. През 90-те години се организираха неколкодневни курсове за експертни оценители, които произведоха специалисти със съмнителни качества. Това обаче би било предмет на отделна тема за пазара

на изкуството.

„Ако проследим резултатите от световните аукциони за модерно и съвременно изкуство, ще забележим, че през изминалите 2-3 години са поставени едни от най-големите рекорди по продажни цени на единични произведения. Подобна равнотежност във време на криза сама по себе си би могла да потвърди сериозното внимание и интерес към предметите на изкуството като удачен вариант за дългосрочна инвестиция”, коментира Диляна Колева, арт консултант и директор продажби в Галерия за модерно изкуство.

По думите ѝ инвестицията в такъв вид творби запазва най-добре своята стойност през годините, но като във всяко инвестиционно начинание задължително трябва да се познава добре спецификата на пазарния сектор или да се търси помощта на специалисти.

И все пак – емоцията като че ли е водеща при избора. „Пазарът на произведения на изкуството е изключително вълнуващ и динамичен. Голяма част от колекционерите и притежателите на подобни творби не гледат на тях само като на инвестиционен продукт. Актът на придобиването често е свързан и с огромния сантиментален и дълбоко естетически заряд на едно или друго произведение”, пояснява Диляна Колева.

## In vino veritas

Освен към предмети на изкуството в световен мащаб се наблюдава и засилване на интереса към инвестициите във вино. Предлагането на скъпите инвестиционни вина е ограничено, а консумацията допълнително намалява количеството. И това ако не е предизвикателство - да се

въздържиш буквално да не изпиеш парите си!

Пазарът на инвестиционно вино, на който оперира фондът, се оценява на около 6 млрд. британски паунда. Освен това е изключително слаба корелацията между възвръщаемостта на инвестицията във вино и представянето на финансовите и дългови пазари.

Фондът купува само вина от доказано добри реколти на възраст поне 4 години. Така се гарантира на клиентите, че инвестицията им има потенциал да бъде доста доходносна с годините. Стратегията явно е работеща, защото доходността може да достигне 13-15% и повече в зависимост от периода на вложението.

Малко по-емоционален е погледът към инвеститорите във вино на The Antique Wine Company и Premier Vintners например. Те обаче предупреждават, че гроздовият еликсир може да се превърне в доходносна инвестиция само ако е наистина най-доброто на пазара (обикновено произведено от ограничен брой изби във Франция, Италия, Испания САЩ и Австралия), както и ако е купено и след това продадено в правилния момент.

През 70-те години на XX в. журналистът Робърт Паркър и екипът му създават опростена 100-точкова система за оценка на вина. Тя е тествана първо на американския пазар и е имала драматичен ефект върху него. Системата започва да се разпространява по целия свят и се отразява съществено на цените на вината от различни изби и реколти. Съответно търсенето на най-високо оценените вина нараства значително и продължава да се увеличава, особено сред инвеститорите от Изтока, които нямат толкова финансови проблеми.

## Петромо е винаги на мога

Всички знаем сентенцията, че всичко ново е нещо добре забравено старо. Преди месеци CNN заговори за стойността на т. нар. находки в плевнята. Това са стари автомобили, забравени от собствениците си в поругани

гаражи и плевници в продължение на десетилетия. Единственото, от което имат нужда тези коли, е някой опитен познавач да ги открие. Едно таква *Vigatti* от 1937 г. например е престояло в гаража на собственика си в продължение на половин век. На аукцион през 2009 г. обаче колата е продадена за 4,4 млн. долара.

Според международната федерация за старинни автомобили ретро автомобилът е кола, която е на повече от 30 години, запазена или възстановена до максимално автентичния ѝ вид и не се ползва ежедневно. Един такъв автомобил представлява техническа и културна ценност.

Изложбите на ретро автомобили винаги събират огромна и „шарена“ тълпа, но не само от зяпачи, а и от потенциални купувачи. В Германия например оборотът от реставрация, продажби и обслужване на ретро коли надхвърля 5,5 млрд. евро годишно и продължава да расте, според данни на Дойче веле. И как няма да има подобна тенденция, при условие, че именно германците нарекоха старите коли „златото в гаража“. Може би най-авторитетният германски автомобилен производител - Mercedes-Benz, постоянно обявява ръст на продажбите на стари и реставрирани модели от началото на кризата досега.

Ретро вълната отдавна е обхванала и България, а председателят

на Български автомобилен клуб „Ретро“ Ваня Гюдерова отчита ръст на интереса от страна на младите хора към старите коли. Според нея това увлечение е породено от възхищението, което будят смелите технически решения, някога били авангардни за времето си. И ако някога страната ни е била износител на стари и ценни коли, в момента е точно обратното – прави се внос.

Тя обаче не вижда притежанието на ретро автомобил като инвестиция в настоящите икономически условия, а по-скоро като израз на любо-

вта към техниката. В България няма развит пазар на старите и реставрирани автомобили, а проблемите на собствениците им са много.

Притежателите на ретро автомобили в България влизат изключително много средства в тях, но не се ползват от никакви облекчения, каквато е световната практика. Всички са длъжни да си плащат ежегодно данъка върху колите, за „Гражданска отговорност“ и винетки, а това са автомобили, които се изкарват от гаража 5-6 пъти в годината, разказа Ваня Гюдерова. Докато в чужбина практиката е наложила подобни автомобили да бъдат регистрирани и да им се предоставят специални номера, с които да се движат, когато е необходимо.

Председателят на клуба посочи и че в българския Закон за движение по пътищата няма дефиниция що е то това ретро автомобил. Затова борбата на членовете на организацията е да се тръгне първо от законодателните поправки. Засега няма и музей на ретро автомобилите, където всеки собственик би могъл да изложи колата и така да реши някои въпроси с нейното съхранение.

Същевременно безопасността и техническата изправност на ретро колите е гарантирана, защото им се издава международен сертификат, който се вписва в европейския регистър, обясни Ваня Гюдерова. Всеки един детайл от тези автомобили е перфектно възстановен и поддръжката им е скъпо удоволствие за собственика. Още повече, че те трябва да имат добри условия за правилното съхранение на колите.

Тя допълни, че българският любител (инвеститор) няма предпочитани марки, защото всеки автомобил е ценен в зависимост от годината на производство и личната си история.



© БЪЛГАРСКИ АВТОМОБИЛЕН КЛУБ "РЕТРО"

З  
В  
Е  
З  
Д  
Н  
И**БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА**

„Всяка колекция – независимо каква е, е нещо като живо същество, има безброй изисквания и хаби твърде много енергия”, убеден е прочутият британски художник сър Хауърд Ходжкин. Ако е прав, значи сред съвременните знаменитости има доста енергични хора. Всяка от сферите на шоу-бизнеса може да се похвали със заклетни „преследвачи” на произведения на изкуството, които често водят люти финансови битки по-

между си, за да се доберат до поредния претендент за колекциите си.

Но макар да се радват на най-голям звезден интерес, арт творбите от миналото и наши дни далеч не са единственото нещо, което го гържи в плен. Някои знаменитости харчат космически суми, за да увеличават броя на притежаваните от тях ретро и редки автомобили, докато колекционерските страсти на грузи не са свързани с много пари, но затова пък са далеч по-необясними.

**Арт  
ценителите****КРИСТИНА АГИЛЕРА**

31-годишната попзвезда е страстна колекционерка на произведения на британското графити изкуство. През 2005-а тя плаща 45 хиляди долара за две творби на мистериозния и скандален Банкси и се хвали, че притежава немалка част от тези на колежата му Дийн Стоктън. На една от тях е изобразена самата тя, а на друга – любимката ѝ Мерилин Монро.

**КОЛЕКЦИОНЕРИ**

**Много от най-прочутите личности от света на шоу-бизнеса пилеят голяма част от парите и времето си в събиране на какво ли не – от произведения на изкуството през автомобили до пишещи машини, кукли и старинни ножове**

**СТИВЪН СПИЛБЪРГ и ДЖОРДЖ ЛУКАС**

По всичко личи, че големите режисьори мислят еднакво – поне когато става дума за картини. Спилбърг и Лукас от години колекционират платна на американския художник Норман Роквел и често заемат част от тях на Вашингтонския музей „Смитсониън”.

Преди години Кралицата на попа заяви в интервю, че е започнала да купува картини веднага щом е престанала да се притеснява за хляба си. В изключително богатата ѝ и ценна колекция има платно на Пикасо, с което тя се сдобива през 1990-а срещу сумата от 1 млн. долара. Любимата художничка на Магона обаче е Фрида Кало, за чиито картини признава, че е готова



## МАДОНА

да плати безразсъдно много пари. Когато през 2001-ва лондонската галерия за съвременно изкуство „Тейт“ организира изложба в чест на мексиканката, певицата великодушно даде назаем две от платната си. „Чувствам се все едно се разделям с обичано дете“, оплака се обаче тя.

## БИОНСЕ и ДЖЕЙ-ЗИ



Съпрузите, новоизпечени родители и безспорни господари на хип-хоп музиката, са и страстни почитатели на съвременното изящо изкуство. Джей-Зи признава, че се е запалил по него едва преди няколко години покрай Бйонсе, но двамата вече притежа-

вали огромна колекция от картини и скулптури. Сред тях има много творби на британеца Деймиън Хърст и американеца Ричард Принс, които 42-годишният изпълнител и продуцент определя като „невероятни художници“. „Имаме толкова много картини, че ако един ден решим да се оттеглим от музиката, може да си отворим галерия“, хвали се той.



## АВТО МАНИАЦИТЕ



### ДЖЕЙ ЛЕНО

Небезизвестният комик и тв водещ съхранява колекцията си от над 200 коли и мотори в огромен гараж в Бърбанк, щата Калифорния, построен специално за целта. В едно от отделенията му има само автомобили с марката Bugatti, която е любима на Лено. Иначе колекцията не е подчинена на определени предпочитания. 61-годишният водещ твърди, че купува всяка кола, която го заинтригува, независимо през коя година е произведена. За поддръжката на автомобилите, сред които има доста модели от началото на ХХ век, се грижат четирима механици. Всяка сутрин, преди да тръгне към студиото, Лено им се обажда, за да им каже коя кола да му подготвят. „Не гледам на тези автомобили като на свое притежание – казва обаче той. – Аз просто ги пазя в добро състояние за следващите им собственици.“

## ДЖЕРИ ЗАЙНФЕЛД

Актьорът и днес продължава да печели луди пари от излъчвания в периода 1989-1998 комедиен сериал „Зайнфелд“, чиято звезда и продуцент е. Това му позволява непрекъснато да разширява колекцията си от автомобили. В нея има само модели с марката Porsche, които се съхраняват в гараж в Манхатън. Неговото построяване преди няколко години коства на Зайнфелд 1,5 млн. долара. Единствената по-богата колекция от автомобили с марката Porsche е тази на музея на едноименната автомобилната компания в Щутгарт.



## РАЛФ ЛОРЪН

Дизайнерът е прочут по света с прекрасните си модни колекции, но те блянеят през тази, която пази в гаража си. Лорън притежава 40 от най-редките и скъпи автомобили на планетата, всеки от които е съкровена мечта за колекционерите по света. Най-ценен от тях е модел на Bugatti от 1938-а, от който е произведена само още една бройка. Познавачи твърдят, че ако дизайнерът реши да продаде колата, ще получи 7- и дори 8-цифрена сума за нея.

## РОУЪН АТКИНСЪН

Колкото и невероятно да звучи, британският комедиен актьор, познат по целия свят като мистър Бийн, е страстен колекционер на автомобили. Занимава се с това от 30 години, като интересът му е насочен предимно към британските марки – Bentley, Jaguar, Lotus, Aston Martin и др. Твърди, че никога не би похарчил и един пенс за Porsche, защото хората, които обикновено карали тези коли, не били от неговата порода.

## ДЖЕНИФЪР АНИСТЪН

Освен да видят как изглежда отвътре разкошното имение на актрисата в Бевърли Хилс, преди 2 години на страниците на списание Architectural Digest феновете на актрисата можаха да разгледат и голяма част от впечатляващата ѝ арт колекция. Безспорното бижу в нея е картина на прочутия американски експресионист Робърт Магъруел, с която Анистън се сдобива на търг в Christie's през 2008-а срещу сумата от 1,2 млн. долара.

## МАРК ДЖЕЙКЪБС



През лятото на 2008-а прочутият дизайнер отвори вратите на тузарския си парижки апартамент за екип на списание W и позволи да бъде снимана внушителната му арт колекция. Джейкълбс събира произведението на съвременното изкуство от по-малко от десетилетие, но вече се слави като един от най-големите звездни познавачи в областта, а с много творци го свързва близко приятелство. При подготовката на пролетно-лятната си колекция за Louis Vuitton в края на 2007-а дизайнерът си сътрудничи с художника Ричард Принс и показва десетки тоалети, вдъхновени от картините му.

## ТОБИ МАГУАЙЪР

Актьорът, който се прочу с ролята на Спайдърмен, никак не обича да парадирва със страстта си към изобразителното изкуство, но е постоянно присъствие на лосанджелиските и нюйоркските търгове на картини на съвременни художници. Магуайър предпочита по-нестандартни творби и в колекцията му има немалък брой платна на американеца Джон Балдесари, известен със смесването на живопис и фотография.

## ВИКТОРИЯ и ДЕЙВИД БЕКЪМ



Двамата може и да не изглеждат като почитатели на изящното изкуство, но притежават от тях картини на съвременни художници са на обща

стойност над 40 млн. долара. Основната тема в колекцията на семейство Бекъм е любовта, а предпочитаните от тях творци са британците Треиси Емин, Банкси и Деймиън Хърст. Дело на последния е и любимото платно на Виктория, на което са изобразени пеперуги. То ѝ е подарено от Дейвид за един от рождението ѝ дни и струва 6-цифрена сума. „Двамата с Виктория много обичаме изкуството – уверява футболистът. – Постоянно търсим интересни творби. В къщата ни в Англия сме окачили много, които имат огромна стойност.“



## НИКЪЛЪС КЕЙДЖ

По отношение на безразсъдното харчене актьорът е направо легенда. Бившият му финансов мениджър твърди, че само през 2007-а Кейдж е пръснал 33 млн. долара за автомобили и бижута. В момента притежава около 50 коли, които съхранява в огромен склад в Санта Моника. Особена страст на актьора са моделите на италианската марка Lamborghini, като за един от тях той е платил над половин милион долара. Преди в средата на 2009-а да изпадне в прословутите си финансови затруднения, свързани с неплатени данъци, Кейдж има навика да купува и всеки нов модел на Ferrari, Aston Martin, Rolls-Royce и Bentley, който се появи на пазара. Дори когато се налага да започне да разпродава имуществото си, за да погаси дълговете си, актьорът запазва голяма част от ценната си колекция и вместо това се разделя с тази от комикси. Тя е предложена на търг и му донесе печалба от близо 2 млн. долара.

## НИК МЕЙСЪН

Барабанистът на „Пинк Флойд“ съхранява ценната си колекция от около 50 ретро автомобили в хангар в английската област Котсуолдс в централната част на Англия. Сред тях има Ferrari от 1967-а, Vagati от 1955-а, Alpha Romeo от 1931-ва, както и една от колите, с които се е състезавал покойният участник във „Формула 1“ Жил Вилньов. От няколко години Мейсън си докарва доста добри приходи, като дава автомобилите си под наем за снимки на филми, видеоклипове и реклами.

## Другите увлечения

## ТОМ ХАНКС и пишещите машини



Да колекционираш пишещи машини в ерата на компютърните технологии е занимание, пропито с госта голяма доза романтика. Още повече ако поправката им излиза по-скъпо, отколкото покупката им. Именно на това посвещава голяма част от свободното си време Том Ханкс, който има колекция от около 100 пишещи машини от периода преди Втората световна война. Актьорът казва, че за повечето

от тях е платил под 50 долара, но ремонтът им струвал тройно повече. Една от придобивките му е от Австралия и цената ѝ била само 5 долара, но за да му я доставят, се наложило да даде още 85.

## ДЕМИ МУР и куклите



При пътуванията си по света актрисата задължително търси старинни кукли, които да добави към внушителната си колекция, събирана вече няколко десетилетия. Преди време Мур дори си призна, че е купила отделна къща, в която да ги съхранява, защото били прекалено много.

## КЕЛСИ ГРЕМЪР и регките книги

Звездата от сериала „Фрейзър“ събира първи издания на регки книги и четя предимно такива, защото твърди, че така по-добре вниква в идеите на автора и се чувства по-близо до него. Любимият му екземпляр от колекцията му е стихосбирка на Робърт Бърнс от 1791-ва.

## СЕЛИН ДИОН и обувките

43-годишната певица се самоопределя като „пристрастена към обувките“ и в момента притежава около 3000 чифта. Признава, че не може да обуздае желанието си постоянно да обогатява колекцията си и дръшникът в дома ѝ е оборудван със специална транспортна лента, на която са подредени обувките.



## АНДЖЕЛИНА ДЖОЛИ и старинните ножове



Днес актрисата е образцова майка, любяща партньорка на Брад Пит и ревностна защитничка на човешките права, но преди по-малко от десетилетие носеше на врата си мускалче с кръвта на тогавашния си съпруг Бил Боб Торнтън и не обличаше грубо освен черни готик грехи. Именно от онзи период е и богатата колекция на Джоли от старинни ножове и камни, събирани от целия свят. В момента те са заключени в голям сангък в дома ѝ, за да не попаднат случайно в ръцете на някое от шестте ѝ деца.

## УПИ ГОЛДБЪРГ и пластмасовите бижута

Известна открай време със своята ексцентричност, актрисата и тв водеща от години колекционира разноцветни пластмасови бижута и често се появява с тях в предаването си „The View“. Голяма част от тези накити са от популярната през 30-те години на миналия век марка Bakelite и струват по няколко хиляди долара.



## БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Близо 9 хиляди българи са загинали в катастрофи за последните 10 години, а 100 хиляди са били ранени. В световен мащаб бройките са съответно 1,3 млн. и 50 млн. Според полицейската статистика над 2/3 от фаталните инциденти се случват вследствие на агресивно поведение на пътя – неправилни изпреварвания и шофиране с превишена скорост. Именно затова широко разпространените му групи проявления като внезапното удряне на спирачки, нарочното каране плътно зад друга кола, неистовото натискане на клаксона, ругатните и класическото показване на среден пръст са сигнали за една изключително тревожна тенденция. Тя е свързана с превръщането на иначе спокойни и уравновесени хора в абсолютни емоционални варвари зад волана. И тук изниква логичният въпрос – какво се крие зад тази трансформация?

Оказва се, че агресивните действия на шофьорите са подхранвани от усещането за недосегаемост, което изпитват зад заключените врати на автомобилите си. „Всеки човек подсъзнателно възприема колата си като защитна крепост – обяснява американският професор по психология Лион Джеймс. – И то такава, която притежава способността да се движи и да го отдалечава от изникнал проблем. Точно защото изпитват усещането, че се намират зад подвижна крепост, хората правят неща, които никога не биха направили извън автомобилите си. А колкото по-емоционално претоварен е един шофьор, толкова по-здрава става тази т. нар. крепост. Но когато някой пренася всичките си проблеми и притеснения зад волана, се създава една изключително

### опасна концентрация на гняв

Професор Джеймс твърди, че почти няма човек, който да не е предразположен към агресивно поведение на пътя – нещо, което спо-

ред него се формира още в ранна детска възраст. „Задната седалка на колата е същинско училище за ярост на пътя – казва той. – Гледайки как се държат родителите им, децата свикват да възприемат враждебността към другите шофьори като нещо нормално и у тях се оформя убеждението, че нормалните правила на поведение не важат зад волана. Телевизията допринася допълнително за това, защото много филми и предавания представят агресивното каране на кола като напълно нормално и дори вълнуващо.”

Оттук идва и една от основните причини за крайно неразумното шофиране на повечето младежи. Според психолозите за-

склонността им да поемат повече рискове на пътя, отколкото възрастните, се крие фактът, че за тях карането на кола е преди всичко акт на себедоказване и в много случаи носи мощен прилив на адреналин. В присъствието на приятели или под въздействието на някаква силна емоция импулсът почти във всички случаи надделява над правилната преценка на ситуацията.

Но това не важи само за младежите. Психолозите са единодушни, че за повечето хора колата не е просто средство за придвижване или символ на социален статус, а се възприема като инструмент за постигане на нагмошие. На подсъзнателно

# БЪРЗИ И



**Според психолозите склонността към агресивно поведение зад волана се формира още в детството и впоследствие се отключва от разнообразни фактори, сред които усещането за недосегаемост и инстинктът за самосъхранение**



# ЯРОСТНИ

ниво шофирането се превръща в способ за непрекъснато задоволяване на егото и за упражняване на контрол над ситуацията. Затова и повечето хора много често възприемат действията на другите шофьори като опит да оспорят статута им. Следва моментален подтик за защита на честта, който се проявява под формата на агресия. Впрочем тази реакция е толкова стара, колкото и самият човешки род – задействането на защитния механизъм обслужва еволюционната необходимост за увеличаване на шанса за оцеляване.

Теорията за яростта загволана, която поддържат много психолози, е свързана с това, че хората обичат да си маркират територията. Много изследвания са доказали, че онези, които имат навика да лепят стикери върху колите си и да им слагат различни групи украси, са много по-склонни към агресивно шофиране.

През 2008-а екип психолози от

щатския университет на Колорадо начело с професор Уилям Слемко подлага на тест стотици доброволци. Те са помолени да опишат подробно как изглеждат колите им и в какво състояние са. Психолозите записват всякакви подробности – дали автомобилите имат стереоуредби, стикери, специални ароматизатори, надписи или рисунки, направени с боя, покривала върху седалките и др. Задават и серия от въпроси, чиято цел е да установят как участниците биха реагирали на различни ситуации по време на шофиране.

Резултатите са красноречиви. Оказва се, че колкото повече са допълнително добавените украшения по колите, толкова по-склонни да проявяват агресия на пътя са собствениците им.

„Броят на тези маркери на територия ще ви подскажат с какъв шофьор си имате работа по-вярно от марката на автомобила, състоянието му и всички

групи показатели за агресивно шофиране – казва професор Слемко. – Важно е да помним, че хората също сме животни.

Би било нереалистично да вярваме, че не трябва да си маркираме територията.

При нас обаче това говори за нарцисизъм. А най-характерната черта на хората, при които той е силно изявен, е убеждението им, че превъзхождат другите. Дори най-невинното навлизане в територията им ги изпълва с гняв.”

Професор Слемко обяснява също, че агресията на пътя се поражда и от сблъсъка между частната територия – автомобила, и публичната – пътя. И по-точно от невъзможността на повечето хора да ги разграничават. Тъй като

## Възприемат пътя като своя собствена територия

те се разгневяват от действия, които възприемат като неправомерно навлизане в нея – реакция, която би била обяснима при навлизане в взлом в дома им например.

Въпреки че агресията на пътя се отключва от много фактори и някои от тях са неизбежни, психолозите са категорични, че могат да помогнат. „В мига, в който усетите, че ви обзема гняв, започнете да издавате разни смешни звуци или усилете радиото в колата и запейте на висок глас с него – съветва професор Лион Джеймс. – След 1-2 минути започнете да изброявате всички разумни доводи да не правите нищо рисковано, глупаво или невъзпитано. Повтаряйте си постоянно, че е по-добре да простите и да забравите, ако искате да стигнете там, накъдето сте се запътили, без да се налага непрегвидено отбиване в полицията или още по-лошо – в болницата.”

# Магнатът Рокфелер

Наричат го Дявола. И в края на живота си той заприлича на дявол. С абсолютно гола, костелива глава, лице без вежди, без мустаци и дори без мигли – тънки устни и малки, внимателно гледащи очи, – така изглежда на 98 години малко преди срещата си със смъртта най-богатият човек в света за всички време-

на - Джон Дейвисън Рокфелер – старши. Превратностите на съдбата и парадоксите в живота му стигат дотам, че най-принципният, морален и възпитан в строги правила милиардер се превръща в страшилище за децата, чиито майки били чувани често да казват „Не плачи, че ще те дам на Рокфелер!“



Със сина си Джон Рокфелер-младши през 1915 г.

АНТОН АНДОНОВ

Корените на Рокфелер идват от Франция. Неговите предци са били хугеноти, които - заплашвани със смърт от Инквизицията, бягат в Германия през XVII век. Тук те избират да водят суров и жесток живот, защото вярват, че техният Бог иска точно това от тях. Да бъдат дисциплинирани като немците, да работят неуморно и да се отрекат от плътските удоволствия – това са основните постулати в живота на фамилията. С протестантската вяра, според която царството небесно е само за верните последователи на Божиите закони на земята, е закърмен Джон Рокфелер. До края на живота си собственикът на банки, железопътни линии и компании, недвижими имоти и легендарната „Стандарт ойл“ остава верен на дълга да помага на „своите“ и да посреща с хладно безразличие проблемите на „чуждите“.

Рокфелерови откриват Новия свят през XVIII век. Предците на най-богатия човек в света спират най-напред на север в Мичиган, но грядото на Рокфелер избира градчето Ричфорд, щата Ню Йорк, където на 8 юли 1839 г. се ражда Джон Рокфелер. Всъщност дядо му Годфрид, въпреки усилията си, не успява да се пребори с превратностите на живота и остава в семейната история като мил и сърдечен човек. За сметка на това бащата на бъдещия милиардер - Уилям Айвъри Рокфелер, се превръща в събирателен образ на всички човешки пороци. Той лъже, краде коне, мами, обича разпуснатия живот и е двуженец. Моралът му е железен само в едно – да не слага капка алкохол в устата. Той основава първото в Ричфорд общество на трезвеници. Перфектната осанка на добре подгържан мъж и малката хитрост – да сложи и носи табелка на врата си с текст „Аз съм глухоням“ му помагат бързо да научи градските тайни на Ричфорд. Големия Бил, с който прякор е известен той, скоро среща Елайза Дейвисън. Младото момиче е привлечено от външността на младежа и дори заявява, че би се омъжила за него, ако не е глухоням. На всичкото отгоре момата вървяла със зестра от 500 долара,

## Пестеливост и работохолизъм е рецептата за натрупване на капитал на най-богатия човек, живял на Земята

които Уилям знаел как да похарчи. Сделката е повече от добра за него, двамата се женят и две години след брака им на бял свят се появява второто дете в семейството - Джон Рокфелер. Елайза е заплениена от невероятния чар на съпруга си и от гарбата му да псува като пиян гървар, когато е необходимо. Заради това тя не го напуска дори когато Уилям довежда в дома им друга жена - Нанси Браун, и двете започват да му раждат деца. Дивият нрав на бащата на бъдещия милиардер кара законната му съпруга да къта всеки донесен от него цент. Шестте деца в семейството растели, износвайки омалелите стари грехи на по-големите. Денем след училище работели на полето, а вечер учели уроците си. Редът в семейството се налагал от здравата ръка на Елайза, която възпитавала малчуганите в трудолюбие и честност. В същото време Големия Бил граби с пълни шепи от сладостите на живота, но въпреки това успява да събере 3100 долара и да построи нова къща за семейството си.

Детството на Джон Рокфелер преминава през четенето на книги и църквата. Отстрани хлапакът изглеждал винаги замислен и разсеян, сякаш в главата му бушува някакъв неразрешим проблем. Но измамното впечатление изчезвало веднага щом някой подхванел разговор с него. Джон показвал отлична памет и непоколебимо спокойствие, а погледът му сякаш говорел – „Нали не мислиш, че имам намерение да играя, за да загубя!“ Суровото, изпънато от сухата кожа лице на бъдещия милиардер дори плашело околните, сякаш младежът показвал, че няма време да се радва на живота. Зад железната фасада обаче се крие и другата същност

Рафинерия на „Стандарт ойл“ в Кливланд, Охайо, през 1899 г.



на бъдещия милиардер. Той е ужасно чувствителна натура. Когато умира сестра му, Джон се скрива в задния двор на къщата и плаче цял ден с лице, заровено в земята. Състраданието му се проявява и когато среща овдовялата си съученичка години след създаването на „Стандарт ойл“. Жената споделила, че изнемогва и Рокфелер наредил да ѝ изплащат пенсия.

силата да работи от сутрин до мрак и любовта към семейството. Това обрича Рокфелер на невъзможността да стане разсипник, джуженец или обинен в изнасилване като баща си.

Животът и желанието да забогатее превръщат Джон Рокфелер в идеалната бизнес машина, която произвежда делови идеи, кара служителите да ги реализират, оказва натиск на конкуренцията и в същото време мачка всичко онова, което се изпречи на пътя ѝ.

Тихото момче завършва средното си образование точно по времето, когато баща му съблазнява поредната домашна прислужница, съдят го за кредитна измама и напуска окончателно семейството. Уилям Рокфелер заживява под чужда самоличност с друга жена, крие се от синовете си и хората, на които гължи пари. До края на живота си той не се връща при съпругата и децата си, а когато вестта за неговата кончина пристига, Джон Рокфелер отказва да отиде на погребението.

На 16 години Джон започва работа в счетоводната кантора „Хюм енд Татл“, занимаваща се с недвижими имоти и морски превози, след шест седмици обикаляне от фирма на фирма в Кливланд и търсене на работа. Макар и с безупречен външен вид, с черен костюм и стегнат възел на вратовръзката в непосилната жегга, никой не го иска на работа. 26 септември – денят, в който Джон започва работа, Рокфелер ще почита като свой втори рожден ден до края на живота си. Това, че взема първата си заплата четири месеца по-късно, няма значение,



Акция на „Стандарт ойл“

Наблюдавайки дяго си, хлапакът проумява, че хората със слаб характер, добряците и услужливите се превръщат в неумачници в живота. И решава никога да не бъде неумачник. В същото време макар и в редките им срещи, той с охота попивал бащините уроци, от когото наследява страстта към парите. Бизнесът е в кръвта му от малък, още от времето, когато купува бонбони, разделя ги на малки купчинки и ги продава с надценка на братята и сестрите си. Друг път лови диви патици, охранва ги и след това ги продава, а събраните пари дава на заем на баща си срещу добра лихва. От майка си Елайза Джон наследява

Рокфелер Център, който започва да се строи от Джон-старши и е завършен от сина му



защото юношата навлиза в света на бизнеса. С огромно задоволство той крещи в ухото на колегата си, че е обречен да стане богат и работи неуморно от 6,30 сутринта до 22,00 вечер. Качествата му не остават скрити за собствениците, които веднага след напускането на един от шефовете му предлагат да заеме неговия пост. Но заплатата е три пъти по-ниска. Джон отказва да получава 600 долара, след като предшественикът му се е разписвал за 2000 и напуска компанията. Това е и единственият път, когато Рокфелер не работи за себе си.

На 27 април 1857 г. той става младши партньор в търговската компания „Кларк и Рочестер“. Шансът, който съдбата му дава, е Гражданската война в САЩ. От доставки на униформи за армията, патрони, месо, захар, цигари и бисквити брокерската фирма на Рокфелер натрупва 4000 долара. Търговията и керосиновата лампа го правят богаташът, който скача от радост при всяка успешна сделка, пее в офиса и прегръща секретарката. Неговият приятел Морис Кларк по-късно ще признае:

## „Джон вярваше в две неща – в баптиската вяра и нефта“

За да сбъдне целта си да стане най-богатият човек в света, Джон Рокфелер се отказва от всички изкушения. Той не пие дори кафе, не пуши, не ходи на танци и театър и изпитва истинско удоволствие при вида на чека със заплатата си. Момичетата се надпреварват да го канят на срещи, но той им отговаря, че може да се види с тях само в църквата. Още тогава Джон смята, че е избраник Божи и плътските съблазни не го вълнуват.

Когато парите започват да ваят над него, той вече е на 25 години и за мнозина е престарял ерген. Никой обаче дори не подозира, че в живота му има жена, която го чака от девет години. Лаура Селестия Спелмън, с която Джон се запознава в училище, обещава

да се омъжи за него, ако младежът покаже, че се справя с превратностите на живота. Нейното семейство е достатъчно богато, за да ѝ осигури спокойствие и време да се занимава с литература и да свири на пиано. Лаура не ходи на вечеринки и на театър, защото „са олицетворение на порока“, но не пропуска неделната служба в църквата, където единствено намира утеха. Бъдещата 2-жа Рокфелер предпочита черния цвят. Големият пръстен с диамант, който Джон ѝ подарява, струва 118 долара, а купуването му се превръща в истински повод за радост. Въпреки че когато се женят, Рокфелер вече е собственик на най-големия в Кливланд нефтепреработвателен завод, веднага след сватбеното пътешествие двамата заживяват сами в новия дом, без слуги. „Без нейните съвети щях да си остана бедняк“, признава по-късно Рокфелер.

Всяка сутрин в 9,15 той се появявал в основаната през 1870 г. „Стандарт ойл“. Заедно с брат си Уилям Рокфелер, Хенри Флагер, Джабез Боствик, химикът Самюел Андреус и още един партньор без право на глас – Стивън Харкенс, полагат основите на най-преуспяващия бизнес в Америка – нефтепреработвателния. Търсенето на керосин и бензин по онова време рязко нараства и парите потичат към джобовете на бизнесмените, които вместо пари увеличават акциите си в компанията, а с тях и ангажимента си за по-усърдна

работа. Богатството буквално засипва Рокфелер, който

## натрупва до 1937 г. астрономическите 1,4 млрд. долара

равняващи се на 1,54% от БВП на САЩ. Въпреки властта, която му дават парите, никой не е чул Рокфелер да повиши тон, да нервничи или да гримасничи. Просто никой и нищо не било в състояние да го изкара от равновесие. Когато вбесен доставчик крещял половин час в кабинета му без прекъсване и накрая останал без глас спрял словесната тирада, за да си поеме въздух, Джон Рокфелер кротко го помолил „Извинете, гали не можете да повторите това, което казахте. Боя се, че не ви разбрах.“ Милардерът обяввал всеки ден в точно определено време, движел се с тиха стъпка и изминавал едни и същи разстояния за едно и също време. Богаташът осъзнал, че най-добрият начин да имаш верни служители, е да се грижиш за тях. Той започнал да им изплаща болнични и основал пенсионен фонд, но само за тези, които безропотно си вършели задължението. С другите се разделял бързо и безжалостно. Неговият личен секретар твърди, че никога не виждал как Рокфелер влиза и излиза от централата на „Стандарт ойл.“ Това дори се превръща в повод за шега по адрес на Рокфелер, според която той пристигал

на работа ... през комина.

Работохоликът успява да спечели гостатъчно пари, за да влезе сред 20-те най-богати американци през 80-те години на XIX век. Това му дава увереност да продължи настъплението си към конкуренцията и да сключи изгодни договори за превоз на нефтените си продукти. Успява да организира картел, който си извоюва преференциални цени от железопътните превозвачи и овладява повече от 90% от нефтения бизнес в страната. Рокфелер осъзнава, че бъдещето на бизнеса е в тръбопроводите и компанията му започва строежи в Кливланд и Бъфало. В края на XIX век Рокфелер вече контролира 1/3 от производството на нефт в страната. С откриването на автомобилата и другите технологични нововъведения бизнесът му процъфтява още повече. През 90-те години на XIX век компанията му струва около 3,5 милиарда долара по днешните стандарти, а в навечерието на Първата световна война – 30 милиарда долара. Съвсем скоро Рокфелер се превръща в монополист на нефтения пазар и може сам да определя цената на стратегическата суровина. Избухването на Първата световна война и започна-

лите покупки на дизел от военните за флота продължават да пълнят касата на „Стандарт ойл“ с пълна сила. Джон Рокфелер е един от основателите на Федералния резерв на щатите - институцията, която контролира щатската валута. С неговото име са свързани и първите антимонополни дела в историята на САЩ. Съдът разпорежда „Стандарт ойл“ да се раздели на няколко по-малки предприятия. Рокфелер прави от гиганта 34 компании и забогатява още повече, наследникът на една от тях гнес е „Еххон Mobil“, определена за най-мощната компания в света.

Милиардерът не обича показността. До края на живота си той купува само една вила, 283 ха земя в покрайнините на Кливланд, къщи в Ню Йорк и Флорида, голф игрище в Ню Джърси и

## любимата му вила „Покантико хилз“, недалеко от Ню Йорк

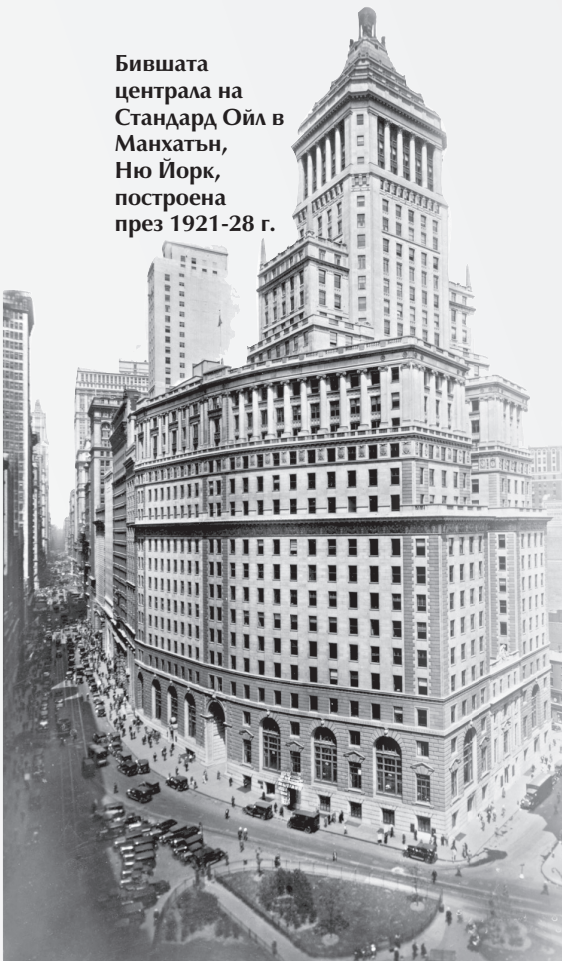
Сутрин Рокфелер закусва хляб и мляко, а вечер яде няколко ябълки. Отива на работа с билет от 5 цента и износва дълго костюмите си. Все пак има и своите малки забавления, като например конете, като прави своя собствена конюшня.

Според протестантската вяра богатството не е привилегия, а дълг. Богатият трябва да раздава на бедните, гласи Божият закон. Това и прави Рокфелер. Месечно той получавал по 50 000 писма с молба за помощ и почти на всички връщал отговор с чек в писмото. „Богатството е или велико благоволение, или проклятие“, бил чуван да казва често той. Рокфелер помага да се основат университетите в Чикаго и медицинският „Рокфелер“ и дава половината от богатството си – половин милиард долара - на Фондация „Рокфелер“, която подкрепя проекти в здравеопазването. Традицията е продължена от сина му – Джон Рокфелер – младши, който осигурява парите за строежа на Рокфелер център, сградата на ООН и Емпайър стейт билдинг в Ню Йорк и оставя на шестимата внуци на

най-богатия човек в света 240 000 000 долара.

Джон Рокфелер – старши възпитава сам петте си деца. Джон Рокфелер - младши ще признае, че „парите за него са загадъчна субстанция, хем знаем, че ги има, хем не можехме да ги имаме“. В детството си баща му учи него и четирите му сестри на трудолюбие и скромност. За всяка убита муха детето получавало по два цента, 10 цента се полагали за погострен молив и пет, ако изкарат един час музика. Един ден без бонбони се оценява на 10 цента, а едно от момичетата получавало по 10 цента, за да гаси всяка вечер лампите в дома. За закъснение за закуска от малките се прибирал по един цент, а единственото им четиво в неделния ден е Библията. Първият удар на живота срещу Рокфелер е смъртта на любимата му съпруга. „Тя беше единствената ми любов в този живот, щастлив съм, че бяхме заедно“, промълвил през сълзи милиардерът. За да угади мъката си, Джон започва да се занимава на стари години със спорт. Той се учи да играе голф, да кара велосипед и кола. Грижата за основаната от него „Стандарт ойл“, 16-те железопътни и шест стоманодобивни фирми, 9-те кантори за недвижими имоти, шестте паракостела, деветте банки и трите портокалови плантации, отива в ръцете на сина му. Но въпреки това Джон Рокфелер-старши не пропуска да се интересува как върви бизнесът в основаната от него империя, макар че по това време вече има една - единствена цел – да доживее до заветните 100 години. Когато навършва 96 – през 1935 г., застрахователната компания, където е застрахован животът на Рокфелер, му изплаща 5 млн. долара, защото го такава възраст доживява само един от всеки 100 000 човека. Най-богатият човек в света умира на 23 май 1937 г. от сърдечен удар, въпреки спазването на строгата хранителна и двигателна диета, предписана му от лекарите. Няколко дни по-рано Джон Рокфелер си говорел с Хенри Форд и му обещал да се срещнат в Рая. Хихикайки, Форд отвърнал: „Добре, но може и в Ага“.

Бившата  
центра на  
Стандарт Ойл в  
Манхатън,  
Ню Йорк,  
построена  
през 1921-28 г.



# Добринна Чешмеджиева: Журналистиката върви

АНИ РОМАНОВА

Публицистичното телевизионно предаване „Референдум“ по БНТ е едно от най-гледаните в родния ефир. Очарователната му водеща Добринна Чешмеджиева разказва за подбора на темите, как балансира между гледните точки и има ли пристрастия към определена теза

© КРАСИМИР СВРАКОВ

**- Как подбирате темите за „Референдум“?**

- Започваме да избираме темата няколко дни преди предаването. Това се случва с помощта на редакторите и на автора на проекта Роберт Ковачев. Заедно решаваме коя е най-актуалната и коментираната. Работата е голямо предизвикателство, защото трябва да събере еднакъв брой хора, които равнопоставено да защитават противоположни тези. В този смисъл предаването е изключително, защото гарантира равен старт на участниците и тезите.

**- Има ли българският зрител нужда от референдум и по кои теми?**

- Определено – да. Смятам, че гражданите се чувстват пълноценни, когато участват във вземането на решения. Темите, които предизвикват най-силна реакция, са икономическите - касаещи работа-

та и доходите им. В същото време едни от най-интересните „референдуми“, които сме правили, са били свързани с личните истории на хора; например едно от последните ни издания бе за трагедията в с. Бисер и според рейтинга то е предизвикало огромен интерес у зрителите. Което е показателно, че българинът не гържи само на собствения си джоб, а е съпричастен и взема отношение по най-актуалните и болезнени теми.

**- Няма ли разминаване между чисто човешката Ви емоция и обективността?**

- Журналистиката трябва да върви наравно с човечността. Не защото е трудно, а защото по принцип журналистът няма право да преекспонира собствената си емоция, в същото време следва да е съпричастен - не студен, но овладян. Не можеш да насаждаш на хората собственото си мнение и емоции или да се паникьосваш.

**„Референдум“ е гаранция за равнопоставеност на противоположни тези, а гражданите се чувстват пълноценни, когато участват във вземането на решения**

# НАРАВНО С ЧОВЕЧНОСТТА

Понякога изглеждам по-сериозна или прекалено студена, но се надявам да не се възприема така.

**- Този опит за баланс не Ви ли натоварва?**

- Не, но като попита, си спомням едно предаване за 10 ноември. Имаше репортаж, подготвен от наш екип, който показваше много жени от един български град – всички работят като домакини в Италия. Като гледах репортажа, за първи път ми се случи да усетя как буца ми засяда в гърлото, добре, че се бях обърнала към видеостената и камерите не успяха да уловят бликналите ми сълзи. Тогава изпитах истински ужас дали ще се забележи, защото трябва да съм овладяна. А за това ми помогнаха гостите в студиото. Всъщност понякога изпитвам много силни чувства, които не зная дали камерата успява да предаде, но хората, участващи в разговора, със сигурност ги виждат... Разбира се, по политическите или икономическите теми имам собствена гледна точка, но никога не съм била изкушена или емоционално въввлечена в тях.

**- Третирате широк диапазон от теми. Кои са най-трудни?**

- Икономика, финанси, здравеопазване! Наскоро правихме предаване за лихвите по кредитите. Въпросът е изключително горещ и интересен, но ми отне много време за детайлна подготовка – не

можеш да си позволиш да говориш повърхностно по такава сериозна тема. Защото хората, които те гледат, са много наясно с нея, а аз никога не бих си позволила да подценя зрителите ни. По техните адекватни въпроси може да се разбере колко много знаят...

**- Като водещ на телевизионен референдум смяташ ли, че в крайна сметка в България има гражданско общество?**

- Определено може да се каже, че през последните години гражданското общество се събужда. Виждаме това непрекъснато – и във връзка с АСТА, и с шистовия газ, и с различни протести, отстояващи дадена позиция. Но колкото и да я харесваш, си глъжен

спорили сме, смели сме се... Сашо беше много екипен човек, обединяваща личност. И сега страшно ме мъчи една мисъл – зная какво е направил той за мен, обаче дали аз някога съм направила някакво добро на този човек?


**- Когато с. Бисер се наводни, БНТ започна светкавична гарителска кампания.**

- Ние наистина стартирахме кампанията моментално – в геня, в който стана наводнението. С колежката ми Аделина Радева се качихме в една кола и заминахме на място, за да видим какво се случва и от какво хората имат действително нужда. Защото гражданите и

фирмите гаряват, а медията е посредник, който информира обществото къде и какво да се гари, докъде е стигнало всичко, какво още трябва, къде са помощите и къде са парите... А това е изключително отговорно! Участвала съм по различен начин и в други гарителски кампании, но никога не съм се чувствала толкова отговорна.

Нека напомня и

на читателите на сп.

„Икономика“ банковата сметка за гарения IBAN BG 54 UNCR 7630 10 07 11 02 07, BIC UNCRBGSF, Бенефициент по сметката: ФПББ в Уникредит Булбанк Можете да изпратите и дарителски SMS с текст на латиница DMS BEDSTVIE на номер 17 777 (за абонати на трите мобилни оператора на територията на страната). А кампанията ще продължи догогава, докато хората получат всичко, от което имат наистина нужда! 



непременно да гадеш и другата гледна точка равнопоставено, защото това е смисълът на предаването.

**- Скоро почина Вашият колега Сашо Авджиев...**

- Страшно ми е мъчно... Когато преди време от новините отидох в Сутрешния блок, Сашо Авджиев и Асен Григоров буквално го бяха измислили. Работили сме заедно,



# Несравнимата АДЕЛ

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Адел описва първата си среща с Джъстин Тимбърлейк по следния начин: „Исках да му кажа: „Обичам те. Хайде да се оженим и да си направим бебе.“ Вместо това просто изляях срещу него. Винаги правя така, когато харесвам някое момче.“

Повечето представителки на съвременната музикална сцена вероятно биха предпочели да си признаят, че не могат да пеят, вместо да изрекат подобно нещо. Но Адел просто не прилича на тях. Нейната смайваща непринуденост е толкова далеч от прецизно култивирания имидж на голяма част от днешните поп звезди, колкото закръглената ѝ фигура и семпли тоалети са далеч от натрапчивото разголяване и роклите от сурово месо на Лейди Гага. Неотдавна дизайнерът Карл Лагерфелд нарече Адел „малко дебела“. Но тя е категорична, че харесва тялото си и никога не е искала

да прилича на моделите от кориците на списанията.

„Изглеждам като по-голямата част от жените по света и съм горда от това – казва певицата. – Обичам храната и мразя фитнеса. Докато килограмите ми не започнат да ме притесняват, да застрашават здравето ми или да пречат на любовния ми живот, не ми пука, че са повече. Няма да отслабна само защото някой ми е казал да го направя. Аз съм певица, а не модел на „Плейбой“. Предпочитам да тежа един тон и да правя хубави песни, отколкото да приличам на скелет и да изкарвам скапани албуми. Аз не правя музика за очите, а за ушите.“

И то такава, от която настръхваш. Песните на Адел са толкова дълбоки, тъжни и красиви, а гласът ѝ – толкова мощен и прекрасен, че гласозамайващият ѝ световен успех е повече от обясним и заслужен. Във време, в което на купуването на музика се гледа като на излишен лукс, от втория ѝ албум „21“, излязъл в края на януари 2011-а, бяха продадени

**близо 17 млн.  
бройки само  
за година**

Той е най-купуваният албум във Великобритания от началото на XXI век и гържи рекорда за най-много седмици на върха на тамошните класации за солови изпълнители. Адел е първата, която успя да повтори

**23-годишната британка се превърна в безспорната владетелка на световната музикална сцена – успех, зад който стои единствено удивителният ѝ талант**

В шоуто на Дейвид Летърман



постижение на „Бийтълс“ от 1964 г. – да заеме 2 от челните места едновременно в официалната класация за сингли и за албуми. В САЩ успехът ѝ също е доста впечатляващ. От 1993-а насам нито един албум не се е задържал по-дълго на върха на тамошните класации от „21“.

„Това, което се случва с музикалната ми кариера, изобщо не влияе на начина, по който възприемам себе си – категорична е обаче Агел. – Аз съм здраво стъпила на земята и това никога няма да се промени. Естествено, няма как да не съм смаяна от успеха на албума ми, а когато срещам изпълнители, които обичам, направо откачам от кеф. Но тези неща не могат да ме накарат да забравя коя съм. Предпочитам да съм с приятелите си и те да ми се смеят, отколкото да съм на някое звездно парти с хора, които знаят коя съм, но аз не знам кои са те. Искам да имам нормален живот. Още когато бях малка, мама ми повтаряше, че трябва да правя нещата заради себе си, а не заради другите.“

Родена на 5 май 1988-а в Северен Лондон, Агел Лори Блу Адкинс израства само с майка си – дизайнерка на мебели и масажистка. Виждала е баща си едва няколко пъти и го описва като „грамаден уелсец, който работи по корабите“. Интересът ѝ към музиката се проявява още на 4-годишна възраст, когато започва усърдно да имитира изпълненията на певците, появяващи се по телевизионните предавания. По-късно се запалва по „Спайс гърлс“, а след като на 11 се мести в ново училище в южната част на Лондон, съучениците ѝ я открехват за ар енд би жанра – „Дестини'с Чайлд“, Мери Джей Блайдж, Пи Диги. Онова, което кара Агел да започне да мечтае

### да се занимава професионално с музика

обаче е една кутия, която открива в магазин за употребявани стоки. В нея има албуми на Ета Джеймс и Ела Фицджералд.

„Това беше моето музикално пробуждане – казва певицата. – Дотогава слушах само парчетата, които присъстваха в класациите, защото



С новото си гадже Саймън Коники



С певиците Лиона Люис (вдясно) и Джордин Спаркс

всички около мен правеха така. Никои не ми беше пускал друг тип музика. Но албумите на Ета и Ела бяха страшно вдъхновение за мен, защото осъзнах, че някои песни са неподвластни на времето. Искях да правя точно такива.“

На 14 Агел е приета в престижното лондонско училище за изпълнителски изкуства „Брит“, сред чиито възпитаници са също покойната Ейми Уайнхаус, Лиона Люис и Кейт Наш. Дипломира се през май 2006-а, а месец по-късно един от приятелите ѝ пуска в социалната мрежа Мусрасе демо запис с 3 песни, написани и изпълнени от нея като част от училищен проект. Те пожънват голям

успех в онлайн пространството и привличат вниманието на търсачите на таланти от британската звукозаписна компания XL Recordings. Не след дълго неин представител се свързва с Агел и я кани на разговор. Понеже го този момент не е чувала за компанията и се страхува да не попадне „в лапите на някой интернет първерзник“, тя отива на уговорената среща с приятел. За своя изненада открива, че XL Recordings не само че е съвсем истинска, но и издава групи като „Рейдиохеа“, „Продигжи“ и „Уайт Страйнс“. А когато ѝ казват, че искат да подпишат договор с нея, „за малко да падне от стола“.

Агел официално става изпълнител на компанията през септември 2006-а, а дебютният ѝ албум „19“ излиза на пазара във Великобритания през януари 2008-а и се заковава

### директно на първото място в класациите

Точно както и тези от „21“, всички песни от него са вдъхновени от едно момче, което зарязва, след като го хваща в изневяра.

„Когато съм нещастна и наранена, се затварям в стаята си и стоя там дни наред – споделя Агел. – Предпочитам да не виждам никого, защото в такива моменти се гържа много грубо. Стоя сама и пиша песни. Винаги ми е било трудно да говоря за това какво чувствам, защото мразя конфронтациите. Предпочитам да пиша за тези неща. Когато скъсах с предишното си гадже, го направих чрез sms. Написах му: „Скъпи, не мога да прогължавам повече.“ А после направих цял албум за раздялата ни. Това е положението. Мога да пея само за неща, с които се чувствам свързана. Опитвала съм се да пиша песни за проблеми на приятели или за някакви измислени неща, но просто не се получава.“

След излизането на „19“ британската преса побързва да провъзгласи Агел за новата Ейми Уайнхаус. Тя е поласкана от сравнението, но го нарича „мързеливо“, заявявайки, че певиците не бива да се категоризират според пола си, а според музиката, която правят. Скоро критиците и журналистите сами стигат до този

извод. И започват да определят Адел като „уникална“, а песните ѝ – като „прекалено вълшебни, за да бъдат сравнявани с които и да било групи“. Мегазвездата Бионсе е толкова впечатлена от тях, че признава в интервю, че когато ги слуша, се чувства

## Все едно ѝ пее някоя богиня

През март 2008-а Адел погнусва договор с американската звукозаписна компания Columbia Records и прави кратко турне из северните щати. „19“ излиза на пазара в САЩ през юни, а на 18 октомври тя е поканена да изпълни няколко от парчетата си в популярното шоу „Saturday Night Live“. Същата вечер в него гостува кандидатът за вицепрезидент на Републиканската партия Сара Пейлин и се очаква епизодът да има космически рейтинг. Понеже е запалена почитателка на демократа Барак Обама, Адел настоява да се появи на сцената, носейки значка с неговия лик. Мениджърът ѝ я заплашва, че ако го направи, ще я удуши с голи ръце.

Въпросният епизод на „Saturday Night Live“ е гледан от рекордните 17 млн. души, а на следващия ден албумът „19“ става най-продаван в iTunes Store – онлайн магазина на компанията Apple. В началото на следващия февруари Адел печели 2 награди „Грами“ – за най-добър нов изпълнител и за най-добра поп песен, изпълнена от жена, за парчето си „Chasing Pavements“. Тъй като изобщо не очаква това, още в началото на церемонията Адел си сваля обувките и колана, за да ѝ е по-удобно. Затова когато произнасят името ѝ от сцената, ѝ е нужно известно време, за да се приведе в приличен вид. Но въпреки наградите и добрите продажби

на албума си, така и не успява да превземе първите места в щатските класации. По онова време Лейди Гага е в пика на поп славата си, Кейти Пери тъкмо е успяла да заблуду публиката, че може да пее, а в сърцата на американците се е наместила друга британска изпълнителка – Флорънс Уелч.

През лятото на 2009-а Адел слага допълнително препятствие по пътя към световната си слава – решава да си вземе 3-месечен отпуск, заявявайки на хората от екипа си да не я притесняват нито с телефонни обаждания, нито с имейли, нито по какъвто и да било друг начин.

„Бях забравила какво е да имаш нормален живот – казва днес тя. – Приятелите ми се обаждат да се видим, а аз трябваше да обяснявам, че съм в Норвегия или някъде другаде. Нямах време за нищо, освен за работа, и това започна адски да ме гразни.

Затова

## реших да се оттегля за известно време

от сцената и да си ходя спокойно по

кръчмите с компанията. Наложил се да отменя част от американското си турне в последния момент и това ми навлече доста неприятности. Но просто бях изключително нещастна.”

Не се ли е притеснявала, че публиката ще я забрави, че застрашава кариерата си? „Нито за секунда – гласи отговорът ѝ. – Аз не съм някакъв продукт със срок на годност.”

Успехът на втория ѝ албум „21“ го доказва по категоричен начин. Продажбите му останаха ненадминати дори и след като през миналия октомври Адел за втори път се оттегли от музикалната сцена. Този път не беше по нейно желание, а заради здравословен проблем – кръвоизлив в областта на гласните струни.

„Пеенето е моят живот – гласеше официалното ѝ обръщение към феновете ѝ, публикувано на официалния ѝ сайт. – За мен то не е просто работа, а любов и свобода. Нямам друг избор обаче, освен да спра с него за известно време, защото иначе рискувам да увреда гласа си завинаги.” След лазерна операция и лекарско нареждане да мълчи в продължение на 2 месеца, за да може да се възстанови напълно, Адел се завърна на музикалната сцена. Официално това се случи на 12 февруари по време на церемонията по връчването на наградите „Грами“, на която обра 6 статуетки. Категорична е обаче, че не бърза да записва нов албум, въпреки че музикалните критици, продуцентите ѝ и милионите ѝ фенове го очакват с огромно нетърпение. „Твърде рано е за това – казва Адел. – Ще започна да работя по следващия си албум, когато се почувствам готова.

Иначе няма да се получи добре.

Имам много готови песни, но не съм ги писала за себе си, а за полуголите поп звезди. Когато стана на 30 и съм вече омъжена и с дете, ще им ги продам. Все от нещо ще трябва да преживявам.”

© РОЙТЕРС



Адел с шестте си „грамофончета“

# З А В Р Ъ Щ А Н Е

Ако трябва с една дума да се опише модата, която ще властва през приближаващите топли месеци, може би най-подходящата е „разнообразие“. Не само по отношение на моделите на облеклата, но и на материите, цветовете и принтовете. Колекциите на водещите световни дизайнери не оставиха никакво съмнение, че те са дали всичко от себе си, за да превърнат в задача с повишена трудност подготовката на пролетно-летния гардероб.

Пропити с духа на 20-те и 50-те години на миналия век и налагащи подчертана фриволност дори в строго елегантния стил, водещите тенденции звучат така

## Пастелни тонове

Те ще са абсолютният хит на сезона, като пог властта им ще попаднат не само облеклата, но също и обувките, чантите и аксесоарите. Светлорозовото, прасковеното, банановото и резедата се превърнаха в един от основните двигатели на въображението на дизайнерите, като от Chanel, Louis Vuitton, Phillip Lim и Alexander McQueen показаха колекции, решени почти изцяло в тези нюанси. Освен че изглеждат изключително женствени, другото голямо предимство на дрехите в пастелни тонове е, че се съчетават перфектно както помежду си, така и с по-ярки цветове.

## Асиметрични подгъви

Освен при роклите и полите, те навлязоха повече от убедително и при саката, разчупвайки стандартните кройки и придавайки изключително интересен вид на облеклата. Макар че при асиметрията няма правила и тя се проявява по какви ли не начини, безспорният фаворит на дизайнерите в момента са моделите, които отпреди са къси и постепенно се издължават, достигайки почти до земята в задната си част.

## Пола-панталони и шорти

Потвърждавайки за кой ли път общоизвестното правило, че в модата всичко рано или късно се повтаря, пола-панталоните отново стават актуални. Също както и предшествениците им от 90-те години на миналия век, съвременните модели са с висока талия, но



# В БЪДЕЩЕТО

Пролетно-летните тенденции поднасят микс от изненади, повторения и превъплъщения на вечни класики



гължината е до коляното или малко под него. На другата крайност в категорията на панталоните застават шортите – колкото по-къси и тесни са, толкова по-добре. През по-хладните пролетни месеци те могат да се носят с плътен чорапогашник или клин, талията им е висока, а колкото до материите, еднакво предпочитани са денимът, кожата и памукът.

### Мини топове

Високата талия при панталоните и полите съвсем закономерно върна модата на много късите блузи. Нещо повече – хит ще бъдат топове, имитиращи сутиен. Едва ли е нужно да се коментира, че носенето им изисква доста голяма смелост и предполага слаба фигура. Иначе моделите са изключително разнообразни – изчистени и с къдрички, с презрамки и без, много изрязани и покриващи изцяло гърдите. Макар по правило тези топове да са подходящи за жени с по-небрежен стил на обличане, някои от по-елегантните модели могат съвсем спокойно да се носят под сако като интересен акцент към тоалета.



### Животински мотиви

Споменаването им е гостатъчно да накара жените моментално да се погредят в две категории – на тези, които ги обожават, и на тези, които ги ненавиждат. Полюсните реакции към животинските принтове са и основната причина дизайнерите да продължават да се занимават с тях. През следващите месеци леопардовите, змийските и зebroвите шарки, които са първенци по популярност в категорията, ще са актуални преди всичко като акцент в облеклата. За сметка на това обаче от роклите, полите, топове и саката на последователките на модата ще надничат цели тигри, котки, птици, гущери и какви ли не морски обитатели – и истински, и митични.

### Черно и бяло

Тъй като е абсолютна класика при официалните облекла, съчета-



ването на двата цвята не се слави с особено голяма оригиналност. Дизайнерите обаче се постаряха да променят това. Колекциите пролет/лято 2012-а доказаха по неоспорим начин, че съчетаването на черно и бяло може да бъде не само елегантно, но едновременно с това и нестандартно. Сред тоалетите, които манекенките разходиха по модните подиуми, имаше женствени коктейлни рокли с интересни кройки, кожен костюми, както и поли, съчетани с дантелени или полупрозрачни блузи.

### Лъскав шик

Рокли, сака, блузи, панталони – лъскавите материји превземат всички видове облекла от елегантната категория и моментално привличат вниманието. Най-добрият избор е сатенът, а сред цветовете безспорни фаворити на дизайнерите са сребристите, златистите, електриковосиньото и яркозеленото.

### Набор около талията

Тоу от доста време се опитва да си проправи път в модата, но до миналата година успяваше да се появи само върху роклите, шити за червения килим. В момента обаче е толкова актуален, че се среща върху поли, панталони, блузи и дори сака. Дрехите с набор около талията са изключително женствени, но са подходящи само за дами със слаба фигура, тъй като прибавят допълнителен обем в областта на ханша и горната част на бедрата.

### Дантелени рокли

Дантелата, която миналата година беше една от най-могъщите владетелки на модните тенденции, запазва стабилни позиции при роклите. Красиви и елегантни, те са с разнообразни гължини и цветове и са безпогрешен избор за всяко официално събитие.

### Оранжево-жълта треска

Неписан моден закон е, че двата цвята винаги вървят ръка за ръка.



Ако единият е актуален, другият няма как да не е. И докато през миналия пролетно-летен сезон оранжевото и жълтото се срещаха преди всичко като акцент в тоалета, през предстоящия ще бъдат хит върху всякакви грехи и във всякакви нюанси – от най-бледите до най-ярките.

## Перфорации

Факт е, че те веднага предизвикват асоциации с твърди материали и бунтарско рок шик излъчване. Дизайнерите обаче доказаха, че облеклата с перфорации могат да бъдат и изненадващо елегантни. От Chloe например, ги сложиха върху женствени разкроени поли и блузи от памук, а от Giles – върху лъскави футуристични рокли.

## Смесване на принтове

Точно както и миналата година, актуални ще бъдат абсолютно всички видове принтове – флорални, геометрични, вертикални, хоризонтални и диагонални райета, карета, капки, точки и какво ли още не. Те дори стават още по-едри, а смесването им в един тоалет – още по-гръзко. Съвсем спокойно може да се комбинират например цветя с каре или животински шарки със сърца. Единствената новост тук са калейдоскопичните принтове, които имат потенциала да се превърнат в истински хит сред жените, склонни към

модни експерименти.

## Прозрачни материали

Дрехите, ушити от тях, отдавна престанаха да предизвикват възмущението на пуританите и станаха постоянното присъствие в пролетно-летния гардероб. През следващите месеци ще се носят както прозрачни ризи и блузи, така и прозрачни поли – до коляното и до глезените.

## Бяло отгоре до долу

Точно както черното винаги е било задължително за есенно-зимния сезон, бялото винаги е било задължително за пролетно-летния. Предстоящият не само че няма да прави изключение, но една от най-хитовите тенденции, наложени от дизайнерите, са тоалетите, решени изцяло в бяло. Вера Уанг показа цели 12 такива, а сред другите модни къщи, които демонстрираха предпочитания към цвета, бяха Ferre, Lanvin, Nina Ricci и Blumarine.

## Американска мечта

Всяка греха, напомняща по някакъв начин за Америка, ще превърне жената, която я носи, в последователка на последните модни тенденции. Независимо дали става дума за каубойска риза, пачуърк сако или тениска с американския флаг. 🇺🇸



# Обувките

*При цветовете актуални ще са неизменните класики – черно, кафяво и бежово, пастелните тонове и тъмносиньото. Колкото до моделите – хит ще са следните особености:*

**Металните върхове** – функцията им отдавна вече не е чисто практична, а именно да придават по-голяма зравина на обувката. Моделите, снабдени с тях, са изключително елегантни и задължително с много висок ток.

**Острите върхове** – секси и женствени, те най-накрая успяха да изместят от върха заоблените си конкуренти. Хит ще са както при затворените модели, така и при отворените.

**Кожените плитки** – дизайнерите като че ли ги бяха позабравили през последните няколко години, но сега те се завръщат повече от триумфално в модата при сандалите. Еднакво актуални ще са както равните модели, така и

тези на много висок ток, а колкото по-интересно е сплетена кожата, толкова по-добре

**Прозрачният винил** – някои дизайнери опитаха да го наложат още миналата година, но неособено успешно. През тази обаче обувките и сандалите от въпросния материал са задължителни за всяка жена, която има претенции, че е в крак с модата.

**Металните нитове** – малки и дискретни или големи и привличащи вниманието, те ще красят обувки, сандали и летни боти във всякакви модели.

**Високите платформи** – те остават изключително популярни, но за разлика от миналите няколко сезона ще бъдат предимно в неутрални цветове.

**Отворената пета** – тези модели задължително са с много висок ток и почти без изключение с остър връх. Изглеждат изключително елегантни и са много разнообразни по отношение на дизайна и материалите за изработка.

# Вечната загадка

# ПЕТРА

Тесен процеп между стометрови отвесни скали, лъкатушещи в продължение на 700 метра, води до една от най-големите загадки на света – Петра. Каменният град в Йордания неслучайно влезе в новите седем чудеса на света. Той е всичко онова, което мозъкът може да измисли, а съзнанието трудно да приеме. Защото зад скалните масиви почти в нищото,

пак в скалите, са издълбани безброй храмове, гробници, водохранилища, сграда на съда, пещери и монументи и Римски амфитеатър. Ей така, сякаш да покажат, че в Долината на Мойсей (Вади Муса), направо в червените скали, е съществувал живот, съграден от необикновената амалгама от тайнства, предания, легенди и реалност.

## **Скалният град в Долината на Мойсей е сред новите чудеса на света и до днес пази легенди за МНОГО ЦИВИЛИЗАЦИИ**

**АНТОН АНДОНОВ**

Наричат Петра изгубения град. Мястото, където камъкът и човекът се срещат и заживяват заедно, е обвито в тайнственост почти 1000 години. Легендата за съществуването му се е предавала от уста на ухо само сред бедуините, които ревниво пазели истината за местонахождението на каменния град. Закътан между скали и пустош, нагоре в планината с трудно откриваем вход през тесен прощел, градът съкровено пази своите тайни. Според преданията гревното селище, намиращо се в днешна Йордания, е мястото, където Мойсей удря с тоягата си една скала и от нея потича вода. Тук е погребана неговата сестра Мириам, а според друго предание на хълма над каменния град се намира гробницата на брата на Мойсей – Аарон. Може би точно заради тези предания местността наоколо е наречена Долината на Мойсей.

Навремето – преди повече от 2600 години – Петра е била столицата на набатейците.

Те избрали скалните масиви в планината за свой главен град, защото мястото се вамира в естествено укрепена планинска долина, в която се пресичат пътищата към Газа на запад, Бостра и Дамаск на север, Ейлат на Червено море и Персийския залив от другата страна на пустинята.

Освен стратегическото си място розовочервеният град притежава най-важното за живота в пустинята – водата.

В канарите хората прокопават огромни цистерни и успяват да натрупат толкова водни запаси, че дори и по време на най-жестоката суша в пустинята водата тук не е спирала.

Предполага се, че първите обитатели тук са били едомитите, които според библейски препратки са преките потомци на Исав. Те са живели по тези земи около 1000 години пр.н.е., а друга легенда разказва, че след като загубили битката





с Юдейския цар Амасия, 10 000 пленени едомити били хвърлени от стръмните скали на Петра и намерили смъртта си.

Описание на областта се среща още в библейските текстове, според които тук са живели хора от древното племе хорити. Всъщност най-старите археологически находки в Петра са от VI век пр.н.е., но държавата на набатеите превръща града в средище на културата и изкуството и в своя столица едва през II век пр.н.е.

Тук се секат монети и цари характерният за гревен елинистичен център живот.

По това време градът става известен сред търговци и пътници с гръцкото име Петра („скала“). Арабското племе набатеи се заселват по тези земи през IV в. пр.н.е. По тяхно време Петра започва да придобива новия си облик. В града, направо в скалите, арабите изсичат много от фасадите на сградите и се заселват в пещерите. Техният поминък е бил отглеждането на овце, но заради стратегическото място на града те бързо се превръщат в охранители на търговци и кервани, от които получавали добри пари.

Твърди се, че набатейското изкуство и култура са силно повлияни от гръцкото и египетското. Набатеите са имали собствена религия и божества, които почитали, секли са и собствени монети. Животът в пустинята ги е научил да оцеляват с оскъдни водни запаси. Затова те започнали да изграждат в Петра системи за съхраняване на течното злато. Набатеите изграждали канали, дренажи и резервоари, за да събират всяка капка през търговния период. Така те превърнали Петра в голям търговски център, чиято слава се носи от всички пътешественици по тези места.

През годините градът е подчинен на много и различни племена и държави – на птолемеите и селевкидите. Той се превръща в мощен елинистичен център на Изтока. Според историческите анали през 106 г. от н.е. умира последният цар на набатейците - Рабел II. След него Набатейското кралство става римска провинция, покорена от император Траян. Тя била завзета от римския управител на Сирия и превърната в провинция, наречена Арабия, но въпреки това бившата столица на набатеите продължава да процъфтява като важен търговски център в региона до западането на Римската империя около 300 г.

По това време в Петра прониква и християнството и градът дори има свой епископ на име Астерий. Римските записи сочат, че през 131 г. градът е посетен от император Адриан, който е очарован от построения в негова чест Римски амфитеатър. Само век по-късно обаче градът започва да губи значение-

Според изследователите многото гробници говорят за това, че градът е бил священо място



Гробницата на обелиските



Римският амфитеатър е единственият, който не е зидан



Прословутият розовочервен цвят на скалите придава неземна красота на мястото

то си заради близкия сирийски град Палмира, който, бивайки покровителстван от Римската империя, става център на арабската търговия. На всичкото отгоре Палмира се намира на североизток от Дамаск и по нищо не отстъпва на Петра. Император Александър Север нарежда сеченето на монети и строителството на обществени сгради в Петра да спре, което убива развитието на каменния град. Но не за дълго.

Историята на Петра дочаква своя реванш. Царицата на Палмира решава да играе „двойна игра“ с мюсюлманите срещу Рим, което предизвиква гнева на империята. Римляните убиват царицата и разрушават града ѝ. Това превръща Петра отново в център на търговията на Изтока, но въпреки това градът повече не успява да възвърне блясъка си на цветущ оазис в сърцето на пустинята в Йордания.

През 630 г. Петра попада под властта на мюсюлманите и остава под техен контрол до времето на Йеруса-

лимското кралство, когато крал Балгун I завзема града и кръстоносците го управляват до 1189 г. Малко след това градът започва да губи притегателната си сила като перла на Изтока и

## остава закрит за западния свят чак до 1812 г.

когато един швейцарски пътешественик, авантюрист и изследовател го преоткрива. Йохан Лудвиг Буркхарт се оказва първият европейец, чиито крак стъпва по тези земи след кръстоносците. Неговата любознателност го води в арабския свят, а случайността го довежда до Петра. През август 1812 г. на път от Сирия за Египет той попада на група араби, които му разказали за съществуващи гревни сгради в долината Вади Муса. Швейцарецът, който владеел арабски, знаел почти наизуст свещената за всеки мюсюлманин книга Корана и дори имал арабско име, помолил да го заведа в каменния град. Той останал безмълвен, когато след половин час криволичене между привидно плътна стена от скала, в която имало тесен, дълбок проход, пред очите му се появила червеникавата фасада на изкусно изсечена в скалите сграда, висока около 40 м. Буркхарт не можел да повярва на очите си – пред себе си виждал най-добре запазената и най-красивата фасада на сграда в гревния град Петра. Предполага се, че тя е била направена като гревен храм или гробница на цар Аретас III през първи век пр. н. е., който разширява царството на набатеите до Дамаск и десетте града от Декаполиса на Римската империя, но по-късно е превърната в място, където се пазят богатствата на гревното царство, наречено Каснех ал-Фарун или Съкровищницата на фараона. Издълбаната направо в пясъчната скала сграда се оказала висока 39,50 м и широка 28 м. Вътре била разделена на отделни помещения на две нива. Според легендата

## тук се е зародила приказката за Али Баба и 40-те разбойници,

които трупали пляката си на втория етаж на Съкровищницата. Още тогава швейцарският пътешественик осъзнал простата истина, че тайните на античния град са се запазили до наши дни благодарение на неговата недостъпност. И днес до него може да се отиде само на кон или пеша. В миналото в Петра са живеели поне 20 000

гуши въпреки предположенията на някои археолози, че градът е основан с една - едничка цел – да бъде град на мъртвите или, с други думи – некропол. Те имат солидни доводи за подобно твърдение, защото тук се намират множество впечатляващи със своята архитектура гробници. На изток в скалите са открити четири царски могили, гробници има и в скалите на северозапад, но множеството обществени сгради в Петра сочат, че в града е кипял богат обществен живот.

Още с Визането в Петра през прохода между скалите, наречен Siq, през погледа на всеки се изправят големи каменни блокове – т. нар. джинуве. Те пазят входа към града и изобразяват древно божество с името Душара. Пътят до там по останалата почти непокътната от годините павирана улица е осяян с резервоари за вода, канали за отвеждането ѝ до града и олтари за жертвоприношения на набатейските богове. Първата сграда в града е Съкровищницата на фараона, а последната – качена на 1000 стъпала нагоре в скалите и извън града, се нарича Манастира. До там води тясна и криволичеща пътека, започваща в края на набатейския град. Преди да се стигне до нея обаче, се разкрива красотата на Гробницата с обелиските и краят на прохода Siq, след който изникват добре запазени административни и жилищни сгради, които сякаш изникват от скалите. До всички тях достига вода по специално изградени каменни канали от резервоарите в прохода Siq. Веднага след тях в цялото си великолепие се разкрива Римският амфитеатър. Той е единственият в света, който е издълбан в скала, а не е строен с камъни. Предполага се, че е завършен през 40 г. от н.е. и в него са могли да седнат 3500 души, разположени на 33 каменни реда.

След него идват т.нар. царски гробници. Първата се нарича Urn Tomb и е последният пристан за набатийския цар Аретас IV. Смята се, че след завземането на Петра от византийците тази гробница е използвана за византийска църква. Следват Silk Tomb (Копринената гробница), която е една от най-красиво оцветените сгради, Коринтската и Дворцовата гробница, приличаща на римски дворец. Последната е на три етажа за разлика от останалите гробници, които са едно или двуетажни и третият ѝ етаж е нацъстроен, а не изсечен в скалите. Веднага след тях по широка павирана улица се стига до Набатейската врата, зад която се намира храмът Qasr el-Bint - единствената в Петра постройка, направена от зидан камък. Този храм е бил и най-важният, посветен на главния набатейски бог Душара. Най-голямата атракция на

Петра обаче се намира извън града. Двуетажната сграда на Манастира (el-Deir) е висока цели 45 метра, а дължината ѝ е почти 50 м. В две от помещенията вътре има издялани кръстове, което означава, че в духовното средище навремето са живели монаси или сградата е била използвана за гробница на неизвестен владетел. Всъщност заради мястото, на което се намира, Манастирът е и най-осветената от слънцето сграда в Петра. В самия град дори посред бял ден има места, където слънцето трудно прониква, заради високите скали, които го обграждат. А те са интересни и по цвят, и по състав. Скалите са пясъчни, но с голямо съдържание на желязо, което придава розовия оттенък на сградите, а пясъкът придава на скалите мекота, която прави възможно изсичането на къщи и храмове в тях.

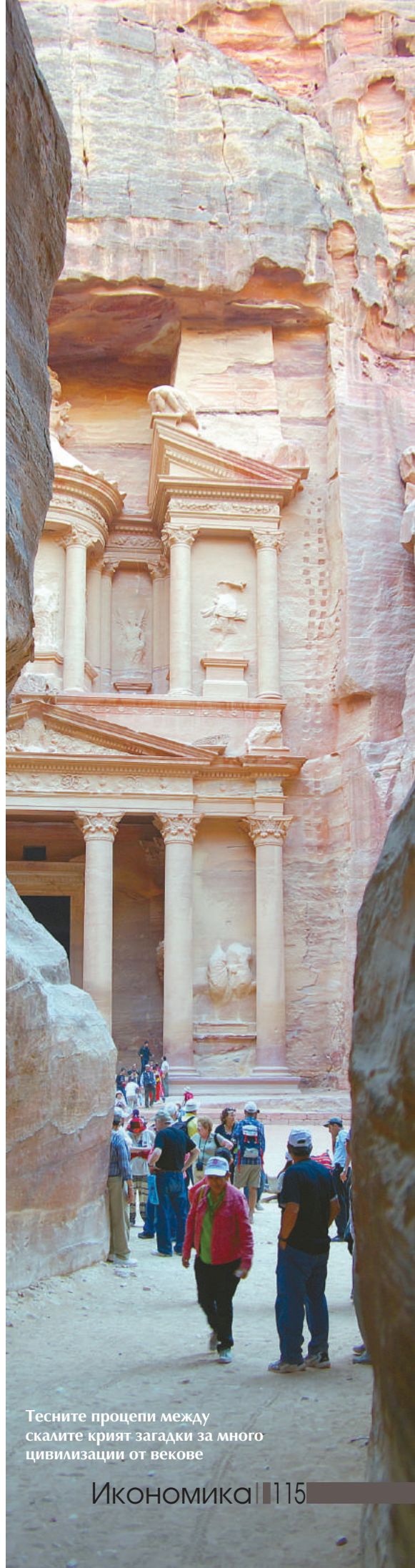
Древният скален град Петра се намира в югозападната част на днешна Йордания. В най-гревните свитъци е известен като Рекем. Отправният пункт към тайните на Петра е град Вади Муса (Wadi Mousa), откъдето тръгват всички туристически маршрути.

С Петра са свързани много загадки. Най-голямата от тях обаче и до днес остава неразкрита. Твърди се, че

## тук е скрит Свещеният Граал

поне според историята от филма „Индиана Джоунс и последният кръстосан поход“. И въпреки че никога все още не е открит наистина свещеният съд, който гарява вечна младост, легендата, че той е заробен някъде в розовите скали, продължава да битува. Според друга легенда в Петра са заровени несметните богатства на пирати, плячкосвали по тези земи. Техните съкровища били скрити под огромен камък на втория етаж в царската гробница в Петра. Трето повърше твърди, че в най-емблематичната сграда на Петра - Каснех ал-Фарун (Съкровищницата на фараона), е скрито съкровището на фараона Рамзес III, който владеел мините в Петра. Специален сандък на върха на монумента пазел несметните богатства. Местните хора многократно се опитвали да го разбият и да видят съкровището, но той оставал невредим.

От 1985 г. Петра е включена в Списъка на ЮНЕСКО за световното културно и природно наследство, а през 2007 г. каменният град бе избран сред новите Седем чудеса на света веднага след Великата китайска стена и преди статуята на Христос Спасител в Бразилия, Мачу Пикчу в Перу, Чичен Ица в Мексико, Колизеума в Рим и Тадж Махал в Индия.



Тесните процепи между скалите крият загадки за много цивилизации от векове



Хотел „Веника Палас“

# ЧИФЛИК

ЯНА КОЛЕВА

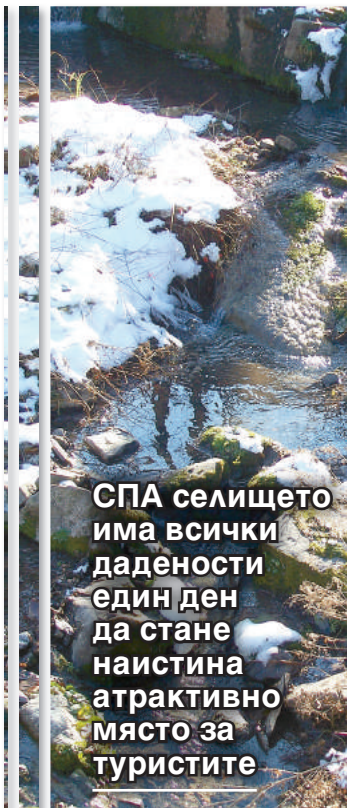
Минералната вода е известна с лечебното си въздействие върху тялото и духа на човека. СПА философията за здраве чрез вода изповядва именно това – отпускане и релаксиране на тялото, пречистване и успокоение на ума. За максимално използване на потенциала на СПА туризма е препоръчително да се комбинира с други видове туризъм – ски, еко, културен, винен.

Ако търсите доброто съчетание между свежия планински въздух, външните минерални басейни, СПА процедурите и възможността да се карат ски, в с. Чифлик в Троянския Балкан може да го намерите. Курортното селище се разви динамично в последните години, построени бяха много нови хотели, стари почивни бази като хотел „Дива“ минаха в частни ръце и бяха модернизирани, появиха се не една и две къщи за гости. Минералните води дадоха шанс на Чифлик да се превърне в селище, разпознаваемо на СПА картата на България.

## Комнас

Чифлик е разположен на горното течение на река Бели Осъм сред хълмовете на Троянския Балкан. Селището е на около 170 км от София, на 135 км от Пловдив, на 85

© АВТОРЪТ



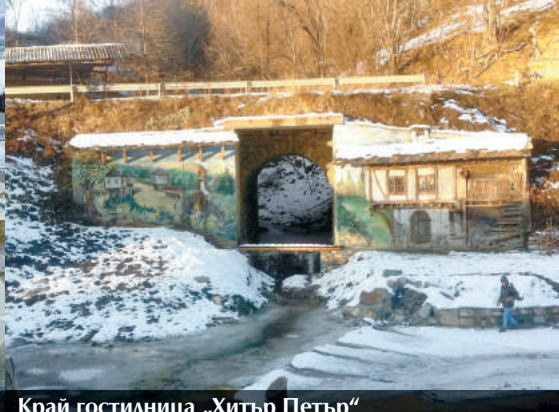
**СПА селището има всички дадености един ден да стане наистина атрактивно място за туристите**

## Плюс & Минус

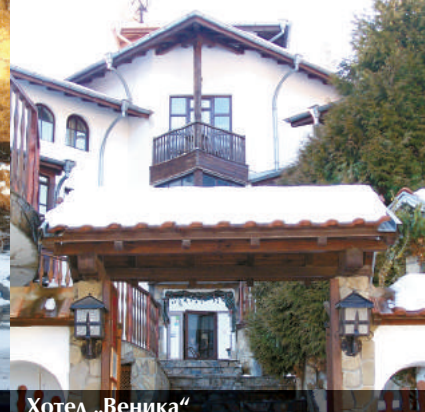
- |   |                                   |   |                                                    |
|---|-----------------------------------|---|----------------------------------------------------|
| + | минерална вода                    | - | липсва цялостна стратегия за привличане на туристи |
| + | модерна хотелска база             | - | няма политика за създаване на лоялни клиенти       |
| + | СПА центрове и басейни на открито | - | СПА услугите не се популяризират                   |
| + | ски и планински туризъм           | - | няма организирана активност за туристите           |
| + | чист планински въздух             | - | липсват забавления извън хотелите                  |



Хотел „Балкан“



Край гостилница „Хитър Петър“



Хотел „Веника“

# - ПРЕДДВЕРИЕТО КЪМ РАЯ

км от Плевен. Най-ниската му част е на 600 м надморска височина, а най-високата - в околността е връх Боба (1707 м), следван от връх Козя стена (1670 м). Тук се намират резерватите „Стенето“ и „Козя стена“, част от националния парк „Централен Балкан“. Курортната местност Беклемето (1595 м) е на 20-ина км югозападно от Троян и там всъщност е известният Троянски проход, който често е трудно проходим при зимни условия. Беклемето предлага възможности за зимен туризъм – има 3 ски писти, 2 vleka, там е и най-добрата писта за биатлон и ски бягане в България.

Климатът в с. Чифлик е мек и приятен през цялата година, районът е подходящ за лов и риболов, за конна езда, твърдят местните хора. Съчетанието на планина и минерална вода прави това място привлекателно за туризъм и отпих както за любители на СПА удоволствията, така и за онези, които обичат планинските преходи. В близост се намират Троянският и Зелениковският манастир, до който обаче се стига само пеша. Заради седловините „Кашка“ и Маркова ливада, скалните феномени Ушите, Събраната стена, Рогачеви камъни си струва да оставите колата на паркинга до хотела и да обуете удобните обувки.

## Здраве чрез вода

В горната част на с. Чифлик е курортният комплекс, разположен в близост до минералния извор, откъдето се пълни големият открит басейн на хотел „Чифлика“ и множеството по-малки басейни в хотелите наоколо. Но не си мислете, че през зимата външният басейн с олимпийски размери работи. СПА хотелите обаче се стремят

да осигурят възможност за смелчаците при минусови температури да се къпят на открито в топлите минерални води. В това е силата на курортите, които умеят да използват предимствата на горещите си извори. Някои от вече познатите имена на СПА хотели в с. Чифлик са „Веника Палас“, „Веника“, „Балкан“, „Одисей“, „Дива“ „Фея“, „Чифлика“. Обслужването в тях е добро, но има още какво да се желае. В повечето обаче липсва гъвкава политика в управлението и в привличането на клиенти, за да си гарантират добра посещаемост през цялата година, а не само през уикендите или по време на празници. Ако хотелите са пълни, тогава те биха могли да предлагат и допълнителни екстри като разходки в планината, каране на велосипеди, бъгита и АТВ, екскурзии до близки забележителности, и курортът още повече да се оживи.

## Какво и как

СПА селища като Чифлика се развива в последните години, защото благодарение на частната инициатива бяха построени хотели, но извън тях липсват развлечения за туристите. Ако решите да се разходите из селото, което

е наголу по поречието на р. Бели Осъм, може да си купите керамика от местни производители. Ако сте готови по-дълго да вървите пеша, а за удобство може и с автомобил, спуснете до съседното с. Бели Осъм, то е веднага след Чифлика по пътя към Троян. На отсрещния бряг на реката е гостилницата „Хитър Петър“. Там се предлагат различни местни специалитети, а ако не сте зад волана, може да пробвате и гряна троянска сливова с мег.

Курортът е с потенциал, който тепърва трябва да се развива. Туризмът се нуждае от хотели, те обаче са необходимо, но не и достатъчно условие. Изисква се добра съпътстваща инфраструктура и мениджмънт на ниво, които в никакъв случай не свършват с построяването на една или няколко сгради със СПА центрове в тях. За да може селището да се превърне в рай за туристите, са нужни усилия всеки ден, сравними с тези за една истинска английска ливада: Косиш-поливаш, косиш-поливаш... и така поне сто години. През цялото време слушаш как расте тревата и какво казват туристите. 🍷

Туризмът в с. Чифлик е с потенциал, който трябва да се развива





**Европейското първенство в Полша и Украйна ще донесе загуби за милиарди, а феновете ги чака спане на палатки, пътуване с часове до мачовете и визови проблеми**

# Цар Футбол

## по време на криза



Топката, с която ще се играе - Adidas Tango

*Горещо лято идва за любителите на най-популярната игра в Европа. От 8 юни до 1 юли те ще се съберат по стадионите в Украйна и Полша, където ще се проведе 14-ото европейско първенство по футбол. Това ще бъде последното европейско, в което ще участват 16 отбора, и третото, чието домакинство приемат две страни от Стария континент. След Евро 2000, което се проведе в Холандия и Белгия и Евро 2008, чиито домакини бяха Швейцария и Австрия, дойде време две страни от бившия Източен блок да организират шампионата. Киев и Варшава ще се опитат да убедят Европа, че с обединени усилия „Градим историята заедно“, както е официалният слоган на шампионата.*

### АНТОН АНДОНОВ

Таксигжиите в Украйна вдигнаха цените за километър 3-4 пъти. Така те се нагяват да преборят тежката икономическа криза в страната и да поизпразнят и без това пълните джобове на запалянковците, които ще дойдат за Европейското по футбол. Местните власти започнаха незабавно разследване и обещаха да разтурят „престъпния ценови сговор на превозвачите“, но по всичко личи, че ще се провалят в усилията си.

Също както не успяха да се преборят с липсата на достатъчно хотели и легла в Донецк за очакваните гости на Евро 2012. След като цените на хотелите тук скочиха 4 пъти, соломоновското решение на властите бе да обещаят да осигурят транспорт на запалянковците от стадиона до летището, където ще ги очаква чартърен полет до Киев.

В същото време леглата по

хотелите в украинската столица не достигат и на футболните фенове вече се предлага да си запазят места в двуместни палатки, разпнати в покрайнините на града. Къмпингуването заедно със спален чувал ще струва 55 евро на вечер, а допълнителна екстра е сутрешният крос до най-близката станция на метрото, намираща се на 2,5 км от лагера. Ако се вярва на популярен сайт за резервации (booking.com), всички места в къмпинга вече са продадени.

Истерията по европейското гокара нечувани цени за нощувка в градовете домакини. Легло в стая за 15 човека се продава от 50 евро нагоре и дори прехвърля стотачка. Националният университет в Киев вдигна мизата за стая в студентското общежитие на 153 евро, а хотелите с три звезди не падат под 500 евро за двойка. По-люксозните хотели предлагат нощувка за средно 2000 евро. Същото е положението с нощувките и в Полша.

Отделно любителите на битките по зелените терени ще трябва да се доберат до продаваните от УЕФА ценни хартийки за вход. Европейската футболна асоциация спира продажбата на билети в края на март. Дотогава през интернет ще се продават 75 % от всички места по стадионите. За гравовете домакини са предвидени само по 2000 билета, които ще бъдат пуснати в началото на април. Общо за първенството са отпечатани 1 400 000 билета с цена от 30 до 600 евро.

## БИЛЕТИ

Запалянковците са изправени пред неочакван проблем – визов. Като член на ЕС Полша е длъжна да изисква входна виза от всеки гражданин, който не пристига от ЕС. Това означава, че ако фен на Русия например, реши да следва отбора си на всички мачове, ще трябва да се сдобие с Шенгенска виза, която няма да му е необходима, за да гледа мача на „Сборная“ в Украйна. Точно обратното е положението на френския запаляно. Визовата политика принуди президента на УЕФА Мишел Платини да поиска от властите в Киев и Варшава да договорят свободно придвижване на феновете между двете държави по време на Европейското. Президентът дори подсказа как да се реши проблемът, припомняйки, че като входна виза в Русия за финала на Шампионската лига през 2008 г. бе приеман билетът за мача на феновете на английските „Манчестър Юнайтед“ и „Челси“.

## ВИЗИ

9000 полицаи ще бъдат ангажирани с опазването на реда по стадионите в Полша. Заради „незадоволителна“ работа по осигуряването на безопасността бе пенсиониран бившият заместник-министър на вътрешните работи Агам Рапацки. Незовото място зае министърът на спорта и туризма Йоанна Муха, която бе натоварена с осигуряването на сигурността на шампионата от полска страна. Дамата обеща до края на май всички поставени пред полицията 1200 задачи да бъдат изпълнени и шампионатът да премине без инциденти. 27 000 ще бъдат милиционерите, които ще се грижат за реда по стадионите в Украйна. Всички те започват 3-месечен курс по английски, който трябва да приключи дни преди старта на Евро 2012. Над уроците лягат и митничари, които ще трябва да се борят и с испански, френски и немски език. Освен това за преодоляване на езиковата бариера ще бъдат отпечатани 1 млн. украинско-английски разговорника, които ще бъдат раздадени на милиционери, медици от бърза помощ, доброволци, стюарди по стадионите, служителите в пощите и туристическите информационни центрове. 120 000 души вече са преминали обучение по английски през 2011 година, а в училищата бе въведен задължителен предмет „Ние сме домакини на Евро 2012“, в който се изучава историята на украинския и европейския футбол.

## СИГУРНОСТ



Талисманът на Евро 2012 е разработка на Warner Brothers. Той представлява двама близнаци футболисти, облечени с екипите на Полша и Украйна. Всички мачове от шампионата ще се играят с официалната топка на турнира - Adidas Tango. В чест на турнира Националната банка на Украйна отсече 500 златни монети, а пощите отпечатаха специални марки за колекционерите.

## ТАЛИСМАН

Стадионът в Гданск, Полша



Осем стадиона ще бъдат арена на Евро 2012. В Полша това са Националният стадион във Варшава, градският стадион в Познан, PGE Arena в Гданск и стадион „Машлице“ във Вроцлав. В Украйна УЕФА определи зелените полета на НСК Олимпийски в Киев, стадион „Металист“ в Харков, „Донбас Арена“ в Донецк и „Арена-Лвов“ в Лвов. Предвидени са и резервни стадиони, които ще бъдат използвани в случай на нужда.

© РОЙТЕРС

## СТАДИОНИ

## ТРАНСПОРТ

Пристигането на гостите на Евро 2012 в Полша и Украйна ще бъде основно със самолети. Това наложи изграждането на нови терминали и писти на всички летища в осемте града домакини. Някои от аеропортите можеха да обслужват само по 15 самолета дневно, а по време на Европейското се очаква трафикът да скочи до 50.

Пътищата в двете държави бяха рехабилитирани, а в Украйна осемнаха с указателни табели на латиница и видима нощем маркировка. Киев похарчи 2 млрд. евро за нови 4200 км пътища и обеща да купи за местните катаджи 2500 нови патрулки, радари и да ги облече с нови униформи. Изискванията на УЕФА, според които трябва да съществува път между стадионите на гравовете домакини на турнира, наложиха строителството и на пътни връзки между Полша и Украйна. Заради тях бе открит и нов граничен пункт на полско-украинската граница – „Краковец“ и отпечатани общи пътни карти.

И влаковете в двете държави домакини намазаха от Евро 2012. В Киев най-после бе завършен жп мост над река Днепър, а в Полтавска област приключи електрификацията на мрежата. Варшава и Киев купиха нови южнокорейски моториси и вагони Hyundai, които развиват 180 км/ч, и осигуриха възможност за он лайн продажба на билети за влаковете.

ПАРИ

Разходите по организацията на Европейското по футбол продължават да растат с непредвидима скорост. Проблемът засяга най-вече раздираната от политическа и икономическа криза Украйна. Предвидените през годините средства все не стигаха, което налагаше постоянни актуализации на бюджета на Евро 2012 (виж Таблицата). Споровете повече ползи или повече вреди ще доведе домакинството не стихват и днес. Официално Киев твърди, че загубите от домакинството ще бъдат 700 млн. долара, защото това са похарчените пари за реконструкция на стадионите. Всички останали разходи не трябва да бъдат смятани за загуби, защото са вложени в изграждането на инфраструктура, която рано или късно Украйна трябва да развие, твърди вицепремиерът на страната Борис Колесников. Според опозицията в парламента обаче Евро 2012 ще бъде най-скъпото в историята на шампионатите заради „разхищенията на средства и корупцията.“

Вицепремиерът на Полша Валдемар Павляк пък смята, че в дългосрочен план Евро 2012 ще донесе големи икономически изгоди за страните-домакини. То може да даде тласък на присъединяването на Украйна към ЕС или поне да либерализира визовия режим. Подобно е мнението и на президента на Украйна Виктор Янукович – според когото европейското ще отвори Украйна към света и Европа и ще даде тласък на туризма. Управителят на Централната банка на Украйна Сергей Ар-

РОИТЕРС



бузов отбеляза, че провеждането на шампионата ще подобри динамиката и притока на капитали към страната през 2012-а. Въпреки тези надежди обаче до момента няма нито една инвестиция от чуждестранна компания в икономиката на Киев заради Европейското по футбол. По данни на аналитаторската група Da Vinci AG загубите от провеждането на Евро 2012 ще бъдат между 6 и 8 млрд. долара. Тези пари няма да се върнат обратно в икономиката на страните домакини в средносрочна перспектива, където може да се отчете ръст на БВП през второто тримесечие на годината, който след това ще се забави, а положителният имидж за икономиката на Киев е съмнителен.

Купата, която ще получи бъдещият шампион на първенството на Стария континент

Разходи по организацията на Евро 2012 на Украйна (в млн. грн. – 1 евро=10,64 грн.)

Източник на финансиране	Общи обем на финансирането	2008	2009	2010	2011	2012
Държавни средства	59049,8019	3083,46	3108,414	10950,862	30099,0279	11808,038
Местни бюджети	5514,288	505,01	574,05	601,368	2909,99	923,87
Други източници	51805,374	6377,304	5589,02	12319,78	22573,796	4945,474
Общо	116369,4639	9965,774	9271,484	23872,01	55582,8139	17677,382

УЧАСТНИЦИ

Финалистите на Евро 2012 са разпределени в 4 групи. В Група А влизат Полша, Чехия, Гърция и Русия, а мачовете ще се играят във Варшава и Вроцлав. Група В е съставена от Холандия, Германия, Португалия и Дания, срещите ще се проведат в Харков и Львов. В Група С са отборите на Испания, Италия, Хърватска и Ирландия, а мачовете ще са в Гданск и Познан. Последната група D се състои от Украйна, Англия, Швеция и Франция, а срещите ще се играят в Киев и Донецк.

Всички отбори от група В ще бъдат настанени в Полша, въпреки че мачовете им ще са в Украйна. В Украйна ще разположат базите си освен домакини само два отбора от група D - Швеция и Франция. Националният отбор на Англия ще пътува за мачовете си от Полша.

СКАНДАЛИ

Корупционен скандал с мирис на 11 млн. евро гръмна около Евро 2012, когато немският S deutsche Zeitung публикува обвинението на члена на кипърската футболна асоциация Спирос Марангос, че петима членове от Изпълкома на УЕФА са продали гласовете си по време на вота за домакинството на шампионата. Европейската централа отрече обвиненията и подхвана съдебен процес срещу Марангос. Скандалът отекна в Италия, която заяви готовността си да приеме домакинството на шампионата, ако Полша и Украйна бъдат лишени от него. Не закъсняха и гласовете на защитниците на правата на животните по света, които призоваха шампионатът да бъде бойкотиран, защото Киев има 100 000 бездомни кучета, сред които се разпространява бяс. Властите обаче обещаха да приберат животните в огромен приют в навечерието на шампионата.



8:00  
11:45

TV7.BG

*уикенд с*  
**МИА  
САНТОВА**



МИА САНТОВА И ЕМИЛ КОШЛУКОВ ВСЯКА СЪБОТА ПРЕДИ ОБЯД



9:00

TV7.BG





# Абонамент

3 месеца 15ЛВ,  
6 месеца 30ЛВ,  
12 месеца 55ЛВ.

личен

Име и фамилия: \_\_\_\_\_

служебен

Име на организацията: \_\_\_\_\_

Адрес: \_\_\_\_\_

Абонат (име, длъжност) \_\_\_\_\_

Идентификационен № \_\_\_\_\_

Адрес на абоната

Ког \_\_\_\_\_ Град/село \_\_\_\_\_

жк/ ул.№ \_\_\_\_\_ бл. \_\_\_\_\_ вх. \_\_\_\_\_ ПК \_\_\_\_\_

За контакти: \_\_\_\_\_ тел. \_\_\_\_\_

факс \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_

Плащане

В брой на адрес:

София 1124, ул. „Мизия“ 23

Чрез пощенски запис

банкова сметка в лева:

„Стандарт нюз“ АД

„Райфайзенбанк“ АД

IBAN: BG33RZBB91551069041813

BIC: RZBBVGSF

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





# CHIVAS

# INVEST IN FRIENDSHIP

LIVE WITH CHIVALRY  
ЗА СЪВРЕМЕННИ РИЦАРИ

Консумирай отговорно.  
[www.konsumirai-otgovorno.bg](http://www.konsumirai-otgovorno.bg)



# ИКОНОМКА

СРЕЩА ВЪВ  
ВИРТУАЛНИЯ  
СВЯТ