

VIVACOM TV

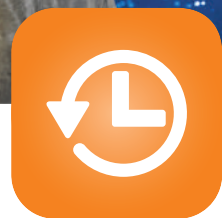
над 150 ТВ канала и над 25 HD канала



Видео по поръчка



записваш програми



слагаш на пауза

Допълнителните функционалности се предоставят при получаване на VIVACOM TV чрез интернет свързаност. Функциите TV Archive, TV Recorder, TV Delay и TV Pause са активни за определени канали. Повече информация на www.vivacom.bg

Икономика

www.economymagazine.bg

бр.7 (15)

година II

www.economymagazine.bg


брой 15 / юли 2012 г. / цена 5 лв.

ИКОНОМИКА



Евро В ОКОВИ





Код „оранжево“ за 15 области
12 ноември 2012 08:58
 Очакват се обилни валежи, възможни са щети у житоци

България

Код „оранжево“ за 15 области

Почиски лекции за 736 лет. Лекционери...

Бизнесът иска нова схема за данък „омаг“

Най-нови

Ръст на пътуването в чужбина

Почиски лекции за 736 лет. Лекционери...

Ведат отплатени на ЕС от „Набуко“

Бизнесът иска нова схема за данък „омаг“

Модернизацията в Българския ка.

Секции

КОМПАНИИ

ФИНАНСИ

ПРОЕКТИ

НАЙ-ГЪС БИЗНЕС

ТУРИЗЪМ

ЕКОЛОГИЯ



Facebook наема iPhone инженери
12 ноември 2012 08:58
 Компанията ще търси на смартфон пазара

СВЕЖО

Facebook наема iPhone инженери

Сръбския министър за Бео 2012

Споредват засягане Слънцето и звездите

Най-нови

Facebook наема iPhone инженери

Фотоплатът засягане Слънцето и звездите

Сръбския министър за Бео 2012

Последният Балкан в мига ст ома...


Лейда Гага по пътя на Марк Зукърберг

Секции

ЗВЕЗДИ

ЛУКО

МОЛА



Гръците медни с 24-часова стачка
12 ноември 2012 08:58
 Успях да се излъчат новини по телевизионните и радио канали, без вестникарски

СВЯТ

Гръците медни с 24-часова стачка

Дънската ли в телевизията без реклами в

Дъжд от данък срещу Facebook

Най-нови

Възсто най-големи се съживи

Ведат отплатени на ЕС от „Набуко“

Акциите на „Bankia“ се сринаха

Евълонна ли в телевизията без реклами в

Ръд донимера по продажби


Секции

ЕВРОПА

САЩ

РУСИЯ ОМД

АЗИЯ



Държавата дава 5 милиона за Перник
12 ноември 2012 08:58
 Предричат че в възстановяването на обществени сгради, стана ясно след срещ при проанера

Инфраструктура

Държавата дава 5 милиона за Перник

20 милиона за четите в Перник

Голди кой стана на 78 години

Най-нови

Държавата дава 5 милиона за Перник

Турция ни за името сред владците...

Премият инстипера министра Мерца

Данна министър в Перник

20 милиона за четите в Перник


Секции

ПРОЕКТИ

СОБИТИЯ

СТАТИСТИКА

ТРАНСПОРТ



Акциите на „Bankia“ се сринаха
12 ноември 2012 08:58
 Премията в на Банага официално поиска допълнителна държавна помощ, в размер на 18 милиарда евро

ФИНАНСИ

Акциите на „Bankia“ се сринаха

Щите на зетина пажжа до 10-годишна...

Бизнесът иска нова схема за данък „омаг“

Ръд донимера по продажби

Най-нови

Европа най-големи се съживи

По-високи лекции за 736 лет. Лекционери...

Акциите на „Bankia“ се сринаха

Бизнесът иска нова схема за данък „омаг“

Ръд донимера по продажби

Секции


ДЪНЪДА

МЪТНИЦИ

ЗАКЪНОДАВНЕ

РЕГУЛАЦИИ

БОРСА



Борисов открива фуражно стопанство
12 ноември 2012 08:58
 Инвестицията е на стойност 2 273 804 ле

Земеделие

Борисов открива фуражно стопанство

Ръст на продажбите на земеделска земя

Търсна розоберат

Най-нови

Борисов открива фуражно стопанство

Отварят фуражно стопанство

Търсна розоберат

Ръст на продажбите на земеделска земя

Слаба реакция на черния

Секции

УРАНИ

ФИНАНСИРЪНЕ

БОРСА



По-ниска консумация на ток в училищата
12 ноември 2012 08:58
 Столична община ще предостави проекти в двест мило в града

ЕНЕРГИЯ

По-ниска консумация на ток в училищата

Ведат отплатени на ЕС от „Набуко“

Щети блок изключче заграда температурна...

Най-нови

Ведат отплатени на ЕС от „Набуко“

По-ниска консумация на ток в училищата

Щети блок изключче заграда температурна...

Уради отплатени в мига донна меграла

Държавата от „Набуко“ стигт над проекта


Секции

ЗЕЛЕНА ЕНЕРГИЯ

ЕЛЕКТРИЧЕСТВО

ГОРИВА

ПРОЕКТИ



BMW разкри Zagato Coupe (ВИДЕО)
12 ноември 2012 11:14
 Автомобилът е в базирани на BMW Z4

ТЕХНО

BMW разкри Zagato Coupe (ВИДЕО)

Вълонно ли в телевизията без реклами в

Сирте проклати нова функция в

Най-нови

Мобелни версия Microsoft Office пров...

BMW разкри Zagato Coupe (ВИДЕО)

Вълонно ли в телевизията без реклами в

Сирте въ Facebook вече директно пров...

Facebook наема iPhone инженери

Секции

ИКТ

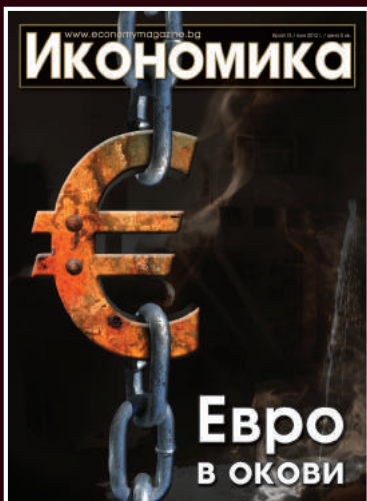
АВТОМОБИЛИ

ВИМЪТРОНИК



QR

Списание „Икономика“
София 1124,
ул. „Музика“ 23
Телефон: (02) 81 82 368
e-mail: office@economymagazine.bg



Брой 15, юли 2012, година 2

ИЗДАТЕЛ
„СТАНДАРТ ФИНАНС“ АД

ГЛАВЕН РЕДАКТОР
НЕВЕНА МИРЧЕВА

СЪВЕТ НА ДИРЕКТОРИТЕ
Славка Бозукова - председател
Боян Томов
Невена Мирчева

ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР
Боян Томов

СЧЕТОВОДСТВО
Жечка Гълъбова
Галя Йорданова

РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ
Даниела Николова
Веселина Къртева

РЕДАКТОРИ
Антон Ангонов
Петя Стоянова
Татяна Явашева

АВТОРИ
Александър Драйшу
Благовеста Кирилова
Ивайло Даскалов
Красимира Минкова
Людмил Захариев
Светлана Желева
Таня Киркова

ДИЗАЙН
Егуард Лилов
Антон Ковачев

КОЛАЖ КОРИЦА
Антон Ковачев

ПЕЧАТ
Алианс принт

РАЗПРОСТРАНЕНИЕ
„Стандарт нюз“ АД

www.economymagazine.bg

4 ■ ИКОНОМИКА



8



32

Темата

- 8 - Пътеводител на заблудения потребител
- 14 - Въдици за улов на клиенти
- 16 - Пламен Димитров: Манипулацията, наречена търговска тайна
- 18 - Богомил Николов: Държавата и бизнесът предпочитат да сме слаби и беззъби
- 20 - Орлин Митушев: През социалните мрежи намират ахилесовата пета на всеки

Финанси

- 22 - Евро в окови
- 28 - Изборите в Гърция - нова стъпка по пътя за никъде?

Анализ

- 30 - Време е да преминем на по-висока предавка

Визия

- 32 - Саша Безуханова: Добрият сценарий е възможен

Портфейл

- 37 - Банките имат ресурс за кредитиране

Партньорство

- 38 - Джеймс Уорлик: Изтеглянето от „Белене“ беше смело решение

Стандарти

- 42 - Паспортизация?! Да, да...

Развитие

- 47 - Стига с ниските цени, нека говорим за високи доходи

Пазар

- 50 - Жива вода за мъртви активи
- 52 - Христо Димитров: Бъдещето принадлежи на пасивните сгради

Откриватели

- 54 - Високо, високо

Стратегии

- 57 - Стабилността и клиентите са нашият фокус

Растеж

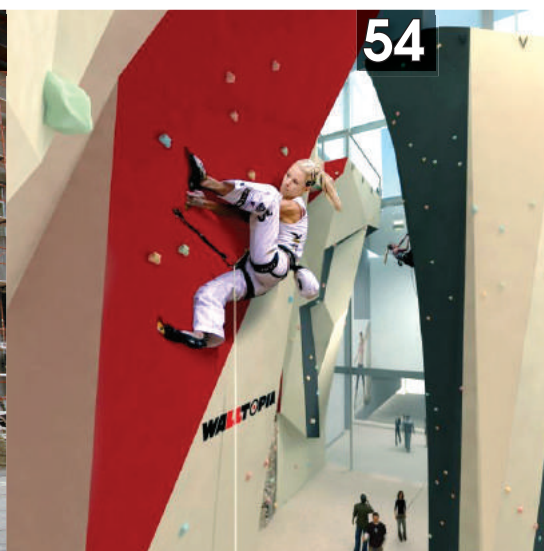
- 58 - Мила Александрова: Възстановяването започва от селското стопанство

Нова генерация

- 63 - Азиатските пазари са отворени за България



42



54

**76****87****Разтапяне**

67 - Ледена наслада

Традиции

70 - Розово време

Тенденции

72 - Зелено надмощие

На фокус

76 - Неведомите финанси на църквата

Ваканция

80 - Време за сиеста!

Мрежа

82 - Агентите на XXI век

Стерео

84 - Звукови ефекти

Наука

85 - Създават изкуствен мозък

Иновации

86 - GSM става рентген

Необикновените

87 - Опасен ум

Хоби

90 - Играта на безсмъртните

Лидерство

92 - Бизнес моделът на Джобс

Империи

94 - Zynga – игрите раждат милионери

Династия

98 - Финансовите господари на света

Шоу

102 - Лятото на големите концерти

Психология

108 - Точна доза стрес

Мода

110 - Под властта на джинсите

Пътешествие

113 - Номадите на XXI век

Спорт

118 - Играта на джентълмените

Редакционно



Фениксът Европа

След резултатите от гръцките избори Европа а-ха да повярва, че е птица феникс на миг от възраждането си. Опиянението от идването на власт на ново правителство в Атина обаче продължи няма и 24 часа. Финансовата пепел, в която е затънало евроето, е госта дълбока, дават си сметка европейските лидери. Гърция засега продължава да води пазарлъци, вместо да прави реформи, а Испания, Кипър и дори Италия са готови да я последват в нестабилността. По-песимистичните не се притесняват да включват в групата на затруднените и Франция, а някои виждат отражението на кризата чак в САЩ и Япония.

Скъсването на оковите ще се окаже госта по-дълго и болезнено, отколкото всички очакваме. И няма да мине без радикални реформи. Но това е същността на промяната – за да бъде постигнато нещо качествено ново, статуквото трябва да се разбие на пух и прах. После от пепелта – нови възгледи и огън.

Малки възгледчета на предприемчивост и иновативност ви поднасяме и в този брой, скъпи читатели. Дано да ги разпалят у вас героите от нашите горещи юлски страници.

*Приятно четене!*НЕВЕНА МИРЧЕВА
главен редактор**94****102**



Още две банки се присъединиха към програмата за кредитиране на енергийна ефективност REECL

600 милиона евро за фермерите

Европейската комисия (ЕК) разреши да бъдат прехвърлени 600 млн. лв. по Програмата за развитие на селските райони. Средствата ще бъдат пренасочени от мерки, към които земеделските стопани не проявяват интерес, към такива, за които има проекти. Парите трябва да се усвоят до края на програмния период.

Предвижда се по мярка 112 - „Млад фермер“ да бъдат пренасочени 78 млн. лв. С приоритет са биологичните производители и сектор „Животновъдство“. Кандидатите в областите Благоевград, Варна, Габрово, Кърджали, Ловеч, Разград, Силистра, Смолян, София и Перник ще бъдат с приоритет при отпускане на средствата. Проектите ще се приемат от 23 юли до 19 август.

По мярка 121 - „Модернизация на земеделски стопанства“ се прехвърлят 276 млн. лв. Приоритетни по тази мярка са енергийната ефективност, производство на енергия от биомаса, намаляване потреблението на вода и други. С предимство ще се ползват кандидатите от Перник, Видин, Кърджали, Габрово и Смолян. Документи могат да се подават от 16 юли до 19 август.

Други 240 млн. лв. ще бъдат пренасочени по мярка 321 - „Основни услуги за населението и икономиката“. Приоритети по нея са центрове за културни услуги в общините, центрове за отпуски, строителство и реконструкция на общински пътища и мостове и реконструкция на водопроводи. Проектите могат да се подават в периода 16 юли - 19 август.

ФОТО: КРАСИМИР СВРАКОВ



Средствата са за млади фермери, биопроизводство, енергийна ефективност

Още две банки със заеми за енергийна ефективност

Още две български банки ще предлагат кредити за енергийна ефективност на жилищни сгради по Програмата REECL - Банка ДСК и СИБАНК. Програмата работи с кредитен ресурс от Европейска банка за възстановяване и развитие и с осигурена безвъзмездна помощ от фонд „Козлогуй“. Досега нейни партньори са Прокредит Банк и Райфайзенбанк България още от лятото на

2011 г. Наг 3400 кредита на стойност над 7 млн. евро, за финансиране на проекти за подобряване на енергийната ефективност на жилищни сгради са раздадени от тогава. Прокредит Банк е отпуснала кредити по програма REECL на 1500 домакинства, като изплатената безвъзмездна помощ е на стойност 500 000 евро.

Райфайзенбанк е реализирала 1900 кредита на стойност 3,1 млн. евро, като изплатената безвъзмездна помощ е над 1 млн. лв.

До юли 2014 г. домакинствата в България ще получат кредити на стойност 40 млн. евро и 14 млн. евро безвъзмездна финансова помощ, която се предоставя чрез Международен фонд Козлогуй (KIDSF).

Безвъзмездната помощ по кредитите се изплаща на гражданите до 4 месеца от отпускане на кредита след успешна реализация на конкретното подобрение в жилището. Помощта е в размер от 20% до 35% от главницата на отпуснатия кредит и зависи от сложността на изпълнения проект.

Избират най-добра българска фирма



Лъчезар Богданов от „Индъстри Уоч“, изп. директор на Fibank Васил Христов и финансистът Емил Хърсев (от ляво на дясно) са част от журито, което ще определи победителите в конкурса

Най-добрата българска фирма ще бъде избрана след специален конкурс, а кандидатите вече могат да кандидатстват и онлайн. Регистрации за участие се подават до 1 септември, обясни Васил Христов, изпълнителен директор на Първа инвестиционна банка, организатор на конкурса.

По думите му целта на инициативата е българските устойчиви бизнес модели да бъдат осветени, а общественият интерес да бъде насочен към родните продукти.

В „Най-добрата българска фирма на годината“ могат да участват само български фирми, които да са оперирали на пазара минимум 3 години. Те трябва да имат български капитал, български мениджмънт и да предлагат българска марка – и трите условия са задължителни. Резултатите от конкурса ще станат ясни на 22 септември. Освен награда по икономически показатели ще има и категория за приз на публиката. Всеки може да гласува в интернет на сайта www.naidobrafirma.bg.

Спечели олимпийска VISA за Лондон!



Плащайте навсякъде със своята
кредитна или дебитна карта VISA от Fibank и можете да спечелите
екскурзия за двама до Лондон в олимпийския месец!*

Всяка трансакция увеличава шанса ви за печалба!

И още награди – 30 спортни сака и 30 плажни кърпи,
които се теглят всяка от петте седмици на промоцията!

Официалните правила на промоцията – на www.fibank.bg/london

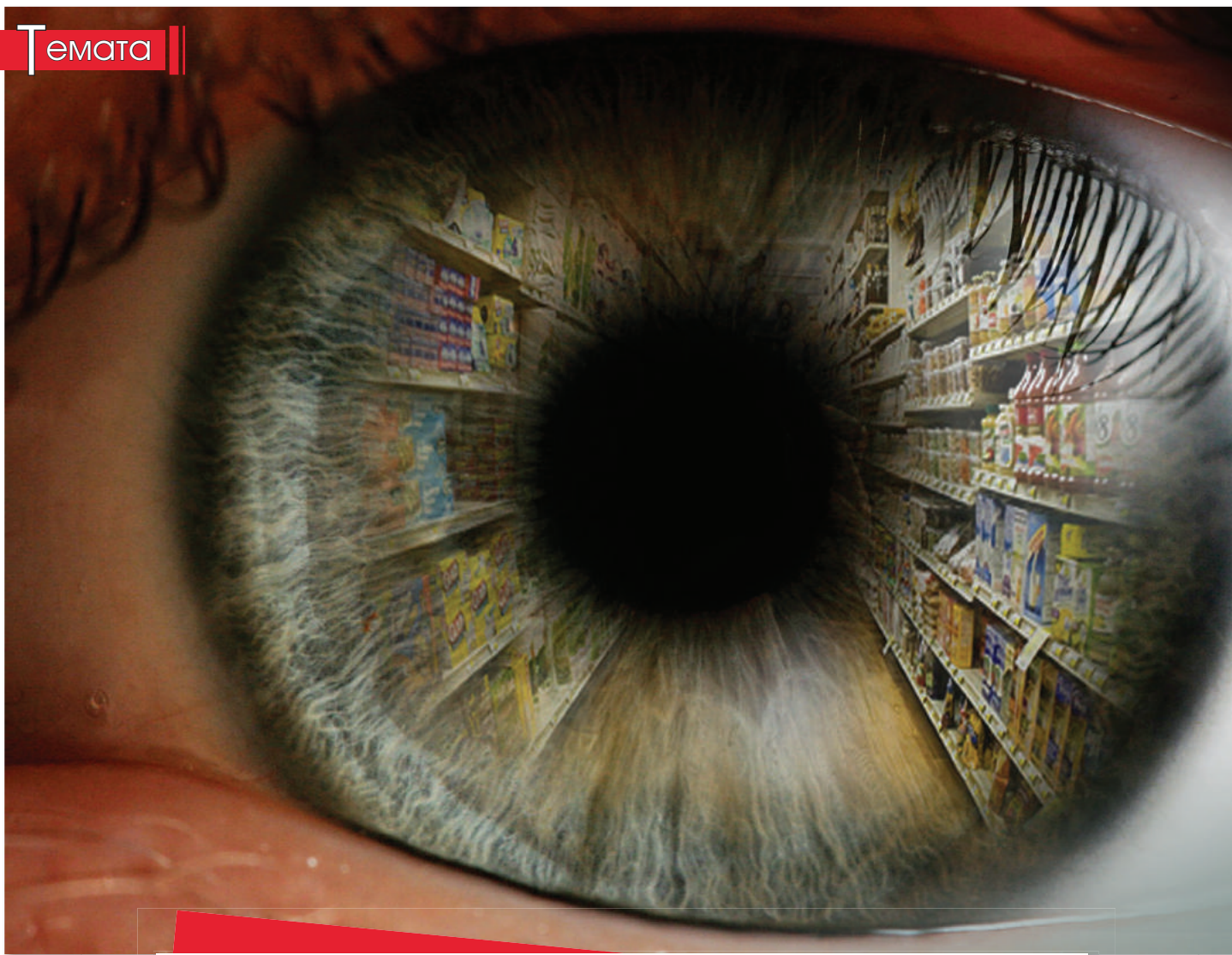


Fibank
Първа инвестиционна банка

генерален
спонсор на



* Наградата – екскурзия за двама в Лондон е с валидност в рамките на м. август 2012 г.
Промоцията важи за карти, издадени преди периода на промоцията.
Период на промоцията 11 юни – 15 юли 2012 г. включително



ПЪТЕВОДИТЕЛ НА ЗАБЛУДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛ

Маркетолози и търговци разполагат с огромни бази данни. Те ни наблюдават внимателно, проучват нашите навици и използват различни методи за въздействие, за да мислим по-малко и да пазаруваме повече

Парадоксът на нашето време е, че харчим повече, но имаме по-малко, купуваме повече, но се радваме на по-малко. Имаме по-големи къщи, но по-малки семейства, повече удобства, но по-малко време. Имаме повече образование, но по-малко разум, имаме повече експерти, но и повече проблеми, повече медицина, но по-малко здраве. Пием и пушим твърде много, харчим твърде безотговорно, смеем се твърде малко. Увеличихме притежанията си, но намалихме ценностите си.

ДЖОРДЖ КАРЛИН



ANTON KOVACHEV

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Как да управлявам гържава, в която има 400 вида сирене, това се питал президентът на Франция Шарл го Гол през 60-те години на миналия век. Българската загадка днес е друга: как да направим истински пазар в страна, в която само допреди години е имало два вида сирене, и как потребителите на този пазар да се почувстват сигурни, че правата им са добре защитени. Доскоро бяхме просто купувачи, но днес и в нашата страна избираме между много видове българско и вносно сирене, затова въпросът е какви потребители станаме, как ни манипулират и научихме ли се да отстояваме интересите си, след като сравнително късно от развития свят разбрахме какво е мол на пример.

Барометър

Година след година продължаваме

да отчитаме, че тук живее най-неудовлетвореният и най-невярващият потребител в Европа. Българите не само са най-бедните в Европейския съюз, но и смятат, че имат най-слабата защита на правата си. Това показва и последното проучване на Европейската комисия, което се базира на данни от 2012 г. Най-ниските доходи ни обричат да сме с най-празната потребителска кошница. Според проучванията, направени по поръчка на Брюксел, страната ни е и с най-малък процент на населението, което има доверие в търговците и доставчиците на услуги. Близко 60% от българите смятат, че търговците не зачитат правата на потребителите, но 44% вярват, че потребителските организации адекватно ги защитават. Страната ни е на първо място по подвеждаща реклама – 54% признават, че са станали жертва на подобни послания. Същевременно България е на второ място по измами в рекламите и офертите на

пазара, като 34% от анкетиранията са се натъквали на такива. На най-добри условия за потребителите се радват в Люксембург, Великобритания, Дания, Австрия, Ирландия, Финландия, Холандия, Белгия, Германия, Франция и Швеция, които са с резултати над средните за ЕС.

Националните проучвания не дават по-оптимистичен резултат. Почти половината от българите са се оплаkali през миналата година от нарушаване на потребителските им права, като само 9,5% от тях са сигнализирали за нанесените щети пред организациите за защита на потребителите. Това показва допитване на агенция „Естат“. Почти половината от анкетиранията са декларирали, че правата им са били накърнявани, и то неведнъж. Най-често изразяваното недоволство е срещу търговците. Близко две трети от участвалите в анкетата са критикували и липсата на адекватна гържавна политика спрямо монополите, като

най-голямо несъгласие с подобна пасивност са изразили хората с висше образование, мениджърите и предприемачите.

Колкото повече, толкова повече

Парадоксът е, че в страната с най-ниски доходи нерядко плащаме най-високи цени за определени стоки и услуги – като започнем от храните и облеклото и стигнем до комуникационните услуги. Някак разбираемо е, когато монополите опитват да налагат високи ценови нива. Очакваме обаче гържавата да е верен съюзник на потребителите, но тя често си затваря очите за нелоялни търговски практики, които здравно ни бъркат в джоба, а и самата тя допуска лобистки поправки в закони и разпоредби, които пряко ни удрят в сметките. Битката е неравна, но не бива да се отказваме да я водим.

Комуналните услуги като черна гупка поглъщат все по-голяма част от доходите ни. Не спират да ни внушават, че цената на електричество, вода и парно ще върви нагоре и само нагоре. Зелената енергия и въглеродните емисии ще оскъпяват все по-осезаемо тока и парното. Но как да измерим колко точно топлинна енергия сме консумирали, особено в блоковете с вертикални щрангове на топлоподаването?! Даже цената за подгряване на водата всеки месец е различна, как тогава сметката да е върна... Преразпределянето на вода и топлиненергия в сградите с етажна собственост развързва ръцете на монополистите. Как в такава мъгла да оспориш гължимото? Съпротивата на клиента да плаща неясни сметки не го освобождава от задължението да ги покрива. А и управляващите свикнаха да отлагат или просто да намират оправдания да не наложат по-справедливи правила на играта. Така например задължението да тестваме водомерите на всеки 5 години няма никакви основания. То бе прокарано без никакъв шум, но вече няколко години търпим последиците. Чрез тази лобистка поправка бе създаден ненужен бизнес, който



Манията за пазаруване

Психолози и психиатри вече говорят за шопинг манията като за зависимост, която се развива при жените, когато се чувстват самотни. Яркия свят на витрините зове и привлича, а покупката на каквото и да е вдига адреналина. Според изследванията 10-12% от европейците страдат от шопинг мания, от тях 90% са жени. Проблемът започва от ранна възраст – 16-17 г., а острата фаза може да настъпи към трийсетте.

Психолозите са установили, че шопинг манията се развива предимно при жените, когато са в депресия или са потиснати след развод, тежка раздяла или при липса на внимание и обич.

Обикновено шопинг маниаците бързо натрупват дългове, а пред близките си занижават цените на купените от тях вещи, крият ги на тайни места или даже при приятели. Броят на кредитните им карти расте, същевременно не признават, че страдат от болезнена зависимост.

Ако се опитате да изолирате шопинг маниака от магазините и да спрете достъпа му до пари, у него ще се развие депресия, може да се появи главоболие, проблеми със сърцето и кръвоносните съдове, да настъпят психични разстройства.

отнема време и средства на цял един народ. Ако операторът се съмнява в прецизността на уреда, той би могъл да го тества за своя сметка. Тази разпоредба продължава да виси като гамоклев меч над потребителите и засега се чуват само намерения за нейната промяна.

Милион и едно оплаквания

При въвеждането на либерализацията на енергийния пазар във Великобритания имало тежки социални последици. Три електрически компании били монополисти всяка в своя район. Имало е огромни оплак-

вания от потребителите.

За да излезе от ситуацията, правителството създава специален орган „Енерджи уоч“ за защита на потребителите, финансиран, но не и контролиран, от самото него. Една от фирмите обаче не престава да се гържи високомерно дори и към тази институция. Заявяват, че ще продължат да работят постарому: „И един милион оплаквания да получим, ние пак нищо няма да направим!“ Тогава „Енерджи уоч“ подема кампания „Милион и едно оплаквания“. Събират точно милион и едно оплаквания, завеждат иск срещу компанията и я осъждат. Сега тази фирма продължава да е на пазара, но вече е цялостно про-



менена. И през ум не ѝ минава да не се съобразява с потребителите.

Суренце в капана

Какви ли не реклами ни примамват да влезем в капана. Отваряте мейла си и оттам наднична поредното предложение:

„Знаем, че оценявате лукса, елгантността, удобството и престижа. Имаме първокласно предложение. Предоставяме Ви ексклузивна възможност да закупите луксозен автомобил с лизинг „Първа Класа“. Без лихва за първата година!“

Разбира се, в тази оферта липсва информация колко ще ви излезе за пет години удоволствието да купите точно такъв автомобил. Затова внимавайте с изгодните предложения и удобствата, които рекламните ви обещаваат.

Не бързайте да слагате подпис под договорите, които ви обвързват за дълъг период. Заедно с добър юрист прочетете внимателно всички клаузи, особено онези, написани с дребен шрифт. Но монетата има две страни, иначе дори в периода на кризата лизинговите дружества нямаше да се превърнат в автокъщи за коли втора употреба, а банките да свият до минимум кредитирането.

Във всяко примамливо предложение може да има клопка. Погледнете и през призмата на „Прекалено хубаво, за да е вярно“. Особено когато става дума за големи суми, бъдете нащрек. Всъщност от това, че клиентът купува „котка в чувал“, може да се превърне в проблем и за двете страни в сделката. Виждаме обаче как по-силният превъзврява риска върху платежоспособните си клиенти, като „неоправдано“ им качва лихвата.

Дотук манипулацията е на едро. Но с това не свършват начините да ни вземат повече пари и да ни подтикнат да пазаруваме повече.

Хајде на пазар

Индустрията се научи да живее от емоциите на потребителите и търси начини да придобие още по-голям интензитет на настроението, за да застави хората да купуват повече.

Всяка част от магазина - от мястото за паркиране до касата - е направена по такъв начин, че да ви накара да видите и да харесате повече стоки и да изхарчите повече пари. Човек може да отиде до магазина само за да си купи мляко, но да се върне с шоколадови бонбони на промоция, пресен хляб, който е ухаел приятно, цвete, което е привлякло вниманието му, фреш, защото е видял как го приготвят пред него... Търговците знаят, че приятното уханье ни кара да развържем кесията, че промоциите ни подтикват да купуваме неща, от които в момента нямаме нужда, че предложенията на усмихнатия продавач може да са неустойчиви. Затова по-добре не влизайте гладни в магазин, и то не само за хранителни стоки.

Напълни количката

В кварталната бакалия не ползвате пазарска кошница, каквато ви предлагат в супермаркета, а в хипермаркета количката за пазаруване безспорно е улеснение. Това изобретение, измислено през 1938 г., е проектирано по такъв начин, че да ви преградоположи към повече и по-големи покупки.

Много от супермаркетите

За шоппинг
Маниаци

Правилото на петте „Не“

**НЕ ПОСЕЩАВАЙТЕ
РАЗПРОДАЖБИ**



Отстъпките и намаленията отключват страстта за пазаруване, особено когато една качествена и хубава вещь е на достъпна цена. Затова не си създавайте изкушения.



**НЕ НОСЕТЕ
КРЕДИТНИ КАРТИ**

Независимо какви атрактивни програми, отстъпки, бонуси и подаръци обещаваат банките, внимавайте с кредитните карти. Тръгнете ли на пазар, по-добре оставете въкъщи всички дебитни и кредитни карти.

**НЕ КУПУВАЙТЕ
ДВЕ В ЕДНО**



Ако с определена стока трябва да се купи още нещо, което прави цената „две в едно“ привидно изгодна, забравете тази покупка.



**НЕ НОСЕТЕ
МНОГО ПАРИ В БРОЙ**

Пълен ли е портфейлът, изкушенията стават неустойчиви.

**НЕ СЕ ПРИТЕСНЯВАЙТЕ
ДА КАЖЕТЕ „НЕ!“**



Отклонете настойчивите покани на търговците да купите още нещо, дори и на промоция. Дрехата, която пробвате, може и да ви е по мярка, но дали наистина ви е нужна...



имат малък цветарски магазин или пекарна, разположени в близост до централния вход, така че минавайки покрай тях с все още празната количка, вие се зареждате с въздушевление за цялото пазаруване. Приятният аромат предразполага към повече импулсивни покупки. Имате ли добро настроение, сте готови да изхарчите повече, без дори да се замисляте. И то за неща, които не са в списъка с планираните покупки.

Млечните продукти, хлебните изделия и гругите храни за всекидневна консумация обикновено са в гръното на магазина. Целта е да се движите повече, за да видите повече и съответно да купите повече. Подобен трик се прилага и с ескалаторите в моловете, те са малко на брой и това не е случайно. Край колкото повече витрини минете, толкова повече време ще прекарате в търговския център и джобът ви ще олекне пропорционално на престоя.

Биз Бразър

Може би си мислите, че каме-

рите в магазините са поставени единствено с цел предотвратяване на кражби. В началото може и да е било така, но не и днес, когато магазините са един голям Биз Бразър, който не спира да ни изучава. За големите търговци всичко е наблюдение и статистика. Камерите снимат, информацията се наслява в 3D и когато след време искате да наемете помещение, ви показват зоните, в които силно се купува, и там, където посетителите гледат, но не пазаруват активно. Затова и цената на единица площ в търговския център не е еднаква.

Обонянието има много по-силно въздействие от зрението, но въпреки това старото желязно правило да се пазарува онова, което се вижда, работи безотказно. Търговците използват всичко онова, което създава положително усещане и ни кара да станем активни. Маршрутите в магазините се правят така, че престоят ни в тях да бъде максимално увеличен. Целта е да влезеш в лабиринта и да се отга-

деш изцяло на приключението, наречено пазаруване. На пътя, по който се движите, са подредени най-различни продукти, което увеличава вероятността за повече покупки. Осветяват ги дори защото така те се продават по-добре. Най-скъпите образци са облени с повече светлина и като култова статуя са поставени на пиедестал.

Пазаруването вече е статистика и наука. Поведението на клиента непрекъснато се изследва, тъй като средата се променя, променят се и финансовите възможности на потребителя, а съответно и нагласите му. Води се огромна база данни и се знае какво консумирате и какво плащате, какво и с кого говорите също не е тайна. Те ни познават по-добре, отколкото ние самите.

Искаме да пазарувате повече, ще ви пуснем „Четиригодишните времена“ на Вивалди, „Музика на водата“ от Хендел... Като потребител обаче не забравяйте, че в борбата между скалата и водата канката е много силна.

Like брояч в закачалката

Верига за продажба на дрехи прибягна до нестандартен подход в привличането на клиенти. С&A въгради интерактивни електронни броячи на Facebook Like във всяка зака-

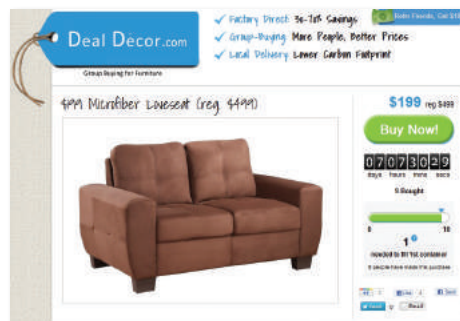


чалка в своите магазини, съчетавайки офлайн продажбите с виртуални инструменти за въздействие.

Цифровите индикатори показват на купувачите колко харесвания има дадена дреха на фирмената страница на магазина във Facebook. Броячът отразява всички Like, които виртуалните потребители са направили, докато разглеждат на компютрите си снимките с дрехи от тази верига.

Предполага се, че купувачите в реалния магазин ще избера стоки, които се радват на най-голям интерес във виртуалното пространство. Няма да е изненада, ако скоро подобни референции се появят в ресторанти или други търговски обекти.

Прозрачни цени на мебелите



Американският сайт Deal Decor предлага колективно пазаруване на мебели и продукти за декорация на дома, като гарантира големи отстъпки и невероятно

добри цени. Той стартира през септември миналата година и успешно набира финансиране. Основно различие е уникалната програма за прозрачност на цените, която дава подробна информация за себестойността на стоката.

Поръчката се прави онлайн. Клиентът обаче е ангажиран да привлече и други кандидати по имейл, през Facebook и Twitter, за да се съберат достатъчно заявки, и тогава най-добрите фабрики в Азия да се заемат с изпълнението им. Колкото по-голяма е поръчката, толкова по-ниска е цената. В резултат получавате яснота за фабричната цена, транспортните разходи, маржовете за компанията, или поне така ви обещаваат. През цялото време от заявката до доставката в дома може през интернет да следите какво се случва с тази поръчка.



MOVE ON

Режисрай в движение

Участвай в създаването на една холивудска продукция на www.move-on-film.bg и почувствай магията на киното от снимачната площадка в Берлин. Сподели всеки кадър от твоето приключение с **мобилен интернет от GLOBUL в 3G мрежата**, на която можеш да разчиташ. Където и да си.



Нашият свят си ти

Посещение на снимачната площадка в Берлин ще бъде осигурено за тримата участника в проекта Move on, които са получили най-голям брой „харесвания“ за всички качени от тях предложения, отговарящи на изискванията, посочени в общите условия и публикуваните на сайта задачи. За повече информация: www.move-on-film.bg

Въдици за улов на клиенти

Модерните средства за комуникация ни лишиха от удоволствието да получим писмо от любим човек. Затова пак пощенските ни кутии се пълнят с какви ли не рекламни брошури за промоции в близки и далечни магазини. Често хората купуват не защото имат нужда от дадена стока, а само защото тя се предлага „изгодно“.

Смятаме, че сме информирани купувачи, но всекидневно попадаме в капани. Търговците знаят как да примамват клиенти и да ги увличат да пазаруват повече и повече. Ето няколко трика:



Клиентска карта

Търговски вериги и бензиностанции предлагат клиентски карти с цел да ни превърнат в свои лоялни клиенти. Зарбяват ни да пазаруваме при тях само защото ни предлагат бензина с жълти стотинки по-евтино. Редовна практика на хипермаркетите е да ни връзват с клиентска карта, като при всяко пазаруване над определена сума се трупат точки. Магазинът издава за определен период брошура с "безплатните продукти". Често обаче те са съвсем безполезни или са със съмнително качество.

Стикери за отстъпка

При покупка над определен сума ви предлагат стикери, които да събирате в класьор. Срещу тях може да получите подарък, а много често просто ви дават правото да купите с отстъпка точно

определен артикул – съдове за готвене, ножове, чанти, козметика и др. Обикновено те са на госта завишена цена, но магазинът създава у вас усещането, че срещу спечелените точки, ще ги купите изгодно.

Намаления

Често стоката е на промоция просто защото срокът на годност е пред изтичане. Големите магазини правят разпродажби на старите колекции, тъй като трябва да освободят място за новите предложения, които отново ще са доста скъпи. В този момент стоките се предлагат на цена, близка до реалната.

По-ниска цена за по-голямо количество

„Две и повече в едно“ е често срещан похват и за да ни накарат да купим повече, хипермаркетите често го предлагат. Същевременно обаче нарязаните зеленчуци или колбаси, ако не са познатите вече изрезки, са винаги по-скъпи. Улеснението, както и възможността да вземеш по-малко количество, излиза по-солено.

Разместване на стоките

Тъкмо научите къде са разположени стоките, които най-често купувате в даден магазин, и... откривате, че там вече стои нещо друго. Търсените от вас стоки пътуват из магазина. Обикновено не се отказвате да ги намерите, но прекарвате повече време между стелажите. Целта е да посегнете и към неща, които не са в предварителния списък за покупка.

Пластмасови пари

Пазаруването в магазините с „пластмасови пари“ е опасно за джоба. Кредитната или дебитната карта притъпява чувството за пестене, защото не виждаш банкнотите. Учени от Корнелския университет провели експеримент и установили, че обикалянето на супермаркети и молове, когато не плащаш на ръка, много лесно пълни пазарските торби с излишни покупки и с нездравословни храни. Познати съветват да влизаме в магазините за хранителни стоки с налични пари и списък на продуктите, които са ни необходими. И задължително - сити. Така ще намалим импулсивните покупки, които най-често са и висококалорични.

Последни примамки

Добрите търговци поставят много изкушения около касите. Те знаят, че докато чакате да платите, може да грабнете още нещо. Любезните провадчи са както първият, така и последният им шанс.





Royal Castle

Design Hotel & Spa



Enjoy the Beauty!

Royal Castle Hotel & Spa · Elenite Bulgaria
Phone: +359 55 468 960
call centre: +359 70 018 411
www.royalcastle-bg.net



Пламен Димитров, Манипулацията,

Всички корпоративни и гържавни структури разчитат потребителя да плаща както себестойността, така и пълния обем на допълнителните разходи, направени по дългия път, докато крайният продукт или услугата стигнат до него. Потенциалният купувач непрестанно е манипулиран и поставян в условия, при които не може да взема рационални решения. Същевременно опциите му за (противо)действие са твърде стеснени. И ако потребителите не трансформират беззащитността си в гражданско поведение или в определени политики за отстояване на своя интерес, те ще трябва да платят цената за тази своя несъпротива.

Съвременното общество е тласкано към

фиктивна потребителска свобода

Всяка стока и услуга има своите икономически свойства, които остават забулени от свещения закон за търговската тайна. Така при всяка продажба се реализира някаква манипулация, защото потребителят не знае как се

структурира цената, която той заплаща. На етикетите има какви ли не данни за техническите характеристики, срок на годност, състав и т. н., но е пълно затъмнение как точно е формирана цената. Стига се и до така формулирания от мен Общ закон за беззащитността на потребителите, при който отношенията са изкривени и клиентът няма право да се интересува как точно се структурира себестойността на стоката или услугата, която от него се иска да плати. В цената често са вкарани неоправдано високи печалби, които компанията смята за позволено да начисли, без да дава каквото и да било обяснения на своите потребители. Бихте ли си купили стока, ако знаете, че реалната ѝ себестойност е пет пъти по-ниска?! Понякога свръхпечалбите са толкова големи, че ако клиентът знаеше, той не би си дал парите. Типичен пример са продукти от фармацевтичната индустрия, козметиката, както и голяма част от масовите потребителски стоки – за тях се плаща твърде скъпо, което прави възможен корпоративния свръхуспех. Той не се постига заради специални качества на продукта или услугата, а е следствие на серия от трикове за постигане на пазарна реализация. В избора си потребителят се влияе от манипулацията, която се прилага спрямо него с различни средства.

Идеята, че фирмите се конкурират и затова разликите в цените са „изпилени“ до крайност, е добре прикрита заблуда, тъй като компанията в даден

бранш подгържат негласно споразумение да гържат цените високи. Те се състезават да вземат колкото се може повече от потребителя, без обаче да нарушават „свещения закон“, който не позволява на етикета да бъде поставена информация за себестойността на продукта, разходите за производството, както и всички съпътстващи разходи, докато продуктът стигне до точката на продажба.

Потребителят си плаща прескъпо за това да го манипулират и да

форматират мисленето му

Между страните във всяка покупко-продажба има асиметрия, която не позволява на едната страна да

действа информирани. Потребителят е поставен в условия автоматично да се подчини на потребността си, без обаче да има възможност да вникне в детайлите. И това е

Всяка стока и услуга има своите икономически свойства, които остават забулени от свещения закон за търговската тайна

толкова дълбоко вкоренено в икономическите процеси не само у нас, но и в света, че хората са свикнали с него като шаран с водата. Потребителите са в „аквариум“ и те не виждат алтернативен модел.

Преди време повторихме изследвания с т. нар. информативни етикети, правени от специализирани институти в Харвард в периода от 50-те до 70-те години. Представете си ценови етикети или касови бонове, на които освен крайната цена, производители и търговци посочват себестойността на продукта, печалбата за производителя, печалбите за търговеца, но и всички разходи. При наличието на такава информация

рязко се промени поведението на хората

които по случаен начин участваха



Купувачът не знае как се формира цената

председател на Дружеството на психолозите в България:

Наречена търговска тайна

В този експеримент. Когато имат подобна „обогатена“ информация, те започват много по-селективно да избират продуктите. Отказват се от определени стоки само защото не могат да приемат начина, по който са формирани икономическите свойства на изделието. Като цяло с поне 10-15% намалява общата сума, която харчат. Пренасочват се към онези производители или търговци, които при аналогични продукти са начислили по-малка печалба, но същевременно са вложили по-качествени съставки в изделието.

Като експеримент това е възможно, но за съвременната гържарна машина, за корпорациите и монополите то е неприемливо като практика. Това би довело до директен отлив на клиенти и натиск от потребителското общество за редуциране на разходите.

Много от цените са свръхнадути

Затова не се чуgete откъде са парите за луксозни офиси и коли, свръхвисоките мениджърски заплати и огромните бонуси за онези, които са на

върха на пирамидата. Всички са прицелени да създават стратегии за увеличаване на продажбите, което в крайна сметка води до още по-голямо свиване на информацията, така че потребителят да няма свобода да действа рационално.

Често между производители или между търговци има невербална договореност потребителят да бъде източван колкото се може повече. Комисията за защита на конкуренцията преследва картелните споразумения, но не и негласните договорености на ниво общи интереси. Играчите в даден сектор може и да не си взаимодействат пряко, но спазват едни и същи правила, с които гържат на тъмно потребителя. Внимателно наблюдават въздействието на своите ценови политики и

Потребителят е свикнал с манипулацията, както шаранът с водата

съумяват да изградат затворен в неосведомеността си послушен потребител, те могат да го шамповат и нямат задръжки да създават роботи, които са верни купувачи на стоки

с неясни и неразбираеми за потребителите икономически свойства.

Всеки производител прави детайлна калкулация за продуктите си и знае какво може да спечели, когато прикрива истината. Нито законът, нито гържавата изисква да бъде гарантирано правото на осведоменост на потребителя при вземането на решения при покупката. По същия начин са защитени и гържавно-корпоративните интереси. Обсъждането на темата за прозрачността на ценообразуването не се позволява, тъй като някой богатее от това. Такъв фрапантен пример е невъзможността за отказ от услугите на топлофикация, ако имаш жилище в топлофициран блок, наложена със закон. Това е примитивен начин на манипулация, при която

на клиентите дори не се предоставя ясна информация за консумацията и сметките.

Често качествените продукти не могат да си пробият път на пазара, тъй като онези, които са заели пазарната ниша, я гържат отново с манипулация над потребителите. В това е и трагедията на много от българските производители. Да вземем продажбата на плодове и зеленчуци: земеделските производители са смазани в страна, която е хранила и Третия райх, и Съветския съюз. Сега купуваме македонски, турски и гръцки селскостопански стоки. Младите не искат да се ангажират с такъв агробизнес, тъй като те не виждат перспектива за себе си. С манипулативни средства нашите земеделски стоки са изтласкани от пазара.

Държавата не осигурява информация за същинските икономически свойства на продуктите и услугите, с което окуражава процеса, при който потребителят е поставен в ирационално състояние на емоционална и поведенческа зависимост. Агресивните малцинства, които



гържат властовото кормило, доминират. Едно куче е достатъчно за стаго овце.

Страхът от санкции и системите за контрол

са изградени, за да накарат човек да се отчужди от интересите и от силата си. Има сектори, в които въпреки относително ниските доходи у нас се генерират гигантски печалби. Неслучайно броят на моловете расте.

Когато човек не се чувства ефективен като потребител, той рядко става активен и загрижен за отстояването на собствения си икономически интерес. От него се очаква да купи продукт, чиято опаковка струва два пъти повече от съдържанието, а рекламата му десетократно надвишава и двете взети заедно. С парите си обаче потребителят дава вот едни или други да се чувстват победители и шампиони в икономическото състезание по манипулиране. Но има и още нещо: когато хората станат отговорни потребители, те се превръщат и в заинтересовани инвеститори и разглеждат потреблението си като вид инвестиция. Така например, ако имаме акции от гагена компания, при пазаруването ще предпочетаме нейните стоки или услуги. Също така когато осъзнаем предимствата на биологичното производство, ще сме готови да платим повече за тези продукти.



ПОЗИЦИЯ

Държавата

БОГОМИЛ НИКОЛОВ, председател на Асоциация „Активни потребители“:



Ако типизираме зависимостта на потребителите, първият вид е законовата зависимост. Нормативната уредба поставя условия или въвежда регулации, които вкарват потребителя в неизбежни задължения. Най-типичният пример е отношението с топлофикация – собственикът на апартамент в топлофициран блок не може да се откаже да ползва парно. Дори да си свали радиаторите, трябва да плаща такса сградна инсталация. Това е

законово наложената зависимост

Причината тя да не се отменя е, че държавата също е вкарана в зависимост, тъй като топлофикационните плащат с фалит. Това може да доведе до катастрофа, ако електропреносната мрежа не издържи. Много от сградите дори нямат комини. Плашейки властта, топлофикационите насилва принуждават държавата да създава законови положения, чрез които се отнема икономически ресурс от хората. Никой обаче не застава тези дружества да станат прозрачни и печеливши. Някога те са проектирани да захранват индустрията с пара и електричество. Отоплението на домовете е било допълнителна дейност с остатъчната част от производството. Но в условията на прехода икономиката се промени, много от големите индустриални гиганти рухнаха, а топлофикационите не се пренастроиха адекватно към новите реалности. Отказът от решителни действия през годините по



Опаковката продава



Притеснителна е лековатостта, с която потребителите се поддават на всякакви внушения

И бизнесът предпочитат да сме слаби и беззъби

отношение на тези дружества ще ни излезе солено. Другият вид зависимост е договорената зависимост. Неин ярък пример са отношенията на банките с техните клиенти, но се среща и в застраховането. При търговията на зелено с жилища в строеж договорите съдържат много

уловки и неизгодни условия за клиента

Преди подписването те не ги разпознават, но във времето някои от клаузите ги поставят в сложна ситуация. Строителната компания може да е фалирала, а хората не могат да си вземат парите обратно, нито пък да получат завършен имот. Ето защо със Съюза на юристите имаме инициатива за създаването на гаранционен фонд. Идеята е всеки, който получава разрешение за строеж на жилищен блок, да прави съответни вноски. Така в случай на фал фондът ще обезпечава гражданите или ще съдейства за довършване на строежа.

Зависимостта при банките се изразява най-вече в правото едностранно и необосновано да променя лихвения процент на кредитите, и то в ущърб на клиента. Но има и случаи, когато лихвата по заема е намалена по предложение на кредитната институция, то обаче е по-скоро изключение. Това може и да е ефектът на ластика – разтягаш го и после го пускаш.

Клиентът подписва договор, чрез който сам дава право другата страна едностранно да предприема промени. В контракта със строителния предпри-

емач например е записано, че цената може да се повиши заради поскъпване на материалите, т. е. целият търговски риск се прехвърля върху клиента.

Третият тип зависимост е финансовата зависимост. Тя осъжда хората с най-ниски доходи да

купуват само най-евтините продукти

Политиката за ниски доходи и пенсии обреча мнозина да не могат да си позволят качествените стоки. България от години наред опитва да привлече инвестиции с евтина работна ръка, вместо да го прави с по-добра организация и административно обслужване на ниво. Ето защо евтината работна ръка повече не бива да е фактор за конкурентоспособност. Този тип финансова зависимост на българските потребители се дължи главно на факта, че България поддържа ниски доходи. След Албания нашата страна е с най-ниските пенсии в цяла Европа.

Когато си прекалено беден, не можеш да си позволиш дори да протестираш. На организиран протест излязоха зърнопроизводителите, които са най-добре от всички в агросектора, а онези, които са най-зле, просто се отказват от селскостопанското производство.

Притеснява ме тоталната атака от фармацевтичния сектор.

Пусна ли телевизора, всеки път ми предлагат чудодейни лекарства без рецепта. Ако така ни облъчват, ще имаме по две чинийки – едната, пълна с храна, а другата – с лекарства. При-

меснителна е лековатостта, с която потребителите се поддават на всякакви внушения. Въпросът при рекламите стига и до там, дали все пак няма някаква етична граница, която не бива да се преминава. Страхът е най-силният двигател у човека и най-силният фактор за манипулация.

Другата тема, която у нас почти не се коментира, е зависимостта на лекарите от фармацевтичните компании. Докторът, който получава бонуси, подаръци и екскурзии от бизнеса, чиито интереси обслужва, вместо да ми препише най-доброто за мен, ми изписва онова, за което е стимулиран да дава.

Постигнахме известен напредък в отношенията с мобилните оператори. Но колкото повече време минава, виждам как

междувременно са се промъкнали нови капани

за потребителите. Правото на отказ в седемдневен срок след сключване на контракт с мобилен оператор е силно компрометирано от въведеното изключение, че то не важи, когато заедно с договора се предлага и крайно устройство.

Управляващите много последователно и целенасочено водят политика в ущърб на потребителите. Така нашата асоциация вече четвърта година не получава полагащата ни се държавна субсидия. Целта е да не се развиваме, да останем слаби и беззъби.

През тази година най-много са оплакванията срещу банките – от едностранната промяна на лихвите и невъзможността свободно да смениш банката. Ако видиш по-добра оферта на пазара, не може с лекота да рефинансираш кредита си, тъй като са предвидени наказателни такси. Получава се ефект на заграждане на клиентела, така кредитополучателите стават крепостни на определена банка за целия период на заема. Наказателните такси задържат клиента, а същевременно кредитната институция едностранно може да дрижира лихвите, които той и плаща. Другите оплаквания са от незавършеното строителство, а ток, парно, вода обичайно предизвикват реакция на недоволство от сметките и от извиване ръцете на клиентите. Тестването и смяната на всеки пет години е най-грознещата, а също и разпределението на разликата между общия и индивидуалните водомери в сградата. При храните оплакванията намаляха, тъй като се пренасочиха към Агенцията по храните.

През социалните мрежи намират ахилесовата пета на всеки

Преди време бях в хипермаркет и в него правеха реклама на кафе. Казах си: „Орлине, ти си хомо сапиенс, при теб такива хватки не минават!“ Прибирам се обаче вкъщи и сред покупките откривам същото това кафе. Сякаш някой незабелязано го е вкарал в количката. Сложил съм го, минал съм през касата и не съм обърнал внимание.

Те са мощни, силни, изобретателни

Докато всеки от нас има само своя собствен опит като клиент, те са натрупали огромни бази данни за над 300 млн. души в Европа и още поне толкова в Америка. Маркетинговите агенции внимателно изучават поведението на потребителя – откъде минава, с каква скорост се движи, къде гледа, какво го привлича, кой аромат как му въздейства...

Краката отиват там, където са били очите, и мърчандайзингът се съобразява с това. Манипулацията става подсъзнателно. Играта със светлината е добре овладяна. Както в приказките лъч светлина сочи пътя на заблудените в магазина вместо в гората. Жените се влияят от мириса на ванилия, а мъжете – от аромата на мароканска роза. Ванилията и мускусът например стимулират активност и изключване на разума, отприщват инстинкта за пазаруване. Ароматите обаче не действат на всеки и във всяка ситуация с еднаква сила. В големите магазини ловко ни влияят с мирис, музика, цветове. В молове и търговски центрове няма естествен източник на светлина, за да загубим ориентация за времето. В тях обаче лампите имитират дневна светлина, за да пазаруваме повече.

Финансовите институции пък раздуват някаква потребност. След земетръси и наводнения, каквито напоследък зачестиха, в латентно състояние се появява необходимост да застраховате имота си. В същото време по телевизията гават разплака-

ни хора, които твърдят, че е гошъл краят на света, спят по коли и по палатки, страгат и плачат. Така въздействат върху емоциите и тази потребност да елиминирате риска се активизира в съзнанието и започва да не ви дава мира. Кажете си: „Не бих могъл довечера да заспя спокойно, ако не си застраховам имота.“ Банките пък използват

стария трик да те направят зависим чрез задължения

Стремят се да вкарат повече хора и фирми в такава обвързаност. Кредитните инспектори ви дават определени обещания, но те по никакъв начин не се документират. Когато ви трябват пари, вие сте под натиск, не обръщате детайлно внимание на договора и едга по-късно усещате, че има разминаване между устните договорки и действието на подписания документ. В момента в чужбина има банки, които примамват



Натрупват се огромни бази данни, което може да се превърне в проблем. Достатъчен е един недоволен служител

Вече не е нужно да има толкова агенти, които да донесат информация кой с кого се познава, с какво се занимава, от какво се интересува. Влизат в социалната мрежа и получават тази информация, след което я използват селективно. Ако се интересувате от мода, към вас ваят оферти за всевъзможни модни покупки, а ако сте автомобилен маниак, съответно ви предлагат всичко, свързано с колите. Натрупват се огромни бази данни, което обаче може да се превърне в проблем. Достатъчно е да има един недоволен служител с достъп до нея.

Орлин Митушев,
консултант в
„Дитерамб
Консулт“:



Гледна точка

клиенти с обещанието „Заповягайте при нас, само нашите договори за кредити са разбираеми за всеки“. Но и това са само думи.

Социалните мрежи се използват вече твърде умело като източник на информация кой от какво се интересува.

Всеки клик някогe се документира

и когато разберат, че нещо предствлява особен интерес за вас, те ви бомбардират с подобна реклама. Ако споделите, че обичате кучето си, ще ви засият с купища целенасочени

предложения за кучешки храни, аксесоари, козметика. Затова не се изненадвайте, ако чуете, че ЦРУ е измислило Facebook, след което

Вашият Инвестиционен Радар



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

Инвестиционен посредник Бул Тренд Брокеридж ООД е създаден през 1997 година и е един от първите лицензирани инвестиционни посредници в България. Ние управляваме активи и консултираме широк кръг от клиенти. Привърженици сме на дългосрочните стратегии, но не пропускаме и краткосрочните възможности, които пазарите ни предоставят. Нашите коментари и анализи са широко отразени в медийното пространство. Компанията притежава лиценз за извършване на дейност като инвестиционен посредник в рамките на Европейския съюз.

Евро В ОКОВИ

МИГЛЕНА КРАСИМИРОВА

Допреди дни се дискутираше усилено от кое ЕВРО ще отпадне първо Гърция. Във футболното първенство на континента Атина изненадващо се загържа повече, отколкото се предполагаше. Изненадата, че гърците избраха да останат във валутното евро обаче не е чак толкова голяма и се очакваше от почти целия свят.

Изглежда, че страната се отдалечава от варианта за излизане от еврозоната, след като спекулациите за връщане към грахмата явно отрезвиха голяма част от южните ни съседи.

Този път победата на консервативната и проевропейска партия Нова демокрация е малко по-убедителна и лидерът ѝ Антонис Самарас безпроблемно състави коалиционно правителство с ПАСОК и умерената партия Демократична левица.

Самарас и лидерът на ПАСОК Евангелос Венизелос съобщиха още след първата си среща, че ще забравят за различията на двете формации в името на бъдещото коалиционно управление и сформирането на правителство на националното спасение.

Крайнолявата коалиция СИРИЗА, която в последния месец беше сочена за фаворит в изборите, остана втора. Лидерът ѝ Алексис Ципрас за пореден път се разграничи от проевропейските консервативни партии. Той

потвърди, че няма да участва в коалиционно правителство и няма да подкрепи икономическите реформи, наложени от международните кредитори на страната, а прегпочита да бъде „мощна и отговорна опозиция“.

И все пак - един основен въпрос остава без отговор: колко време Гърция ще издържи в еврозоната? Въпреки че светът приветства новината за изборната победа на Нова демокрация, а Европа изрази готовност да даде на Атина повече време за постигането на поставените пред нея фискални цели, остава съмнението дали изборната еуфория не е само упойка с временно действие, която скрива реалните „болки“.

Лидерът на Нова демокрация Антонис Самарас призова инвеститорите към спокойствие. „Това, което се случва днес, ни кара да сме сигурни, че гърците гласуват за оставането ни в еврозоната, да вярваме, че Гърция ще се придържа към Европа“, посочи той малко след края на изборите.

Инвеститорите обаче продължават да се притесняват, защото предизвикателствата пред бъдещото гръцко правителство предстоят, а даването на гаранции за европейското бъдеще на Атина е невъзможно.

Бъдещето на страната в голяма степен зависи от това дали партньорите ѝ от Европейския съюз (ЕС) ще са готови на преговори и кои точки от спасител-

Еуфорията след вота в Гърция отшумя и на дневен ред са реформите. Испания и Италия са на път да последват кризисното сиртаки. А Германия все още си затваря очите за очевидното – Европейски съединени щати

Гърция ликува след резултатите от изборите. Поводите за радост обаче свършват дотук, а трудното предстои



ФОТО: РОЙТЕРС

ната програма ще са склонни да преговорят, но ранните сигнали не са особено обнадеждаващи.

Натискът върху еврозоната отслабна след обявяването на изборните резултати, но предстои европейските лидери също да вземат тежки решения за бъдещето на европейския валутен блок.

Резултатите от изборите в Гърция няма как да са билката, която да излекува европейската болка, защото лидерите на Стария континент не са дали отговор на един основен въпрос – ще пристъпят ли към трайно отстраняване на нестабилността с изграждането на жизнеспособен фискален и икономически съюз чрез по-сериозна интеграция на страните в него, или ще се стигне до разпад на еврозоната в един неопределен, бъдещ момент.

Реакциите след вота

Чуждестранните лидери и международните организации като цяло приветстваха резултата от гръцките избори, след като

стана ясно, че партиите, които желаят да продължат мерките за икономии, взимат достатъчно места в парламента, за да сформират коалиция. Всички обаче предупредиха Атина, че трябва да се съобразява с поетите през международните си партньори ангажименти.

Председателят на Европейската комисия Жозе-Мануел Барозу коментира, че европейските власти уважават демократичния избор на гръците. „Приветстваме смелостта и издръжливостта на гръцките граждани, които явно са напълно наясно какви трябва да бъдат жертвите, които се изискват от тях за възстановяването на гръцката икономика и изграждането на нов, устойчив растеж за страната“, посочи той.

Барозу подчерта, че Европа ще застане зад Гърция като страначлен на европейското семейство, както и че европейските власти очакват с нетърпение да работят с новото гръцко правителство.

Финансовите министри на

еврозоната излязоха с общо становище, в което се посочва, че гръцките граждани са направили огромни усилия, както и че фискалните и структурните реформи са най-добрата гаранция на Гърция да преодолее сегашните икономически и социални предизвикателства.

Еврогрупата заяви и ангажимента си да помогне на Атина в усилията ѝ да отговори на многобройните предизвикателства, пред които е изправена икономиката.

Германският финансов министър Волфганг Шойбле коментира, че резултатите от вота са предопределили Гърция да продължи с реформите. „Този път няма нито да бъде кратък, нито лесен, но е необходимо да бъде извървян и това ще даде на гръцкия народ перспективата за по-добро бъдеще“, посочи той.

Външният министър на Германия Гидо Вестервеле подчерта, че Германия иска Гърция да остане в еврозоната, но европейското бъдеще на страната зависи само от Атина. Той беше категоричен,

че компромис с постигнатите с международните кредитори договори не може да бъде направен, с едно малко изключение – да се даде на Атина още една година да изпълни фискалните си цели, каквато отстъпка беше направена на Испания.

На свой ред канцлерът на Германия Ангела Меркел строго размаха пръст и предупреди, че Гърция оттука насетне трябва да спазва договореното с партньорите си и да си плаща дълговете.

От Белия дом също поздравиха гръцкия народ за тежкия избор, но президентът на САЩ Барак Обама подчерта, че това е крачка напред в решаването на дълговата криза в еврозоната.

Първите задачи на новото правителство

На премиера Антонис Самарас му предстоят тежки битки. Правителството му трябва да се справи със силно поляризира-

ната общественост в страната и гневните настроения срещу съкращаването на заплати и работни места, които тежко засегнаха средната класа.

Социалното напрежение в страната нараства и това е видно от успеха на неонацистката партия „Златна зора“ и на сегашните, и на изборите през май.

Самият Самарас пък още преди няколко месеца призна, че условията по спасителната програма на страната са изключително тежки и той ще се опита да ги преговори, ако заеме поста на министър-председател.

„Ние ще работим заедно с нашите партньори в Европа, за да допълним микса от политики за подобряване на развитието“, каза той в първото си публично изявление след вота. „Ние сме решени да направим каквото е нужно и да го направим бързо“, допълни лидерът на „Нова демокрация“.

На първо време гръцкото правителство трябва да посрещне отложената мисия на

т. нар. тройка – инспекторите на Международния валутен фонд (МВФ), Европейската централна банка (ЕЦБ) и Европейската комисия (ЕК), които правят редовна тримесечна ревизия на гръцките финанси и вземат решението за отпускането на траншовете по спасителните програми.

„Тройката“ реши да изчака сформирането на постоянно правителство и отложи мисията си за оценка на изпълнението на договорките с международните кредитори след изборите от 17 юни. Това доведе до тотално опразване на гръцката хазна и буквално изпраща новото правителство пред опасност от тежка парична криза.

Следващата задача на кабинета е още по-сложна – бързо да бъдат подготвени и прокарани в парламента още мерки за икономии и повишаване на приходите в хазната, въпреки че бюджетните съкращения и по-високите данъци действат вече втора година и буквално изцеждат гръцките граждани.



Лидерите на Нова демокрация Антонис Самарас и на ПАСОК Евангелос Вензелос договориха управляваща коалиция



Испания също е залята от вълна на протести заради бюджетните съкращения. Затъването на банките в страната е на път да я направи втора Гърция

PHOTO: POITERS

Очакванията на обществеността са новият лидер Самарас да предоговори условията на международните кредитори. Това и силната опозиция на Ципрас са основните причини политическите анализатори да очакват консервативното гръцко правителство на спасението да бъде слабо.

Анализаторът от Credit Suisse Asset Management Боб Паркър коментира, че гръцките политици ще трябва да намерят някакъв баланс и да преосмислят стратегията си. „Трябва да се запитаме дали има някаква повратна точка, след като икономистите не са отговор на проблема, а по-скоро създават проблеми”, коментира той във връзка с вече петгодишната рецесия, в която изпадна страната, ръста на безработицата и колосалното увеличение на дълга.

Пазарно суртаки

Празнично настроение обзе пазарите веднага след новината за изборната победа на Нова демокрация. Цената на по-рисковите активи тръгна нагоре по време на борсовата сесия в Азия

и продължи в началото на европейската сесия.

Борсовата еуфория обаче не продължи дълго. Действително опасенията за излизане на Гърция от еврозоната намаляха и натискът върху европейския валутен блок отслабна значително. Анализаторите обаче бързо се отрезвиха, осъзнавайки пред какви предизвикателства се изправя страната.

Затихването на борсовата еуфория, което беше отчетено на азиатските и европейските пазари, премина в песимизъм на американските борси, след като фокусът на вниманието отново беше насочен към Испания.

Лихвите по дългосрочния дълг на страната скочиха до рекордните над 7% - близо до нивата, около които Португалия, Ирландия и Гърция се обърнаха към международните си партньори за финансова помощ.

Испания вероятно ще издържи още няколко седмици да заема средства при такива лихви, но в дългосрочен план участието на Мадрид на пазарите ще излезе твърде скъпо.

Продължава да нараства и

доходността по 10-годишните италиански облигации, която се приближава към нивото от 6%. Засилват се опасенията на пазарните участници, че Рим също ще поиска помощ веднага след Мадрид.

Инвеститорите са скептически, че европейските политици ще са способни да намерят трайно решение на кризата. Дори лидерите на G-20 не взеха някакво конкретно решение във връзка със сътресенията в Европа, макар че подкрепиха ангажимента на европейските политици да бъде създаден банков и фискален съюз.

Анализатори подчертават, че Гърция успя да избегне пълната катастрофа, но кризата в Европа си остава толкова лоша, колкото беше и преди 17 юни.

Испания на мушката

Дори и с оставането на Гърция в еврозоната, европейските лидери ще трябва да предприемат действия за подкрепа на финансово слабите страни от европейския валутен блок, каквато е Испания, за да бъде понижено

дълговото им бреме и да бъдат спасени затруднените банки. Те вече одобриха спасителен пакет в размер на 100 млрд. евро в подкрепа на испанския банков сектор.

Проблемите на финансовите институции в страната продължават да се задълбочават заради прекомерните им експозиции към претърпелия пълен крах сектор на имотите, а работата им е силно затруднена заради рекордния ръст на проблемните кредити и на бизнеса, и на населението.

Дори управляващите в страната признават, че икономическото ѝ положение остава „сложно“ заради големия външен дълг, дефицита в държавния бюджет, прекомерните разходи на автономните области, високото ниво на безработица и липсата на инвестиции.

Въпреки тежката ситуация обаче Испания взе решение да не изпълнява препоръките на Международния валутен фонд за намаляване на дупката в хазната. Правителството в Мадрид предпочете да разработи „реформи, с които не само ще бъде преодоляна кризата, но и ще бъде подготвена страната за бъдещето“, поне по думите на премиера Мариано Рахой.

Той не разкри подробности около плановете на властта, а само, че реформите не са свързани единствено с банковия сектор, а и със системата на държавно управление.

Знак за последното се появи още в началото на юни, когато правителството съобщи, че сменя управителя на централната банка в разгара на тежката банкова криза. Мигел Анхел Фернандес Ордонес, за когото се говори, че е бил критикуван от правителството на Мариано Рахой, беше заменен от дългогодишния експерт в централната банка Луис Мара Линде.

Междувременно МВФ оцени капиталовите нужди на испанските банки на 40 млрд. евро. Те обаче са необходими само за устояване на тежките икономически усло-



Не само погледите на гърците, но и на цяла Европа бяха вперени в изборните резултати

вия. Сумата набъбва поне двойно, като се включи и допълнителния капитал, който от фонда препоръчват на Испания като буфер за покриване на проблемните кредити и разходите за реструктуриране на банковия сектор.

Само оздравяването на национализираната банка Bankia ще глътне над 10 млрд. евро. Финансовата институция вече поиска от правителството спасителна помощ в размер на 19 млрд. евро, а прокуратурата разследва бившето ръководство на банката за злоупотреби под натиска на разгневената общественост.

Опасенията за Италия

След като европейските лидери отпуснаха 100 млрд. евро на Испания за стабилизирането на банковия сектор, Италия излезе на фронтовата линия на дълговата криза в Европа, въпреки че страната, изглежда, започва да се стабилизира под управлението на експертното правителство на Марио Монти. Засилва се обаче натискът върху премиера да предприеме мерки, така че да избегне пазарен погром.

Анализатори отбелязват, че проблемът на Италия е свързан с възприятията и силната връзка с Испания, която пазарите ѝ приписват. Чувството на пазарните участници е, че ако Мадрид се

провали, Рим скоро ще го последва, въпреки че Монти ще приведе бюджетния дефицит по границата от 3% още през тази година.

Дългът на Италия обаче вече надвишава 2 трилиона евро и е почти два пъти по-голям от този на Испания. Това възпира инвеститорите и все по-малко от тях участват в аукционите на италианската дългова агенция от последните месеци.

Освен това икономическият растеж на Италия изостава от средния за ЕС от повече от десетилетие.

Анализатори допускат, че заради дълговото бреме на страната тя може да бъде спасена само от Европейската централна банка чрез обратно изкупуване на облигации или отпускането на по-дългосрочни заеми.

Пазарните играчи очакват и Италия да потърси спасителна помощ от европейските си партньори. Независимата рейтингова агенция Egan-Jones дори прогнозира, че Рим ще поиска спасително финансиране до 6 месеца.

На фона на всички тези опасения и спекулации германският финансов министър Волфганг Шойбле се оказа глас на разума и спокойствието. Той призова италианците да подкрепят премиера си и да приемат тежките мерки на икономии. Ако Италия продължава по пътя на Монти, за страната няма да има никакви

рискове”, коментира Шойбле.

Решението на кризата

Икономическата бъркотия в Европа продължава вече над 2 години и проблемите се задълбочават. Въпреки реалностите – че спасяването на държави не е достатъчно да проработи като решение на кризата, Германия продължава да е опозиция на очевидното: необходимостта от по-дълбока фискална и икономическа интеграция и създаването на Съединени европейски щати.

Основният въпрос пред еврозоната е дали европейските политици могат да приемат серия реформи, които са не само политически приемливи и икономически приложими, но и ще позволят на валутния съюз да оцелее и просперира.

Необходима е цялостна промяна на архитектурата на Европейския съюз, за работата по която в последните седмици се появяват различни слухове, включително и че се готви стратегия за „Европа на две скорости” и разграничаване на финансово стабилните държави от финансово нестабилните.

Извън спекулациите вече е

ясно, че още архитектите на еврото не са изградили жизнеспособен паричен съюз. За него не е достатъчна само независима централна банка и рамка за бюджетна дисциплина, а фискален съюз, който да включва механизми за подпомагане на затруднени държави.

С приемането на еврото европейските лидери са приели един по-тесен и лековат подход, а надеждите на анализатори и икономисти за осъществяване на необходимите реформи в един бъдещ момент така и не се оправдаха.

Гръцката криза даде импулс за създаването на механизъм за взаимопомощ, испанската криза вероятно е на път да принуди Европа да създаде банков съюз, а впоследствие може да се очаква и фискален съюз, макар и Берлин все още да не го признава напълно.

И това е нормално - повечето правителства оказват жестока съпротива при всеки намек за по-нататъшно прехвърляне на суверенитет, след като се съгласиха да делегират отговорността за валутната политика на Европейската централна банка.


Първата стъпка към решаване

на кризата е европейците да се съгласят да споделят част от разходите по нея чрез издаването на съвместни еврооблигации и строг бюджетен и дългов контрол на недисциплинираните членки на еврозоната.

Втората стъпка е създаването на банков съюз чрез създаването на общоевропейски надзорни органи и схема за гарантиране на депозитите.

Последната стъпка е задълбочаването на фискалната и икономическа интеграция на европейските държави и създаването на Съединени европейски щати.

Ако това не се случи, пазарите няма да оставят Европа да крета още дълго време и в един момент може да се стигне до разпад на еврозоната. Това ще доведе до тежки икономически, социални и политически последици, които ще задълбочат кризата в глобален мащаб.

Сътресенията в Европа обаче може съвсем спокойно да подпомогнат формирането на едно ново начало за обединения континент. „Освобождението” на еврото от дълговите окови зависи от готовността на европейските лидери да дадат отговори на назряващите въпроси. 



След срещата на Г-20 в Мексико отново се чуха повече пожелания за икономически растеж, отколкото реални мерки за постигането му

Изборите в Гърция - нова стъпка по пътя за никъде?

ФОТО РОЙТЕРС



Андонис Самарас полага клетва като премиер. Засега първата му задача е да извоюва глътка въздух за страната, вместо да започне с реформите

ВЛАДИМИР МАЛЧЕВ,
ИП „Бул Тренд Брокеридж“

Изборите в Гърция по някакъв абсурден начин се превърнаха в централно събитие за целия свят. От глобални и локални политици, през международни и дребни местни инвеститори, до борсови спекуланти и дори най-обикновени граждани, всички чакаха нещо решаващо и фундаментално да се случи в този ден. Такова, разбира се, нямаше как да се случи и не се случи. Да, гърците получават искрица надежда, че скоро пак ще си живеят по старому, което няма как да стане. Да, европейските лидери ще вземат глътка въздух, макар и за кратко, но пак няма как да избягат от фундаменталните и трудни решения и лишения. Иронията е, че точно след изборите единствената засега промяна, която настъпи за Гърция, е, че страната и капиталовият ѝ пазар вероятно ще загубят статута си на развити и ще бъдат разглеждани от MSCI Inc. като развиващи се. MSCI Inc. е водещ глобален доставчик на инструментариум в сферата на инвестициите.

Новото гръцко правителство още с формирането си и първи-

те знаци, които излъчва, показва, че уроците от изминалите вече повече от три години не са научени. Първа финансова помощ от 110 млрд. евро, втора от 130 млрд. евро и отписване на дълг за 107 милиарда – това е равносметката до момента. Явно госта пари не стигат на гръцката гържава. Първата цел, която си поставя правителството обаче, е как да намали тежестта на икономистите, като удължи договорения с Тройката срок за изпълняването им. Това е поредната стъпка към отлагане и размотаване на истинските решения на проблемите. Нито външият свят, нито местният бизнес, нито гражданите ще възвърнат доверието си към такова правителство, което продължава да се опитва да „клинчи“, а възврънатото доверие ще бъде първият наистина сигурен източник на подобряване на ситуацията в страната. То е жизнено необходимо и за изпълнението на широкомащабна приватизационна програма, която засега се бави по обективни причини, тъй като просто липсва сериозен инвестиционен интерес към гръцки активи. Никой не купува активи в страна, която върви наникъде.

Освен че не му се прилагат мерки за икономии, новото правителство възнамерява да върне най-ниските пенсии до нивата им от 2009 година, както и да увеличи помощите и облагите на фермерите, служителите в правоохранителната система, както и на многодетните семейства. Тези чисто социални идеи, нямащи нищо общо с проблемите на икономиката, поне ще бъдат финансирани с орязване на други разходи. Това е един от малкото положителни нюанси в първите намерения на новото правителство, а именно, че мисли за реструктуриране на разходите, а не просто за нови разходи. Друг е въпросът дали точно това реструктуриране на разходите ще бъде полезно за икономиката. Егва ли това е просто още един опит на политиците да подкупват изби-

Коалиционното правителство прокламира социални идеи и никакви мерки за реформи и растеж



Поддръжници на Нова демокрация на предизборен митинг. Те може и да са доволни от изборните резултати, но ги чакат още тежки времена

ратели и да тушират народното недоволство - път, който доведе Гърция дотук. Такива стъпки, разбира се, са необходими, но само ако са опит да смекчат недоволството от прилагането на сериозни пазарни реформи, за каквито обаче Самарас засега не говори. Дори напротив, ПАСОК и Нова демокрация се обединиха около идеята, че трябва да се засили ролята на колективните трудови договори, като по този начин се осигури по-голяма защита на работещите – още една социална идея, подкупваща масите, която обаче не води доникъде в борбата със стагниращата икономика.

Безценната във всяко отношение гръцка администрация, която трябва да бъде съкратена със 150 000 души до 2015 година, според споразумението с Тройката, също е обект на засилени грижи от новото правителство. Първо, както знаем, преди да бъдат уволнени, държавните служители в южната ни съседка престояват една година в т.нар. трудов резерв, където продължават да получават основната си заплата, но са „наказани“ да не получават допълнителни бонуси и други екстри. „Дясната“ Нова демокрация има намерение да компенсира тези онеправдани бюрократи с цели три години, в които те да продължават да получават основна заплата и социални осигуровки. „Стимулите“ за трудовия пазар от новото правителство не стигат дотук. Безработните ще получават помощи цели две години, вместо една, както е сега. Въобще Нова


демократия впечатлява със социални идеи, свързани само с харчове, и нито една идея за стимулиране на инвестициите и икономическия растеж.

Абсолютно непродуктивните планове на новата гръцка власт продължават с намерението да се компенсират гребните инвеститори в гръцки ДЦК за понесените загуби от обезценката на своите инвестиции със 75%. Абсурдно е да делиш кредиторите си на различни групи и да компенсираш някого за собствената му глупост и лош инвестиционен избор. Това би било класическо пазарно изкривяване и пореден пример за покварата, обхванала гръцкото общество и икономически порядки. Правилната политика, ако искаш да намалиш загубите за гребните гръцки инвеститори в местни ДЦК, е да укрепиш държавните финанси и да стимулираш икономическия растеж, с което да върнеш доверието на пазарите, които сами ще повишат цената на гръцките облигации.

Едно от малкото намерения на Нова демокрация, което заслужава позитивно отношение, е да се намалят в близките години приходните данъци за корпорации и население, както и ДДС. Годишният необлагаем доход да стане 10 хиляди от 5000 евро след две години, не изглежда обаче като разумна политика.

И така, изводите, които могат да се направят, са, че нищо съществено не се промени след 17 юни, нито за Гърция, нито за Европа. Големият съспенс, предхождащ

тази гата, ще се окаже нещо като силен трейлър на слаб филм. След изборите нито една инвестиционна банка не промени прогнозите си за Гърция, нито в положителна, нито в отрицателна насока, като Сити-банк продължават да са най-големи песимисти, очаквайки с вероятност 50 до 75% Гърция да напусне еврозоната в следващата година, година и половина. За Морган Стенли тази вероятност е 35%, за Креди Сюз е 20%. Доброволно излизане от Еврозоната е напълно невероятно за мен, но не може да се изключва в бъдещ момент останалите членки да ограничат привилегиите на Гърция като член на валутния съюз, най-важната от която е достъпът до ресурсите на ЕЦБ. Иначе чисто технически и практически еврото като валута не може да бъде изтеглено от циркулация в гръцката икономика и то може да си остане национална валута в паралел с нова драхма например.

Разбира се, Самарас има своя шанс като премиер. Ако загърби повечето от гореспоменатите идеи или ги използва само за да замазва очите на избухливите гърци, докато в същото време прави ударни данъчни, трудови и пенсионни реформи, приватизира огромната държавна собственост, той ще бъде успешен премиер и може да остане в историята. Ако губи време и ако действа плахо, проблемите бързо ще го достигнат и ще потиснат всички опити за промяна, още повече че все по-силната СИРИЗА стои в страни и чака своя шанс. 



Време е да преминем

ПЕТЪР ПЕШЕВ,
ИП „Бул Тренд Брокеридж“

Кои са стъпките България да постигне сериозен

Ниски данъци и ограничаване на държавната намеса бе веруването на българските правителства от 97-а година насам. Частната инициатива и „невидимата ръка“ трябваше сами да поведат българската икономика към така мечтаното догонване на средноевропейските доходи и качество на живот. Този процес обаче върви много бавно и отегчените предпочитат да напуснат страната, спасявайки се поединично. Така през последните 20 години се „спасиха“ 2 млн. българи.

Фискална стабилност, ниски данъци (10% данък върху доходите на физическите лица и 10% данък печалба), ниски заплати, макар и нискоквалифициран персонал, трябваше да са магнит за чуждестранните инвеститори. Сегашното правителство добави магистралите и инфраструктурата, но пак нещо не се получава с привличането на инвестиции, генериращи висока добавена стойност и валутни приходи, които водят до намаляване на високата безработица в страната.

Бизнесът и хората в страната доказаха, че действат нерационално, а ниските данъци стимулират поведението, което формира дисбаланси и което тласка икономиката от една крайност в друга. В периода 1.01.2003-31.12.2008 г. в страната влязоха 31 млрд. евро под формата на заеми и преки инвестиции, немалка част от които бяха вложени в секторите, свързани със строителството и продажбата на жилища, офис и ваканционни имоти. Домакинствата и фирмите побързаха да изкарат 80% от тези средства извън страната под формата на разходи за обзавеждане, електроника, автомобили, екскурзии в чужбина и редица стоки и услуги, които не касаят генерирането на добавена стойност и просперитет в страната. Ако тези пари бяха завъртяни

още няколко цикъла в икономиката, а не директно да бъдат инжектирани в чуждите стопанства под формата на внос на стоки и услуги, то по-голямото благосъстояние щеше да е факт. Като цяло успешните малки държави създават условия за положителен платежен баланс, т.е. входящите капитали и приходите от износ на стоки и услуги да превишават изходящите, а не с лека ръка да се изпускат влезлите в страната капитали.

След спукването на балона на недвижимите имоти в края на 2008 година частната инициатива намери за перспективни инвестициите във ВЕИ и в земеделие. И двата сектора изискват малко квалифицирани специалисти, и двата сектора не генерират висока добавена стойност. Маняята във ВЕИ и земеделието е с много по-малък магнитуг заради намаления размер на чуждестранните инвестиции, но отново се наблюдава едно плъзгане по посока на най-малкото съпротивление, т.е. търсят се лесните печалби. Очевидно за сериозните производства, в които се използва висококвалифициран персонал, се изисква някаква форма на правителствена подкрепа, но предложената в сегашния Закон за насърчване на инвестиции не е достатъчна.

Правителството, което и да е то, трябва да парира насочването на средства към горещите сектори, които създават дисбаланси. Предпазването от презряване става чрез по-високи данъци или по-малко парични и други стимули към тези сектори.

През последните месеци чухме, че „Мерцедес“ и „Фиат“ са реализирали многомилionни инвестиции в автомобилни заводи, съответно в Унгария и Сърбия, създавайки хиляди добре платени работни места. Ефектът от такава инвестиция се мултиплицира многократно за мест-

ната икономика. Тези инвестиции бяха подкрепени от правителствата на двете страни, които готиха с милиони инвеститорите, т.е. двете страни активно търсят и подкрепят инвеститори, докато българската чака някой сам да гоиде заради „сините ни очи“ (ниски данъци, фискална стабилност, ниско заплащане на труда и задаващи се километри магистрални и мостове).

Мит се оказа, че ниският бюджетен дефицит и дълг, ниските данъци и заплати са магнит за инвеститорите, които ще наляят милиарди в експортноориентирани производства, които от своя страна създават заетост, генерират висока добавена стойност и носят валутни приходи. Все чакаме инвеститори и чуждестранни магьосници да гоидат отвън и да ни оправят, а истината е, че трябва сами да запретнем ръкави и да започнем да си решаваме проблемите.

Понеже е много лесно да се констатира проблемите, в следните няколко редове са изложени възможни решения, водещи до икономически ръст и по-високи доходи:

По-голямо преразпределение през бюджета

България е сред страните в ЕС, преразпределящи най-малко БВП през бюджета, съдейки от ниското съотношение между публичните разходи спрямо БВП и публичните приходи спрямо БВП. За 2011 г. съотношението Публични разходи/БВП за България е 35.2% при 49% средно за ЕС.

Програми за стимулиране на малките производители, програми за готиране на нови високотехнологични работни места, увеличаване на разходите за образование, са все фактори на краткосрочния и дългосрочния растеж, заетост и

НА ПО-ВИСОКА ПРЕДАВКА



Икономически ръст и увеличение на доходите

Високи доходи, но които трябва да се финансират от някъде. Решението е в повече данъци (данъците върху доходите на физическите и юридическите лица дори и двойно да бъдат вдигнати, пак ще са едни от най-ниските в ЕС, а ДДС, имотните данъци и данъците върху МПС са също алтернатива).

Разбира се, приходите от повече данъци не трябва автоматично да финансират повишаване на пенсии и заплати в публичния сектор, защото по този начин бързо ще стигнем там, където Гърция, Португалия, Испания и Италия стигнаха.

Реформи и повече пари в образованието

Нискообразованото население е пречка пред процеса на догонване на средноевропейските доходи и стандарт на живот. Като се почне от основното образование, мина се през средното и се стигне до висшето, то навсякъде България изостава спрямо почти всички страни членки на ЕС. В страната преподавателите като че ли са заклеявани, а не са авторитет и модел за подражание. Ниското заплащане в училищата и университетите е една от причините за слабо мотивираните преподаватели, които нямат стимул да иновират образователния процес и да поднасят актуалните знания по интересен и приложен начин.

България отделя значително по-малко пари за образование от средното за ЕС и спрямо високодоходните страни, към които се стремим. Съотношението Публични разходи за образование/БВП за периода 2005-2009 г. възлиза на 4.2% средногодишно, при 5.1% за 27-те членки на ЕС и 6.5% за страни като Австрия, Дания, Норвегия, Холандия, Финландия, Белгия (високоразвити страни с

големина на населението, подобна на българското).

Съотношението ученици/учител е по-ниско спрямо средноевропейските стандарти, което, макар и повърхностно, е сигнал за нуждата от по-нататъшно реформиране на системата. Ниско подготвените кадри и диспропорциите в произвежданите много икономисти, прависти и финансисти спрямо недостатъчните инженери също говори за нуждата от дискреция.

Без приоритизирането на образованието винаги ще си останем опашкарите на Европа, защото инвеститорите, които генерират висока добавена стойност и плащат високи заплати, социални и здравни осигуровки, няма да гойдат в страната заради магистралите, а заради специалистите.

Бюрокрацията - Враз №1 на бизнеса

Българската бюрокрация е в състояние да пресече предприемаческия интерес още в зародиш. Мудните процедури по издаване на разрешения и лицензи, множеството правила и редицата надзорни органи задушават частната инициатива, особено малките и средните предприятия, които са гръбнакът на икономиките в ЕС, но не са на почит в България.

Електронизацията на административните услуги е правилното решение за подобряване ефективността и прозрачността на административната и колкото по-бързо стане, толкова по-добре.


Работещите в агенции и министерства са прекалено много, а ниското им заплащане ги „стимулира“ да работят неефективно и понякога във вреда за икономиката. Дори и при настоящите бюджети на министерствата има голям резерв

за повишаване на възнагражденията, естествено след реализиране на съкращения, така че администраторите да се превърнат в малка армия, работеща в полза на бизнеса и обществото.

Социализиране на ромите

Включване на ромите в икономическия и социалния живот на страната е фактор за повишаване благосъстоянието на всички живеещи в България. От товар за икономиката и обществото те лесно могат да се превърнат в източник на растеж.

По данни на НСИ, от преброяването от 2011 година 325 343 души са се самоопределили като роми, което е 4.9% от населението на страната. Според експертни оценки обаче броят на ромите в страната е около 700 хиляди души. Ромският етнос е слабо образован и с ниска продължителност на живота (средно с над 10 години по-кратко живеят представителите на този етнос) и трудно се включва в групата на работещите. Високата безработица сред представители на етноса, която е следствие от липсата на образование и квалификация, води до висока престъпност и до един омагьосан кръг, излизането от който става само с целенасочена политика.

Политическите партии имат интерес от запазване на статуквото, като бедното и необразовано население е евтин източник на гласове, които могат да обръщат вота, особено в по-малките населени места. Програми за повишаване образованието, здравната култура и трудовите навици на ромите са необходими, за да се осъществи реалното включване на ромския етнос в социалния и икономическия живот на страната. 

Технологиите се развиват бурно, но потребителите трябва да имат познания и умения да ги ползват

Саша Безуханова:
Добрият сценарий е възможен



Саша Безуханова ръководи стратегическото направление на Hewlett-Packard за работа с публичния сектор в развиващите се пазари в 63 страни

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

- Госпожо Безуханова, вие сте българката с най-високата позиция на бизнес лидер в корпоративния свят. Как се стига до такова голямо признание?

- С работа. Успехът трябва да се доказва всеки ден.

- Особено в света на технологиите...

- Във всяка дейност! Всеки, който работи и вярва в това, което прави, постига успех с последователна работа и убеденост, че върви по верния за него път. Това е дейността, с коя-

то допринасяш нещо за другите, но и която обичаш. Така идва успехът. А кой е „по“ и кой е „най“ – на тази плоскост няма състезание. Всеки може да е успешен на попрището, на което е избрал да се развива. За някои то е по-видимо, но не по-малко важна е работата на онези, които решават всекидневните задачи. Те също имат значима роля да вървим напред и да постигаме успех.

- В областта на технологиите надпреварата е най-голяма и там лидерското място лесно може да бъде отнето. Вие какво правите, за да не допуснете изоставане?

- Така е и в спорта. Не само в света на технологиите, но и във всеки аспект на живота трябва всеки ден да си на висота. На нашия професионален терен има голяма динамика, тъй като технологиите са фундамент на целия ни живот днес – и в професионален, и в личен план. Това налага много бързо да се въвеждат нови продукти и услуги, но и също така хората да се възпитават, за да имат културата да ги ползват.

Това прави тази работа интересна и комплексна, тя изисква системни усилия вътре в компанията по отношение на развойната дейност и създаването на

екипи, които са подготвени да предлагат тези нови решения. Нужна е и много работа извън компанията, за да се изгражда тази култура за ползване на модерните технологични решения. Това създава предпоставки клиентите да избират твоите продукти и услуги.

- Как корпорацията HP съумява да печели доверието на клиентите?

- Това е работа на много нива. Първо трябва да са на лице продуктите. Процесът на иновации и въвеждане на пазара на нови решения е постоянен. Другият аспект е да има добро покритие в световен мащаб с отлично подготвени екипи, които са в състояние да предложат тези решения, да ги внедрят и да ги обслужват във времето. Има и система от партньори, с които заедно работим по създаването и внедряването на тези продукти и решения. Също така е важно позиционирането на компанията и изграждането на видимост и на доверие. Това идва през установените вече клиенти и добрата история, която имаме. Работим активно и във формулирането на новите стандарти за обмен в този свързан свят. Корпорации като нашата участват в определянето на големия дневен ред на света, те партнират по формулирането на дългосрочните политики по въвеждането и ефективното използване на технологии в партньорство със Световната банка, Европейския съюз, с

големите центрове за икономическо развитие. Партнираме си с водещи университети по света, за да може следващата генерация икономисти и инженери да усвои новите знания и този тип бизнес модели да бъдат разпознаваеми на управленско ниво.

- Кажете ли се Hewlett-Packard, с какво като корпорация се стремите да ви асоциират?

- HP има широко портфолио от продукти – персонални устройства

за принтинг и персонални компютри, сървърни системи и инфраструктурни решения, които обслужват по-големи корпоративни нужди, сериозни софтуерни продукти, свързани

със сигурността на информацията, системи за анализ на структурирани и неструктурирани данни, обработка на такъв тип големи масиви. HP решава сложни задачи за създаването на системи под ключ. В България сме правили много такива. В последно време компанията работи за развитието на облачни технологии на базата на споделени услуги. Тези модели са предпоставени от това, че живеем в нета, обслужвани от облака. Те налагат партньорство между различни оператори в средата, един от които сме и ние. В тази верига на обмен участват мобилните оператори, както и клиентите с техни специфични решения. Светът се предефинира и технологиите го налагат. Наша обща грижа е хората да осъзнаят това и да разберат как технологиите най-добре може да им служат. HP има решения за всички тези потребности.

- Хората трябва да имат компетентността да ползват новите технологии, но какъвто всъщност се развиват те?

- Процесът е взаимен – от една страна, корпорациите създават технологии, от друга страна обаче,

потребностите на ежедневието стимулират тяхното усъвършенстване и трасират тенденциите за следващото технологично развитие. Вече гържим по един мощен компютър в ръката си, всеки смартфон е такъв тип устройство. На него съхраняваме своята лична информация, чрез него в реално време имаме достъп до банката, до пощата, до административните услуги. Ползването на такива устройства създава среда, в която корпорациите са мотивирани да предлагат нови решения, но потребителят също играе активна роля. Това е взаимен процес. Създават се персонализирани модели както от потребителя, така и от обслужващите го. Те дават профила на неговите специфични нужди, които по най-лесен начин да са достъпни в мрежата. Светът върви към това компютърните технологии да са невидими за потребителя, те работят подобно на електричеството – ползвайки го, не се интересуваме, че за да достигне до нас, работят електроцентрали, екипи за поддръжка и сложни системи за пренос.

- Докъде може да продължи тази технологизация, има ли предел в това надбягване?

- Човекът слага бариерите. Мислехме, че с масовото приложение на електронната поща, на онлайн търговията и управлението едва ли не няма да има условия за човешки контакт, тъй като целият обмен ще се случва през мрежата. Животът обаче показва, че хората ги възприемат като помощни средства, с които оптимизираме комуникацията си, без да губим човешкото

общуване. Във виртуалното пространство правим част от нещата по-бързо и по-добре, но си оставаме възможността да съпребивяваме и в живия контакт на общуването да получаваме невербалните сигнали, които са важни за правилната ни преценка и крайното решение. Технологиите се развиват, за да служат на човека, а не за да го изолират от

Светът вече е там, където технологиите са в джоба и в ръката на всеки потребител

HP развива три главни технологични теми – продукти, обслужващи облачните технологии, решения за сигурността и за управлението на информацията

реалния живот.

- Технологиите улесниха живота ни, но направиха ли ни по-щастливи?

- Въпросът е философски и отговорът му е индивидуален за всеки. Има хора, които са щастливи да произвеждат технологии и да живеят в този виртуален свят. Но има и гружките избор. Фундаменталният въпрос за всеки е да разбере какво нещо го прави щастлив. То е различно в различните етапи от живота и всеки трябва да следва своите потребности. Хората са гостатъчно мъдри да намират и да разбират този принцип.

- Има ли нова технологична крачка, която предстои да направи НР? Ако една марка или корпорация непрестанно не е лидер в развитието, тя може да загуби бизнеса си...

- Такава е логиката и на индустриалното, и на дигиталното развитие. Игват играчи, които имат своята роля и значимост, после следваща генерация предлага нова, помодерна философия на продуктите. За радост НР развива различни технологични решения. Има три големи теми, по които в момента работим – развиваме продукти, обслужващи облачните технологии, предлагаме решения за сигурността и за управлението на информацията.

- Днес ползваме много от термините директно на английски, което ни напомня, че не сме техни създатели. Но къде сме ние, българите, в това голямо състезание за иновации?

- България има много качествени инженери и способни софтуерни специалисти, които работят по най-високите стандарти в света. Държавата ни е малка и не може да очакваме, че пазарът ни ще се мери по капацитет с големите страни. Тук е мястото за бутиков тип решения. Виждам България като важен елемент в общото световно производство на иновативни продукти в

Възможностите на българските университети и на пазара да произвеждат IT специалисти лимитират капацитета за развитие на нови високотехнологични звена в страната ни

Саша Безуханова получава от Н. Пр. Стефано Бенацо едно от най-високите държавни отличия на Италия - Орден на Звездата на италианската солидарност, през 2009 г. за принос в развитието на двустранните икономически отношения между България и Италия

сферата на софтуера и електрониката. Има разбиране и политика на национално ниво, която е по-плаха, отколкото би било полезно, за да бъдат нашите специалисти в тази област истински стимулирани. Има много българи, които работят във водещи корпорации по света, в това число и на ниво R&D разработки. Те са нашите посланици в света на иновациите и естествени партньори в разработване на модерни системи с български адрес. Страната е от добрите примери в европейски ма-

щаб и с малко допълнителна работа и целенасочена политика в областта бихме могли да станем притегателен център за такъв тип дейност в региона.

- Как да стимулираме добрите специалисти да припознават България като място за собствената им кариера?

- Като създадем подходящите икономически условия да избират България, това не става само с емоция. В момента има един добър проект – София Тех Парк. Той се ползва с





поддръжката и на правителството, и на президентската администрация. Вярвам, че този проект може да е основа за създаване на екосистема, която да стимулира развитието на ИСТ индустрията и на иновационното производство в България.

- Но за изпълнителен директор на София Тех Парк бе назначен... архитект. Това не крие ли риск да строим поредната сграда вместо първия голям технологичен парк?

- Нека да дадем шанс на ново-назначения изпълнителен директор

да представи концепцията си. Познавам Елица Панайотова. Тя е архитект по професия, но също така беше търговски аташе в САЩ и съм участвала в IT мисии за България, организирани от нея. Тя има представата кои са играчите и какъв тип управленски задачи може да се решават в тази тема. Очевидно е взето решение да се създаде нова инфраструктура, тя ще бъде планирана по стандарти-

те на технологичен парк и тук има работа за архитекти. Това е само платформата – важно е паркът да осигури среда на иновативно мислящите да творят, да обменят идеи, да създават заедно, да има механизми за осигуряване на достъп до финансиране. Предполагам, че този тип експертиза ще бъде добавена в новия проект. Нека да повярваме и да дадем шанс на нещо ново да започне с одобрението и подкрепата ни.

- Решението е в изпълнение и вече не може да влияем за преосмислянето му...

- Винаги можем да влияем. Медиите може да повлияят едно събитие да бъде прието позитивно или пък да се видят най-вече дефектите и ограниченията. Ние, хората от бизнеса, може да повлияем с идеите си. Правителството може да съдейства по-скоро да се случи нещо добро в България. Възможен е и добър сценарий.

- Образованието трябва да осигури кадрите за новата технологична крачка. Но май повече се говори за това, отколкото реално да настъпва голямата промяна?

- Образованието е цялостен процес, който започва от деца в детските градини и стига до специализираните програми за докторанти, до изграждане на специалисти, които се занимават с изследвания и развитие. Трябва да се осигури модерна среда с приемственост между различните етапи на образователния процес. Пожелавам на екипа на Сергей Изнатов да му стигне време да доведе реформата в образованието до добре работещ

процес. България има предпоставки да развива IT производство. Интересът на корпорациите към страната, в това число и на Hewlett-Packard, е голям. За

Компютърните технологии стават все по-сложни, но и все по-невидими за потребителя

компанията ни в България работят 4 хиляди души и с тях постигаме изключително добри резултати - и като ниво на инженерни умения, и като възможност да се произведат продукти на световно ниво. HP, както и други компании оперирани

тук, създават необходимата професионална среда, но възможностите на българските университети и пазар да произвеждат IT специалисти лимитират капацитета на страната ни за развитие на значими високотехнологични звена. Тук ролята на партньорството между бизнеса и университетите е от голямо значение. В 12 университета НР има програми, които помагат на бъдещите инженери да учат модерни технологии. Cisco и Microsoft също имат такъв тип програми. Някои от българските компании също спонсорират подобно обучение. Важно е да се даде възможност и чужди професори да преподават у нас, тъй като в момента не е допустимо. Това парадоксално ограничение не позволява на именити западни преподаватели да направят летен курс в наш университет.

- Каква е пречката?

- Такива са изискванията за акредитация. Този тип бариери трябва да се премахнат. Има обаче много качествени момчета и момичета, които живеят и работят в България. Нашият опит показва, че хора с много висока квалификация навън се завръщат в България, когато има условия за това. Над 500 млади специалисти си го донесоха от чужбина, защото има място, където могат да работят и което им дава дори по-добра перспектива за развитие. Въпрос на икономически условия, които в още по-голяма степен ще се създават и след една модерна образователна реформа.

- Искаме нещата да се случват по-бързо, но...

- Трябва да искаме да се случват по-бързо, тъй като светът е в голямо състезание къде да отидат добрите пари и добрите практики. Ако в момента България има конкурентни предимства, не можем да разчитаме, че след пет години тя ще е в също такава позиция. Предимствата трябва да се използват, но и непрекъснато трябва да се създават привлекателни условия. Има примери на гържави, които си създадоха кон-



Саша Безуханова награждава изявен ученик по програми на младежката предприемаческа организация „Джунйър Ачийвмънт“

курентни предимства за IT развитие и с това привлякоха много от добрите инвеститори. Китай, Индия, Сингапур и други азиатски гържави станаха центрове за аутсорсинг на производства. Полша и Словакия също постигнаха напредък в IT индустрията. Светът е интегриран и мобилен. В нашата професия може да се работи и от дистанция, което прави локациите зависими от капацитета, който там е наличен. IT индустрията в България трябва да се назове от правителството като приоритет, но също така управляващите трябва да съдействат за развитието на нужния капацитет, за създаването на добра среда и инфраструктура в подкрепа на инвестициите в този сегмент, както и на условия повече хора да избират да работят тук.

- Правителствата живеят от

мангат го мангат. Виждате ли възможност в оставащата около година до изборите сегашното правителство да е в състояние

да направи всичко това?


- Този тип решения изискват

обществен консенсус. Права сте, че правителствата имат ограничен цикъл, но истински големите теми за развитието на една гържава трябва да са в общественения фокус на вниманието. Когато се говори за лидерство и визия, освен политическия елит и неговите решения, се включват бизнесът, академичната общност, профсъюзите. Като нация трябва да знаем своите дългосрочни приоритети и да сме наясно накъде вървим. Само тогава светът ще ни припознае като надежден партньор. Узряването е процес, то не става за ден. Ако искаме да сме икономически фактор, да сме добро място за работа и за живеене, този път трябва да се измени. Не бива да мислим, че сме в състояние да развиваме всички индустрии. Ако изберем три и се специализираме в тях, те ще имат свои проекции на ниво специализирано средно и висше образование, на ниво научноизследователска и развойна дейност.

- Пак стигаме до хората, тъй като те движат технологиите и управляват развитието.

- Вярвам, че ще имаме мъдростта да намерим българския модел на успешно развитие.

- Може би новите поколения, които идват, ще намерят пътя?

- Не бива да прехвърляме отговорността на следващите поколения, ние също носим отговорност към историята. 

Като нация трябва да знаем своите дългосрочни приоритети и да сме наясно накъде вървим. Това не е отговорност само на правителствата, а и на обществения елит

Банките имат ресурс за кредитиране

Бизнесът се нуждае от допълнителни стимули и сигурност, казва Славейко Славейков, главен финансов директор на Societe Generale Експресбанк

- Г-н Славейков, как влияе на България в дългосрочен план случващото се в Гърция? Кой според вас е най-удачният изход от ситуацията?

- За никоя страна не е добре да се намира в икономически нестабилен регион, особено ако тя неизбежно се нуждае от външни инвестиции, за да стимулира своя икономически растеж. Регионът на Балканите е прекалено малък, за да се разглежда от потенциалните инвеститори поотделно, така че нестабилността на най-голямата икономика в региона оказва значително негативно влияние не само върху България, но и върху другите съседни страни. Най-благоприятният изход, разбира се, е Гърция да остане част от еврозоната и да успее да стабилизира икономиката си, но за това трябва непохватима политическа воля за извършването на множество структурни промени, която в момента липсва в южната ни съседка.

- Приема ли българинът, че кризата е свършила, или продължава да пестуи?

- Имайки предвид постоянните отрицателни новини, които ни заливат от Европа, не мисля, че са много хората, които се чувстват спокойни и сигурни за своето бъдеще. Българите продължават да пестят и това е видно от повишаващата се депозитна база на банковата система. Средно на месец се спестяват между 300 и 400 милиона лева. Спестяването, в комбинация с ниско кредитиране, задушава икономиката. Но главната причина за това не са лихвените нива, а несигурността и липсата на алтернативи за инвестиции.

- В тази деликатна ситуация как банките мотивират хората да инвестират?

- Много е трудно, когато хората се страхуват за своите доходи и се чувстват несигурни, да бъдат мотивирани да инвестират. Банките сами не могат да накарат хората да бъдат по-смели в инвестиционните си намерения. Независимо че в момента лихвите по кредити са близки до нивата преди кризата и в банковата система има достатъчно свободен ресурс, кредитирането е почти замръзнало именно поради тези причини. Нужни



са допълнителни стимули за бизнеса, мерки за увеличаване на заетостта, нужно е да се върне сигурността, а оттам и позитивизмът на хората.

- Бихте ли посъветвали българите да инвестират парите си? Ако да – в какво?

- Едва ли може да се даде еднозначен отговор на този въпрос. В краткосрочен план, лично аз бих инвестирал в нискорискови активи, но всичко зависи от индивидуалната склонност към риск и търсената възвръщаемост.

- Хората се интересуват кога ще намалеят лихвите по кредитите. От какво се обуславя едно такова евентуално намаление?

- Както вече споменах, лихвите не се различават драстично от нивата си преди кризата. Просто търсенето е много по-слабо. Все пак, може да очакваме по-сериозно намаление едва когато се подобри рисковият профил на страната и външното финансиране отново стане достъпно на по-приемливи цени.

- Според скорошни статистики изравняването на лихвите по жилищните кредити в евро и лева все повече се превръща в политика на банковия сектор. Според вас на какво се дължи това и това добър показател ли е?

- Този процес се обуславя главно от ресурсите, които банковата система е привлякла в съответната валута. Преди няколко години имаше липса на левови депозити в страната, а банките имаха възможност да привличат евтин евро ресурс от международ-

ните пазари. Поради тази причина се получи тази разлика между лихвите в двете валути. Към момента нуждите от финансиране на банковата система изцяло се покриват от местните депозити, които са предимно в лева, което преобърна тенденцията. Сега банките имат свободен ресурс да кредитират в местна валута. За потребителите това е положителен елемент, тъй като винаги е по-добре да се финансираш във валутата на собствените си доходи, за да се избегне валутният риск, колкото и минимален да е той, когато се говори за валутите лев и евро.

- Как SG Експресбанк съумя във времена на тежка финансова и икономическа криза да запази стабилна позиция и дори да разрасне своя бизнес?

- Това се дължи главно на нашия бизнес модел, който следваме години наред. Гледаме презво на всяка една ситуация и не сме си позволявали да се отклоняваме от стратегията си с цел постигането на бързи, но краткосрочни резултати. Предпочитаме да растем по-плавно, но устойчиво. А освен това не трябва да забравяме, че зад нас стои една от най-големите и стабилни финансови институции в Европа, която не спря да инвестира в България дори и по време на кризата.

- Наскоро и Испания излезе с инициатива за финансови трудности. Очаквате ли в краткосрочен план и друга държава да има подобни затруднения?

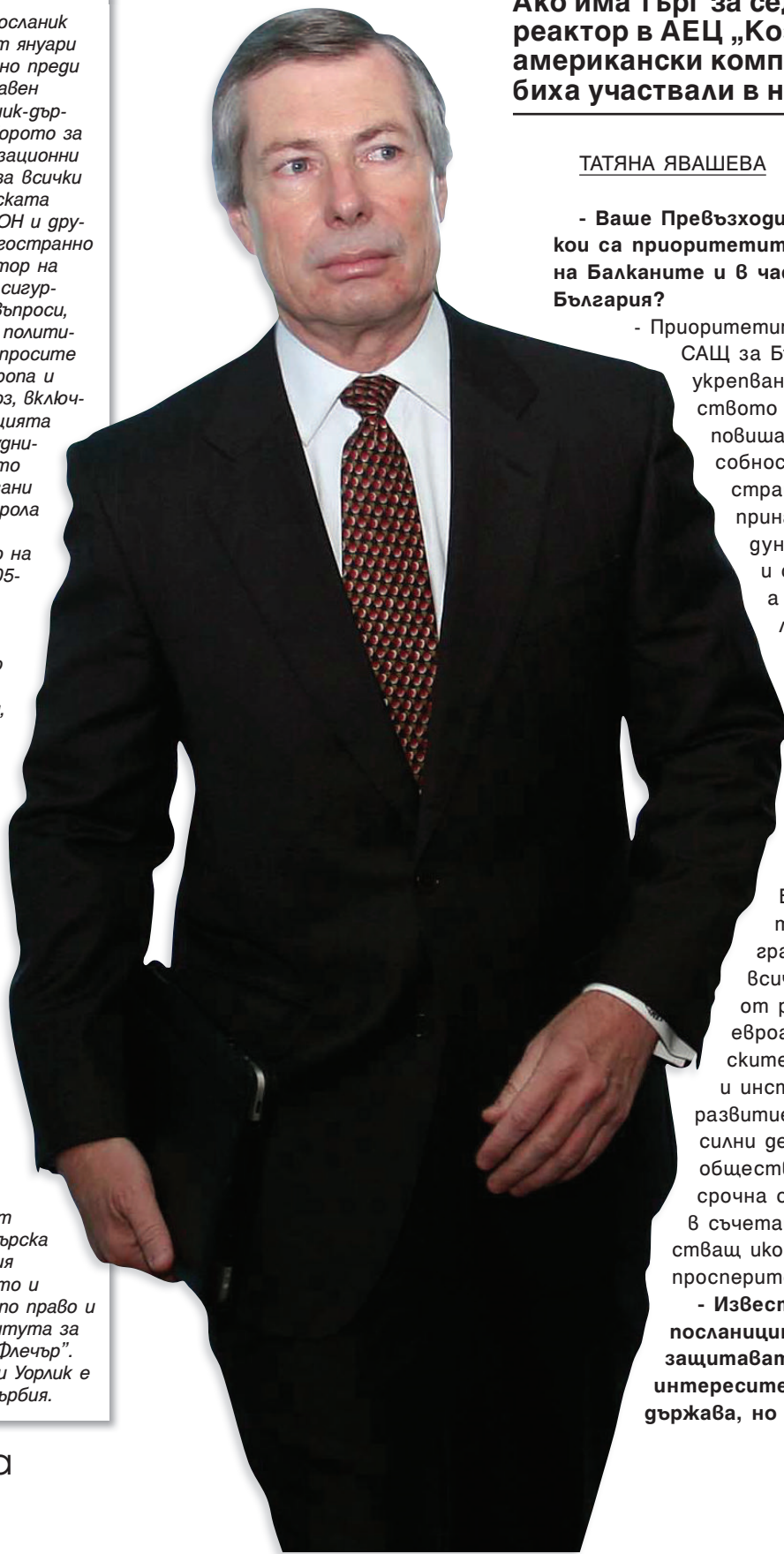
- Може би най-логично е да се посочи Италия, като се има предвид, че техният дълг надхвърля 120% от БВП на страната. Независимо от сериозните разлики по отношение на стабилността на двете държави, в момента инвеститорите започнаха да оценяват взаимосвързано риска към тях и всяка отрицателна новина от Италия или Испания влияе негативно върху цените на финансиране и на двете държави. Това се вижда и след отпускането на финансова помощ за стабилизиране на испанските банки. Все пак се надявам, че италианската икономика и банковият ѝ сектор са достатъчно солидни, за да издържат на натиска на пазарите.

Посланикът на САЩ в България Негово Изтеглянето от „Белене“

Джеймс Уорлик е посланик на САЩ в България от януари 2010 г. Непосредствено преди това работи като главен заместник на помощник-държавния секретар в Бюрото за международни организационни въпроси и отговаря за всички аспекти на американската външна политика в ООН и други организации с многостранно участие. Бил е директор на Офиса за европейска сигурност и политически въпроси, отговарящ за военно политическите въпроси и въпросите на сигурността в Европа и бившия Съветски съюз, включващи НАТО, Организацията за сигурност и сътрудничество в Европа, както и за въпросите, свързани с дейността на контрола над въоръжаването и неразпространението на ядрените оръжия (2005-2006). Сред другите постове, заемани от него, са генерален консул в посолството на САЩ в Москва; директор за Германия, Австрия и Швейцария в Бюрото за европейски въпроси; изпълняващ длъжността съветник и заместник-съветник по политическите въпроси в посолството на САЩ в Германия; специален помощник на държавния секретар; наблюдател на Операционния център; консул във Филипините и секретар по политическите въпроси в Бангладеш.

Джеймс Уорлик е получил своето образование в Станфордския университет (1977 г.). Има магистърска степен по политология от колежа Уодам, както и магистърска степен по право и дипломация от Института за право и дипломация „Флечър“.

Съпругата му Мери Уорлик е посланик на САЩ в Сърбия.



Ако има търг за седми реактор в АЕЦ „Козлодуй“, американски компании биха участвали в него

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

- Ваше Превъзходителство, кои са приоритетите на САЩ на Балканите и в частност в България?

- Приоритетите на САЩ за България са укрепване върховенството на закона, повишаване способността на страната да гопринесе за международния мир и сигурност, а също и увеличаване на енергийната сигурност. Тези приоритети съвпадат с нашите по-обща цели на Балканите – интеграцията на всички държави от региона в евроатлантическите структури и институции, развитието на силни демократични общества и дългосрочна стабилност в съчетание с нарастващ икономически просперитет.

- Известно е, че посланиците на САЩ защитават не само интересите на своята държава, но и на част-

Превъзходителство Джеймс Уорлик:

БЕШЕ СМЕЛО РЕШЕНИЕ

ния бизнес. Кои американски компании в момента имат изявен интерес към бизнес в нашата страна и към какви проекти?

- В разговорите ми с потенциални американски инвеститори по време на обиколката, която направихме с посланик Елена Поптодорова в САЩ преди повече от месец, аз многократно подчертавах привлекателността на България като инвестиционна дестинация. Цената за правене на бизнес и цената на работната сила тук са сравнително ниски, условията на живот са добри. Има много българи с отлични технически познания, владеене на чужди езици и умения в обслужването на клиенти. Както виждаме от примерите с HP, IBM, SunEdison, Contour Global и други, много фирми, занимаващи се с технологии и иновации, често проявяват интерес към България. Накратко казано, Америка е отворена за бизнес. Ние правим всичко възможно да насърчаваме развитието на американските компании извън пределите на САЩ, както и да привличаме чужди фирми да развият дейност и да създават работни места в Америка. Надявам се в бъдеще тук да виждаме още повече американски инвеститори, които разкриват добре платени места за висококвалифицирани работници и допринасят

директно за развитието на българската икономика. В същото време очаквам да видя и разрастване на бизнес контактите между нашите две страни, които стимулират иновациите и инвестициите, и в крайна

сметка водят до повишаване на заетостта от двете страни на Атлантика.

- Имат ли намерение „Уестингхаус“ и „Дженерал Електрик“ да строят централа на площадката на АЕЦ „Белене“, каквато информация изтече у нас?

- С изтеглянето си от проекта „Белене“ българското правителство взе едно смело решение да прекрати загубите от него. Ако плановете на кабинета да изгради седми реактор в „Козлогуй“ продължат с обявяването на открит и прозрачен търг с международно участие, аз съм сигурен, че ще има американски фирми, които да проявят интерес.

- Защо според Вас въпросът за проучване и добив на шистов газ в България остави противоречиви впечатления?

- Както в САЩ, така и в Гринуич, въпросът с регулациите, засягащи проучванията и добива на неконвенционален газ, трябва да бъде внимателно разглеждан. На първо място трябва да са

опазването на околната среда и сигурността. Има рискове с използването на новите технологии за добиване на неконвенционален газ. Като казвам това обаче, искам да подчертая,

че България съумява успешно да управлява и намалява рисковете, и това се вижда от опита на страната ви в ядрената индустрия. Парламентарната комисия, която е натоварена с разглеждането на този въпрос, трябва да

се консултира със заинтересованите лица в България и внимателно да изработи регулации

по разкриване на химическото съдържание на течността, използвана при хидравличното разбиране, намаляване на емисиите, правилното

изграждане и обезопасяване на сондажа, използването на водата и като цяло - намаляване на последствията за местните жители от проучванията за неконвенционален газ. Един правилно регулиран и управляван сектор за проучване и добив на такъв вид синьо гориво има потенциала да даде на българските граждани значителни придобивки под формата на работни места, приходи от такси, технологичен трансфер и по-ниска цена на енергията.

- Съпругата Ви е посланик в Сърбия. Сходни ли са проблемите, които решават дипломатите на САЩ в София и Белград?

- Въпреки че са съседи, България и Сърбия са две различни страни, всяка със собствена уникална история и традиции. По отношение на ситуацията в Сърбия бих се обърнал за коментар към съпругата си, но като цяло приоритетите за региона са едни и същи.

- Вече се знае името на следващия американски посланик в България. Марси Рийс има дипломатически опит в балканските страни и е специалист по ядрена енергетика. Какъв знак ще носи нейното назначаване в София?

- Смятам посланик Рийс за добър приятел и не бих могъл да бъда по-доволен, че тя е номинирана за следващия посланик на САЩ в България. Ако впечатленията ѝ

Никога отношенията между САЩ и България не са били по-добри

Америка е отворена за бизнес и ние правим всичко възможно да насърчаваме развитието на американските компании извън пределите на САЩ

дори малко се доближават до моите, тя със сигурност много ще хареса престоя си в тази забележителна страна. Номинацията ѝ е знак, че президентът Обама, както и Държавният департамент, са силно заинтересувани да изпращат най-квалифицираните старши дипломати като посланици в мисиите ни по света.

- С кой от българските държавници за Вас беше най-лесно да установите контакт?

- По време на престоя ми в България постоянно ме впечатляваха професионализмът на моите български колеги и отдадеността им в изграждането на една по-силна България за бъдещите поколения. Би било невъзможно да назова един или друг български държавник, но това, което мога

да кажа, е, че никога отношенията между САЩ и България не са били по-добри.

- Кои хора на изкуството почувствахте като Ваши приятели?

- Като посланик съм имал възможност да посещавам много и различни събития, като на много от тях съм се докосвал до богатите артистични и музикални традиции в България. От фолклорните танци до концертите на обещаващи български музиканти на различни места в страната съм се срещал с много изключително таланти артисти, които мога да считам за мои приятели.

- Всъщност къде свършват задълженията и започва свободата на един посланик да изказва мнение или да бъде самият себе си в една страна, в която

е изпратен като дипломат?

- В качеството си на представител лично на президента на САЩ посланиците винаги са на работа. Ние не показваме нашите лични предпочитания или мнения по политически въпроси, а изразяваме официалната външна политика на американското правителство.

- С какво България и българите Ви очароваха?

- С енергичността, креативността и интелигентността на младите българи. Те са източник и обещание за бъдещия просперитет на България, както и за постиженията на страната в областта на науката и изкуствата. Българските власти трябва да предоставят такива възможности за образование, които да помогнат на тези млади хора да осъществят големите си амбиции, нещо, което и САЩ подкрепят с програмата „Фулбрайт“ и с други програми за образователен обмен.

- А какво и до момента остава за Вас като наша най-го-

HP, IBM, Sun-Edison, Contour Global са пример как компании, занимаващи се с технологии и иновации, се насочват към България

ФОТО: ВИКТОР ЛЕВИ



Посланик Уорлик лично приготвя пица на откриването на американска верига ресторанти в София



ФОТО ЕМОНА ЦОНЧЕВА

С Държавния секретар на САЩ Хилари Клинтън при посещението ѝ в София през февруари тази година

ляма загадка?

- Българските литературни шедьоври за съжаление си остават загадка поради езиковата бариера. Надявам се, че с усилията на американската писателка Елизабет Костова и на други като нея да обучават и насърчават преводачи от български език, тази бариера в края на краищата ще се вдигне и ще открие богатата литературна традиция на България за хората, които не говорят български.

- Какво от българската култура ще остави у Вас дълбока следа?

- България е една от най-старите култури в Европа, която може да бъде проследена назад до тракийските племена и дори още по-нататък. Онова, което може би най-много ме впечатлява, е уважението на българите към това богато наследство и техните постоянни непрекъснати усилия да съхраняват, изучават и наградяват

голямото си историческо богатство.

- Кои са най-ярките Ви преживявания в нашата страна?

- Въпреки че винаги съм бил голям почитател на музиката, по време на престоя си в България аз започнах да гледам на музиката по съвършено нов начин. В последните две години ходя на джаз фестивала на връх Перелик. Да седни на върха на планината нощем, е удивително преживяване – можеш да наблюдаваш звездите, небето, Млечния път. Освен красивата гледка звучи чист акустичен джаз на фона на големи огньовете, наистина удивително големи огньовете. И в това съчетание от прекрасната гледка, джаз, хладината на нощта и пращането на огъня около теб слушаш музика, отпиваш малки глътки

Надявам се в бъдеще тук да виждаме още повече американски инвеститори, които разкриват добре платени места за висококвалифицирани работници

вино, усещаш топлината на огньовете и си казваш: „Просто не може да бъде по-хубаво!“

- С какво

бихте искали след време в България да свързваме името Джеймс Уорлик?

- Още от самото начало започнах да се опитвам да демистифицирам ролята си на посланик, така че да съм достъпен за българите и те да имат възможност да говорят открито и честно с мен. Като представител не само на президента на САЩ, но и на всички американци, моето разбиране за задълженията ми е било да общувам с българи от всяка област на живота, да споделям с тях какво означава да си американец и да изслушвам разказите им за техния живот. Правейки това, аз съм се опитвал да показвам отворената и приятелски настроена природа на американците с надеждата да бъде въплъщение на нашите ценности като равенство и възможности.

Българските литературни шедьоври си остават загадка поради езиковата бариера

Паспортизация?!

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Поредицата от земетресения, гарнирани с наводнения и градушки, внезапно подсети управляващите, че законът ни бе задължил да направим техническа паспортизация на сградите. Макар и уплашени от трусовете, много собственици направо отсякоха: „Паспортизацията в България е мисия невъзможна!”

Каква паспортизация, та нашият блок все още няма домова книга...

**Коментар на
столичанин**

И ние като европейци

Необходимост, недомислие или поредният „равнис по Европа”

– какво всъщност е паспортизацията? Ако се съди по факта, че разпоредбите са приети в края на 2006 г., но оттогава насам властите не предприеха нищо, за да се захванем масово с обследване на сградите, показва, че този е поредният голям залък, който ни е трудно да преглътнем. В България няма нищо по-лесно от приемането на един закон, след което да се правят ремонт след ремонт, поправка след поправка. Така например Законът за устройство на територията е в сила от 31 март 2001 г., но досега е претърпял над 50 изменения, приети в парламента и обнародвани в Държавен



Да, да...

Държавата е раздвоена между една разпоредба, която е приела, и липсата на средства за осъществяването ѝ

Вестник. Загължителната паспортизация на сградите произтича от Наредба № 5 за техническите паспорти на строежите, която е в сила от началото на 2007 г. Явно е била приета с намерението просто да отчетем законодателна активност, иначе как да си обясним бездействието на държавата по привеждането ѝ в изпълнение.

В края на миналата година някой пунктуален чиновник е напомнил, че сроковете изтичат, а на практика паспортизация на сградите

не само не върви, ами изобщо не е започвала. Сроковете бяха утвърдени с две години. Всичко това навява на мисълта, че и управляващите имат своите опасения, че тази широко кроена от предшествениците им разпоредба е с много тесни джобове.

Българският аршин

Големите студовете през тази зима и поредицата от земетресенията го доведоха да се разбере, че има

**ДА ХИГИЕНИЗИРАМЕ
И НАПРАВИМ
ОБРАЗЦОВ НАШИЯ ДОМ!**

нужда не само да се замислим в какви сгради живеем, не просто да им хвърлим загрижен поглед отвън и отвътре, но и да предприемем сериозни мерки за тяхната сеизмична устойчивост и енергийна ефективност. За съжаление става дума за огромен финансов ресурс, който държавата, общините, бизнесът и физическите лица трябва да са в състояние в този кратък период да платят.

Пряк интерес от паспортизацията имат онези, които ще я

Няма време

Според разпоредбите в края на 2014 г. трябва да е приключила паспортизацията на:

- ✓ жилищни и смесени сгради с високо застрояване – над 5 етажа или над 15 м височина на кофа корниз, стреха или борд на покрива
- ✓ производствени сгради с капацитет от 100 до 200 работни места и съоръженията към тях
- ✓ сгради и съоръжения за обществено обслужване с капацитет от 200 до 1000 посетители или РЗП над 5000 м²
- ✓ електрически централи и топлоцентрали с мощност до 25 мегавата

Зданията до 15 м височина трябва да са паспортизирани до края на 2016 г., а до 10 м – през 2018 г.

Изчисленията сочат, че паспортизацията засяга близо 2.5 млн. жилища.

пращат. А това са консултантите с лиценз за такава дейност от министъра на регионалното развитие и благоустройството, както и проектантите от различни специалности с пълна проектантска правоспособност. Кризата намали до минимум строителството в България и влизането в такава голяма ниша за тях би било добре дошло, но и до момента поръчките не са завалели.

Висока летва

Няма спор, че всички бихме желали да живеем и да работим в сеизмично устойчиви сгради, които са направени по най-високите стандарти за енергийна ефективност, освен това са красиви, приветливи и добре поддържани. Но... стигаме до цената на всичко това. А с паспортизацията просто ще се направи констатация за състоянието на всяка сграда или строително съоръжение. По-сериозната част от задачата идва след това – да се намерят сили и средства предписанията да се превърнат в проект, който докрай да бъде реализиран. Специалисти предупреждават, че детайлно обследване на сеизмичната устойчивост на жилищните сгради се прави трудно, скъпо е и има опасност резултатите да не са надеждни.

И прегу, и сега

Целта на паспортизацията е да се установи актуалното състояние на всички сгради и строителни съоръжения към момента на обследването им. Техническият паспорт съдържа и препоръки за укрепване на сградата. Това изискване не се въвежда за първи път у нас, през 80-те години на миналия век са правени паспорти на здания, пътища и на градски дорги, но задължението бива отменено. „През 2006 г. заради членството ни в ЕС бе приета нормативна уредба, която отново наложи изготвянето на технически паспорт на сградите, за да може да се прецени какъв ще е необходимият финансов ресурс за привеждането им в състояние на безопасност”,



КАКВО И КАК

- ✓ Техническият паспорт на нов строеж се съставя от лицето, упражняващо строителен надзор, или от техническия ръководител - за строежите от пета категория, преди въвеждането му в експлоатация от компетентния орган.
- ✓ Техническият паспорт на съществуващ строеж се съставя след обследване на строежа за установяване на характеристиките му. Издава се от лицата, извършили обследването.
- ✓ Обследването и съставянето на техническите паспорти на строежите се извършва от консултант, получил лиценз от министъра на регионалното развитие и благоустройството по реда на наредбата по чл.166, ал.2 от ЗУТ, или от проектанти от различни специалности с пълна проектантска правоспособност – след сключен договор за възлагане от собствениците на строежа.
- ✓ Регистърът на консултантите, лицензирани от министъра на регионалното развитие и благоустройството, е публичен и е на сайта на ДНСК.
- ✓ Регистрите на проектанти от различни специалности с пълна проектантска правоспособност се поддържат от Камарите на архитектите и от Камарата на инженерите в инвестиционното проектиране. Ще ги откриете на интернет страниците на двете камари.
- ✓ Обследването завършва с доклад, който се приема от възложителя, като едновременно с доклада на възложителя се предоставят и два екземпляра от съставения технически паспорт.
- ✓ Техническият паспорт на сградата следва да бъде предоставен в срок на органите, издали разрешенията за строеж.
- ✓ Въз основа на посочените в доклада мерки за безопасната експлоатация на строежа собствениците съставят график за тяхното изпълнение въз основа на надлежно издадени строителни книжа.

Източник: Дирекция „Национален строителен контрол”

обяснява инж. Виолета Ангелиева, директор на дирекция „Технически правила и норми” в Министерството на регионалното развитие и

благоустройството (МРРБ). Но дори да има помощ от страна на държавата, тя няма толкова средства да направи всичко това за



фото ЕМОНА ЦОНЧЕВА

своя сметка.

Техническият паспорт не е самоцел, а е необходим документ, съхраняващ информация в интерес на собственици, наематели, пазарни субекти, обществени и банкови институции. Паспортът е основа за управлението и поддържането на една сграда или инженерно съоръжение през целия период на експлоатацията им, разясняват от МРРБ.

Документално

По дефиниция техническият паспорт се съставя за всички завършени нови строежи преди въвеждането им в експлоатация. За съществуващите сгради той се издава само след проведено обследване за установяване на техническите им характеристики. Енергийният паспорт се изготвя след завършване строителството на цялата сграда преди въвеждането ѝ в експлоатация.

Програмата за енергийна

Енергийна ефективност на домовете

Проект „Енергийно обновяване на българските домове“ се финансира от Оперативна програма „Регионално развитие“. Той е с продължителност три години (2012-2015 г.). Общият размер на безвъзмездната финансова помощ възлиза на 50 млн. лв. От нея може да се възползват сдружения на собственици, регистрирани по реда на Закона за управление на етажната собственост в съответната общинска администрация и в регистър БУЛАСТАТ. За всяка одобрена сграда собствениците ще получат безвъзмездно до 50% от стойността на бюджета за обновяване на съответната сграда. От оперативната програма изцяло ще се покрият разходите за обследване за установяване на техническите характеристики на сградата, включително изготвяне на технически паспорт и обследване за енергийна ефективност. Документи за саниране на жилищни сгради се приемат от 1 юли т.г.

ефективност по ОП „Регионално развитие“ предвижда и изготвянето на технически паспорт на сградата и това е първа стъпка в реализацията на подобен проект. Този е най-изгодният вариант за собствениците, защото обследването се прави за сметка на гържавата, а само 50% от разходите по мерките за енергийна ефективност се покриват от етажната собственост. Но преди да започне изпълнение на проект за енергийна ефективност, се прави техническо обследване на цялата сграда, регистрира се техническият паспорт, трябва да има положителна оценка за сеизмична осигуреност. Ако има недопустима намеса в конструктивната устойчивост на сградата, не се издава разрешение за строеж. Едва след като нередностите бъдат отстранени, тогава може да се пристъпи към мерките за енергийна ефективност.

Къса клечка

За паспортизацията едни казват – „Добре“, а други – „Не!“, така че мярката и нейните срокове не се приемат еднозначно. Липсва обаче каквато и да била активност и от съответните институции, и от собствениците на сгради. От една страна, няма средства, от друга - повечето хора виждат в това поредното „гайте га гаете“ и се надяват паспортизацията да се разминее.

Не стига загължителната паспортизация, ами се заговори и за необходимостта от загължително застраховане на имотите, което да се въведе по аналогия на полицата „Гражданска отговорност“. Непрекъснато ни дават примери как е на Запад, но в Германия например средният доход е 10 пъти по висок, отколкото у нас.


Според Наредба № 5 от 2006 г. след изтичане на сроковете кметът на общината ще възлага съставянето на технически паспорт на строежите, за които те не са направени. Общината ще се снабдява с изпълнителен лист за събиране на вземането от собствениците. Както по всичко личи, паспортизацията би отворила много работа и главоболия на кметовете. „Този вариант ще елиминира възможността за избор на оферта и оптимизиране на цената от собственика на сградата“, уточняват консултанти в сферата на инвестиционното проектиране. Няма практика, свързана с разпоредбите за санкциите, и е рано да се правят каквито и да било прогнози, казват от администрацията.

Цените

Държавата не регулира цените за техническата паспортизация. Говори се за цени между 3 и 5 лв. за 1 кв. м РЗП, като в това може да влиза и самото енергийно обследване. Колкото е по-голям блокът и колкото повече се конструктивно повтарящите се

елементи, толкова повече себестойността на обследването трябва да върви нагору, но всичко е въпрос на договаряне. „Може да обявите минутърг, за да сравните условия и цени, и тогава да изберете най-добрата за вас оферта. Цените зависят и от наличието на строителна документация, от спецификите на блока, от наличието на окачени тавани - обясняват от Камарата на инженерите в инвестиционното проектиране, без обаче да се ангажират с конкретни цифри. А нейният председател инж. Стефан Кинарев коментира: „Дали вярвам, или не вярвам, че паспортизацията ще се състои, е без значение. Ако искаме сградите да са наред, това постепенно трябва да се извърши.“

Ами сега...

Въпросът е нужна ли е принудителна паспортизация на сградите, при положение че едва ли всички имат средствата да осъществят предписанията. В сградите етажна собственост напрежението между съседите може да се изостри, ако някой е контра и откаже да се включи. Чуват се и коментари, че кризата е най-неподходящият момент за всичко това, че вместо държавата да вменява такива задължения, по-добре да помислим за увеличаване на заетостта и растежа на икономиката - тогава ще имаме по-високи доходи, бизнесът ще има по-големи печалби, общините ще имат повече приходи, а и хазната ще е по-пълна. Но има и още нещо: нехаем за имотите си, за обкръжаващата ги инфраструктура, за състоянието за реките и язовирите, а след всеки природен катаклизъм чакаме държавата да ни помогне. Може би е време да се създаде гаранционен фонд и част от данък сгради да постъпва в него. Собствениците на недвижимост най-сетне трябва да осъзнаят, че имотите не са само покрив над главите или пък инвестиция и сигурно убежище за парите, а изискват и грижата на добри стопани. 

В сградите етажна собственост едномислие се постига трудно



Лукан ЛУКАНОВ е роден през 1955 г. През 1981 г. завършва Техническият университет в София, а през 1993 г. взема от УНСС диплома по мениджмънт и маркетинг.

През 1991 г. основава фирмата "Астера". През 1996 г. получава заем 10 млн. долара от Европейската банка за възстановяване и развитие за приватизацията на "Арома". Това е първи проект на българска частна фирма, подкрепен от ЕБВР. От 1996 г. Лукан Луканов е собственик на "Арома".

През 2000 г. участва в основаването на Съюза на работодателите в България. От 2000 г. инвестира в туризма и винарството. Негов е грандхотел "Велинград", обявен през 2009 г. за най-добър спа хотел на Балканите. Луканов е и председател на Съюз "Произведено в България".

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

- Г-н Луканов, на срещата през юни с икономическия министър Делян Добрев и представители на Съюз „Произведено в България“ призовахте за кампания „Избирам българското“. Такъв апел периодично се появява в публичното пространство, какво е по-различното този път?

- В Съюз „Произведено в България“ членуват вече стотици малки и средни фирми и ние там непрекъснато разискваме въпроса как да излезем от критичната ситуация, в която се намират почти всички наши предприятия. Една от възможните посоки трябва да е кампания „Избирам българското“, защото цифрите сочат, че годишният внос на стоки у нас надхвърля 20 млрд. лв. Болшинството от тях съм сигурен, че могат да бъдат произведени в България или се произвеждат у нас. Затова казвам, че ако само с 10 на сто повишим потреблението на родни стоки, то около 1.5 -2 млрд. лв. ще останат в България. Това са много пари за нас. Тук ние разчитаме не само на икономическата мотивация на българите, защото знаем, че нашето благополучие е изцяло в наши ръце. Няма гържава в света, която да може да съществува без производство на стоки и услуги. Не можем да си позволим само да купуваме и внасяме от чужбина, защото това означава, че пенсията на нашите родители и нашите заплати отиват и служат на чужди социални системи.

- А конкурентни ли са нашите стоки, че да бъдат предпочетени пред другите?

СТИГА С НИСКИТЕ
ЦЕНИ, НЕКА
ГОВОРИМ ЗА
ВИСОКИ ДОХОДИ

Време е държавата и общините най-сетне да отворят страницата на публично-частното партньорство с бизнеса, казва Лукан Луканов

- Абсолютно конкурентни, ако бъдат поставени наравно и абсолютно неконкурентни, както е в сегашната ситуацията. И давам пример - може ли в една от големите търговски вериги френските картофи да струват по-евтино от българските? Твърдя, че не е възможно, защото французинът не работи за парите, които взема българинът, разходите му не са колкото нашите, транспортът само от Франция да сложим...

Но това е факт и ето го обяснението. Първо, субсидиите на френските картофопроизводители са няколко пъти по-големи от на българските фермери. Второ, кредитите, които те ползват, са с от 2 до 3 пъти по-ниски лихви. Трето, логистичните разходи на френските фермери благодарение на шенгенската система са далеч по-ниски от нашите. Четвърто, търговските условия на френските фермери в търговските вериги там са няколко пъти по-добри, отколкото у нас. И така става, че стоките, произведени от нас, стават неконкурентни поради тези характеристики.

- Имате над 400 нови членове в „Съюз „Произведено в България”, какво може да се направи за малкия и средния бизнес, които са гръбнакът на икономиката?

- Над 99 на сто от българската икономика се състои от малък и среден бизнес. И затова сегашната ситуация с безработицата веднага може да бъде обяснена. Малките фирми много бързо могат да генерират заетост, както и много лесно да започнат да освобождават персонал, зависи при какви условия са поставени. Проблемът е, че без икономика няма гържава, най-малкото пък е удачно да говорим за социална гържава, ако икономиката ни е слаба. В лъскавите супермаркети 80 на сто от предлаганите стоки са вносни. Една от най-агресивните търговски вериги прокламира, че ще пусне до 30 на сто български стоки вътре. Какво представлява това на фона на общата търговия, която минава през веригите? Годишният оборот през търговските вериги е в порядъка на 6- 6.5 млрд.лв. и тази сума ще расте. Ако имаме 20 на сто



фото ЕМОНА ЦОНЧЕВА

българско участие, то това прави около 1.2 млрд.лв., а останалите директно замиват и формират заплатите на Жан, Ханс и Джордж, това е тъжното. Когато говорим за малък и среден бизнес, знам, че у нас има хора, които рискуват, инициативни са, вземат кредити, инвестират в машини и технологии, но не могат да се преборят със стената, която се издига. Когато едно мляко се продава там за 0.19 лв., е ясно, че никои по веригата не може да бъде подсиурен.

- Но нали министърът обеща промяна и финализиране на Закона за защита на конкуренцията?

- За мен този въпрос е решен, не само заради обещанието на министър Делян Добрев. В нашия съюз много пъти сме вземали отношение по този въпрос. Трябва да се разбере, че ситуацията, в която малкият и средният бизнес изпадат, е неприемлива дори за търговските вериги. Разбирам ги, те са тук, за да правят бизнес. И ние нямаме нищо против това. Но трябва да ни се позволява и ние да правим биз-

нес. И докато те планират печалби, ние планираме загуби. Твърдя, че те нямам интерес от тази неравнопоставеност, защото в малкия и средния бизнес работят около 60-70 на сто от заетите, или около 1.2-1.3 млн. човека. Когато търговските вериги извиват ръцете на тези фирми, те генерират безработица, намаляват възнаграждения, покупателната способност пада и търговците започват да отчитат 5-10 на сто наголу.

- Кои да разкъса този омагьосан кръг?

- Търговците трябва да разберат, че няма да има сериозен ръст в техния бизнес, ако няма ръст в потреблението в гържавата. Трябва да се разбере, че това не е борба срещу тях, а за съвместен бизнес. Тук ще добавя нещо, което Съюз „Произведено в България” смятаме много скоро да повдигнем. Всички го осъзнават, че ниските цени не са изход от ситуацията и че не водят до нищо добро. Хајде да започнем да говорим в България не за ниски цени, а за високи



възнаграждения. Защото при големи заплати по-високите цени няма да притесняват хората. Ако ние имаме възможност да развиваме предприемачеството си и да получаваме реалната цена на това, което произвеждаме, то и производителността ще ни бъде по-различна.

- Често говорите и за административния натиск върху бизнеса. Отслабва ли бюрократичната хватка?

- Поставих този въпрос пред икономическия министър Делян Добрев, защото при нас в съюза постъпват много сигнали за това как с ненавременни действия администрацията прави ситуацията на малкия бизнес още по-тежка, а това би могло да се избегне. Например въпроса с данъчния кредит. Това е много голям проблем, че санкциите не се налагат на този, който злоупотребява, а на този, който е приел стоката. И най-лесното, което се прави, е спиране възстановяване на ДДС, блокиране на сметките на крайния купувач. Но нашите фирми разследващи органи ли са, могат

ли те да проверяват, да влизат в счетоводството на насрещната фирма, а да знаят те коректни ли са?

- Какво е решението?

- Един от начините е стоките да минават през тържищата и това ще изчисти и проблема с ДДС. Тържищата и пазарите са тема, която тепърва ще става много актуална у нас. Не само защото ние го искаме, а защото обективните обстоятелства предполагат да се появяват и други форми на контакт между производители и потребители. Модерната търговия, каквато я познаваме днес с тези лъскави супермаркети и хипермаркети, това няма да продължава дълго. Ние сме в ерата на онлайн събитията, вече има толкова онлайн магазини, това е неминуемо.

У нас ние търсим варианти да излезем от сегашната ситуация не само със закони, но и с пазарни механизми. Държавата ще приеме Закон за защита на конкуренцията, но той няма да реши проблема с неравнопоставеността. Търговските вериги винаги ще бъдат по-силни от всеки един български производител. Ето защо в Европейския парламент се обсъжда и очакваме скоро да се приеме европейска директива, която засяга регулацията на големите търговски вериги. Прекомерна стана силата им. Те не само диктуват условията, но променят структурата и вида на пазара.

Един малък производител, дори и да е много иновативен, той няма как да стигне до широкия потребител без веригите. Но там му казват, че неговите стоки не са им нужни. А това вече е срещу същността на капитализма, който в наши дни трябва да бъде иновативен, бързо реагиращ, да дава път на малките, гребните, инициативните.


С кооперирането може да се направи най-бързият контакт между потребители и производители. Най-лесно това може да стане с организиране на тържища на производители на основата на публично-частното партньорство, като се отделят терени и се построят тържища с хладилници, витрини, магазини, където производителите да предлагат стоките. Вариантът

е директният контакт. Затова се появи темата за тържищата и пазарите и тя вече е говорена не само с икономическия министър, но и с премиера Бойко Борисов, и имаме позитивна нагласа като възможност държавата и общините най-сетне да отворят страницата на публично-частното партньорство.

Всички хубави неща в Европа, които виждаме и са трайни, са в полза на обществения интерес. И в крайно време това да стане и у нас. Ние, производителите се наемаме да ги направим тези тържища. Аз съм абсолютно убеден още в самото начало, че те ще се ползват с много голям успех и посещаемост.

- В какви срокове може да се случат промените?

- Защо трябва да поставяме срокове сега? Първо, ясно е, че тържищата не могат да бъдат открити наведнъж. Трябва да направим най-напред едно. Ще предложим на правителството много реалистичен план за построяването на няколко тържища у нас, като ще поискаме от държавата само едно - да ни дадат земята. Това могат да бъдат дори бивши казарми. Ще се договорим какъв вид ще е публично-частното партньорство, ще се кооперират производителите по браншове, ще съберат нужното финансиране и ще го направим. Само хранителният сектор се състои от 12 гостатъчно мощни браншови организации на производители и това обхваща около 50 на сто от производството на хранителни стоки у нас.

Ще има и тържища около големите градове за потребителите. Практиката в Европа е такива тържища да има в градове с над 400-500 хиляди жители. У нас можем да предложим да бъдат в градове с над 100 хил. жители. Там хората ще могат да пазаруват. Пазарите на производителите могат да бъдат и на по-далечно разстояние от големите градове, на удобно за производителите от даден бранш място, в район с различни видове комуникации. Това е начинът за излизане от кризата - да произвеждаме в България. Спрем ли да произвеждаме, става страшно. 

Ако някой ви уверява, че златното имотно правило „Локация, локация и пак локация“ вече не работи, не му вярвайте. Кризата ни принуди и ни върна към някои стари истини, за които се твърдеше, че са излезли от употреба. Тя също така даде да се разбере, че светът не само не е това, което беше, но трябва да свикнем с непрекъсната промяна. Интернет стана най-мощният фактор в тази промяна. Бурното развитие на онлайн продажбите динамично изменя облика на търговията, а следователно влияе и върху функционалността на търговските центрове. Свитите доходи оказват допълнителен натиск върху оборотите в шопинг мастодонтите.



На 1 юли в Mam's & Me Center цареше оживление...

ЖИВА ВОДА ЗА

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Точно преди ударната вълна на кризата да спуска строителните балони, молове и търговски центрове започнаха да никнат като гъби. И когато срифът настъпи, много инвеститори се оказаха лице в лице със задача с много неизвестни. Да намериш предназначението на един новопостроен търговски обект, не е лесна работа. Но оказва се, че не е и мисия, обречена на неуспех. Всичко е въпрос най-вече на „Концепция, концепция, концепция“. Само шест месеца след обявяването на идеята, Mam's & Me Center отвори врати на 1 юни. И то във Варна, която се превърна в столица на най-трудолюбивите молове.

Визуализация на успеха

„Функциите на Mam's & Me Center са като кубчето на Рубик – в каквато и посока да ги завъртиш, ще намериш линията и пресечната точка на смисъла на проекта. И всичко това е в „човешки мащаб“ – и като обеми, и като достъпност, и като емоция. Заемайки се с проекта, изключихме от мислите си наличието на свободни търговски площи и фалиращи молове. Така привлякохме наемател, уникални не само за Варненския

пазар, но и за България като цяло“, разказва Пламен Андреев, съсобственик и управител на „Планекс Холдинг“.

Mam's & Me Center е първият в България тематичен търговски център, насочен към най-пренебрегваната група потребители – майките с деца. Той може да служи за пример как иновативният подход към планирането и правилно структурираната концепция дават оптимистични резултати дори във време на криза. Тази търговска площ е част от многофункционалния комплекс „Виъа“ в квартал „Левски“ във Варна, отличен със специална награда на журито в националния конкурс „Сграда на годината“ за 2010 г. Комплексът включва жилищни сгради, офис площи и търговски обекти с почти 59 хиляди кв.м. РЗП. Апартаментите намират реализация, но с търговския център и офис площите удрят на камък. Инвеститорът имал своя концепция за отдаване под наем, но след като имотният пазар се срина, ръководството на холдинга преценява, че в тази сложна ситуация лесно се стига до провал. Затова търсят подкрепа от консултантската компания GVA Sollers Solutions.

Концепцията

Mam's & Me Center е на граница-



Успех в управлението на недвижимите имоти имат само онези, които умеят като кубче на Рубик да пренареждат концепция, функционалност и мениджмънт

МЪРТВИ АКТИВИ

та на двата най-добри квартала във Варна, с потенциални потребители от порядъка на 40 хил. души, които са и може би с най-висок жизнен стандарт. Разположен на почти 6000 кв. м площ, търговският център предлага различни възможности за свободното време на майките и техните деца. Отдаваемата площ е 3500 кв. м. Наемателите са стриктно подбрани според първоначалната концепция и така, че да не бъдат конкуренти. Съотношението „развлечение – търговия – услуги“ е 40 – 40 – 20. Много са новостите в предлагането, сред тях се открояват консиерж услугите в помощ на майката, като една част от тях са платени, а други – безплатни. Този вид съдействие обхваща много дейности, целта е една-единствена: да помогне на заетите хора да организират ежедневието си. Консиерж ще се грижи за детето, докато майката има друг ангажимент, ще заведе малчугана на детска градина и ще го вземе оттам, ще намери изгодна почивка и ще полее цветята, докато ви няма, ще закара колата на автомивка...

В Mam's & Me Center има работилница за плюшени играчки TeddyMountain, занимания за децата предлагат „Оранжевият слон“, VijiHouse, детският клуб „Приятели“, обществената библиотека. Мениджмънтът на комплекса

предвижда целогодишна организация на мероприятия, свързани със специфичните интереси и проблеми на майките и техните деца – здравни, образователни и културни, което ще разшири функцията на центъра.

Има гумата консултантът

„Потърсихме тясна специализация на търговския обект. На пръв поглед идеята изглежда рискова, но всъщност точно в това се крие успехът и той вече е осезаем“, посочва Добромир Ганев, управляващ директор на GVA Sollers Solutions. „Искаме да гаем на квартала това, от което той още има нужда. Затова функцията на незаемите ни площи е отворена“, добавя Пламен Андреев.

Във всяка част от пазара има привлекателни възможности за реализиране на сделки, но преди да предприемете каквото и да било, търсете максимално количество информация. Дали самостоятелно или с консултанти, но се осведомете добре, преди да се хвърлите в неизвестното. „Когато човек е разболее, отива на лекар, има ли юридически проблем – търси адвокат или юрист. Когато се прави инвестиция в недвижим имот, е добре да си сверите часовника с професионален анализ на състояни-

ето на пазара, да ползвате съвети и подкрепа от добър консултант. Инвестиции на спяно не бива да се правят, защото излизат солено“, съветва Добромир Ганев.

Удавници

В момента най-сериозният проблем е наличието на големи активи в ръцете на хора, които не умеят да управляват собствеността си. И ако това се отнасяше само за търговските центрове, нямаше да е толкова страшно. Резултат от неопитността на участниците на пазара е сегашната ситуация с презастрояването, празните офиси и търговски обекти, незавършеното строителство. Свободният капитал, или още по-лошо – пари от оборота, са влагани в израждането на бъдещ „Титаник“. Сградите, които не са намерили своята функционалност, създават проблем както на инвеститорите, но не по-малко затруднения срещат и банките, които са ги финансирали. Дори да бъдат прибраны от кредиторите, те трудно биха могли да ги реализират на вторичния пазар, ако в тези проекти няма търговска логика. Всеки случай е индивидуален и трябва да се гледат обект по обект. Важно е как и на каква цена е придобит активът и дали собственикът е готов да го продаде при по-нисък пазар. Понякога дори желанието не е толкова важно, колкото нуждата това да се случи. Голяма е вероятността в еуфорията имотът да е придобит на висока цена, тъй като целта е била



последваща продажба. Но корекцията надолу не закъсня и в тази несигурност е най-добре да потърсите професионална помощ, защото може да се окаже, че загубата в момента ще е по-малкото зло. Собствениците на активи под натиск трудно могат да си позволят да плащат за консултантски услуги, но сами едва ли ще успеят да изплуват. В пазар, на който цените не се качват, а по-скоро падат времето не работи за продавачите. Вероятността цените да скочат не е никак голяма, прогнозира от националната компания за недвижими имоти „Форос“. В големите градове може и да се почувства раздвижване при подобряване на макроикономическата ситуация, но в районите, където безработицата е господар, по-добре да реализирате някакво решение, каквото и да е

то, съветват експертите.

Хоризонт

За да се намери жива вода за мъртвите активи, проектът трябва да не е бил зле фокусиран, а да е на подходящо място, да е добре проектиран и качествено построен. И най-важното е да се открие някаква ниша за такъв имот, тъй като все пак той е недвижим. В столицата се строят още четири огромни търговски центъра. Насищането с шопинг площи може да е... пресищане. Очаква се клиентите да се преориентират по географски принцип и да предпочитат най-близкия до тях мол. Кой от многото мастодонти ще оцелее? Само онзи, чиято концепция, функционалност и мениджмънт умело се подреждат и пренареждат като в кубче на Рубик.

Христо
Димитров,
управител и
съсобственик на
„Планекс Холдинг“:

Галерия мол Бургас е първият търговски център в България от ново поколение, изграден по стандарта LEED (Лидерство в енергийния и екологичния дизайн). Това е универсална система за строителство на енергийно ефективни сгради, разработена преди 19 години. Основното предимство е, че експлоатационните разходи на сградите намаляват значително. Нарастващите цени на енергията за отопление и охлаждане и необходимостта от поддържане на висок комфорт изправят инвеститори и изпълнители пред предизвикателството да строят сгради от нов тип. При Галерия мол Бургас всичко се случва в движение: стандартите са променени при започнало вече строителство, но главният изпълнител „Планекс Холдинг“ успява да се справи.



Отмина времето, когато инвестицията в търговски центрове изглеждаше привлекателна



Тенденции

Бъдещето принадлежи на пасивните сгради



- Господин Димитров, кое наложи изискванията за Галерия мол Бургас да се променят в движение?

- Проектът Галерия Бургас стартира още през 2009 г. Промените в икономическата конюнктура са накарали възложителя да вземе решението сградата да бъде сертифицирана по стандарта за екологично строителство LEED. Наложил се като изпълнител да оптимизираме и да преразпределим бюджетните пера, така че увеличението на общата стойност да е минимално, като поехме и гаранция, че ще се спазят всички изисквания на стандарта. Ако подобни екоизисквания бъдат заложени още при самото проектиране, тогава всичко ще е лесно. Безспорно бъдещето на строителството е в този тип сгради.

- Обърнато ли е специално внимание и на сеизмичната устойчивост на съоръжението? След

земетресенията ще последва ли затягане на стандартите?

- Сградата на Галерия мол Бургас е конструирана съобразно изискванията за сеизмична устойчивост. Трусовете напомниха, че сградите и всички съоръжения се нуждаят от добро проектиране, съобразено с най-високата предполагаема степен на земетръс за региона. По по-старото строителство има необходимост от техническо обследване и допълнително укрепване. Отношението на „добри стопани“ към сградите е решаващо.

- Какви са разликите при експлоатацията на такъв вид сграда и друг бизнес обект, който не е строен по този зелен стандарт?


- Галерия Бургас за момента е единствена по рода си в България, но по наши проучвания експлоатационните разходи на подобни сгради в Германия и Австрия намаляват с до 15-20%. Безспорен е ефектът върху микроклимата в сградата и комфорта на обитателите ѝ. Проектно е заложено BMS системата да намалява разхода на ток, вода, да управлява процесите по поддръжката и експлоатацията така, че тези дейности да бъдат по-ефективни.

- Какви спореж „Планекс“ са сградите на бъдещето?

- Строителството се развива под влияние на новите технологии

и на изискванията на клиентите. При все по-ограничените ресурси енергийната ефективност става не просто мода, а необходимост. Сградите на бъдещето ще са високо технологични, енергийно независими, по-функционални от гледна точка на тяхната експлоатация, като ще е застъпена и идеята за екологично изпълнение и дизайн. Озеленяването на покривните пространства и вертикалните фасади ще бъде все по-често срещан елемент. Очаквам от архитектите и проектантите да работят в синхрон с новите тенденции.

- Ще успеем ли по-скоро да въведем стандартите на пасивните сгради?

- Експлоатацията на една пасивна сграда пести огромни ресурси под формата на електроенергия и вода за отопление или охлаждане на сградата. Инвестициите са по-високи в сравнение със стандартното строителство, но се възвръщат във времето. Бъдещето принадлежи на екологичните сгради, но недостатъчното познаване на ползите забавя въвеждането на тези стандарти. Поради това е необходимо гържавата да насърчава инвеститорите, желаещи да реализират пасивна сграда – било чрез данъчни облекчения, било с частично финансиране на проектите. Ефектът на пасивното строителство на практика се мултиплицира в икономия на ток и вода, относителна независимост, по-големи удобства, по-ниски разходи за изграждане на електропреносни мрежи. 

ВИСОКО, ВИСОКО

ТАНЯ КИРКОВА

Гаражите са добри производствени помещения в началото, смее се Ивайло, който с още четирима съдружници слага първата си машина за рязане на торбички в един гараж и ... стигат до завод.

Някъде по това време си дадох сметка, че май ми е интересно да изкарвам пари. Преди винаги съм бил беден и дори не съм мечтал да стана богат. Имах голям мерак да обикалям света. И си казах, че ще стана богат, за да мога да отида където си поускам. Това беше началото на истинското ми предприемачество, бях във втори курс на специалност „Теоретична физика“ в Софийския университет, спомня си сега бизнесменът.

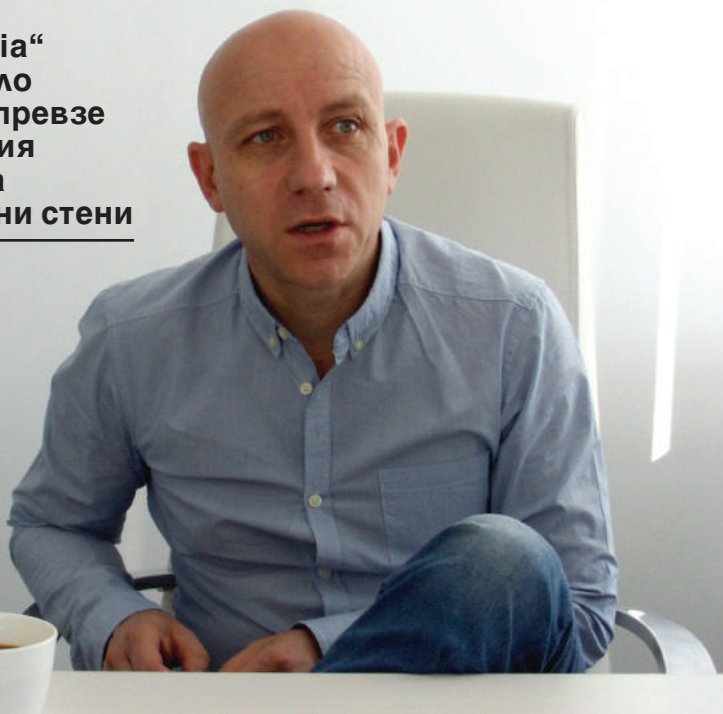
Първата му фирма е „Екстрапак“ за производство на полиетиленови торбички. „Таксиметровата дейност не я броя. Вземахме кола под наем и карахме такси с един приятел, който после ми стана съдружник в „Екстрапак“. Петима души стартирахме фирмата за торбички“, обяснява Ивайло.

Купили първата машина за рязане на торбички от Турция. Сложил я в гаража на един от съдружниците. Много фирми започват така. Купували полиетиленов ръкав и го режели на пликчета. Бизнесът потръгнал. Купили първия си екструдер с пари, взети назаем - 25 000 долара с 4% лихва месечно.

Не е било лудост, просто били нахъсани. „Направихме си добре сметката, всички учехме физика, а един - математика“, разказва първите стъпки в предприемачеството Пенчев. Работели по 15 часа на ден. После купили следващата си машина. Взели и първия банков кредит. Пуснали първия завод в Търново. Разширили, угвоили,

Това е историята на един предприемач, мечтал да стане велик учен, започнал бизнеса си с разнос на търговия на пластмасови торбички, продължил с производство на пликчета, създал най-голямата и успешна компания за катерачни стени в света и върнал се към науката, но като предприемач и инвеститор.

„Walltopia“ на Ивайло Пенчев превзе световния пазар на катерачни стени



утроили го.

През 1996 г. /по време на хиперинфлацията/ с друг свой приятел, Метин Мусов, с който били партньори в катеренето, решили да направят фирма за производство на катерачни стени.

„Катеренето беше сравнително развито, както всички останали спортове по времето на соца. Стените за катерене бяха самоделки. Ние бяхме част от групата по строенето на тези стени. Ходехи по състезания в чужбина, видяхме, че хватките там не са нищо особено, и решихме, че можем да ги направим по-хубави.“

И така в друг гараж започнали да правят стени и хватки за тях. Отначало това занимание им било като хоби.

„Докато не си дадох сметка, че тази индустрия има потенциал. Първата фирма, която създадохме с Метин, се казваше „HRT“ и правеше хватки и стени. Преди 5-6 години разделихме двете про-

изводства. Решихме, че можем да продаваме хватки и на конкурентите ни.“

Създали „Walltopia“, която сега е най-големият бранд за стени за катерене в света, а „HRT“ е най-големият бранд за хватки на света.

Малко по-късно създали и трета компания с един англичанин, който имал фирма за производство на хватки в родната си страна. „Срещнахме се на панаир. Той е химик и също като мен мечтаел да стане велик учен, както аз мечтаех да ставам велик физик. Харесахме се и 6 месеца по-късно англичанинът гоиде в България. Направихме обща фирма за производство на хватки „Композит Х“. В момента тя произвежда за над 30 и бранда - английски, френски, германски, споделя Пенчев. Производството се разраснало и сега започват да строят нов завод на „Композит Х“.

Направили свои фирми на ос-

новните пазари в САЩ, Канада, Англия, Франция, Холандия, Германия, Австрия. „Не сме зависими от местни агенти, ние управляваме бизнеса си. Тази година избухваме с много нови продукти“, казва физикът, който отдавна е сбъднал мечтата си да пътува по света.

През 2012 г. вкарва катеренето в развлекателната индустрия, като създава „SunTopia“.

„Първата причина е, че сме най-печените в света. Ние изземваме пазарен дял от всички. В период на криза такива процеси на концентрация вървят в много индустрии. Доверието се концентрира в горбите и изчезва от слабите. Ние концентрираме доверие. И това е една от причините за ръста.“

Другата причина е ръстът на самата индустрия. Расте не просто катеренето, а катеренето в катерачни центрове, и то с огромни темпове“, обяснява пазарното си лидерство Пенчев.

Защото катеренето в катерачни центрове е социално занимание. „Отиваш, спортуваш, а в същото време комуникираш с хората. Катериш един маршрут, после правиш 5 минути почивка и искаш да споделиш с останалите. Хората се събират на групички и си говорят кой какво е изкатерил, кой какво е постигнал... Културата е коренно различна. Спорт, при който практикуващите общуват толкова много, няма.“

Голфът е такъв, риболовът, който не е точно спорт, и катеренето. Но катеренето ги удря всички по социалност“, обяснява разпалено той.

В катерачните центрове по света ходят основно хора от



средната класа, които искат да се социализират. Това е социално занимание подобно на аеробиката, на фитнеса, но по-добро, сигурен е Ивайло.

Първият Български катерачен център ще построим край спирката на метрото в жк „Младост 3” в София. Купил съм терен от двайсет декара, разказва близките си планове Пенчев. Сега има няколко архаични самоделки. Но там няма атмосферата на истинския катерачен център.

„Очаквам бурно развитие, до 10 пъти ръст на индустрията на катеренето в следващите няколко години”, казва предприемачът катерач. Затова през 2011 г. построихме нов завод, тази година удвоихме производството. А сега обмисляме планове догодина пак да го удвоим.”

Новите бизнеси на Ивайло Пенчев са свързани със старата му мечта да стане велик учен. Преди няколко месеца пак с приятел, завършил биотехнологии в България и квантова химия в САЩ, създава иновативна компания, която инвестира в кардинално нов научен метод, при който на базата на откриване на квантово механични сходства между лекарства се търсят нови приложения. Предстои му стартиране и на софтуерна фирма.

„Аз учен не станах, но се хвърлям сега в науката да инвестирам. Бъдещите ми проекти са свързани по-скоро с научни инвестиции. Разглеждам друга инвестиция в един проект пак на мой приятел физик, но още няма да казвам”, се усмихва тайнствено предприемачът.

„Не знам дали е истина, но

видимо има спад на силата на духа в обществото. Неща, които бяха модерни по мое време и по които аз имам носталгия, ги няма. Науката беше модерна, докато аз бях млад. Теоретичната физика беше модерна и изследването на Космоса беше модерно. Въобще - знанието беше на мода. Да си умен, беше култ. Сега не е. Сега е култ да си богат и сякаш да си тарикат в някаква степен. Да се оправяш въпреки усилията. Трудолюбие то хич не е на мода в съвременния свят. На мен ми изглежда, че в момента сме в декагентски период”, споделя визията си за света Пенчев.

Но иначе в България се успява както навсякъде по света. Има някакви разлики. Америка е по-уредена. По-лесно можеш да стартираш бизнес и във Великобритания. Но на „кривата ракета, Космосът ѝ пречи”. Ако някой не е успял в България, не е заради България, а заради самия него. В това съм 100% сигурен, категоричен е предприемачът. 99% от клиентите му са извън България.

Има своя рецепта за успешно ръководене на бизнеса и екипа си, който се състои от повече от 1000 души – инженери, архитекти, дизайнери, икономисти.

„Не плащаме за усилия, плащаме само за резултати. Когато започнеш да плащаш за усилия, хората започват много да се „усилват”. Но резултатите далеч не следват. Започват да имитират усилия. Не вярвам в ползата от социалните политики. Когато започнеш да обгрижваш един човек, унищожаваш имунната му система. Той престава да може да се грижи сам за себе си. Сега


светът е пълен с несамостоятелни обгрижвани хора.

Пенчев има и своя рецепта за измъкване на България от кризата. Трябва отново да стане модерно образованието. Няма начин едно общество да е силно и конкурентоспособно, ако не е образовано, твърди той. Нищо друго не е толкова важно, колкото образоваността на едно общество. В момента образователната система е в лошо, тежко състояние, защото не е модерно да си учител, не е модерно да си образован.

В много потребителски уклон изпадна обществото. Но тази криза е наказанието точно затова. След кризата обществото ще излезе по-здраво, както винаги е било. Лошото е, че ще има много катаклизми. Много държави са загубили конкурентоспособност. Като цяло обществото губи конкурентоспособност и не си дава сметка, че причината е в него. Вижте Гърция, Испания, Португалия, дори Америка. Америка е по-зле от Европа, въпреки че в момента не го осъзнава.

Кризата дойде заради демокрацията. Демокрацията винаги промотира слабостта, разсъждава предприемачът.

Ивайло Пенчев лети с делта планер, кара мотори. Слуша рок, класическа музика, джаз. Като млад работел по 15 часа. Сега - по десетина. Но напоследък най-голямото му хоби е да прави бизнес. Да създава нови бизнес начинания, които да стават самостоятелни и да се развиват. Непрекъснато генерира идеи и ги изпълнява.

Един бизнесмен, за да е успешен, трябва да е смел, обобщава рецептата си Пенчев. 



Стабилността и клиентите са нашият фокус



Оставаме лидер в общинското банкиране, като вече предлагаме много атрактивни условия по потребителските кредити, казва Иванка Попова, заместник-председател на Управителния съвет на Общинска банка

- Г-жо Попова, вие сте част от новото ръководство на Общинска банка. Какви са новите цели на банката?

- Решени сме да наложим Общинска банка като стабилна и пазарно ориентирана банка, доверен партньор на клиента. Имаме отлични позиции в общинското банкиране - 26% от депозитите на общините и 18% от предоставените им кредити са при нас. Смятаме да отстояваме тази позиция. Активно работим в посока разширяване на ипотечното и потребителско кредитиране. В бюджета за 2012 г. е заложен ръст на различните сегменти от банкиране на гребно. Въпреки трудната

обстановка в банковата система смятаме да реализираме целите, които сме си поставили. Променяме и разширяваме предлаганите продукти и услуги, така че да бъдем максимално конкурентни и атрактивни за потребителя.

- Кои според вас са най-съществените стъпки, които ще подобрят състоянието на банката?


- Концентрирани сме около решаването на три ключови въпроса. Първият е централизацията на кредитирането и кредитната администрация. Работим активно в тази насока. Вторият е предоставянето на изключително изгодни условия за служителите на бюджетни структури. Вече са факт нови оферти с много по-атрактивни условия за кредитиране на служителите на бюджетни предприятия, както и за служителите на наши добри корпоративни клиенти. Третият основен въпрос е свързан с обучението на служителите. Това е основна инвестиция за всяка амбициозна струк-

тура. Възнамеряваме да подобрим значително продажбените умения на служителите в клоновете на Общинска банка.

- На какво ще заложите по отношение на кредитната ви активност и продуктите ви?

- Банкирането на гребно е най-доходоносната част от банковата дейност. Затова искаме да развием своята кредитна политика по отношение на физическите лица. Към момента около 18% от общия кредитен портфейл се пада на ритейла. Средно за банковата система този дял е около 30%. При нас този процент не е особено голям, защото банката преди не е била ориентирана към потребителско кредитиране. Целта ни е постепенно да увеличаваме този портфейл, като кредитираме стабилни клиенти. Също така особено внимание ще обърнем на ипотечните кредити и скоро ще представим много атрактивни предложения. В тази област голямо конкурентно предимство на Общинска банка е фактът, че нямаме такса за гресочно погасяване на ипотечни кредити. Имаме и продукти, които засега няма да променяме. Например депозитите ни са особено добри - имаме голям набор от привлекателни предложения, които имат и своите успехи.

- Имате ли вече специални предложения за потребителските кредити?

- През април стартирахме кампания за потребителски кредити в левове и евро, без такси и комисиони за проучване и анализ. За хората в малките населени места това е значителна отстъпка в дължимата сума и потребителите реално усещат спестяването ѝ. Факт е, че кампанията дава добри резултати, особено в по-големите градове в страната, където потребителите са по-активни и с по-сигурни доходи. Банката присъства в 50 населени места с 87 локации и се стремим да използваме рационално добре развитата ни клонова мрежа. 

Мила Александрова, консултант по международен бизнес:

ВЪЗСТАНОВЯВАНЕТО ЗАПОЧВА ОТ СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО

Мила Александрова е собственик и управител на фирма „МА Консулт“, член на френската Асоциация на частните консултанти по международен бизнес. Тази организация е подкрепяна от министерствата на икономиката и на финансите на Франция и е част от Екип експорт, в който са Юбифранс, Регионалните центрове за външна търговия и съветниците по външна търговия на Франция. Тя обединява компетентността и усилията на частния и държавния сектор за развитие на външнотърговския обмен на страната. „МА Консулт“ организира проучването на пазара, стратегията и навлизането основно на свои клиенти от Франция, както и за компании от Белгия и САЩ.

Мила Александрова заминава за Франция през 1997 г. след хиперинфлацията в България, когато западните партньори на консултантската ѝ компания панически се оттеглят. „Отидох в Париж зелена от страх, не знаех дори къде се пуска билетчето за метрото. През първите 2-3 години минах през ада“, разказва българката, родена в Търговище. Завършила е Френската гимназия във Варна, след което Икономика на туризма отново във Варна, а после и Американския университет от Делавер, който имаше свои програми на обучение в България. Във Франция се дипломира в Юридическия факултет на Сорбоната, където придобива квалификация за решаване на конфликти извън съдебната сфера. Образованието ѝ помогнало да се научи да разбира клиента и да го изслушва докрай.

Първият ѝ голям проект като консултант е с „Бояна филм“ през 1999 г. Направили успешен джойнт-венчър с най-голямата европейска фирма за лазерни субтитри със седалище във Франция. В селското стопанство повечето френски породи овце и говеда са внесени с нейно съдействие. Успех е постигнат и в съвместно българо-френско производство на животински храни под марката „Виталак“ в предприятието „Зоохранивест“ в Стара Загора. Работи с браншови асоциации и федерации за трансфер на ноу-хау в различни сектори на икономиката и в социалната сфера.





С именития кулинар Сирил Линяк

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Мила Александрова има поглед отвътре и отвън върху състоянето на българската икономика и възможностите за развитие:

Първата ми специалност е Икономика на туризма, нормално е да се интересувам от развитието на сектора и да сравнявам с Франция. Там Регионалният съвет решава какви култури да засадят край селото, за да се получи цвetoва хармония, къща без цветя получава първо критиките на съседите, после – предупреждение от кметството. А в страната на розите няма рози по улиците. Тук късият туристически сезон плюс евтината дестинация е равно на фалцирали хотелиери. Виждам развитието по-скоро в балнеологията и селския туризъм.

България е на първо място по разнообразие и лечебни качества на минералните води в Европа и на второ място по бегит след Исландия. Балнеологията у нас се срива и почти не се появява нови модерни центрове. Минералните води са символ на Будапеща, а София има 22 извора, които не се използват пълноценно. Изградени бяха много СПА хотели, повечето от които обаче не са правени по стандарт. Ето защо в туризма голямата ниша е балнеологията, при положение че здравните каси в Европа ще покриват и такива процедури.

Интересът на инвеститорите е насочен и към здравеопазването – клиники и болници биха привлекли капитали. От Черноморието никои със свободни ресурси не е привле-

чен, тъй като то е похабено. Страната не се насочи към луксозния морски туризъм и това вече се отчита като грешка.

Преди две години говедох управителите на най-голямото изложение за морски съдове и морски спортове във Варна. По традиция то се провежда всяка година в Ла Рошел. Тенденцията бе Варна да стане

център за търговия с морски съдове

за Черноморската зона. Кметът на Варна Кирил Йорданов направи всичко, което зависеше от него. Направление „Туризъм“ в Министерството на икономиката обаче не застана зад този проект, като се добавиха и неяснотите дали ще местят Пристанище Варна или не, и инициативата остана във въздуха. Надявам се до 1-2 години нещата да се изяснят и проектът да се реализира. Покрай търговците щяха да дойдат и редица производители. Те имаха интерес тук да възложат производството на части за яхти, радары и друга техника.

Франция е известна със своята кухня, но нейната кулинария вече е под закрилата на ЮНЕСКО. Само в големите ресторанти със звезди на „Мишлен“ има готвачи, другите заведения се снабдяват с готови храни от заводи майки. В България

няма нито една такава фабрика. Има обаче инвеститорски интерес от Франция за изграждане на предприятие за готови храни и засега погледите са насочени към Варна. В България вода

инвеститори в селското стопанство

и хранително-вкусовата промишленост. Наскоро в Търговищкия регион представих най-голямата европейска фирма за търговия с животни. Нейната цел е да осъществи партньорство с ферми за угодяване на телета, тъй като в момента има огромен пазар за говеждо месо. Във Франция се отглеждат 20 млн. говеда, от които половината са за мляко, а другите – за месо. Доскоро страната всяка година изнасяше към Италия по около 1.1 млн. теле-

та от известните френски породи и оттам повече от половината телета се връщат към кланиците на Франция. След десетина години се очаква консумацията на месо да се увеличи с 40%, което означава да има огромен недостиг на пазара. Сега Западна Европа произвежда около 90% от нуждите си за говеждо.

Във Франция има специализация на животновъдите и част от тях произвеждат малки телета за угодяване. Те замиват за отглеждане в деля до достигане на 650 kg живо тегло. Пазарите в близост до нас са с огромен потенциал – турците купуват качество по цени в ЕС, руснаците и емирствата – гаже по-скъпо.

Схемата отпреди 20 години е напълно приложима – сключва се договор за изкупуване на угоените телета, раздават се на гребните фермери заедно с фуражите и след 10 месеца производителят си получава парите, а телетата замиват по предназначение. Пазарът е практически неограничен и може да даде препитание на много хора.

На онези, които искат да създадат такива ферми, чрез западни

Има инвеститорски интерес от Франция за изграждане на предприятие за готови храни и засега Варна е най-атрактивна

банки се осигуряват заеми с ниска лихва. Направихме обиколка на България, посетихме двата института по животновъдство в Стара Загора и в Троян, интересът е огромен.

Директорът по експорта на въпросната френска компанията констатира, че

България е златна мина

за животновъдство. Вярно, че субсидиите за фермерите в старите страни членки са по-големи, но пък там цената на работната сила и осигуровките са много по-високи, цените на суровините – също. Ето защо е много по-изгодно да се инвестира в интензивно животновъдство в България, още повече че страната е голям производител на фуражи, които са на по-добра цена от европейските аналози.

В млечното говедовъдство също има ниша. В сферата на биопродуктите обаче перспективите са огромни. Биологичното производство всяка година има двуцифрен ръст и България може да влезе на този пазар. В момента се търсят български продукти, тъй като стремежът на Евросъюза е да се ограничи неконтролируемият внос на храни с ниска себестойност и неизвестно качество от трети страни. С доставчици на вериги хипермаркети във Франция, които държат 40% от пазара, от няколко месеца търсим български производители на хранителни стоки, но срещаме огромни трудности, тъй като

няма нито количество, нито качество

няма нито количество, нито качество

Малцина реагират бързо. Също така безуспешно опитваме да открием доставчик на замразени плодове и зеленчуци за голяма централа, която снабдява ресторантьорите във Франция.

Франция е център на хранително-вкусовата промишленост в света и е препоръчително да се участва на нейните изложения. През октомври е изложението за храни SIAL, на което се показва всичко ново. Един производител на охлюви поиска съвет какво да прави. Той се вслуша в препоръката ми да произведе от тях протеинови храни с висока принадлежна стойност и намери специалисти, които да ги разработят. Очаквам да вземе медал на това изложение, тъй като направихме всичко възможно, за да участва в конкурса за иновационни продукти.

Световният салон по селското стопанство е изложение за широката аудитория. На него обаче бяха дошли участници от България, които се разочароваха, че не са сключили сделки. Те не бяха информирани за тази важна подробност. Не беше необходимо да научат това, като платят високата цена да прекарат 12 дни в Париж, стоейки на един щанг. Има правила за реклама, които е добре да се знаят и да се спазват. Във Франция липсват позитивните новини от България.

Историческата справка показва, че всяка страна, която е стигала дъното след война или след голяма криза, е започвала възстановяването си от селското стопанство. След него се развиват хранително-вкусовата промишленост, производството на техника, препарати, торове и икономиката потръгва. Франция, Германия, Италия, Испания, Португалия и Ирландия са такъв пример. България от износител се превърна във вносител на храни. Животновъдството крета с

Белчо и Сивушка, зеленчукопроизводството е примитивно, сиренето се прави от вносно сухо мляко. По-голямата част от стопанствата работят за самозадоволяване, за оцеляване и на доизживяване. За

да могат тези хора да живеят достойно от собствения си труд,



Историята показва, че всяка страна, която е стигала дъното след война или след голяма криза, е започвала възстановяването си от селското стопанство



Биологичното производство всяка година има двуцифрен ръст и България може да влезе на този пазар

В Смолян с делегация от Френската федерация на кооперациите

е препоръчително

да се обединят в кооперации от френски тип

Освен Кооп дьо Франс, които държат 40% от хранително-вкусовата промишленост на Франция и 60% от аграрното производство, има и 12 800 кооперации за употреба на машини и селскостопански инвентар (КУМИ). За гребните животновъди в едно населено място е по-изгодно заедно да ползват необходимата им техника, която не е за всекидневна употреба. Сдружени в организация, те биха могли да ползват и средства от еврофондовете. Във Франция всеки втори селскостопански производител е член на КУМИ. А има фермери, които членуват в няколко кооперации едновременно, тъй като те са с различно предназначение - една изкупува продукцията, друга доставя препарати, трета е за машините.

Преди 30 години в България имаше ферми с напълно автоматизирано оборудване и те послужиха като модел за големите френски КУМИ. Сега имам клиенти, които коментират как в животновъдството по

онова време сме били на светлинни години преди тях.

Отваря се търсене за селскостопанска продукция, а се очаква и още по-голям недостиг на храни. Пустеещите земи ще започнат да се обработват и хората ще започнат да се връщат на село. Може да им пречат, може и да не им помагат, но вярвам, че по естествен начин селското стопанство ще се възроди. Още повече че се наблюдава и интерес на западни инвеститори към агроинвестиции в България.

В България се разви

зърнопроизводството, но то е асиметрия,

при която 3% от земеделските производители получават 67% от директните земеделски субсидии.

Така се създава каста от много богати хора, които обаче нямат стимул да произвеждат качествена продукция. И вместо

хлебна пшеница те отглеждат фуражна, тъй като помощите не са обвързани с качеството на продукцията. Производителите на качествен хляб като „Лагарг“ - Варна внасят брашно от Франция.

В преговори сме с френски предприемач, който желае да инвестира в предприятие за луксозни сладкарски изделия, но търсим партньор, който да му произвежда качествено брашно.

Франция има голям интерес и към българския пчелен мед, тъй като тя си произвежда около 22 хил. т мед годишно, а консумира около 48 хил. т. Веригите хипермаркети се пренасочват от китайския към българския пчелен мед. Но един гребен производител не може директно да изнася продукцията си, тъй като не би могъл да предложи необходимото количество, а и медът трябва да мине през съответна преработка. Нужен и е сертифицирам International Food Security, какъвто гребният производител не може да си позволи. Пчеларите може да продават по пазарите,

а ако имат претенции към цената

на която се изкупува продукцията им, да направят асоциация, за да защитават интересите си. Иначе знаем в кого остават маржовете при тенденцията за непрекъснато поскъпване на храните. Но българите нямат навика да се обединяват

Балнеологията е голямата ниша в туризма

и заедно да отстояват своите общи интереси. Крещящ пример са картофите. Консумацията им е около 500 хил. т годишно, в страната се произвеждат долу-горе толкова, но се внасят 250 хил. тона. Продукцията не се изкупува, тъй като тя не е сортирана и не е подходящо опакована. Няколко производители може да се обединят и да си купят линия за преработка, като фондовете може да ги подпомогнат в закупуването ѝ. Така те ще бъдат измити, сортирани и сложени в мрежи. В България има голямо сортово разнообразие, което прави продукцията на многото малки производители непродаваема на едро. Затова

На изложението за морски съдове и спортове в Ла Рошел



Зърнопроизводството създаде каста от много богати хора, които обаче нямат стимул да произвеждат качествена продукция

В гаген регион трябва да се сдружат

и да се договорят да произвеждат един и същ сорт.

Връщането на земята в реални граници се превърна в некролог на българското селско стопанство. Затова от позицията на днешния ден не бива да отричаме всичко, което се е случвало преди десети ноември. Франция има социалистическо правителство, тя е и най-социалната държава в Европа. Светът все повече върви към социалния модел. Като цяло той не сполучи в източния блок, макар не всичко да беше провал. Ние просто бяхме опитни зайчета.

В момента има раздвижване на инвеститорския интерес към България, така наречената от мен „офшорка на ЕС“ заради комфортната данъчна система, и страната не бива да пропусне и този шанс.

Мила Александрова е убедена, че в пазарната икономическа пазарът дирижира всичко. Тя вижда ниши и опитва да съдейства западни инвеститори да припознаят България като добро място за бизнес.



Представителите на централата на три вериги хипермаркети са готови да приемат оферти от наши производители. Българските хранителни стоки не са познати във Франция, но имат потенциал, твърди Клод Луи-Фернан (дясно)

С българска делегация на Световното изложение по селско стопанство в Париж

Българите нямат навика да се обединяват и заедно да отстояват своите общи интереси





ФОТО: ЕМОНА ЦОНЧЕВА

Юри Боянин е роден през 1988 г. в София. Завършил е Американския колеж през 2007 г., след това специализира история в Университета в Нюкасъл, Великобритания. Буквално преди дни защити магистратура в Лунд, Швеция. Специализирал е икономически, политически и исторически проблеми на Китай, Корея, Индия, Централна Азия, Русия и ЕС в университетите в Турку, Финландия, и в Упсала, Швеция, в Копенхаген, Дания и Пекин, Китай. Носител е на редица стипендии и отличия от всички университети, в които е следвал или специализирал. Прекарал е няколко месеца в изследователска работа в Киргизстан през 2009 г., както и Индия през 2012 г.

Благодарение на своите родители още от ранна възраст опознава България, както и Балканите. Посетил е 49 държави, като иска да ги направи 100, преди да навърши 30 години. На всяко едно място по света се чувства като у дома си. Мечтае да продължи научно-изследователската си кариера в Африка или Азия, като разбира се, не забравя какво прекрасно място е Европа.

Юри получи финансиране от Университета в Мелбърн, Австралия, да направи докторат върху Централна Азия, като следващите няколко години ще прекара в непрестанно обикаляне между Австралия, Централна Азия и Москва.

Азиатските пазари са отворени за България

На страната ни няма да се налага да гради връзки от нулата, просто трябва да насочи усилията си към възстановяване на стари контакти, казва Юри Боянин

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

- Юри, един стандартен въпрос - глобалната криза от 2008 г. насам как рефлектира върху Индия и Китай?

- Кризата се усети доста силно. Икономиките и на двете страни забавиха ход. Те бележат между 6 и 10 на сто растеж, което е

нещо много внушително, но е по-онова бурно развитие, на което бяхме свидетели. Това е, ако се погледне отвън. Отвътре медиите и правителството продължават да гледат само към Запада като източник и жертва на кризата, което, разбира се, съвсем не е вярно, особено за Китай.

- Този огромен китайски



България е привлекателна за китайските инвеститори и се ползва с добро име, твърди младият учен

строителен балон все някога ще се спуска, а тогава какво ще остане?

- Нещо като това, което се случи в Исландия, но в много, много по-големи размери. Да, китайското правителство може да инвестира трилиони, за да устои на вълните на кризата, но по-скоро ще направи така, отколкото да инвестира парите си, за да спасява Европа. Надеждите за бъдещето са в развиване на огромния вътрешен пазар на Индия и Китай, но засега той показва малка покупателна способност. Всеки, посетил или живял в китайско или индийско село, знае, че трудно се купува айфон, западен или дори китайско копие, с доход от 100 долара на месец.

Според някои прогнози Китай ще бъде ударен от криза до 4 години. Само можем да гадаем

как един икономически застои ще се отрази върху политическата му система. Може би такива стракове карат много китайски партийни и бизнес функционери да търсят финансово, а скоро и физическо убежище в чужбина. Публична тайна е, че парите, пренасочени в частни сметки по върховете само за една година, се равняват на целия китайски брутен вътрешен продукт. Говорим за стотици, хиляди милиарди долари.

Също като в Делхи, Москва, Киев, София, и Пекин е пълен с луксозни лимузини. Подобен е и проблемът в Индия, може би в по-малка степен. В Китай днес се гради капитализъм, по-див и от този в Дивия запад. Но не може да се отрече и напредъкът, който гържавата направи само за 20-30 години.

- Направи един анализ на Ин-

дия отблизо...

- Също като Китай, и Индия притежава изключително богата и разнообразна култура. Но за разлика от Китай, тези култури не са пострадали от т.нар. Културна революция. Местното население е запазило почти всички свои обичаи, фестивали, религиозни и традиционни обреди. Ако трябва да се сравнява отново с Китай - там много от тези неща са безвъзвратно изгубени, а това, което днес се възражда, е всъщност силно материализирано. За пример бих дал културата на китайски малцинства като мао и гун, които все още носят традиционни грехи в автономните си градове и общини, но по-скоро с комерсиална цел - да се снимат с многобройните китайски туристи срещу заплащане.

- Тибет бележи икономически подем, обясни го.

- Вътрешната политика на Тибет често намира място в световните новини, но по-рядко чуваме за икономиката на тази автономна област. Икономически напредък определено има. Промеините са доста големи. Като цяло Тибет е пострадал далеч по-малко от проектите на Мао в края на 50-те и 60-те години, като Културната революция например.

Сравнително положително можем да погледнем и на инвестициите в инфраструктурата в областта. Критиците обаче ще посочат, че всичко това се прави, за да сближи Тибет с Пекин. Има и голям прилив на китайци в Тибет, които живеят главно в Лхаса и големите градове - точно както руснаците в Централна Азия например. Такъв проблем няма в Североизточна Индия, където конституциите на отделните щати забраняват на индийци да работят постоянно. Тибетците, както и уйгурите в Синдзян критикуват това „колонизиране“ на земите, които те смятат за техни. За китайците политиката на собственото им правителство облагодетелства именно тибетците и другите малки етнически групи, на които е разрешено да имат повече деца, да имат по-големи

В Индия пазарният пробив се улеснява от факта, че езикът на бизнеса е английският, казва Боянин



квоти и да влизат с по-нисък бал в учебните заведения. За тибетците обаче е меч с две остриета - прием, но само на китайски език, който ги кара да забравят собствения си. По-добра инфраструктура, но водеща само към Пекин.

- Един от проблемите на Тибет, както политически, културен и религиозен, така и икономически, са преустановените връзки с Индия.

- Китай и Индия бележат удивителен икономически напредък помежду си, но Тибет е все още откъснат, а точно той може да спечели от това! Една от причините е границата, която още не е точно определена, а също и присъствието на Далай Лама в Дарамсала, Индия. Ако погледнем картата, най-близкият път до Лхаса е не през Китай, колкото и жп линии да се направят. Най-близкият път остава през Калкута и Бенгал право на север - 3-4 пъти по-кратко разстояние до сърцето на Тибет. Едно отваряне към Индия би дало възможност на Тибет да възстанови старите търговски пътища на юг.

- Какви са икономическите прогнози за развитието на региона?

- Тибет и Североизточна Индия са икономически неразвити не заради провалените опити на националните правителства да се

справят с проблемите - всъщност тези опити сравнително успешно развиват инфраструктурата и довеждат до нови икономически връзки към центъра, каквито преди не са съществували, но все пак ако границите останат затворени, никога не може да се достигне пълният икономически потенциал. Тибет, както вече споменах, може да се възстанови икономически само ако се отворят границите към Индия. Индия може да се развие икономически само ако възстанови търговските и бизнес отношения с Тибетската автономна област, Мианмар и Бангладеш - нещо, по което се работи, но твърде бавно. Едно отваряне на границата с Мианмар, заедно с подобряване на сигурността в Пакистан и Иран, биха скъсили железопътното разстояние между Китай и Европа с около 4500 км спрямо сегашната транссибирска линия през Русия.

Положението в Централна Азия е също любопитно. Китай е вече водещият търговски партньор в региона. Пекин се появи съвсем навреме да замести търговската ниша, оставена от Москва. развитието на целия регион ще зависи много от това, какво ще се случи в Афганистан след 2014 г., както и каква роля ще заеме Пакистан в следнатовски Кабул. Прогнозите никак не са оптимистични, но пък

ако се търси оптимизъм, той идва от руските, китайските и индийските военни, които изглеждат готови - поне на реторика - да посрещнат новата заплаха. Спокойствието и мирното развитие ще зависи също от това Индия и Китай да разрешат проблема с общата граница, който пък е пряко свързан и с икономическото, културно и политическо развитие на Тибет. Регионални или поне вътрешно-политически конфликти в Централна Азия ще има и занапрег. Русия ще продължи да се бори за военно надмощие в бившите си съветски републики, което би получило мълчаливото съгласие от Пекин. Ролята на САЩ след извеждането от Афганистан ще намалее, като най-интересно би било да се проследи дали охлаждането между Вашингтон и Исламабад ще продължи, както и дали ще наблюдаваме още по-тясно сътрудничество между Америка и Индия. Една политическа криза в Китай пък би разрушила на пух и прах всички прогнози за развитие на региона. Национализмът в Пекин расте ден след ден, една политическа нестабилност би могла да прерасне лесно във военен конфликт със съседите.

- Как България се вписва в сътрудничество с тази част на света?

- България е доста известна държава в Индия и Централна Азия, главно със земеделието си. Не съвсем така стоят нещата в Китай, където „България“ е на първо място държава в Европа, което ни слага в къпа редом с другите чужденци, и това буди известна неприязън към всичко чуждо. Освен това, като страна, определена за „сателит на СССР“ и приятел на Виетнам, ние сме били „естествен враг“ на Китай. Младите поколения в Китай отдавна са забравили всичко това, но у по-старите и образовани още будим известно подозрение. В Индия пък има известен брой студенти, главно в университета в Делхи, които говорят добър български език и биха искали да си намерят работа у нас. В Американския университет в Благоевград пък има голям

брой студенти от Туркменистан, както и други централно азиатски републики, финансирани изцяло от програми на американското правителство.

Турция, САЩ, Русия, арабските страни, дори Китай се надпреварват в образованието на Централна Азия. За младежи, които говорят добре руски език, а госта от тях и английски, българските ВУЗ-ове със сигурност могат да бъдат привлекателни, както Американският университет в Благоевград го прави. По този начин се създават връзките на бъдещето. България заема ключово място на картата на Европа, а Индия и Централна Азия ключови стратегически места в Азия. Изграждането на трайни връзки трябва да бъде приоритет на всяко едно правителство.

В заключение бих се обърнал малко и към Югоизточна Азия. Препоръчително е и външната ни политика да се обърне малко повече към Виетнам. Място, където българският език се говори веднага след френски, английски, руски и китайски. За разлика от другите малки европейски държави, на България не се налага да гради връзки от нулата, просто трябва да насочи усилията си към възстановяване на досегашните кон-

такти. Това ще даде възможност и на много родни специалисти да намерят поле за изява. Английският, с влиянието на САЩ, Британия, Индия, Югоизточна Азия, ще продължи да е номер едно. Учете също виетнамски, руски, малайски, португалски, арабски, турски - няма да са излишни!


- Как се прави бизнес в тези страни, и какви са възможностите на български фирми да стъпят там, както и обратното?

И Индия, и Китай са свръх интересни места за инвестиции и развитие на нови идеи. И двете са госта по-отворени, отколкото е например Централна Азия - особено републиките Туркменистан, Таджикистан и Узбекистан. България също е интересно място за инвестиции, идващи от Азия. С това, разбира се, идват и трудности. В Централна Азия езикът на бизнеса е все още руски, макар английският да пробива, поне в някои центрове като например Алмати и Астана в Казахстан. В Индия това е английският. В Китай обаче езикът е китайски. Английски се говори, но госта по-малко и само в големите градове. По отношение на езиковата бариера Индия е най-достъпна поради широкото разпространение на английския език. Културните осо-

бености са също важни. В Индия, като държава с негалежно колониално минало, биха приели един западен човек - към каквато група неминуемо спадаме и ние - много по-лесно отколкото например в Китай.

Съветът ми е да се внимава с бизнес партньорите от Азия. Не бива да се лъжем, корупцията в цяла Азия е голяма. Дори по-развити държави като Малайзия страдат много от този проблем. Също така правителствени наредби, закони, правила само правят живота на инвеститора по-труден от необходимото. Можем да поспорим индийското правителство дали всъщност се опитва да насърчава или да спъва инвеститорите, макар че към българските би се отнасяло по-добре, отколкото към китайските например. Тук, разбира се, идва ролята на местния партньор. Трябва всичко да се провери и да сме сигурни, че инвестираме върху скала, не върху пясък или направо бласто.

Ще дам един пример. Колкото и странно да звучи - в един китайски супермаркет могат да се намерят повече български продукти, отколкото на един шведски или френски базар. Кетчуп, натурални сокове, туршии, направени в България. Любимият ми пример е с родния кетчуп, който тук, в България, се слави като по-ниско качество от един вносен, но в Китай е по-скъп от „Хайнц“! Така че, може да се пробие. Европейските стоки, в това число българските, се славят като качествени и потребителят, който ги купува, се смята за по-платежоспособен. Нещото, с което можем например да пробием, са шоколадите и сладките изделия, които се търсят все повече в Китай като нещо западно, модерно, ново.

За китайските и индийските инвеститори България е също привлекателна дестинация. Те лесно биха намерили бизнес партньори у нас и съм сигурен, че ще бъдат приети добре. Най-сигурният начин да се задържиш на който и да е пазар е, като предложиш качествен продукт на конкурентна цена. 



В китайските магазини могат да се намерят повече български продукти, отколкото на френския пазар

Предлагането на десерти със сладолед през цялата година разбива сезонността в продажбите



ЛЕДЕНА НАСЛАДА

7 тона сладолед изяждат българите само вкъщи. Консумацията у нас е два пъти по-малка, отколкото в Европа, сочат пазарните данни

Консумацията на сладолед у нас е 2 пъти по-малка от тази в останалите европейски страни и 8-10 пъти спрямо САЩ. Вкусовите предпочитания гравитират към свиване на дела на сладоледите с добавки (ядки, парченца бисквити, плодови, какаови сиропи) за сметка на натуралните. Най-привлекателният за консуматорите вид на леденото изкушение вкъщи е средната разфасовка с големина между 0,5 и 1 л. Тя е избор на почти 46% от българите. Потребителите на категорията най-често са с доход между 300 и 400 лв. на човек от домакинството, твърдят маркетинголози. Производителите са оптимисти и очакват горещото лято на 2012 г. да им донесе по-високи продажби на сладолед.

СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

Повече от половината български домакинства (55%) са закупили поне веднъж сладолед за консумация вкъщи от април 2011 г. до март 2012 г. Средствата, които те са отделили, за да се погледят с леденото изкушение през тези последни 12 месеца, се изчислява на стойност 24 млн. лв. За 4 години потреблението на сладолед прогължава стабилното си развитие и нараства с около 17% годишно, съпоставено спрямо базата април 2008 г. - март 2009 г. Това сочат данните на GfK - България, измерващо домашното потребление от българските домакинства на бързооборотни стоки.

Най-големи количества сладолед се изяждат в столицата и в Източна България, по Черноморието. Въпреки че има тенденция през последните години към свиване

в пазарния дял като обеми на малките хранителни магазини от 47% през април 2008 г. - март 2009 г. на 33% през април 2011 г. - март 2012 г., те все още остават основен канал за покупка. Същевременно се регистрира значителен ръст в покупките от дискаунтърите и хипермаркетите, достигащ общ дял от 28%. Най-привлекателна за консуматорите на сладолед вкъщи е средната разфасовката с големина между 0,5 и 1 л. (46%). Потребителите на категорията най-често са с доход между 300 и 400 лв. на член от домакинството.

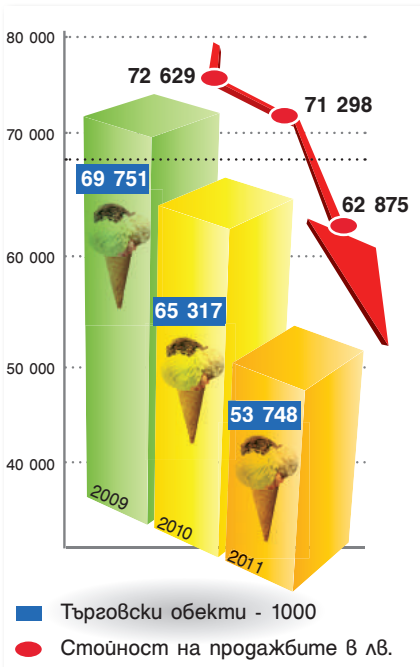
Почти всички консуматори на категорията правят покупка на сладолед с един вкус, докато комбинираните варианти (напр. ванилия и шоколадов сладолед) привличат около 20%. Успоредно с това се наблюдава тенденция към свиване в дела на сладоледите с добавки (ядки, парченца бисквити,

плодови, какаови сиропи и т.н.) за сметка на тези без. Това води, за последния годишен период, до сравнително равномерно разпределение на закупените количества сладолед и в двата сегмента.

Българските домакинства започват все повече да се ориентират към закупуване на сладоледи на промоция. Делът на тези покупки в количествено изражение нараства двойно - от 7% на 14% за последните две години. За същия период имаме и значителен ръст в потреблението на сладоледи собствени марки. Те заемат пазарен дял от 14% като обем от всички закупени количества. Освен ръст в изразходваните средства към категорията се отчита и нарастване в закупените обеми. Приблизително 7 тона е домашната консумация на сладолед за времето от април 2011 г. до март 2012 г., сочат още данните на GfK - България.

През последните четири години се наблюдава тенденция към нарастване пазарния дял на закупените количества сладоледи, произведени извън България - от 3% на 14%. Този значителен ръст се движи основно от дискаунтърите като тип магазини - „Лидл“ и „Пени“. Данните са на база на баркода на закупения продукт.

Водещ критерий при избор и покупка на сладолед у нас е Вкусът. Едва след това се нареждат производителят и цената. Обикновено



потребителите у нас свързват производителя с качеството. „Ние например сме компания, която според българските потребители произвежда качествени продукти в различни категории“, коментира за сп. „Икономика“ Даниела Илиева, маркетинг мениджър „Сладоледи“ в „Нестле-България“.

По гумите ѝ конкуренцията на пазара на сладолед е доста интензивна. Тя се отличава с наличие на голям брой участници, някои от които са избрали тактика да се фокусират върху определени райони у нас. През миналата година местен производител бе придобит от голяма международна компания и това определено направи пазара на сладолед още по-конкурентен и активностите още по-интересни.

Нараства търсенето на продукти от ниския и високите ценови сегмент. Както при други категории от сектора на бързо оборотни стоки, и тук се наблюдава силна поляризация на търсенето.

В тази предизвикателна икономическа ситуация потребителите търсят по-добри предложения от гледна точка цена, по-големи формати, посочва Илиева от „Нестле-България“. Според агенцията за пазарни проучвания ACNielsen пазарният дял в стойност на компанията в сегмента на сладолед за 2011 г. е 47.4%. Фабриката ѝ във Варна произвежда и изнася за Румъния и някои от прибалтийските републики.



Деца са най-големите консуматори на ледените изкушения

Според ACNielsen пазарът на сладолед се оценява на 62.8 млн. лв., като спрямо 2010 година бележи спад от 11.8%. Потреблението на сладолед на глава от населението в България спрямо други европейски държави е ниско. В България консумираме не повече от 2 литра сладолед на глава от населението. Във Финландия например, която е северна страна, годишната консумация е близо 14 литра – това е страната с най-висока консумация на сладолед в Европа и е в челната петица в света.

Според GfK, най-честите ситуации за консумация на сладолед си остават вкъщи, когато сме сами или с приятели. Това може да бъде подкрепено и от факта, че големите семейни опаковки бележат ръст година след година. Остава голям и броят на потребителите, които консумират сладолед и навън, сами или с приятели, на улицата, докато се разхождат или в парка.

В последните години забелязваме доста голям брой заведения да поставят нови стандарти в предлагането на десерти – към всеки десерт, топка сладолед през цялата година, което води до промяна в сезонността на консумацията на сладолед. Все още доминиращо положение в консумацията на сладолед имат конусите и стик форматите.

Въпреки това в последните години растат и големите, семейни опаковки. От години от „Нестле-България“ твърдят, че покупката на сладолед в България има все още силно импулсен елемент. Според проучване на GfK, повече от 50% от купувачите на сладолед решават да купят в точката на продажба. Определени са видовете вкусове и марките, които могат да бъдат открити в дадения магазин, обобщава Илиева от „Нестле-България“.



Пазарът на сладолед в България	април 2008	март 2009	20,5 млн. лв.
	април 2009	март 2010	21 млн. лв.
	април 2010	март 2011	23 млн. лв.
	април 2011	март 2012	24 млн. лв.



Плодовите вкусове също имат върна „публика“

Сладоледът на клечка е „класика“, която не излиза от мода



Гласът на малкия и средния бизнес

Продукти, при които качеството съответства на цената, най-много вървят на пазара, това важи и за сладоледите. Когато потребителят иска високо качество, е готов да плати и по-висока цена, коментира производителят на сладоледи „Карил и Таня“ от Ямбол Илиян Славоф. Според мениджъра конкуренцията в сектора е висока - има 5 големи основни производители плюс множество локални. Свиването в потреблението заради кризата като обем и като стойност е с над 10 на сто. Като производител обаче Славоф очаква по-големи обеми продажби през това лято. Постоянство, качество на конкурентни цени, асортиментно разнообразие за всеки джоб и вкус, това е ключът към потребителите, твърди той.

Розово време

Отлична кампания отчитат производители и преработватели на рози. Очакванията за продажбите са не по-малко оптимистични



СВЕТЛАНА ЖЕЛЕВА

Розопроизводителите от Казанлъшко са доволни - отчитат добра година и по-висока изкупна цена. Лошите климатични условия през последните месеци не само не провалиха реколтата от маслогайна роза, но дори бяха причина за по-високо количество и качество. „Благогатно розово време“, така определиха своя поминък от Розовата долина.

„Трябва да отбележим, че толкова продължителна кампания по розобер - близо един месец, скоро не сме имали. При всички страхове от засушаванията, както винаги времето ни поднесе изненада и имаме чудесна кампания 2012. Като цяло колегите са доволни от рангеманите (съотношението преработен розов цвят : получено масло), които се повишиха едва в края на кампанията, когато се вдигнаха температурите.“ Такава е равнo-сметката, обобщена от Николина Узунова, изпълнителен директор на Българската национална асоциация етерични масла, парфюмерия и козметика.

Обикновено в хода на кампанията всяка година има проблем с

намирането на розоберачи. Сега обаче нямаше оплакване от липсата на работна ръка. По-скоро браншът е притеснен от друго: тези, които спазват правилата и работят по законите на страната, са ошетени.

Хората, които са на социални помощи, не желаят да вземат участие в кампанията, тъй като официалните възнаграждения по граждански или трудов договор са основание за спиране на помощите. За поредна година сме изправени пред един парадокс: вместо да поощрява търсенето на работа, държавата ограничава сезонната заетост. Много по-конструктивно би било, ако полагането на труд за определен период води до бонус при получаването на социални помощи или дори е предпоставка за получаването на такива, предлага Узунова.

Не е имало и сериозни проблеми при изкупуването на розов цвят. В случая оставяме без коментар нелоялното поведение на някои преработватели, което доведе до изкуствено завишаване на изкупната цена в някои райони. Нямаше проблеми и при преработката. В момента има повече дестилерии, отколкото е не-

обходимо за наличните насаждения от около 35 000 га.

Розопреработката е традиционно производство, при което промените настъпват рядко. Последното не е индикация за застои или негативни заключения. Българското розово масло се произвежда от популярната Роза Дамасцена. Произвежда се масло и от Роза Алба, Роза Сентифолия, но в малки количества и по заявка на клиенти, казват от асоциацията.

„Кампанията едва приключи и дори е рано за нас като асоциация да получим обобщена информация относно произведените количества масло в страната. По наши наблюдения и предвид продължителната кампания и добрите рангемани, очакваме количеството розово масло да е в обичайните размери - около 1500 кг“. За съжаление, производствените разходи тази година са по-високи от обичайните, което прави крайния продукт с висока себестойност. Това се дължи на поредица икономически фактори, сред които завишените изкупни цени на суровината - 2,60-2,80 до 3 лв. за килограм розов цвят, по-високите цени на горивата (използвано при транспортирането на цветовете

от градините до дестилериите и при самото производство), тежките условия по кредитите (както в повечето производства, преработвателите работят с кредити).

Пазарите за българското розово масло са традиционно САЩ, Германия, Франция, Япония и гържавите от Близкия изток. Това е така, тъй като розовото масло е скъп продукт и малцина могат да си позволят да го използват в дейността си. Промени на пазара на розово масло могат да настъпят в количествата, които ще се изкупуват тази година.

Има сериозна опасност при много високи цени на розовото масло клиентите да го заменят със синтетични суровини. Скъпите парфюми стават все по-скъпи, а потребителите им - все по-малко. Криза...!

Иначе розовото масло се продава тогава, когато има търсене. Всичко зависи от сключените договори и желанието на клиентите. За нашите търговци би било най-добре да продават веднага след кампанията, тъй като теглят големи кредити, но невинаги става така.

Както във всеки бизнес и тук се появяват нови „звезди“. Оцеляват разумните. Другите фалират, казва Узунова.

Иначе у нас има достатъчно мощности за преработка. Капацитетът им дори е по-голям от произвежданата продукция за преработване. От Асоциацията по етерични масла, парфюмерия и козметика смятат, че браншът още може и трябва да се възползва от европейските програми и да модернизира мощностите си.

Биорозите са новата ниша с бъдеще. Има фирми производители на розов цвят, които са сертифицирани за биологично производство. Има и такива, които са в преход. Това е скъпоструващо удоволствие и малцина поемат риска.

Висока изкупна цена от около 6000 евро за килограм розово масло тази година очакват розопродоводители от Казанлъшко. Това е с 15 на сто повече от миналата година заради по-скъпия розов цвят. Средно с по 300 килограма розов цвят на декар добив могат да се похвалят розопродоводителите след приключване на кампанията.

Един от големите розопродоводители в региона Атанас Радев казва, че лошите климатични условия не само не са провалили реколтата от маслогайна роза, но дори бяха причина за по-високо количество и качество. „Тази година да кажем, че е розово време. Дъждовете помагат

растенията да са свежи и имаме добър добив и госта масло в розата. Съотношението между рози и розово масло е в наша полза“.

Иначе този бизнес е доста консервативен и изненади не могат да се очакват. „През последните 100 години годишно у нас се добиват средно по 2 тона розово масло. За един килограм от етеричната есенция са необходими 3000 килограма розов цвят. Технологиите, която се използва, също не е променяна от стотици години - използва се методът на дестилация с водна пара на свеж розов цвят, обяснява Радев.

Той не е съгласен с твърдението, че Турция е най-големият ни конкурент в бизнеса с розово масло по света. По думите му големите световни компании отдавна са направили своя избор в посока ту на египет, ту на грузия продукт. „Ако решат да сменят рецептите, по които работят, това би означавало излишни колосални загуби. Иначе няма парфюмериен експерт, когото можеш да заблудиш и да му продадеш българско розово масло за турско, както и обратното, тъй като съставките им са различни“, обяснява розопродоводителят.

Китайското розово масло също не може да ни измести, тъй като то съдържа едва 120 съставки. А нашето е богато на близо 300 различни вещества. Китайските продукт се съдържа масово в мускачетата с розово масло, които се предлагат у нас за по 2 лева. Оригиналното мускаче трябва да струва поне 10 пъти повече.


Голямото търсене на българското розово масло започва през септември. Розопродоводителите са свикнали до април на следващата година да са изтъргували цялото произведено количество. Бизнес партньорите им предпочитат да купуват „на час по лъжичка“, защото така не блокират свежи пари в суровини, а договарят определени количества по месеци. Така е било винаги, знаят розопродоводителите. 



ФОТО: ВУЛФГО

Топ 10 на инвеститорите в „зелена“ енергия за 2011 и 2010 година

№ Държава	Инвестиции през 2011 (в млрд. долара)	Инвестиции през 2010 (в млрд. долара)
1. САЩ	48,1	33,7
2. Китай	45,5	45,0
3. Германия	30,6	32,1
4. Италия	28,0	20,0
5. Други страни от ЕС *	11,1	15,2
6. Индия	10,2	6,6
7. Великобритания	9,4	7,0
8. Япония	8,6	7,0
9. Испания	8,6	6,9
10. Бразилия	8,0	6,6

* Други държави от ЕС - всички 27 страни, с изключение на Великобритания, Германия, Испания и Италия



Зелено Надмощие

АНТОН АНДОНОВ

САЩ възвърнаха световното си господство по инвестиции в зелена енергия. След като две поредни години те дъскаха праха на Китай, данните за 2011 г. сочат, че Чичо Сам се завръща на върха, твърди американската аналитична група Pew Charitable Trusts. През миналата година Щатите инвестираха в алтернативни източници на енергия повече от 48 милиарда долара, което е ръст от 14 милиарда долара в сравнение с данните за 2010 г. Китай е номер две с инвестиции в размер на 45,5 млрд. долара, а Поднебесната империя увеличи парите за зелена енергия спрямо предходната година с половин милиард.

В световен мащаб инвестициите в алтернативната енергетика нахвърлят рекордните 263 милиарда долара, което е с 6,5% повече спрямо 2010 година. 95% от вложенията в сектора са на „икономическите китове“ - страните от G20.

През миналата година в света зара-

ботиха соларни и вятърни паркове, които произвеждат 83,5 гигавата (GW) чиста енергия, от които слънчевата е 30 GW, а вятърната – 43 GW. Така общото количество на мощностите, които произвеждат „зелена“ енергия в света, нарасна на 565 GW. Ръстът на сектора по света за 2010 година като цяло бе с 30% спрямо данните от 2009 година. Цифрата изстреля битката за производство на чиста енергия на челно място сред предпочитаните от инвеститорите проекти.

В сравнение с другите технологии секторът производство на енергия от Слънцето отчита най-бърз растеж – цели 40%. Сред основните фактори за това анализаторите посочват понижена цена на соларните паркове и щедрата държавна подкрепа от страна на правителствата на най-развитите държави в света. Не без значение обаче е и фактът, че най-много ветрогенераторни турбини и слънчеви фотоволтаични панели се произвеждат в Китай, което значително понижава стойността им.

**САЩ
изпревариха
Китай при
производството
на енергия от
алтернативни
източници**

Къде сме ние

България си постави амбициозната задача към 2020 г. 20% от потребяваната енергия да идва от възобновяеми енергийни източници. В момента в страната работят мощности, които произвеждат 7264 мегавата (MW) електроенергия от възобновяеми източници, съобщиха от Министерството на икономиката, енергетиката и туризма. В края на 2011 г. бе представен Първият национален доклад за напредъка на България в насърчаването и използването на енергията от възобновяеми източници пред Европейската комисия. Според данните в него брунтното крайно потребление на „зелена“ енергия за 2009 г. е 11,0%, а за 2010 г. – 12,6%. Делът на енергията от възобновяеми източници за отопление и охлаждане е

20,1%, (923 ktoe), за електрическа енергия – 12% (384 ktoe), и 0,6% (14 ktoe) за транспорт. През 2010 г. България е постигнала дял на енергията от алтернативни източници близко до тази, която трябва да постигне през 2015 и 2016 г. (средно -12,4%). Постигнатият през 2010 г. 12,6-процентен дял на енергията от възобновяеми източници в брунтното крайно потребление на енергия в значителна степен доближава България до изпълнение на задължителната 16-процентна цел до 2020 г. Най-големите енергийни обекти за производство на електрическа енергия от вятърна енергия са разположени в региона на Добрич и Каварна. Фотоволтаичните централи са изградени около градовете Плевен, Силистра и Пловдив.

Общо договорени и инсталирани мощности на централи, използващи възобновяеми източници до началото на 2012 г. в България (в инсталираните мощности не е включена инсталираната мощност на ПАВЕЦ „Чаира“)

ВИД	МОЩНОСТ В MW
Водоелектрически централи	2358
Вятърни електрически централи	2932
Фотоволтаични електрически централи	1840
Електрически централи на биомаса	134
ОБЩО	7264

ПРЕДИМСТВА И НЕДОСТАТЪЦИ ЗА ВСЕКИ ИЗТОЧНИК

СЛЪНЧЕВА ЕНЕРГЕТИКА – Използва Слънцето за получаване на енергия

Предимства – Екологичност, неизчерпаем източник

Недостатъци – Изискват се големи площи за соларни паркове, зависят от климата, висока цена, относително нисък КПД, необходимост от охлаждащи системи

ВЯТЪРНА ЕНЕРГЕТИКА – Преобразува кинетичната енергия на въздушните маси

Предимства – Екологичност, неизчерпаем източник

Недостатъци – Непостоянен източник, висока цена, относително нисък КПД, инсталациите са опасни за птиците, шумът от работата им може да предизвика безпокойство сред хора и птици, изискват големи площи

БИОЕНЕРГЕТИКА – Получаване на гориво и енергия от преработката на соя, царевича, рапица и захарна тръстика

Предимства – Многообразие и достъпност на основната суровина, Утилизация на изхвърляните селскостопански суровини

Недостатъци – Заради засяването на площи с енергийни култури се намалява обемът на нивите за отглеждането на селскостопански култури за изхранване на населението

След като в миналогодишната класация големият губещ в напреварата за внедряването на зелени технологии бе Великобритания, която се срина до 13-о място в рейтинга на световните „зелени“ инвеститори, за 2011 г. страната отчете значителен скок до седмо място.

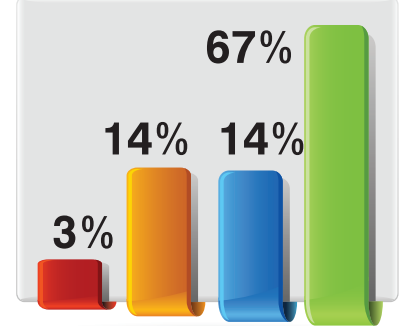
Въпреки че за последните 7 години Испания вложи в алтернативна енергетика 69 млрд. долара, заради икономическата криза Магрид ще даде тази година за слънчева енергия 879 млн., долара, но през 2013 г. ще ги намали до 107 млн. Два пъти ще паднат парите и за вятърни централи, за които тази година ще бъдат похарчени 2 млрд., а

годошина – 963 млн. долара. Всъщност инвестициите в Испания, изчислени на глава от населението, са два пъти повече, отколкото в САЩ. Заради гържавната подкрепа на сектора едно „зелено“ работно място струва 2,2 пъти повече от плащаното в другите отрасли. Така Магрид вече произвежда 23% от електроенергията от възобновяеми източници и още отсега покрива планираните за 2020 г. показатели от ЕС.

През миналата година амбициите на властите в Южна Корея също не останаха незабелязани. Инвестициите на Сеул за последните пет години се увеличиха с 250%.

Всичко това говеде го скок от два

Световно производство на електроенергия по източници

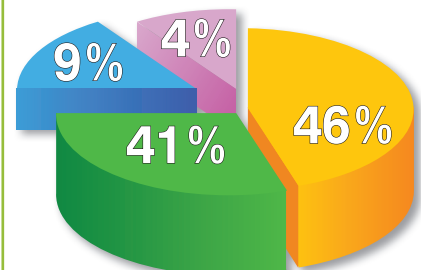


67% топлинна енергетика
14% хидроенергетика
14% атом
3% алтернативна енергетика

Алтернативни източници на енергия

Енергията от Слънцето, вятъра и биомасата в скоро време ще се превърне в сериозна алтернатива на нефта и газа

3% е делът на алтернативната енергия от общия обем на производство на електроенергия в света



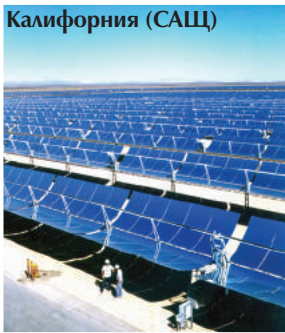
46% е делът на енергията от биомаса
41% е делът на енергията от вятър
9% е делът на енергията от геотермални източници
4% е делът на енергията от слънце

пъти на пазара на алтернативни енергийни източници, и то в условията на икономическа криза, твърдят експертите на Pew Environment Group. В спора между Слънцето и вятъра, кой е предпочитаният източник на екологична енергия, вятърът ще има доминираща роля, твърдят те. На него залагат във всички страни по света с изключение на Испания, Германия и Италия, където по-голямата част от зелените инвестиции са за строежа на слънчеви електроцентрали. Така световните икономисти ще се опитат да намалят емисиите от парникови газове и да постигнат целите, поставени в Протокола от Киото, за ограничаване на глобалното затопляне.

НАЙ-МОЩНАТА СЛЪНЧЕВА ТЕРМИЧНА ЕЛЕКТРОЦЕНТРАЛА (354 MW)

Solar Energy Generating Systems, Калифорния (САЩ)
Solar Energy Generating Systems (SEGS) е най-големият в света проект за използване на слънчевата термична енергия. Състои се от 9 слънчеви електростанции, разпръснати в пустинята Мохава в Калифорния. Шест от тях са с мощност 30 MW, две - по 80 MW, и една - 14 MW. Общата мощност на централата е 354 MW. За изграждането ѝ са използвани 936 384 параболични концентратора на слънчева енергия, разположени на площ от 6,5 кв. км.

Калифорния (САЩ)



Калифорния (САЩ)



НАЙ-МОЩНАТА ГЕОТЕРМАЛНА ЕЛЕКТРОЦЕНТРАЛА (1517 MW)

The Geysers, Калифорния (САЩ)
The Geysers е комплекс от 22 геотермални електростанции, с обща мощност 1517 MW. Геотермалните извори се намират на 116 км северно от Сан Франциско. Проектната мощност на централата е 2000 MW, но все още не е достигната. Общата територия, на която се намират геотермалните източници, е 78 кв. км. С енергията от централата се осигурява 60% от необходимия ток на северното крайбрежие на Калифорния.

НАЙ-МОЩНАТА ПРИЛИВНА ТУРБИНА (1,2 MW)

Турбина SeaGen, Стренгфорд Лаф (Ирландия)
Тя се казва SeaGen, тежи 300 тона и се намира в Странгфорд, Ирландия. Намира се под водата, работи с 1,2 MW мощност, диаметърът на всяка от двете ѝ перки е 16 метра. Произвежда електричество, използвайки енергията на приливите и отливите, и е първият в света търговски проект.

Стренгфорд Лаф (Ирландия)



НАЙ-МОЩНАТА ВЪЛНОВА ЕЛЕКТРОЦЕНТРАЛА (2,25 MW)

Agucadoura Wave Farm, Повоа де Варзин (Португалия)
Централата в момента не работи заради поотрошени лагери. Тя е с дължина 150 м и широчина 3,5 м, построена е край бреговете на град Повоа де Варзин в северната част на Португалия. Има формата на полуотопена във водата змия. Вълните „раздвижват“ „змията“, предават ѝ трептене, което по-късно се превръща в енергия. Работят три турбини, всяка от които произвежда 0,75 MW електроенергия. Стойността на централата е 13 млн. долара. Вълнова електроцентрала строи и Шотландия. Siadar Wave Power Station ще бъде с мощност 4 MW.

НАЙ-МОЩНАТА ВЯТЪРНА ЕЛЕКТРОЦЕНТРАЛА (781,5 MW)

Roscoe Wind Farm, (САЩ)
Работи от 2009 г. с 627 ветрогенератора в Централен Тексас на площ от 400 кв. км.

Техас (САЩ)



НАЙ-МОЩНАТА ВЯТЪРНА ЕЛЕКТРОЦЕНТРАЛА, ПОСТРОЕНА ВЪВ ВОДА (300 MW)

Thanet Wind Farm, графство Кент (Англия)

Вятърният парк се намира в Северно море близо до бреговете на графство Кент в Югоизточна Англия. Ветрогенераторите са във водата, на дълбочина от 20 до 25 м. Проектът струва 1,4 млрд. долара и има 100 вятърни установки, всяка с мощност 3 MW. Лондон има проект за строителство на още една такава централа на източното си крайбрежие. London Array ще работи с мощност 1000 MW през 2015 г.



Кент (Англия)

НАЙ-МОЩНАТА ЕЛЕКТРОЦЕНТРАЛА, РАБОТЕЩА С БИОМАСА. (160 MW ТОПЛИННА И 265 MW ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЯ)

Oy Alholmens Kraft, Пиетарсаари (Финландия)

Alholmens Kraft (известна и като Jakobstad Power Station) е най-мощната в света електроцентрала, работеща с биогориво – гървесина и торф. Станцията произвежда 265 MW електроенергия и допълнително 160 MW топлинна енергия за отопление и промишлено производство. За един час станцията може да изгори 1000 куб. метра биогориво. Размерът на котела, в който се изгаря биомасата, е с диаметър 8,5 метра в основата и 24 метра към върха, а височината му е 40 метра. Дневно централата се охранва със 120 камиона биогориво, а един камион с материал изгаря за 6 – 7 минути.

Пиетарсаари (Финландия)



КОМАНДАНТ АНТОН КОВАЧЕВ



Хубей (Китай)

НАЙ-МОЩНАТА ВОДНОЕЛЕКТРИЧЕСКА ЦЕНТРАЛА (22,5 GW)

Язовирната каскада Three Gorges, Хубей (Китай)

Three Gorges Dam („Трите клисури“) е най-голямата в света хидроелектрическа централа с мощност 22,5 GW. Тя се намира на река Янзъ и има 32 генератора, всеки с по 700 MW, и два 50 MW генератора. В момента само 6 турбини, разположени в подземната част на централата, не работят, но до края на 2012 г. и те ще започнат да произвеждат ток от водата. По-голяма от китайската ще бъде ВЕЦ в Конго с проектирана мощност 39 GW. Тя ще бъде завършена между 2020 и 2025 г.



Sihwa Lake Tidal Power Station (Южна Корея)

НАЙ-МОЩНАТА ВОДНОЕЛЕКТРИЧЕСКА ЕЛЕКТРОЦЕНТРАЛА, ПРОИЗВЕЖДАЩА ЕНЕРГИЯ ОТ ПРИЛИВИТЕ И ОТЛИВИТЕ (254 MW)

Sihwa Lake Tidal Power Station (Южна Корея)

Открита е на 4 август 2011 г. с мощност 254 MW MW, има 10 турбини всяка с мощност 25,4 MW. Намира се на изкуственото езеро Сихва (Sihwa Lake) на западното крайбрежие на Южна Корея на 40 км от Сеул. Централата струва 355 млн. долара и произвежда 552,7 GW часа електроенергия. Властите в Сеул вече готвят проект за нова такава централа, която ще произвежда 1320 MW електроенергия - Incheon Tidal Power Station.



Golmud Solar Park (Китай)

НАЙ-МОЩНАТА СЛЪНЧЕВА ФОТОВОЛТАИЧНА ЦЕНТРАЛА (200 MW)

Golmud Solar Park (Китай)

Строителството ѝ завършва през 2011 г. с мощност 200 MW, намира се в северозападен Китай и се простира на площ от 6 кв. км. Годишното производство трябва да достигне обем от 317 GW.

Скандали, обвинения в пране на пари, връзки с мафията и уволнения разтърсиха една от най-тайните банки в света – Банка Ватикан. Бордът на директорите на Istituto per le Opere di Religione (IOR) или Институт за религиозни дейности, каквото е официалното име на трезора, гласува недоверие и освободи директора Еторе Готи Тегески „заради нарушения“. Уволнението дойде малко след като Ватикан бе посочен като „вероятен“ център за пране на пари в годишния доклад на Държавния департамент за международната стратегия за контрол над наркотиците в САЩ, публикуван през март. Последва арест на личния иконом на папа Бенедикт XVI Паоло Габриеле, у когото бяха намерени огромно количество документи на Банка Ватикан.

Неведомите финанси на Църквата

Съмнения за пране на пари и нечисти сделки отново витаят около Банката на Ватикана



АНТОН АНДОНОВ

„Вихър разтърси Божия дом, но няма да го събори”, заяви папа Бенедикт XVI, след като италиански полицаи отведоха за разпит личния му иконом Паоло Габриеле. Дясната ръка на папата бе разпитан по обвинения в шпионаж и изнасяне на тайна информация за Банка Ватикан, а в дома му бе открита техника за шпиониране и лична кореспонденция на Бенедикт XVI. Икономът работи за папата от 2006 година и според италианските медии има пряко отношение към делата на Банка Ватикан, която се раздели с управителя си Еторе Готи Тедески в края на май. Уволнението на банкера стана 60 дни, след като годишният доклад на Държавния департамент за международната стратегия за контрол над наркотиците посочи Ватикан като една от 68-те страни в света, „будеща безпокойство, че на нейната територия или нейни банкови структури перат пари, или се извършват други финансови престъпления”. Така градът гържава и централната банка на Римокатолическата църква се оказаха в околото на бурята, заплашваща авторитета на една от най-секретните и възхващи

Трезорът печели по 5% от прането на пари

ратура заподозря, че Ватиканската

респект институции в света.

Банка Ватикан се разделя с Еторе Готи Тедески, за да „запази жизнеността си”, решиха папските кардинали. Банкерът от своя страна се задоволи с краткото „Платих за моята прозрачност”, уточни агенция Ройтерс. Тедески оглави финансовата институция през 2009 г. Само година след това - през 2010 г. - италианската полиция започна разследване срещу него и втория човек в трезора Паоло Киприани за пране на пари. Тогава данъчните задържаха 23 000 000 евро, които банката на Ватикан се опита да прехвърли през малката италианска банка „Кредито Артиджано” (Credito Artigiano) към сметка в клон на американската банка „Джей Пи Морган” (J.P. Morgan) във Франкфурт. След това парите е трябвало да бъдат трансферирани в италианската Банка дел Фучино. Ватиканът не успя да обясни откъде са парите, каквито са изискванията в съда, и Италия ги конфискуваха.

Римската прокуратура заподозря, че Ватиканската

Банкерът на Господ-Бог отнесе в отвъдното тайната за връзките на трезора с мафията

банка умишлено е пренебрегвала законите за пране на пари и е успяла „да прикрие собствеността, предназначението и произхода на капиталите” при много трансфери. Магистратите смятат, че духовниците може да

са прикривали корумпирани бизнесмени и дори мафията. Те разкриха групи две транзакции, които не могат да бъдат проследени. Първата е

от 2009 г. и включва използването на фалшиво име, а другата е от 2010 г., когато Ватиканската банка изтегля 650 000 евро от сметка в италианска банка, но не посочва произхода на парите и така нарушава действащите закони.

Пак по това време финансовата полиция в Сицилия разкри схема за пране на пари, в която бе замесена сметка на свещеник от Рим, разкрита в Банка Ватикан. Разследването стигна до него заради чичо му, който бе обвинен във връзки с мафията. Разпитането на казуса установи, че 250 000 евро, дадени незаконно от регионалното правителство в Сицилия на компания за отглеждане на риба, са били изпратени на свещеника от баща му като „дарение за благотворителност”. По-късно парите са върнати в Сицилия от сметката във ватиканската банка, а проследяването на транзакциите е било умишлено усложнено от многобройните операции, извършени през сметката.

Всъщност Банка Ватикан е всичко друго, но не и обикновена банка. Тя е основана през през 1942 г. от папа Пий XII. Първоначално нейната цел е да управлява активите, предназначени за религиозни или благотворителни дейности. Официално банката не е отворена за гражданска. Твърди се, че за нея работят 100 служители, които използват специален вход за трезора, където от стената в салона строго гледа портрет на папа Бенедикт XVI. Банката има едва 10 гишета, а специално подземе пази тайните на съровища, скрити в зазиданите там сейфове. Банката започна да издава кредитни карти за свещенослужителите, които имат привилегията да избират езика, на който да си говорят с банкоматите. Защото машините работят на латински език, който, разбира се, може да бъде сменен с английски, италиански, немски или френски.

Списъкът на притежателите на сметки се пази в тайна, но според

банковите служители те са около 45 000. Сред тях има религиозни конгрегации, духовници, служители на папата и светски хора с връзки във Ватикана. Някои от клиентите на банката остават забукани в тайна и графата с името срещу банката им сметка остава празна. Структурата и културата на институцията са такива, че влиятелните притежатели на сметки в банката могат да оказват натиск върху ръководството ѝ.

Трезорът се ръководи от управител, който докладва директно на комитет от кардинали и като най-висша инстанция — на папата. Това е единствената папска институция, чиято дейност не се инспектира от Префектурата по икономика на Светия престол.

До създаването на Банка Ватикан се стига, след като Църквата предефинира определението си за каноническия грях

„лихварство“. Новата трактовка вече не означава „печалба от заемане на пари“, а звучи просто като „прекомерно облагодетелстване“. Така с работата на евреите, които единствени през вековете печелиха от даването на пари с лихва, официално се зае и Банка Ватикан. Тя се превърна в успешен и печеливш трезор, който до 1990 година успя да инвестира около 10 милиарда щатски долара в чуждестранни компании.

Статутът на Банка Ватикан в Италия е на чуждестранна финансов институция, работеща на територията на страната, защото Ватикана е независима държава в рамките на Ботуша.

Твърди се, че за успехите на банката стои предоставянето на „някои незаконни услуги“. Според слуховете, трезорът получава 5%, за да пере пари на индустриалци или на приближени на Католическата църква.

Още през 1968 г. гръмна първият сериозен скандал около Банка Ватикан. Тогава папа Павел VI лично назначи Микеле Синдона за папски финансов

Икономът на папа Бенедикт XVI Паоло Габриеле е сред разследваните лица в скандала



Банка Ватикана уволни Еторе Готи Тедески, за да запази жизнеността на трезора

съветник и го натовари с нелеката задача да прогаде имоти и фирми на Църквата, да премести парите отвъд океана и скрие целия размер на богатството на Ватикана. Когато властите надушиха папската афера, Синдона се оказа главният запозорен за големия приток на пари към Църквата, които идват от продажбата на хероин на фамилията Гамбино. Тя е една от петте фамилии, които управляват организираната престъпност в Ню Йорк. Твърди се, че за услугата папският човек прибира 50% комисиона.

Разследването доказа, че прането на парите минава през пирамидалната корпорация „Мабуси“. В нея участва и друг banker - Роберто Калви, който по онова време управлява италианската „Банко Амброзиано“. Банкерът бе открит обесен през 1982 г. под лондонски мост с пълни с пари и

камъни джобове. Трезорът фалира и завлече акционерите си с 1,5 милиарда долара. Тогава Банка Ватикан изплати компенсация на кредиторите от 250 милиона долара, защото „Банко Амброзиано“ бе един от основните ѝ акционери.

Разпитването на случая от италианската полиция доказа, че Микеле Синдона и Роберто Калви са били членове на масонската ложа Propaganda Due, известна като „P2“.

След като аферата започна да излиза на светло, новоизбраният през 1978 г. папа Йоан Павел I нареди на кардинал Жан Вилот да започне незабавно разследване на делата на Банка Ватикан и нейния управител архиепископ Пол Марчинкус. Но главата на Римокатолическата църква не доживя резултата от проверката, защото умря само след 33 дни управление. Най-вероятно, за да не излезе

най-е истината за случващото се в папския трезор.

По онова време италиански прокурори се опитаха да приберат на

45 000 са клиентите на банката, която върти милиарди евро

топло и да разпитат за аферата дългогодишния шеф на Банка Ватикан - архиепископ Пол Марчинкус. Но не успяха, защото известният с прякора Банкера на Господ-Бог духовник се оказа американски гражданин и се ползваше с дипломатически имунитет. Той бе несменяем папски ковчегник от 1971 до 1989 г., когато лично по настояване на папа Йоан Павел II замина за САЩ, за да ръководи епископските дела в градчето Сън Сити в щата Аризона до смъртта си през 2006 г.



Вихър разтърси Божия дом, но няма да го събори

Името на архиепископ Пол Марчинкус изплува в публичното пространство отново тези дни, когато бившата любовница на основателя и боса на прочутата с жестокостта си римска мафиотска банда „Ла Маляна“ Енрико де Пегис - Сабрина Минарди, призна пред следователите, че тя е отвлекла Емануела Орланди преди 30 години. „Монсеньор Марчинкус заповяда да отвлечем Емануела, защото баща ѝ като висш чиновник в Светия престол знаеше много за тъмните дела на Банка Ватикан и искаше да разкаже за тях“, изпя Сабрина.

„Случаят Орланди“ не дава мира на римската прокуратура от 22 юни 1983 г., когато 15-годишното момиче беше отвлечено. То трябваше да бъде освободено срещу пускането на свобода на Мехмет Али Агджа. Турчинът стреля срещу папа Йоан Павел II на 13 май 1981 г., а за атенатата бяха обвинени българските тайни служби. Има ли връзка между тези събития знае единствено Пол Марчинкус, но той отнесе тайните си в гроба.

Оказа се обаче, че понякога и гробовете проговарят.

Веднага след признанието на Сабрина Минарди римските магистрати отвориха гроба на италианския мафиот Енрико де Пегис. Там

освен останките на мъжа полицаите откриха още едни, неидентифицирани

засега, тленни останки. Дали те са на Емануела Орланди ще покаже ДНК анализът, който бе нареден незабавно.

Мафиотът бе убит през 1990 г. като куче на улицата от килъри на друга банда, но след това бе погребан в криптата на ватиканската базилика „Свети Аполинарий“. Такава чест според ватиканските обичаи се оказва от кардинал нагоре или на благодетели с особена заслуга към църквата. А Енрико де Пегис, според магистратите, се ползвал с привилегията да бъде личен приятел на архиепископ Пол Марчинкус. Италианската прокуратура предполага, че Марчинкус е искал да затвори устата на бащата на Емануела Орланди, който разполагал с доказателства, свързващи Банка Ватикана и банда „Ла Маляна“, чиито шеф е Енрико де Пегис. Според версията с организацията бил натоварен Де Пегис, който заповядал на приятелката си Сабрина да отвлече 15-годишното момиче.

Всъщност дори след смъртта си

Енрико де Пегис остава благодетел на Ватикана. Неговата приятелка Сабрина Минарди навремето дари 1 милиард италиански лирети на Църквата, за да бъде погребан той в криптата на ватиканската базилика „Свети Аполинарий“. Враговете на ватиканската банка от години тръбят, че финансовата институция има афинитет към забъркване на всевъзможни скандали и пази ревниво своите тайни. И припомнят убийството на финансов съветник на Църквата, който бе отровен с цианид. Отровата бе долята в сутрешното му кафе не в папските палати, а в затвора. Доклад на Американския гържавен департамент от 1998 г. твърди, че през 1946 г. хърватските официални власти изпращат 350 000 000 конфискувани швейцарски франка до Банка Ватикан за „съхранение“. Парите впоследствие потъват вдън земя, губят се и всички следи за произхода им. Липсата на документи спира оцелелите от Холокоста да съдят Ватикана по обвинение, че в банката са съхранявани ценности, плякосани от нацистите. Ако намерят някаква следа за това, те могат да заведат съдебен процес само в САЩ.



Архивна снимка на Еторе Тедески с папа Йоан Павел Втори



Еторе Тедески сега



**Безделие, танци и
алкохол – трите цели
на туристите през
2012 година**

Време за сиеста!

АНТОН АНДОНОВ

Място, където човек може да се разкапе от мързел, да танцува от зори до мрак или да се попече гол на плажа, търси туристът през лятото на 2012 г. Според Expedia.com адриналинът е основният фактор, който определя различията в предпочитанията за лятната ваканция на хората по света. Съществен ръст отчитат хотелите, където геца не могат да припарят, отчитат експертите.

„Внимание, акули!” Стръскащият

нагпис за гебнещата опасност на плажа кара половината от анкетираниите в 21 страни по света да изберат точно това място за прекарване на лятната ваканция. Може би с тайната надежда, че така най-лесно ще се отърват от вечно изневеряващия съпруг, досадната тъща или омръзналата вече жена. Морските хищници плашат най-малко италианците. Едва 3% от тях се притесняват от наличието на други живи същества в морето освен хора. На обратния полюс са сингапурците. 67% от тях няма да си направят

2012 година залага на нови тенденции в летния туризъм, които идват да задоволят капризите на всеки с пари за ваканция. Все по-голяма скорост набират дестинациите за мързелуване, танци и алкохол. На пазара се предлагат гори хотели, в които гецата вече не са желани гости.





труда да отидат до място, известно на картата като развъдник на акули. По-страхливи от тях са само бразилците, защото 70% от тях предпочитат да почиват на спокойно място, поне откъм морски атаки.

Плажните навици на пътешествениците от Северна Америка, Южна Америка, Европа, Азия и Австралия показват, че най-търсените в света почивки са за места, които предлагат безделие, атракции и плажове за нудисти. Морето и океана или водата като цяло избират за летния си отдих повече от половината от анкетираниите – 52%. Плажът е предпочитаното място за почивка за 40% от американците. Оказва се, че янките са и най-верните туристи, защото обичат да ходят на едно и също място всяка година, за разлика от индийците, които предпочитат всяка ваканция да откриват нови и нови места за слънчеви бани.

75% от ирландците твърдят, че за тях най-важното нещо на плажа е той да им даде възможност да се разкапят от безгрижие. 79% от мексиканците твърдят, че обичат да се препичат като гущери под жаркото слънце, за половината от корейците (49%) похапването на пясъка е задължително условие за пълноценна почивка. Туристите от Нова Зеландия (36%) и Австралия (35%) обичат да ходят за риба, а всеки трети канадец отива на море, само ако може да се гмурка на дълбоко с плавници, шнорхел и кислородна бутилка на гръб.

Оказва се, че плуването в морето и океана съвсем не е задължително условие за избора на място за лятната ваканция. Ако посещението на плажа и топването във водата е условие №1 за 82% от германците, то само 28% от японците ще предпочетат да се намокрят. Азиатците обичат да стоят на сушата и да усещат под краката си сигурността на брега.

Най-големи физкултурници на плажа са бразилците. 40% от представителите на тази латиноамериканска страна умират да се раздвижат на плажа с волейбол, фрисби, джогинг или груп спорт.

Нудизмът е другият важен фактор при избора на място за лятната почивка, а най-освободени според проучването са немците. 15% от тях са готови да хвърлят грехи и задръжки веднага на плажа. Голям е процентът на туристите без комплекси от Индия (8%), следвани от французите - 5%. Всеки втори от 100 запитани британци и само един японец обаче ще се пекаят голи на плажа.


Германците са номер едно и при летните свалки. Всеки четвърти немец (23%) и един от пет бразилци (19%) са готови да подхванат флирт на плажа. За разлика от тях 22% от индийците, 20% от канадците, 19% от мексиканците, 18% италианците и ирландците предпочитат да пийват на брега, вместо да гонят „бройки“ под парещите слънчеви лъчи.

Плажен SPA избира всеки трети сингапурец (31%), а само зара-

ди масажа на пясъка ходят едва 5% от холандците и едва 3% от японците. Луди по танците около водата са индийци (39%), мексиканци (34%), бразилци (30%) и аржентинци (27%).

В същото време все по-голяма скорост в Европа набира предлагането на хотели, в които децата не са желани гости. Офертите в сайта Adults-only-holidays.com са над 250, но предлагане за България няма. Съседна Гърция обаче офертира 15 хотела, 6 от които са петзвездни. Колкото и странно да звучи, най-голямо предлагане има във Великобритания и Германия. Последните проучвания за нагласите за почивка на Стария континент показват, че туристическият бизнес е концентриран върху предложения за семейства с деца, но не се обръща почти никакво внимание на двойки, желаещи да отгъхнат на спокойни и неогласяни от детска глъч места.

По принцип клиентите на такива хотели са млади двойки без деца или родители, които държат да прекарат поне отпуската си, без да се съобразяват с желанията на децата си и да се откъснат от ежедневните грижи, отчитат експерти в туристическия бизнес.

По правило хотелите за възрастни предлагат висша класа обслужване, всевъзможни SPA процедури, изкусителни гастрономически предложения и всяка вечер различни тематични забавления. Задължително условие е наличието на закрит и открит басейн, поне един тенис корт, голф или мини-голф игрище. 

АГЕНТИТЕ НА



АНТОН АНДОНОВ

Във виртуалния свят няма скрито-покрито, а ежедневието на съвременния човек с всеки изминал ден се пренася повече към Интернет, отколкото към кварталната кръчма. Умореният хомо сапиенс предпочита да разкаже във Facebook как е преминал делникът и пак там да обсъди плановете за почивка. И чатейки с приятели и колеги, изобщо не мисли, че някой някъде събира всяка написана от него гума в търсачката Google или споделена мисъл в социалната мрежа. Съвременните средства за комуникация се превърнаха в огледало, в което човек се оглежда, но никога не е сам. Защото някой някъде винаги може да види неговия огледален образ само с няколко прости операции, и то без да иска разрешение за това. Защото то вече е дадено от самия потребител, решил да ползва облаците на XXI век.

Google и Facebook отгавна се превърнаха в агенти, събиращи данни за всеки свой клиент. Засега те се използват единствено за т.нар. таргетирана реклама. При нея получаваш предложения само за стоки, които биха могли да те заинтересуват. Подборът какво точно да ти предложи прави компютърът, който знае кои сайтове си посетил, записал е кога точно и какво си търсил, обобщил е данните и ги е продал на съответния търговец. Достъп до същата информация може да получат

гържавата, полицията, а също и ... хакерите.

Според законодателството за свобода на информацията в ЕС, всеки гражданин има право да поиска и да получи срещу заплащане всичко, което Google и Facebook например събират за него. Въпреки че това са американски компании, ако техните местни поделения имат регистрация в Европа, работят по европейските закони и обработват лични данни на клиентите си, те са длъжни да ги предоставят при поискване. В момента това прави само Facebook.

Всъщност не е много трудно и сами да разберете какво събира Google за вас. Достатъчно е да се прегледа записът в менюто Google Dashboard (www.google.com/dashboard/). Тук се съдържа информацията за всички ползвани от вас услуги от Google – сайта за снимки Picasa, електронната поща в Gmail, видеофайловете от YouTube, историята на търсенията и гугли.

В Account activity report се съдържа подробен запис за всяко направено търсене чрез търсачката, използвания браузър и интернет платформа. Нещо повече - системата е толкова интелигентна, че прави разлика между служебен и личен акаунт и регистрира търсенията само от втория. Анализирайки събраните данни, търсачката прави портрет на ползвателя и изпраща електронната му поща на търговеца, който се интересува от точно такъв потре-

**Google и Facebook
знаят всичко
за нас –
всяка мисъл
и дума се
„запаметяват“
в Матрицата**

XXI век

бител. Какво знае за вас Google Account activity може да се получи автоматично, директно в пощенската кутия. Личната поща също е обект на интерес от Google. В централата знаят точно колко са хората, с които си пишете, както и броя на всички получени и изпратени писма. А навярно и тяхното съдържание. Интернет гигантът със сигурност пази цялата чат история (Google Chat), която включва всички разговори и потребителите, с които сте ги провели.

Ad preferences. Рекламите в мрежата всъщност са в основата на всички усилия да се събират данни. Google дори призовава клиентите си да „направят по-интересни рекламните, които виждат в мрежата“. Търсачката твърди, че „много уебсайтове, като например новинарските и блоговете, стават наши партньори, за да показват реклами на посетителите си“. И призовава самите ползватели да редактират категориите, „които са по-тясно свързани с вас и интересите ви, за да виждате само такива реклами“. Все пак Google съобщава, че „интересите на ползвателя са свързани с рекламна „бисквитка“, поставена в брауъра и ако не искате да ги съхраняваме, можете да се откажете. Предпочитанията ви за реклами се прилагат само в брауъра на този компютър. Те се нулират, ако изтриете „бисквитките“ на брауъра си,“ пише в общите условия за ползване на услугата.

Facebook също знае много за всеки свой клиент. Социалната мрежа се радва на толкова голяма популярност, че ако отправите писмено искане до компанията да предостави събраната за вас информация, ще минат поне три месеца, докато получите отговор. Но и сами можете да проверите какво помни сайтът за вас.

За начало директно може да се свалят данните, които вие сте качили в социалната мрежа. Това са имената на всички ваши приятели,

всеки качен файл на стената, личните съобщения и снимките от вашия сайт. Там обаче няма да намерите постовете, които сте оставили на чужди стени, както и къде и от кого сте отбелязани в социалната мрежа, било на снимка или в текст.

Ако решите да изтриете профила си в социалната мрежа, това съвсем не означава, че името и снимките, на които сте отбелязан, също изчезват. От което следва, че никой – включително и вие – не може да контролира огромната част от информацията за вас, създадена от групите ползватели.

Достъпът до архива става чрез Facebook account settings. Оттам влизате в „Download a copy of your Facebook data“. Тук са вашите снимки, съобщенията, които са оставени на вашата стена, всички бележки и разговорите, преминали през лични съобщения.

Системата дава достъп и до „enhanced archive“, който дава подробна информация за вашите влизания и изходи от системата, IP адресите, лични данни, молбите за приятелство и – естествено – „сръчкванията“. Това са онези закачки, които отправяте към хора, за да привлечете вниманието им.

Всички тези записи за нашата дейност в мрежата не може да не ни притесняват. Защото Системата разполага с толкова много информация, че за нея следенето на личния ни живот се превръща в детска игра. В същото време сървърите са толкова претоварени с новини за нас, че вече е трудно те да бъдат комбинирани и обработени. Защото Google е не само най-голямата търсачка в света, но и един от трите най-големи e-mail доставчици, социална мрежа, собственик на платформата Blogger и на най-голямата видеотека в света - YouTube. Facebook пък има информация за социалните контакти, съобщенията, постовете и снимките на повече от 750 милиона души.

Звукови ефекти



Нова технология на Dolby покрива всяка прашичка в кинозалона с перфектен саунд, похвалиха се от компанията

АНТОН АНДОНОВ

Свърхреалистичен звук струи от новото чудо на Dolby Laboratories. Новата акустична технология е предназначена за кинозалоните Atmos и успя да изненада дори експертите с невероятния си саунд. Звукът вече ще идва от повече места от екрана, страничните тонколони са разположени по протежение на цялата зала и застрашително висят от тавана. Над главите на зрителите ще кънти още по-силно, за да се предаде и най-малкото шумолене или звукът от гръха на актьорите например. На всичкото отгоре специални 128 канални колони ще надничат от седалките в залата, за да направят звуковото преживяване повече от живо.

В повечето модерни кина акустичните системи „разпръскват“ звука от няколко

стандарт на обемно озвучаване в кината, известен повече като 5.1, и наследника му 7.1. При него звукът „върви“ през шест отделни основни звукови канала, а при Dolby Atmos се използват 64 дискретни канала. Така например, ако на екрана върви сцена от филм на ужасите, при която героят се крие в мазе, а над главата му се чуват стъпките на „врага“, то зрителят в залата ще чува звука от токетата на обувките точно над главата си. Такова детайлно „разкъсване“ на звуковата картина се прави за първи път. А реалистичното изображение е толкова силно, че когато по време на представянето на Dolby Atmos в залата се разнесе гръм и се чул шумът от първите гъждовни капки, зрителите започнали да вдигат глави към тавана, за да видят трябва ли да вадят чадъри. „Беше невероятно. Наистина помислих, че започва

да вали“, признава Ник Билтън от страниците на в. The New York Times.

„Чуи цялата картина“, е мотото, под което бе промотирана технологията. Тя вече е предоставена и на кинаджиите, които ще започнат да произвеждат филмите си за новия стандарт.


Dolby Laboratories е световен лидер в областта на технологиите, предоставящи продукти за забавление. Фирмата е основана през 1965 г. от американеца Рей Долби във Великобритания, но през 1976 г. седалището на компанията се мести в Сан Франциско, а акциите ѝ започват да се търгуват на борсата в Ню Йорк.



„Хобитът“ е озвучен с новата система

места в залата и го насочват в строго определени посоки, но новото американско изобретение, наречено Dolby Atmos, ще насочва звука практически до всяка точка в помещението. За момента тя ще се продава само в САЩ, няколко европейски страни, Китай и Япония, а масовото ѝ излизане на пазара се очаква през 2013 година.

Според спецовете в звуковъзпроизвеждането откритието на Dolby е най-голямото достижение на техниката за последните 20 години. Новата технология загърбва познатата от началото на 90-те години на миналия век система, която наложи

След новината за старта на Dolby Atmos акциите на фирмата скочиха със 17,513% или с 6,59 долара за брой до 44,22 долара. За последните 52 седмици цената на ценните книжа се движеше в доста широки граници, като най-ниското им ниво е било 25,70, а най-високото - 51,28 долара, за брой. За второто тримесечие на фискалната 2012 година компанията отчете повишение на приходите с 10,3 млн. долара до 260,3 млн. в сравнение с периода януари - март 2011 година. Dolby очаква да приключи 2012 година на 30 септември с приходи в размер на 960 милиона долара. 

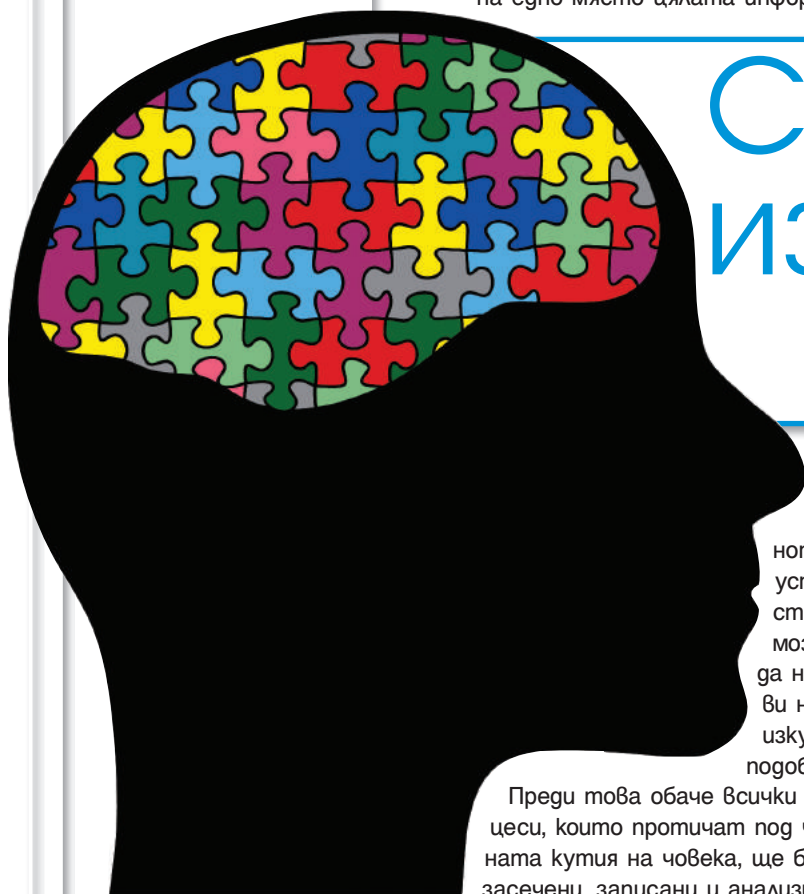
АНТОН АНДОНОВ

Тайната на човешкия мозък ще бъде разкрита и най-късно го 12 години учените ще създадат изкуствен човешки мозък. Парите за експериментите по наблюдение-то, разчитането и изучаването на сигналите на сивото вещество са от Европейския съюз, който дава за проекта космическите 1 милиард евро. Учените запретнаха ръкави и вече сглобяват най-мощния в света компютър, който трябва да събере на едно място цялата информация

гигантска база с всички научни съобщения на невролозите по света, които годишно са над 60 000.

„Ние ще разкрием една от трите най-съкровени тайни в света. Ще разберем кое всъщност прави хората хора, защото ще разгадаем как функционира човешкият мозък. С останалите тайни на природата – Земята и Космоса, нека се занимават колегите”, заяви шефът на изследователския екип проф. Хенри Маркрам (Henry Markram), който работи с учени от Европа и Wellcome Trust Sanger Institute в Кеймбридж.

Супер компютър трябва да разгадае тайните на най-сложния човешки орган



СЪЗДАВАТ ИЗКУСТВЕН МОЗЪК

за тайнственото устройство на мозъка и да направи негово изкуствено подобие.

Преди това обаче всички процеси, които протичат под черепната кутия на човека, ще бъдат засечени, записани и анализирани от машината на клетъчно и молекулно ниво. Така ще бъде разгадана най-голямата тайна в света – как мисли и взема решения човекът.

Проектът предвижда мозъкът да бъде „разделен” на хиляди триизмерни изображения. Те ще бъдат разположени в полукръгла „пилотска кабина на самолет” и учените ще „летят” над всички отдели на сивото вещество и ще наблюдават как те взаимодействат помежду си. Това ще даде 3D картина на мозъка, която ще се вижда на гигантски екрани. За разчитането на всички наблюдавани процеси ще помага

Според него напълно възможно е да бъде симулирана работата на човешкия мозък, който успява „да върже” сигналите на милиарди неврони за кратко време.

Мозъкът на човека има 100 милиарда неврона. Всеки от тях изпълнява милиарди изчисления в секунда. За да се разгадае механизъмът, по който човешкият мозък реагира, трябва да работи компютър, извършващ 1 милиард милиарда изчисления в секунда. Предизвикателството изисква огромно наличие на енергия, която може да бъде осигурена от атомна електроцентрала.

Изкуственият мозък ще се използва за тестване на нови лекарства и ще помогне да се създадат още по-интелигентни роботи и компютри, които ще могат да мислят и вземат решения. Той може да разчете механизма на някои от най-сериозните неврологични заболявания като Алцхаймер и Паркинсон и ще помогне за лечението на над два милиарда души в света, които страдат от някакъв вид увреждане на мозъка, твърдят учените.

„Екипът Франкенщайн” атакува. Учените вече сглобяват суперкомпютър, който трябва да разгадае всички тайни на най-сложната част на homo sapiens – мозъка. И да отговори на въпроса как мисли човек и взема решения. Изследователският център се намира в немския град Дюселдорф, ръководи се от швейцарец и очаква финансиране от ЕС за 1 милиард евро.

GSM-ЪТ СТАВА РЕНТГЕН



Терахерцов микрочип вместо образна диагностика разработват учените от Университета в Тексас

АНТОН АНДОНОВ


Мобилният телефон проби всички презгради. Той вече „вижда“ какво се крие зад стени, дървета, пластмаса и грехи. И безпогрешно разпознава какво става в човешкото тяло. Благодарение на новата технология лекарите могат да открият тумори в организма, без да подлагат хората на вредното облъчване на рентгеновите апарати. Изобретението директно изпраща в историята обемистите и скъпи машини, с които сега се прави ядрено-магнитен резонанс, известни като скенери.

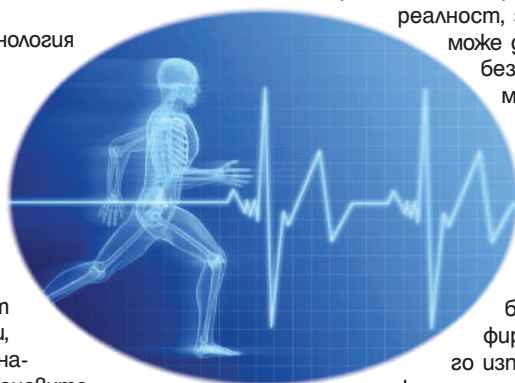
Новата технология позволява изображенията да бъдат създадени с помощта на сигнали, работещи в терахерцов обхват. Така не се налага да се използват няколкото лещи, които сега се намират в рентгеновите апарати и увеличават изобра-

жението. Това води до намаляване на размера на устройството и неговата цена, уточни г-р Кенет О, професор по електронно инженерство в Университета на Тексас (University of Texas) в Далас.

Според ученя, новият скенер се побира в чип, защото работи в терахерцовия обхват. Досега никои не е използвал възможностите на тази част от електромагнитния спектър, който е между микровълновото и инфрачервеното лъчение. Ако тази технология се разработи пълноценно, тя може да направи нова революция в потребителските устройства и медицинската апаратура, допълни г-р О. В момента изобретението работи с нормални размери на микрочип, който може да се побере в телефони или друга преносима електроника. Той използва CMOS (Complementary Metal-Oxide Semiconductor) технологията, с която работят много от електронните гъджюци, използвани в ежедневието, като персоналните компютри, мобилните телефони, HD телевизорите и конзолите за електронни игри. Тази технология е достъпна и с нея може да се произведат много от новите „умни“ чипове. След като те се поставят в мобилен телефон или на гърба му например, и се свържат с приемник, GSM-ът автоматично започва работа като рентген и се превръща в устройство, което се носи в джоба, но вижда всичко скрито в чуждите джобове.

На всичко отгоре терахерцовият чип може да се използва освен за образна диагностика за откриването на ракови тумори и за диагностициране на болест чрез анализ на дъха. Невероятното се превръща в

реалност, защото чипът може да прави и безпогрешен мониторинг на въздуха за токсичност. С изобретението за по-малко от секунда се откриват фалшиви банкноти, а фирмите могат да го използват, за да контролират напълно производствения процес. 



Свръхвъзможностите на машините, познати от научната фантастика, се превръщат в реалност. Учените направиха мобилен телефон, който може да работи като рентгенов апарат. Той вижда и най-съкровени тайни, скрити зад стени и грехи. Всичко това вече е възможно благодарение на нов високотехнологичен чип, който работи с терахерцова честота.

Хората с най-висок коефициент на интелигентност на планетата са извън общоприетите стандарти за успех, но считат себе си за щастливи от професионалното си и лично развитие

Опасен

УМ

ЛЮДМИЛ ЗАХАРИЕВ

Какво представлява IQ (коефициент на интелигентност)? Това е опит за измерване на реалната умствена способност на всяка личност. Някои хора строго критикуват тестовете за интелигентност, но за момента това е най-добрият индикатор на тези показатели. Въпреки че съществува връзка между него и богатството на човек, тя не е толкова правопрпорционална, колкото си мислят хората. Най-умните хора в света не са нито основателят на Microsoft Бил Гейтс, нито водещият икономист Уорън Бъфет, нито дори руският милиардер, собственик на футболен клуб „Челси“ Роман Абрамович.

Малко прегистория за теста и неговата същност: Коефициентът на интелигентност (или IQ) е резултат, който се получава в комбинация от няколко различни стандартизирани тестове, предназначени за оценяване на интелигентността. Съкращението „IQ“ идва от немския термин Intelligenz-Quotient, първоначално въведен от психолога Уилям Щерн. Когато са изградени съвременните тестове за интелигентност, стандартният резултат в рамките на всяка отделна възрастова група е 100, а стандартното отклонение - до 15. Това значи, че нормалната интелигентност е между 85 и 115. Днес



Шарън Стоун

Всички тестове прибавят 15 точки допълнително отклонение към тези резултати и приблизително 95% от населението е в диапазона между 70 и 130.

IQ резултатите отговаря са свързани с фактори като заболяемост и смъртност, както и с фактори като родителски социален статус и в голяма степен с потомствена интелигентност. Те се използват в много отношения, като например предиктори за постиженията в образованието и за възможните върхове в професионалната сфера.

Дали са точни тестовите за измерване на интелигентността е често дебатиран въпрос. Трудно е да се определи точно какво представлява интелигентността, за да може тя да бъде определяна чрез тест. Въпреки това няма спор, че тя значи много. Пог 1% от хората в целия свят имат резултат над 140. Сред тях влизат музиканти, политици, финансисти, артисти и физици.

Кои са най-интелигентните хора в света?

В списъка на 50-те с най-високо IQ влизат имена като това на актрисата Шарън Стоун с постижение от 154 точки. До нея се нареждат и интересни фигури като Наполеон Бонапарт със 145, Алберт Айнщайн със 160, Бетовен и Галилео Галилей с по 165, както и Гьоте със 179.

Малко преди тях е звездата от Казино (Casino) Джейм Уудс, който бе номиниран 2 пъти за „Оскар“ за главна и за поддържаща роля в „Духове от Мисисипи“ (Ghosts of Mississippi) и „Салвадор“ (Salvador). Неговият коефициент на интелигентност е 180.

Гари Каспаров пък има цели 190. Той е 13-ият световен шампион по



Гари Каспаров



Исак Нютон

шахмат. Роген е на 13 април 1963 г. в Баку в тогавашната съветска република Азербайджан. В шахмата е известен с интуитивна и невероятна визия на дъската, както и с революционната промяна на стратегията в средата на партията.

Не бива да се изпуска английският физик, математик, астроном, философ и алхимик Исак Нютон, който постига същия резултат. Приносът му в развитието на математиката и различни области на физиката изиграва важна роля в научната революция.

Той е смятан от мнозина за най-великия и най-влиятелен учен, живял някога. В областта на механиката Нютон открива закона за всемирното привличане и чрез предложените закони за движение поставя основите на класическата механика. Освен

това той пръв доказва, че движението на небесните тела и на предметите на Земята се подчинява на общи закони. Първата тройка обаче е съставена от галеч не



Джеймс Уудс

толкова известни хора.

Номер 3

Инженерът Филип Емиглали заема третото място с коефициент 192. Роденият в Нигерия компютърен учен е един от двамата победители за наградата „Гордън Бел“ от 1989 година за изобретението си на специален суперкомпютър, който анализира петролни залежи, за което получава \$1000.

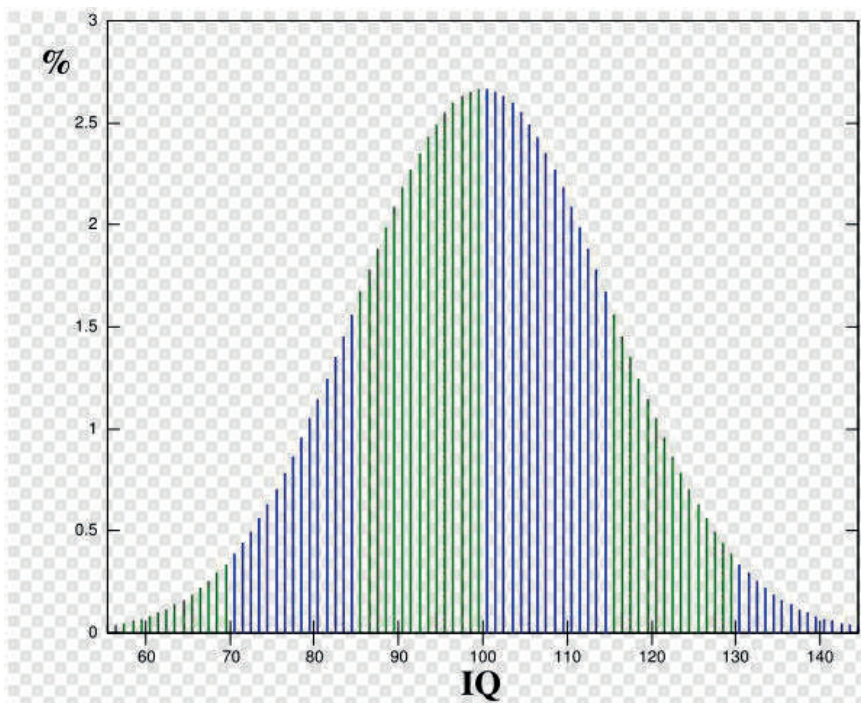
Номер 2

Пред него е също обикновен човек. IQ-то му е 195, но работи от 20 години като бодигард в бар. Крис Ланган е имал тежък живот въпреки изключителните си умствени способности. Като дете е бил малтретиран от негови съученици и дори от втория си баща. За неуспехите си в професионален и личен план Крис има обяснение: „Умните хора са стократно превъзхождани като бройка от хора със средно ниво на интелигентност и затова не могат да влязат“. За да разберете какво има предвид той, представете си следната ситуация - колко по-умен е един човек с нормално умствено развитие с коефициент 100 от такъв с недоразвита мисъл и проблеми в тази област, който отговаря на IQ 60. Това са само 40 точки по скалата. Когато сравните Крис и обикновен човек, разликата е цели 95 точки, или над два пъти повече.

Номер 1


Колко интелигентен тогава е номер 1 в класацията за най-високо IQ? Ким Юнг-Йонг е от Корея и е поставил рекорда в Книгата на Гинес за най-висок IQ резултат със зашеметяващите 210 точки. Роден през 1962 година, той говори и чете на корейски, японски, немски и английски още преди втория си рожден ден. Ким споделя, че научава чужд език за един месец. В ранната си възраст той се откроява и с рисуване и поезия.

Геният става гост студент в университета Напуанг на 4 години. През 1970 година, на 8-годишна



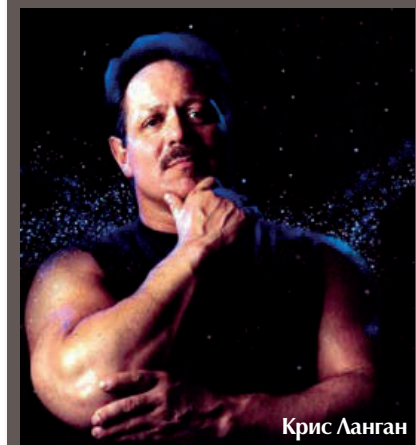
възраст той е поканен в САЩ от НАСА, където завършва университет. На 16 започва работа за организацията, където работи до 1978 г. След това се връща в Корея и сменя посоката си на развитие от физика към строително инженерство, където получава докторска степен. След това публикува около 90 статии на тема хидравлика в няколко научни списания.

Въпреки че животът му е напълно обикновен, той казва, че е щастлив от личното си и професионално развитие. Корейски меди обаче го описват като „провален гений“. „Хората очакваха от мен да стана високопоставен политик или да поема голяма компания, но не смятам, че изборът ми да не го правя дава правото на някого да ми поставя такива определения“, коментира Ким. Намерил е това, с което иска да се занимава, и затова смята, че е успял. Какъв е съветът на най-умния човек в света към всички? „Обществото не трябва да съди никои според заложените морални стандарти, защото всеки има различни надежди, таланти и мечти, а това трябва да се уважава“, смята Ким.

Ние няма какво да направим, освен да се съгласим, защото както в обществото, така и в природата, трябва да има разнообразие. И знаейки това, личното щастие е крайният и най-важен успех. 



Филип Емиглали



Крис Ланган



Ким Юнг-Йонг

Един дървар отишъл в гората да сече дърва и по неведоми пътища попаднал в света на безсмъртните. Видял на върха на скала двама, които играят Го, и останал да погледа. По някое време единият от тях попитал:

- Ти докога смяташ да стоиш тук?

Човекът се стреснал и потърсил брадвата си, за да си върви. Но с изненада установил, че гръжката ѝ вече е изгнила. Когато се прибрал, дърварят открил, че не познава никого в родното си село. Близките му отдавна били починали, къщата му била рухнала. Един ден в Рая при безсмъртните се равнявал на 100 години на земята.

Наричат Го игра на безсмъртните. Казват, че за да се изучи до съвършенство, един живот не стига.

Играта на безсмъртните

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Когато спечелиш, не се възгордвай, а когато загубиш, не се отчайвай, защото победата и загубата са нещо относително – на това учи играта Го. Шахматът е насочен към нанасянето на поражения, докато Го е игра, свързана с хармоничното съществуване и поделянето на територията. В шахмата се цели противникът да бъде съкрушен, след като царят му е пленен. В Го всеки от играчите се бори за своята част от дъската. Които загради повече и даде по-малко пленници, побеждава.

Какво е Го

Стратегическата игра е възникнала в Древен Китай. В Западна свят е възприето японското име Го, китайците я наричат Уейчи, а корейците – Багук.



Играта Го възпитава търпение и толерантност, твърдят Иван Иванов (вдясно) и Любомир Яшов от Българската Го асоциация. По време на Дните на китайската култура в столичния Сердика център през май те популяризираха играта

Играе се с черни и бели камъни (пулове), които се поставят на разграфена дъска с 19x19 линии, която има общо 361 пресечни точки. Върху нея може да бъдат поставени 361 камъка. Затова комплектът за игра, освен дъска, съдържа две кутии със 180 бели пула и 181 черни. На начинаещите се препоръчва да използват малки дъски с размер 9x9 или 13x13 линии. Играчите, редувайки се, поставят камъни на пресечните точки на линиите, в стремеж да заградят повече пространство от противника. Камъните не се местят, но напълно обградени, противникът ги пленява и печели точки.

„Ако полето за игра е торта, то целта е да отрежеш по-голямо парче от нея. Първи започва играчът с черните, белите са на ход след



Го учи как се правят стратегии за победа и затова тя се практикува от пълководци и политици, а днес и от много мениджъри и бизнес лидери



това. Стремешът е да завоюваш повече точки и да имаш по-малко пленени камъни”, обяснява Любомир Яшов, зам.-председател на Българската Го асоциация.

Го е „игра на заграждането”, тя често е наричана „изкуство на хармонията”. Играта се характеризира с прости правила и дълбока стратегия. Го изпреварва шахмата със своите безбройни варианти на разиграване. Това значително затруднява създаването на компютърна програма, която да е силен съперник.

Дългият път

Макар възникнала в Китай преди повече от 4 хил. години, своя разцвет играта е получила в

Япония. Първо е пренесена в Корея, откъдето японският император я получава като подарък. В Страната на изгряващото слънце тя е високо оценена, оформят се различни школи и всяка ревностно пази своите тайни. Организиран турнир пред императора и той се наслаждава на уменията на играчите. Когато Япония се отваря към света, с това и играта Го получава още по-голямо разпространение. Най-елитните играчи днес са от Китай, Япония, Корея и Тайван, но Го е станала интернационална и в това е красотата ѝ. Въпреки простите си правила, Го се счита за една от най-сложните в света интелектуални игри. В Азия бизнес лидери и мениджъри на големи компании я практикуват. Играта я и политици, военни, хора на изкуството. В Япония и Китай децата я изучават в училище. От десетина години насам играта Го печели привърженици и в България.

Философия


В играта Го не е важна победата или загубата, а по кой път ще стигнеш дотам. Защото има безброй варианти, удивително много възможности за избор. И именно в играта човек показва своята индивидуалност, демонстрира приоритетите си. Ако не си адекватен да направиш избор, просто се изгубваш в джунглата от възможности, поясняват напреднали. Твърди се дори, че ако с някого играеш Го, лесно и бързо може да опознаеш характера му. Го е огледало на човешката личност. Учи на гъвкавост: неуспехът тук често се преобръща в успех, допуснатите слабости - в

силни качества, стига да умееш да се самонаблюдаваш, концентрираш и съзерцаваш.

Самураи и пълководци са играли Го, за да се научат да правят стратегии с цел да придобият уменията да побеждават. Както по света, така и у нас днес обучението по Го сред децата започва още когато са на 3-4-годишна възраст и те бързо постигат напредък, сочи опитът на Българската Го асоциация. Научават се да виждат целостта на нещата, без да пренебрегват конкретния детайл. Играта ги привиква на търпение и толерантност, да преценяват ситуациите и да избират по-малката загуба, когато това е неизбежно.

Без граници

Състезателите по Го обичат да казват, че ако се изключи факторът време, играта Го може да продължи безкрайно дълго - цял живот. Но пък лимитирана от часовника, тя учи на съсредоточаване, завършване на започнатото, приемане на края. Въпреки че краят се превръща в начало веднага щом играчите седнат пред ниската гървена масичка и нарежат пуловете.

А какво е твоето предизвикателство да продължаваш с играта Го, щом вече знаеш, че един живот не стига, за да я овладееш до съвършенство, питам Иван Иванов от Българската Го асоциация. На мен ми стига, че днес съм по-добър от вчера, отвръща той. В тези гуми ще намерим и яснотата защо един IT специалист като Иван Иванов е така запален по този гревен метод за развитие на ума. 

Бизнес МОДЕЛЪТ на Джобс

Непубликувани интервюта на основателя на Apple разкриват неговите виждания за успеха – отличен екип и голямо търпение

АНТОН АНДОНОВ

Рецептата

„За да успее една компания, нейният мениджмънт трябва да бъде от съмишленици. Всички трябва да мислят и да гледат в една посока, но не си мислете, че намирането на такъв екип е лесна работа. На мен това ми отне години и ако се питате коя е тайната на моя успех – ето – казвам я на глас – екипът е в основата на всеки успех!”, изповядва бащата на Apple Стив Джобс.

Според него не трябва да се щадят средства, за да се привлекат най-добрите професионалисти в света. Прозрението на Джобс идва след разговор с главния кривейтив директор на анимационното студио Pixar – Джон Лестър. Именно след

този разговор бащата на Apple решава да се върне обратно в основаната от него компания. „Наистина трябва да се трудиш и търсиш много, за да откриеш и наемеш най-точните специалисти в света. Но усилието си струва! Това е тайната на успеха на Apple”, казва той.

Геният от Купертино твърди през 1995 г., че ако в повечето отрасли добрите продукти са с 30% повече от средните, то в областта на високите технологии и програмното осигуряване най-добрите продукти са 25 пъти повече от останалите. Това е причината да се търсят и вземат на работа най-добрите инженери, които не само да могат, но и да имат времето да създадат разбиващи пазара продукти.

Но в първия период от своето управление на Apple Джобс

Духът на един от най-гениалните изобретатели на нашето време продължава да не намира покой и да дава идеи от отвъдното. Как се управлява успешна компания, какви са грешките на iLigera, разкрива самият той пред журналиста от сп. Fast Company Брент Шлендър. Непубликуваните интервюта със Стив Джобс, които се пресели в по-добрия свят през октомври миналата година, са правени в периода 1985 – 2010 г.

няма това време. Той иска компанията да се движи пред всички и да налага темпото в сектора. Това е и причината през 1986 г. основателят на „Ябълката“ да я напусне под натиска на тогавашния генерален директор Джон Скали. Извън Apple Джобс създава компютърната компания NeXT, която по-късно се превръща в знаменитата Pixar Studios. Това е компанията, изиграла основна роля за промяната на лицето на музикалната и киноиндустрията през 90-те години на миналия век, която през 2006 г. бе продадена на Walt Disney за 7,4 милиарда долара.

Урокът

Търпението се оказва най-важният урок, който Стив Джобс учи по време на престоя си в Pixar. „За да направим нещо наистина голямо и значимо са необходими минимум пет, а още по-добре шест или седем години“, казва той. И сравнява работата си в компанията с успеха на легендарната британска банда The Beatles. „Моят модел на управление бе същият, по който се управляваше The Beatles. Всеки в моя екип – също като в групата – играеше ролята на спирачка пред лошите мисли на останалите. Така се получи гениалната спойка или химията между малка група от съмишленици. Но тази спойка бе много повече от всичко онова, което всеки от нас притежаваше самостоятелно“, разказва Джобс. По-късно този стил на ръководство ще се превърне в основен при разработката на първия iPod в поредицата успешни проекти на Apple след завръщането му в управлението през 1997 г. Възходът на компанията продължава и в наши дни, когато вече се счита за символ на най-новите технологии и се радва на небивал предприемачески успех.

Грешките

Стив Джобс признава, че през годините самият той пропуска да яхне технологичната вълна

на няколко пъти до смъртта си през 2011 г.


През 1991 г., например, гениалният изобретател признава, че не вижда потенциал в обединяването на компютрите в една мрежа.

До 2003 г. Джобс не вижда перспективи и в абонаментите за сайтове с музика, както и в обединяването на свойствата на компютрите и телевизорите в едно устройство. Днес тези две направления са основни и носят огромна част от приходите на Apple.

Ефектът „Уау!“

Купувачът не се интересува от това колко сложна технология е използвана за направата на продукта, който гържи в ръцете си. Но той трябва винаги да казва „Уау!“ и да изпада в захлас, когато се докосне до него. Това е рецептата за сигурен пазарен успех, която Стив Джобс открива още през 1995 г.

Ленти

Неочакваните признания идват от непубликувани разговори на репортера Брент Шлендър със Стив Джобс, направени в годините между 1985 и 2010 година. Журналистът откри в архива си 30 касети със записи, някои от които с продължителност 3 часа, с човека, който промени представата за употребата на мобилните телефони. Разговорите между Джобс и Шлендър са проведени в неформална обстановка в дома на новатора и са били предназначени за The Wall Street Journal и Fortune, но така и не са били отпечатани. Това става в момент, в който интересът към наследството на откривателя е огромен, снимките на филма за живота на Стив Джобс стартираха под режисурата на Джошуа Мейл, главната роля в лентата е поверена на Аштън Кътчър, а филмовата студия на Sony се подготвя за старта на филм за бащата на Apple. 



iPhone 5

Премиерата на следващия смартфон iPhone 5 може да се случи през октомври тази година, а не още през август, както очакваха анализаторите. Моделът ще закъсне, защото основният доставчик – компанията Qualcomm Inc., не е в състояние да осигури голяма част от компонентите, които ще бъдат вложени в Петицата. Най-големият проблем за смартфоните на Apple е, че те нямат достъп до LTE (Long Term Evolution) мрежите, които се считат за мобилните мрежи на бъдещето и вече набират скорост в САЩ. Очаква се точно с тази функционалност да се сдобие iPhone 5, и то с чипсете на Qualcomm.

Друга новост в iPhone 5 се очаква да бъде дисплеят с течно кристален модул, който ще има вградена сензорна функционалност и ще бъде произведен от Sharp и Toshiba Mobile Display. Нов ще бъде и задният капак на телефона. Метал ще смени сегашното стъклено покритие, а негов производител ще бъде LiquidMetal. Компанията вече патентова аморфната сплав, която осигурява лекота и в същото време устойчивост на надраскване, здравина и твърдост на корпуса.

Zynga

игрите раждат милионери

Да правиш пари от нищото, не е невъзможна мисля. За някои това се превръща в златна възможност, и то напълно реална. А истинските пари са си нещо, и то много хубаво нещо, особено когато са милиони. Това „откритие“ на новите реалности, дошли с ерата на интернет, направи от вечно усмихнатия Марк Пинкър само за пет години поредния реален милионер, а компанията му Zynga - в най-бързо развиващата се фирма за производство на виртуални игри, пласирани основно в социалната мрежа Facebook. И не само там.

АНТОН АНДОНОВ

Списъкът с интернет компаниите, които направиха първично публично предлагане (IPO) на свои акции на борсата през миналата година, се допълни с още една. Два дни преди Коледа живата американска легенда на игралната индустрия Zynga набра над 1 милиард долара от продажбата на 100 милиона акции при борсовия си дебют. Половин година по-късно след върхове и падения ценните книжа на компанията вече струват с 27% по-малко и се търгуват около 6, тръгвайки от 10 долара, но това е само подробност от пейзажа, наречен търговия. „Не сме експерти по борсова търговия и нямаме намерение да бъдем. Тази история ще се играе през следващите няколко години, а не през следващите няколко борсови дни”, коментира финансовите резултати Марк Пинкър.

Всъщност Zynga е компанията, която яхна вълната на „ефек-

та Фейсбук” и успя да генерира приходи от 850 млн. долара и да спечели чисти 400 млн. долара за 2010 г. През миналата година в касата ѝ влязоха 1,140 млрд. долара, но компанията приключи 2011-а „на червено” с 404,3 млн. долара. Въпреки крехката си възраст фирмата гържи най-успешните игри в глобалната мрежа като FarmVille и CityVille, Mafia Wars и Zynga Poker, имащи стотици милиони почитатели и екип от разработчици, които предугаждат желанията на потребителите, реализират ги и им ги поднасят на момента.

Zynga е компанията, която успя да купи десетки гейм студиа по целия свят за над 100 млн. долара и така да заяви твърдото си

намерение да не почива на стари лаври, а да развива потенциала на звената си с още по-голяма настървеност.

Компанията яхна вълната на ефекта Facebook

Кралят на социалните и гигантските казуални игри е разположил кралството си на мобилните платформи iOS и Android,



Първата игра на Марк Пинкър се нарича Texas Hold Em Poker. В нея потребителите плащат реални пари за игрални предмети като чипове за покер, превозни средства и оръжия, за да напредват в по-горните нива на играта.

В момента Zuppa държи една трета от пазар на игри в Интернет, който се очаква да се удвои през следващите три години. Нейни са CityVille, FarmVille, Scramble, Sudoku, Live Poker, Mafia Wars и много други. Zuppa има и от т.нар. „стратегически игри“ като Empires & Allies, която се играе на 12 езика. Тя е нещо средно между FarmVille и CityVille и в нея играчите трябва да построят остров и нация срещу вражеските сили, а след това да направят армия, приятели и да подхванат войни със съюзници или злодеи. Всичко обаче трябва да бъде стратегически издържано, за да може на помощ в играта да се притече и жената-воин с име Скарлет, която съветва и помага.

неговите проекти са добре дошли в Yahoo!, но столицата се нарича Facebook. В портфейла на Zuppa в момента има около 90 игри, създадени по печелившата и в същото време удивително лесна рецепта – простоват сюжет плюс социални функции, възлъщаващи девиза на компанията – „Обединяваме света чрез игри!“.

Zuppa има средномесечна аудитория от 252 млн. души, според други анализатори тя е 300 млн. Макар че цифрата отразява броя акаунти, а не реалния брой хора, които стоят зад тях, дори преизчислена на 150 млн. реални потребители, звучи достатъчно сериозно. Никой от конкурентите ѝ, сред които са имена в игралния бизнес като Vadoo, Electronic Arts, Nokia, няма по-голяма аудитория от 1/10 от тази на Zuppa.

Зашеметяващи са и финансовите резултати на компанията, защото всички нейни игри са ... безплатни. Дяволчето на успеха – както се казва – се оказва скрито в детайлите. Всички игри са без пари, но ако искаш „твоят герой“ да живее и се развива добре – трябва

да задоволиш - и то с реални пари - неговите виртуални потребности като къща, жизнена сила или облекло. Цената на тези малки удоволствия е от 5 до 120 реални долара.

Оказва се, че Zuppa търгува с неща, които нямат абсолютно никакъв смисъл за купувача в реалния живот. Тяната покупка, разбира се, не е задължителна и затова често се сравнява с пуканките, които си купуваш, докато гледаш филм в някое кино, например. Но пуканките съществуват, а виртуалните предмети – не. Въпреки това всяка секунда в света се продават 38 000 несъществуващи неща, а „virtual goods“ на Zuppa формират 95% от приходите за компанията (останалите 5% идват от реклама).

„Нещата“ са за гълотрайна употреба – като дома например, или за еднократно действие – като силата, необходима за битка с врага. И в двата случая обаче реалните пари за тяхната покупка отиват в сметките на компания-

та. Според статистиката средният живот на един виртуален

герой зависи от неговия създател, а средното време, в което той живее в играта, е от 10 до 25 месеца. След този период интересът към

виртуалното чудо рязко пада.

В момента Всеки ген Zuppa обслужва над 60 млн. човека и обработва 15 терабайта данни, а основателят на компанията, 46-годишният Марк Пинкър, се усмихва дори когато спи. На пръв поглед зад несериозния имидж, който демонстрира, се крие авторството и продажбата на три dot-com компании, и титлата „родоначалник на интернет търговията в игрите“, която му донесе милиони долари печалба. Основателят на Zuppa, която този юли ще навърши 5 години, във всички случаи различа отношенията му с Facebook да се запазят добри. Още повече, че двете страни успяха да стигнат до споразумение заради продажбата на виртуалните „неща“ с реални

Виртуалният герой „живее“ средно от 10 до 25 месеца

пари на гърба на Facebook. Занапред Zynga ще плаща на социалната мрежа, която пуска нейните игри, по 100 млн. долара годишно за реклама и 30% от продажбата на виртуални предмети и игрово съдържание. Приходите за социалната мрежа само от този договор са 10% от всички постъпления в касата на Facebook за годината. И ще продължават да растат, защото само през 2010 г. в света са продадени виртуални стоки за 9 млрд. долара, а до 2015 г. се очаква да достигнат 15 млрд.

А това са много пари, към които протягат ръка и инвеститорите в Zynga. Заради тях Марк Пинкър създаде собствена социална мрежа. Тя се казва Zynga Direct и е насочена

и нови платформи. Те могат да бъдат намерени освен в най-голямата социална мрежа в света Facebook, на Zynga.com, но и на мобилните телефони. Така компанията си спестява таксата от 30% за дигитални продажби чрез финансовата услуга Facebook Credits. Пинкър няма да плаща и когато неговите игри се играят на смартфони и таблети, ако играчът не е в акаунта си във Facebook.

Последните тенденции в дигиталния свят показват, че забавленията все повече се изместват към мобилните апарати. Zynga усети

252 000 000
души месечно
играят със Zynga

цената за реклама през смартфоните е значително по-ниска от плащаната за монитора на компютъра. Феноменът бе отчетен и от Google,

Yahoo и Facebook, които също поеха курс към платформите за мобилни телефони и дори производство на апарати.

Към новата стратегия за развитие на компанията Марк Пинкър прибави и директните покупки на най-популярните на пазара игри. След като Zynga загуби лидерската позиция за най-голямата игра във Facebook по брой на дневни активни потребители, грешката бе поправена



ФОТО: РОЙТЕРС

Стартът на първичното публично предлагане на Zynga на платформата Nasdaq бе през декември 2011 година. Тогава компанията набра над 1 милиард долара

изключително към играта. Новата платформа позволява на други създатели на игри да рекламират виртуалните си стоки в заглавия на Zynga. Идеята е проста – парите за това да не минават през Facebook, а да влизат директно в джоба на Пинкър. Така зависимостта на Zynga от Facebook се намалява, въпреки че в момента осем от най-често играните десет игри в социалната мрежа са нейни.

За да диверсифицира портфейла си, Zynga предприе и нова пазарна стратегия – компанията започна поддръжката на приложения на създадени от нея игри. Сега към новите игри се добавят

накъде духа вятърът и веднага обърна платната в същата посока. През 2011-а година 90% от продажбите идват от Facebook, но през тази година 90% ще се дължат на мобилния сектор – смартфони и таблети, предричат анализатори.

През първото тримесечие на тази година Zynga пуна шест нови игри, четири от които са за смартфони, но успя да вдигне приходите от реклама и нетните продажби само с 3%. Пазарната логика бе нарушена и от факта, че броят на ежедневните активни потребители със смартфони отчете почти двоен ръст на годишна база от 12 на 20 млн. души. Въпреки това обаче

мълчиеносно с цената на 210 млн. долара. Толкова брой Пинкър за играта Draw Something („Нарисувай нещо“), която изпревари неговата Words with Friends. Първата отчете 10,8 млн. потребители дневно, а втората – 8,6 млн. Но регистрираните потребители в играта на OMGPop са над 25 млн. души, което доведе до светкавичната покупка на компанията от Ню Йорк.

Draw Something е игра, много наподобяваща на Words with Friends. И при двете приятели рисуват и съставят различни думи. Но Draw Something се използва за създаване на бързи скици, илюстриращи думи и фрази като „планина“ или „златна рибка“, които приятелите в мрежата трябва да отгатнат. Приложението е изтеглено повече от 35 милиона пъти от

Virtual goods
формират 95%
от приходите
за компанията

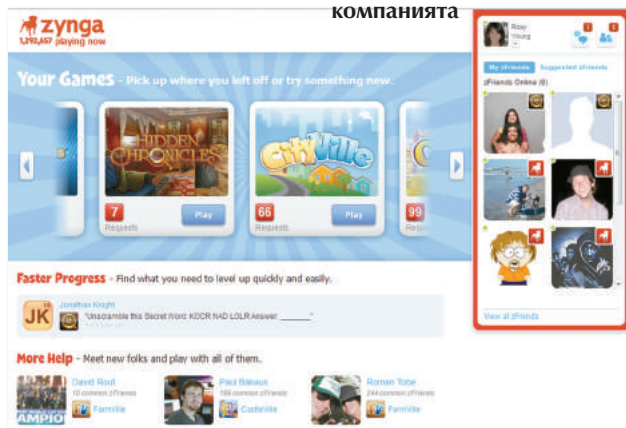
Скриншот на уебсайта на компанията

гебюта си на 6 февруари, а играчите вече имат загърба си над един милиард рисунки.

Историята на OMGrop тръзва със сайт за запознанства, наречен „I'm in Like With You". В него всеки предлага себе си на търг, трупа точки и се забавлява. Но прекарва госта време в сайта, което не остава незабелязано от неговите създатели и те решават да превърнат сайта в място за игри, за да останат юзърите още повече в него. Така се ражда OMGrop. Фирмата създава около 35 игри, но нито една не носи необходимите приходи, за да оправдае направените инвестиции от 17 млн. долара. Не успява и първият вариант на Draw Something, наречен Draw My Thing. При него акцентът е върху конкуренцията, има и таймер, органичаваш времето, с което играчът разполага, за да познае думите. Когато обаче ограничението с времето пада и се появява възможността цял отбор да решава загадките на рисунките, всичко тръзва нагоре. Играчите не само се забавляват, но и с охота споделят творбите си във всички социални мрежи. Първия ден в мрежата Draw Something е изтеглена от 30 000 души, но само 10 дни покъсно изтеглянията се изстрелват нагоре и съвсем скоро надхвърлят 1 милион. По принцип играта се тегли безплатно от мрежата, но с реклами. Спасението от досадните банери струва само 1 долар. И при двата варианта обаче се заплащат всички допълнителни екстри и приложения, които генерират приходите на Draw Something. Сделката със Zungа превърна основателя на OMGrop Чарлз

Форман от фалиращ бизнесмен в милионер за броени часове.

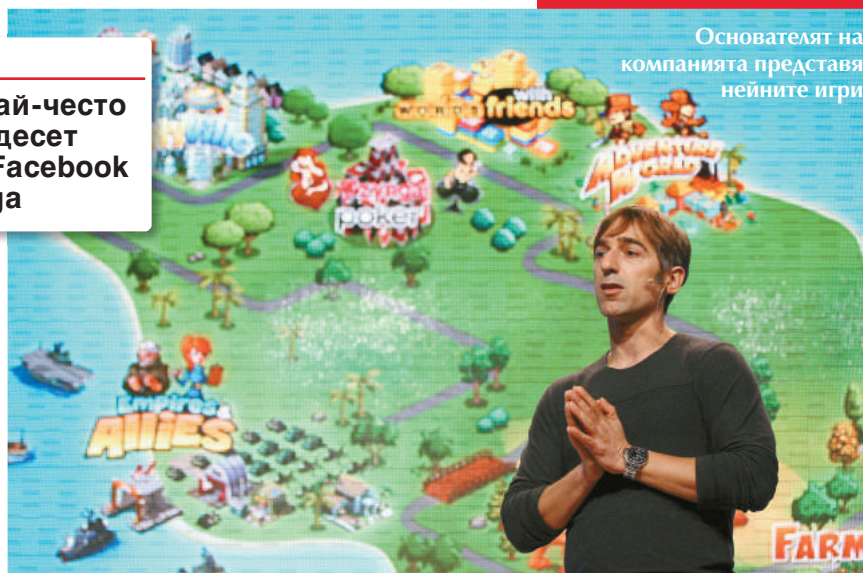
Цената на придобиването е госта стряскаща, след като за две години Zungа купи 22 компании, но плати общо 147,2 млн. долара. Но напълно оправдана за лидерските амбиции на Пинкъс, който постепенно измества фокуса от разработка към приобщаването в Zungа на готови, работещи екипи от разработчици и продукти. Още повече, че



той има на разположение 1,81 млрд. долара, с които може да слива или придобива всяка компания. Но парите не му дават формулата за успешния екип. Фирмата се слави с голяма си оборот на кадри. А най-лошото е, че дори не съумява да задържи някои от най-успешните. Фирмената култура на Zungа се оказа госта странна за талантливите дизайнери и разработчици с точно установеното ходене на кино от всички или работни закуски през почивните дни. Заради несъгласие с установените порядки компанията напусна дори създателя на една от най-популярните игри във Facebook Mafia Wars – Роджър Дуки. Статистиката сочи, че около 17% от всички 3000 служители на Zungа са гошли след придобиване на проектите им. Само от началото на годината освен OMGrop Zungа купи още две компании - Wild Needle, която разработва игри, и софтуерната Buzz Monkey Software. Това означава едно – пари има и експанзията ще продължи. 🍷

Zungа Game Network Inc е основана на 1 юли 2007 г. в Сан Франциско от Марк Пинкъс (Mark Pincus). Компанията получава 29 млн. долара от Американския фонд за рисково кредитиране. Името си получава от Пинкъс, който решава, че на профила на компанията най-много би подхождало наименованието на бишеето му куче – порода американски булдог – Zungа. В момента за компанията работят 19 подразделения в целия свят и над 3000 души. Пинкъс плати 228 млн. долара за шестетажна сграда с площ от над 60 000 кв. м. в модерен квартал в Сан Франциско, където сега се помещава централата на фирмата. Твърди се, че за служителите вътре има всевъзможни екстри, включително и стая с лакоства за любителите на сладкото. Самият изпълнителен директор обаче продължава да работи под огромен стрес, след като повече от година не може да избяга от преследващата го неизвестна руска актриса на име Вера Свенчина. До момента само за охрана от нея изпълнителният директор на Zungа е платил над 1 милион долара. Иначе Марк е щастливо женен на Алисън Пинкъс, с която имат близначки, но актрисата продължава да прави опити да се домогне до него въпреки съдебната забрана да го доближава.

Осем от най-често играните десет игри във Facebook са на Zungа



Основателят на компанията представя нейните игри

Финансовите господари на света



Майер



Джеймс



213 години едно име във финансовите среди се споменава с възторг и страх. То кара крале, богаташи и дори държави да искат също като Ротшилдови да се превърнат в синоним на богатство, власт, разкош, слава, контрол и дисциплина. Защото всичко това, обвито в загадъчни мистери и тайни, прави парите на фамилията да изглеждат още повече, а разказите за началото ѝ – направо невероятни. За Ротшилд се твърди, че контролират финансите на не една и две държави, а някои дори сравняват влиянието им с това на Световната банка и Международния валутен фонд, взети заедно.

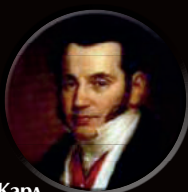
Фамилията Ротшилд от векове е кредитор на всички големи държави и притежава повечето богатства в Европа и Америка

АНТОН АНДОНОВ

Безброй фирми и активи от двата края на Атлантика, акции в компании като Shell, във водещи предприятия във Франция, Великобритания, Италия, Австрия, САЩ и къде ли още не, в това число и в диамантената De Beers, бележат днешния ген на фамилията. Тя е известна и с това, че винаги намира и дава пари на подходящите крале, президенти, държави и хора от каймака на всяка страна. Защото с годините фамилията Ротшилд е разбрала едно – парите владеят света. И правят всичко, за да осигуряват средството за господство на всеки, който пожелае, но срещу съответната лихва.

Изпитаното златно правило за „правене на пари“ пръв открива Майер Ротшилд. Той е третият син на бедно семейство, живеещо в еврейския квартал във Франкфурт на Майн.

Родителите на Майер са смятали да го направят равин, но роженото през 1743 г. момче има други планове. То рано напуска училището за духовни проповедници и започва да се занимава с търговия. Интересът към сделките се пробужда у него по време на обучението му в еврейска банкова къща в Хановер и не след дълго той се връща във Франкфурт, за да приложи наученото. Твърди се, че голяма част от времето си прекарвал на сметнището в родния град, откъдето изрязвал изхвърлени стари медали, значки и монети. След това старателно ги почиствал и ги продавал в антикварното магазинче на двамата си по-големи братя. Майер така развил бизнеса си, че създал собствен нумизматичен каталог и го разпрострил на най-известните нумизмати по онова време. Негов личен гост е не кой да е, а самият принц Вилхелм, който дори става редовен клиент.



Карл



Соломон



Натан

Така за скромния продавач на антики започва да се говори във висшите кръгове в Германия, което по-нататък ще отвори много врати пред семейния бизнес.

Тъй като по онова време християнските закони за лихварството не разрешават да се дават пари назаем срещу лихва, то с тази дейност се захванали евреите. Майер с охота започва да се занимава с тази дейност и дори изгражда собствена мрежа в пет различни града на Европа - Франкфурт, Париж, Лондон, Виена и Неапол. Затаям замислят петимата му синанове, които ще изградят основите на империята Ротшилд.

Фамилията Ротшилд има госта любопитен произход. През XVI столетие къщите в еврейския квартал на Франкфурт били без номера. Всяка врата се е различавала от другите с някакъв знак или фирмичка със специален цвят. Вратата на къщата на Ротшилд била с червен щит, върху който била изрисувана звездата на Давид. Оттук идва и идеята фамилията да се казва така - рот - червен, шилд - щит. По-късно звездата на Давид ще се превърне в еврейски символ, а заслугата за това е изцяло на фамилията Ротшилд.

Историята на семейното богатство мълчи за неговия произход. Твърди се, че когато през 1806 г. Наполеоновите войски влизат в Германия, Вилхелм поверява за съхранение по-важните си документи, архиви, бижуата и около три милиона долара на стария Ротшилд, който ги заравя на няколко тайни различни места. Според мълата тези пари поставят началото на банкерската империя. В началото Майер Ротшилд купува с тях стоки, които бързо продава. Следвоенните години са толкова бедни, а недостигът на памук, кафе, тютюн или храна толкова голям, че каквото и количество да се появи на пазара в Германия, то веднага се погълща. Спечелените пари започват да дават сила и власт на семейството, което след 1810 г. се занимава основно с покупко-продажби на пари, а търговията остава на втори план.

Идеята да се трупат пари и влияние чрез лихварство се превръща във водещата за фамилията. Петимата си синанове Майер Ротшилд изпраща и прави управители на семейния бизнес в петте най-развити европейски града по това време - Франкфурт, Париж, Лондон, Виена и Неапол. Анселм Ротшилд, Соломон Ротшилд, Натан Ротшилд, Карл Ротшилд и Джеймс Ротшилд поемат бизнеса, водени от строги семейни правила, и превръщат банките си в колоси на европейската борса и финанси. Лондонският отдел, ръководен от Натан, се превръща в най-успешния във финансовите операции и маневри,



Семейството обединява активи

Пра-пра-пра внукът на Майер Ротшилд - Давид дьо Ротшилд, поема поста председател на обединена бизнес група, включваща активите на династията от двете страни на Ламанша - в Париж и Лондон. Занапред контролът върху международната банкова империя ще става от едно място, а новата структура ще се листне на борсата в Париж. За първи път в 213-годишната история на фамилията, Ротшилд наеха за главен изпълнителен директор човек извън семейството - Найджъл Хигинс. Той ще ръководи новосъздадената в Париж Paris Orleans. Френското холдингово дружество Rothschild & Cie Banque прехвърля акциите си на Paris Orleans, също както и швейцарската компания Rothschild Continuation Holdings, която притежава останалите международни гъщерни дружества, в т.ч. и британската NM Rothschild.

но заслугите на останалите братя са не по-малки. По-късно техният път ще поемат братовчеди и наследници, които ще запазят завета да не се назначава външен управител в бизнеса до наши дни. Различни представители на фамилията ще получат най-високите признания от държавни особи по света. Майер Ротшилд ще стане първият еврейин - член на английския парламент, неговият син Натан Майер Ротшилд през 1885 г. става първият еврейин - пер на Британската империя. Друг от фамилията - Морис Ротшилд, пък ще бъде избран във Френския сенат. И никои няма да повярва на разказите, че навремето банкерите от фамилията са обменяли информация и кодираны съобщения помежду си с помощта на ... пощенски гълъби. За тях са рабо-

тили и бързоходни вестноносци, които по-рано от кралските носят вестта за разгрома на Наполеон от Англия. Осемте часа предимство се оказват решаващи за Ротшилд, който започва да продава всичките си акции в британски компании. Вестта се разнася мълниеносно и всички са убедени, че Наполеон е победил. Започва бясна разпродажба, цените на акциите рухват, защото всички продават. Малцината, които купуват, са подставени лица на Ротшилд. Защото пазарният блъф носи успех. Когато се разбират официалните новини за битката при Ватерло, Ротшилд притежават почти цялата английска индустрия, а много богатши фамилии фалират. Така действа по онова време „Майер и синанове“, която по-късно става първата и най-голямата международна клирингова къща.

Освен спекулации на борсата, тайната на успеха на фамилията е в дълбоко засекарените дела на Ротшилд. За тях почти не се говори, а дори нещо да се сподели, то остава скрито за околните. Твърди се, че Ротшилд са активни илюминати и сатанисти, а на тяхната трапеза винаги имало незаемото място, предназначено за сатаната. Но всеизвестен факт е, че директорът на виенската банка Кредитанцалт, най-богатият човек в Австрия - барон Луи Ротшилд - кара офицерите на хитлеристките СС да го чакаат да приключи с обяд си, да се наслади на ароматната си цигара, да вземе лекарствата си и едва след това да отиде с тях на разпит. Такова поведение е немислимо за онова време. Но не и за един Ротшилд. Баронът вече предвидливо е изнесъл всички пари от банката си в Англия и казва, че богатството му струва колкото катедралата „Свети Стефан“ във Виена, т.е. безценно. В преговорите за неговото освобождение влиза самият Хайнрих Химлер, който първоначално не приема условията му, но след това взема предложения откуп. Никои не очаква обаче, че баронът ще прегпочете да остане



още една вечер в студената килия, защото не може да си позволи лукса да събуди приятелите си в Швейцария, при които планира да остане.

В основата на семейната империя най-безскрупулен е третият син на Майер - **Наман Ротшилд**. За него единственият ръководен фактор е династичната логика. Той се слави с рядко бърз ум и упорство за успех, които проличават в разгръщането на семейния бизнес в Англия.

След неговата смърт четиримата му братя решават фамилията скитър да вземе най-малкият от петимата братя - **барон Джеймс**, който управлява делата в Париж. Той остава в историята като меценатът. Поклонник на изкуството и литературата, Джеймс става приятел с поета Хайнрих Хайне и художника Делакроа, който предлага да го нарисува като просяк. Когато сутринта милионерът отива в ателието на художника, преоблечен като просяк и готов да позира, на вратата го посреща ученик на великия майстор, който вежливо го отпраща и дори му дава 1 франк. На другия ден ученикът на Делакроа е посетен от прислужник, облечен в ливрея, който му предава писмо. В него имало 1 франк и чек за 10 000, които са „лихвата от Джеймс Ротшилд“, които по онова време притежавал над 600 милиона франка.

Соломон Ротшилд (1774-1855) работи в антисемитска Австрия,

където на евреите не е разрешено да притежават имоти, да практикуват право,

да бъдат съдии или учители, да се занимават с политика или да участват в управлението. Въпреки всички тези ограничения след време Соломон успява да се сприятели дори с австрийския император. Дипломатичност е най-точното определение за него и дейността му. В началото той започва да печели пари, като наема и преотдава имоти под наем и постепенно започва да отпуска все по-големи заеми на двора, най-големият от които за 55 милиона франка. Връзките и в този случай си казват думата, но малко след 1848 г. Соломон напуска Виена и никога не се връща в града отново.

Карл Ротшилд (1788-1855) остава в историята като семейния вестоносец. Той е човекът, който организира и ръководи куриерската служба, осигуряваща навременна информация, стояща в основата на успехите на династията. Когато през 1821 г. Бурбонското царство в Неапол е узаконено, Австрия изисква от фамилията Ротшилд да

Извинението

Банката Ротшилд бе първата британска банка, която поднесе официално „дълбокото си съжаление за връзката на институцията с търговията на роби“. Преди две години стана ясно, че основателят на британското погръзделение на финансовата група Ротшилд - **Наман Ротшилд**, продължил да приема за обезпечение на прегоставяни unpечени кредити роби, въпреки отмяната на робството в империята през първата половина на XIX в.



му отпусне военни субсидии. Братята изпращат там Карл, който заради мисията е принуден да промени родното си име - **Калман**. Брат му от

Австрия дава заем на Неапол, който трябва да се покрие с разноските по австрийската окупация. През 1827 г. новооткритата банка на Карл в Неапол е институцията, която официално плаща на войските и поддържа властта. Заради помощта си за Ватикана Карл е приет от папа Григорий XVI и дори му целува ръката, вместо палеца на крака, каквато е традицията тогава.

Анселм Ротшилд (1773-1855) - най-големият син на Майер - наследява от баща си банката във Франкфурт. Той е силно религиозен и дълбоко вярващ в Талмуда, но въпреки молбите си в Синагогата Господ не го гарява със сина, който болезнено желае. Анселм е най-скромният от петимата братя, останал далеч от покварата на парите. Поддържа отлични отношения със сина на принц Вилхелм, от когото фамилията спечелва състоянието си, и има тесни връзки с повечето от европейските управници и крале. Анселм става много близък приятел с Ото

Сделка срещу

Парите от двете страни на океана си подават ръка, за да печелят още повече. Двамата кита на финансовия свят - фамилиите Ротшилд и Рокфелер - обединяват част от активите си, оценявани на общо 40 милиарда долара.

Инвестиционната компания на Ротшилд - RIT Capital Partners, купува 37% от акциите на Rockefeller Financial Services - структурата, управляваща активите на Рокфелер. Досега този дял бе собственост на поделението за частно банкиране на френската група

Societe Generale. Така след 50 години приятелски отношенията между двете династии официално се превръщат в делови.

Според експерти причината за обединението е нарастващата нестабилност в световната икономика. Новият стратегически альянс ще създаде инвестиционни фондове, които да придобиват компании за управление на активи, и ще се опита да се противопостави на набиращите все по-голяма сила компании от Изтока.



Вила Ротшилд на Френската ривиера




Една от къщите на Ротшилд - Waddesdon Manor, в Англия, дарена от семейството през 1957 г.

фон Бисмарк - легендарния канцлер на Германия.

Майката на петимата братя Гудула Ротшилд доживява 96-годишна възраст в същата къща с червената звезда, където е живяла със съпруга си Майер Ротшилд.

Богатствата на династията са неизмерими. Според някои те надхвърлят към 1925 г. 300 милиарда долара. Според други Ротшилд притежават 4/5 от богатствата на Европа и почти цяла Америка. Твърди се, че САЩ дължат на фамилията няколко трилона долара. Всъщност 100 години след основаването на фирмата „Ротшилд и синове“ фамилията се превръща в главен ковчезник на империи и континенти в Европа, Русия и Америка. Смята се, че само лондонският им клон за това време е отпуснал заеми за повече от 7000 милиона долара. Ротшилд дават парите за строителството на основни железопътни линии в Европа. Финансират трасетата Виена - Галиция, Париж - Сен Жермен, Париж - Версай и така тласкат индустриалното развитие на Европа напред. Но като всички смъртни, и те напускат този свят. През 1836 г. умира Натан от Лондонската къща. 1855 г. погребва още трима от братята - Карл, Соломон и Анселм. Но

смъртта на братята основатели не само че не довежда фамилията Ротшилд до упадък, а напротив – открива нови Ротшилд за историята. Въпреки кръвосмесителните връзки, за да не изтичат пари извън семейството, бизнесът се развива добре. Проблем за фамилията стават зачестилите раждания само на момичета, които не бива да работят, а това от своя страна налага закриването на два от семейните бизнес клонове – в Италия и в Германия. В периода между 1920-1930 г. Ротшилд решават да разпръснат капиталите си в ръцете на повече банки и фирми, за да не бие на очи богатството им. В стара Европа остават само два филиала - Париж и Лондон, които още се славят като едни от най-богатите банки в света. По-голяма част от състоянието им в момента е в САЩ, където стотици фирми и банки работят за тях. Известно е, че фамилията Вартбург ръководи по-голямата част от парите на Ротшилд отвъд океана.

В империята Ротшилд няма недоволства и интриги, защото всички следват правилата на първия Ротшилд. Семейната история пази два случая на неподчинение, завършили с прерязаните гърла на бунтовниците. 

Правилата на Майер Ротшилд

1. Най-старият е глава и управител на цялото състояние.
2. Женитби са разрешени само във фамилията и между братовчеди, за да се запазят всички богатства в семейството.
3. Запазване на богатствата единни и неразделими.
4. Завещанието на стария Майер Ротшилд да не се показва в никакъв случай на историци.
5. Всички наследници и поколения на фамилията да бъдат лоялни към старата еврейска вяра.
6. Да не се показва публично богатството, да не се водят наследствени дела между членовете на семейството. Всички, които не спазват това правило, се лишават от наследство.
7. Цялото състояние, което в никакъв случай и под никакъв претекст не трябва да се дели, да се управлява винаги само по мъжка линия, между членовете на фамилията, които трябва да са съдружници. Жените, членове на семейството, както и техните съпрузи, нямат право на участие в управлението на фирмата. Всеки от наследниците, който протестира или се противопостави на горните правила, губи автоматично правото си на наследство.

Изтока

Инвестиционната група на Рокфелер е създадена през 1882 г. от петролния магнат Джон Рокфелер. Тя е първата в света компания за управление на частни капитал, която инвестира активно в сържващи ценни книжа. Неин управител е 96-годишният Давид Рокфелер. Активите на Rockefeller Financial Services се оценяват на 35 млрд. долара, а контролният пакет се владее от семейството. Компанията се управлява от 76-годишния Якоб Ротшилд.



Ротшилд Тауър в Лондон

Лятото на ГОЛЕМИТЕ КОНЦЕРТИ

БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Концертите на големи звезди у нас отдавна не са събитие. Но внушителният им брой със сигурност е. За радост на меломаните точно като такъв се оформи той за лятото и есента на тази година. Големия старт постави фестивалът Elevation на 23 и 24 юни в с. Доброславци близо до София. Списъкът с участниците в него беше, меко казано, впечатляващ – „Сайпръс Хил“, Ерика Баду, Фетбой Слим, „Кошийн“, „Чамбао“, Шон Пол и „Груув Армада“ бяха само част от тях.

Но концертният сезон тепърва набира скорост. Ето кои са най-големите имена от световната музикална сцена, които българската публика ще може да види и чуе на живо до края на есента:

Поне до края на есента България ще бъде сцена на някои от най-прочутите групи и изпълнители в света

Годсман



30 септември
Зала „Арена Армеец“

Билети
– между
60 и 110 лева

Лени Кравиц

Изумителен – само така може да се опише концертът на Лени Кравиц в София преди близо 4 години. Впрочем не само така. „Възхитителен“, „смайващ“, „поразителен“, „неповторим“, „удивителен“ и всичките им синоними също са подходящи определения.

Тогава Лени се раздели с над 15-хилядната публика с думите „Ще се видим скоро, София!“ И удръжа на обещанието си. Предстоящият втори концерт у нас е част от световното му турне в подкрепа на деветия му студийен албум „Black and White America“. Записан на Бахамите и в Париж, той е комбинация от рок, фънк, соул, джаз, блус и ар ен би елементи. И точно като предишните осем не може да бъде вкаран в каквито и да било рамки – нещо, което музикалните критици отдавна са се отказали да

правят, когато става дума за Лени.

След близо 25 години на сцената, 40 млн. продадени албума, 4 награди Грами и парчета, които почти без изключение са хитове, той просто няма какво да доказва. Неслучайно твърди, че единственото предизвикателство пред него е да остане верен на себе си и да продължава да прави музиката си така, както я чувства. Освен че пее, 48-годишният Кравиц свири на китара, барабани, хармоника, клавирни инструменти и ситар (индийски струнен инструмент). Известен е с това, че сам измисля музиката и текстовете, аранжира и продуцира парчетата си. Когато го питат какво го прави щастлив, отговорът му е незабавен и категоричен – „Музиката“. А какво го прави нещастен? Да живее без музика, разбира се.

Любопитно

- ✓ През по-голямата част от времето живее в каравана на Бахамите.
- ✓ Вегетарианец е.
- ✓ В гимназията е бил в един клас с китариста Слава.
- ✓ От брака си с актрисата Лиса

Боне, продължил от 1987 г. до 1993 г., има 23-годишна дъщеря Зоуи, която също се изявява в киното.

- ✓ Сред бившите му гаджета са Ванеса Паради, Никол Кидман, Пенелопе Крус, Натали Имбрулия, Кайли Миноуг

- и Адриана Лима.
- ✓ В хитовия филм „Игрите на гласа“ изпълнява ролята на Цина – стилиста на главната героиня Катнис.
- ✓ Притежава фирма за интериорен дизайн, основана през 2004 г.



Клоуфингър



Фетбой
Слим



Сайпръс Хил



Чудин Темптейшън



1 септември
Ст. „Георги Аспарухов“

„Ред Хот Чили Пепърс“

Когато на 14 април т.г. „Ред Хот Чили Пепърс“ беше удостоена с вписване в Залата на славата на рокенрола, Майкъл „Флий“ Балзари, бас китарист и един от основателите на бандата, заяви следното в речта си: „Хората често ме питат как успяхме да останем заедно – все пак сме група от почти 30 години. Има безброй причини. Не мога да кажа, че егото и парите не са сред тях. Но много по-важно от всичко друго е, че ние обичаме музиката. След всички тези години страстта ни да записваме песни и да изнасяме концерти не намаля, а дори се задълбочи с времето.“

Днес единственият груг оригинален член на бандата, сформирана през 1983 г. в Лос Анджелис, е вокалистът Антъни Кийдис. Барабанистът Чаг Смит се присъединява през 1988 г., а китаристът Джош Клинехофър

– през 2009 г.

Историята на „Ред Хот Чили Пепърс“ е бурна и изпълнена със скандали, раздели, проблеми с алкохола и наркотиците и дори смърт. Но успехът ѝ, макар и да не идва веднага, е забележителен. От десетте ѝ студийни албума са продадени над 65 млн. копия, а наградите ѝ Грами са седем.

Комбиниращи рок, пънк и фънк елементи, голяма част от песните на групата са добре познати дори на хората, които трудно могат да се нарекат нейни фенове. Текстове на песните ѝ са запомнящи се не само заради това, че са откровено провокативни, а и защото са вдъхновени от универсални теми – любовта, приятелството, агресията, секса, политиката, самотата, бедността, наркотиците, алкохола, смъртта, славата, дори глобализацията.

Любопитно

Билети
– между
70 и 150 лева

- ✓ Бандата държи рекорда за най-много сингли на върха на американските класации – 12 на брой.
- ✓ Антъни Кийдис е вегетарианец, практикува йога и дори се е

- срещал с Далай Лама.
- ✓ Едни от най-близките приятели на Флий са били актьорът Ривър Финикс и музикантът Кърт Кобейн. Първият умира през 1993 г., а вторият – през 1994 г.

- ✓ Барабаните, на които свири Чаг Смит, му печелят място в Книгата с рекордите на Гинес. Комплектът е най-големият в света и се състои от 308 отделни елемента.



Дженифър Лопес

Дженифър Лопес казва, че иска да я запомнят като символ на това, че човек може да постигне всичко, което пожелае. По-добро обобщение на успеха ѝ трудно може да бъде измислено. Актриса, певица, дизайнер, продуцент и член на журито в риалити предаването „American Idol“, тя е не просто една от най-големите световни звезди в историята. Името ѝ вече се е превърнало в нещо като търговска марка, популярна дори в най-затъмнените кътчета на планетата.

За момиче от Бронкс, започнала кариерата си като танцьорка в трупата на Джанет Джексън, равностойката на Дженифър до момента е повече от впечатляваща – над 30 роли във филмови и ТВ продукции, 2 модни линии, 12 аромата, продуцентска компания, и 7 студиийни албума,

продадени в над 25 млн. копия. В подкрепа на най-новия „Love?“ е и настоящото турне на 42-годишната Лопес – „Dance Again“, в което беше включена и София. В края на май 2006 г. тя трябваше да изнесе концерт на националния стадион „Васил Левски“, но го отмени само няколко дни преди това. Продадените билети тогава бяха около 20 хиляди, а организаторите признаха, че вече са ѝ превели хонорар в размер на 850 хиляди евро.

Ако този път не се появят неприятни изненади, се очаква Дженифър да пристигне с голяма трупа танцьори начело със сегашното ѝ гадже Каспър Смарт и да изнесе впечатляващо шоу. Костюмите за турнето са дело на нашумелия ливански гизайнер Зухер Мураг.

18 ноември
Зала „Арена Армеец“

Билети
– между
60 и 130 лева

- ✓ *Богатството ѝ се оценява на над 250 млн. долара.*
- ✓ *Миналата година списание Реорле я обяви за най-красивата жена в света в традиционната си класация. През март 2008 г. същото издание плати 6 млн. долара за привилегия-*

- та да покаже за пръв път на света снимки на близнаците ѝ Макс и Еми.*
- ✓ *Владее бойното изкуство Крав Мага.*
- ✓ *Никога не пие алкохол.*
- ✓ *В момента е в процес на развод с третия си съпруг и баща на децата*

- ѝ Марк Антъни, за когото се омъжи през юни 2004 г. Първият ѝ брак е със сервитьора Охани Ноа, а вторият – с танцьора Крис Джъд. Сред най-обсъжданите ѝ връзки пък са тези с рапъра Пи Диди и с актьора Бен Афлек.*

Любопитно

„Ил Диво“

След стотици супер успешни изяви по целия свят и седем албума, продадени в над 26 млн. копия, поп опера сензацията „Ил Диво“ ще зарадва и българските почитатели на класическото пеене. Неговата виртуозност четиримата певци съчетават с интерпретация на известни поп парчета, представяйки го в съвсем нова светлина.

Групата, която се състои от американския тенор Дейвид Милър, швейцарския тенор Урс Бюлер, испанския баритон Карлос Марин и френския поп певец Себастиен Изамбар, пее на английски, италиански, испански, френски и латински. Сформирана е в началото на 2004 г. по идея на популярния британски музикален продуцент Саймън Кауъл – създател на шоутата X Factor и Britain's

Got Talent. Кастингите продължават цели две години, а четиримата певци започват записи само два дни след като се запознават. Дебютният им албум „Il Divo“ излиза на британския пазар през ноември 2004 г., а на американския – през април 2005 г. Сред песните са испанска версия на хита на Тони Бракстън „Unbreak My Heart“, композиция на Енио Мориконе и емблематичната „My Way“ на Франк Синатра. Албумът успява да разбие 25-годишния рекорд на „Лед Цепелин“, като застава начело на класациите в 25 държави по света, без да е предшестван от издаването на сингъл. Сред страните, в които директно заема първата позиция, са САЩ, Канада, Австралия, Холандия, Аржентина, Мексико, Швеция и Финландия.



25 септември
Зала „Арена Армеец“

Билети
– между
70 и 130 лева

Любопитно

- ✓ *Името на групата в превод от италиански означава „божествен певец“*
- ✓ *Най-многобройната публика, пред която са пели до момента четирима*

- мата изпълнители, се състои от близо 34 хиляди души. Датата е 20 декември 2011 г., а мястото – парагвайската столица Асунсион.*

- ✓ *На 9 юни 2006 г. пет на церемонията по откриването на Световното първенство по футбол в Берлин заедно с Тони Бракстън.*

„ГЪНС ЕН' РОУЗИС“



8 юли

Ст. „Васил Левски“

Билети
– между

60 и 120 лева за двата дни на фестивала Sofia Rocks

С над 3-часов концерт е обещал да зарадва българските си фенове Аксел Роуз – небезизвестният вокал на „Гънс Ен' Роузис“. Групата ще се качи на сцената на двудневния фестивал последна, а преди нея ще свирят 11 други рок банди, сред които „Клоуфингър“, „Гогсмак“, „Тривийм“ и „Уидин Темптейшън“.

Седемте членове на „Гънс Ен' Роузис“ ще пристигнат с екип от 85 души, сред които задачи ще бъде изграждането на мобилна фитнес зала за Аксел Роуз. Освен това той държи в гримьорната му да има 12 червени и 12 бели рози, както и шампанско, бира, енергийни напитки, витаминизирана минерална вода и фреш от моркови и целина.

Сред предоставените храни пък задължително трябва да има разнообразни пресни плодове и зеленчуци, както и плата със сирена и колбаси.

50-годишният Аксел е единственият член на групата, който е с нея още от създаването ѝ през 1985

г. За враждата между него и Слав е изписано и изговорено страшно много. Китаристът напуска банда през 1996 г. след повече от десетилетие зашеметяващ успех и над 100 млн. продадени албума. На следващата година същото правят басистът Дъф Макган и барабанистът Мат Соръм.

„На повърхността всичко изглеждаше страхотно, като сбъдната мечта – разказва след време Слав в интервю за списание GQ. – Но напрежението вътре в банда се увеличаваше от ден на ден, особено между Аксел и мен. Това прогължи няколко години и беше много тежко за всички ни.“

През 2008 г., след продължителни записи и много промени в състава си, „Гънс Ен' Роузис“ издават дългоочаквания си шести албум „Chinese Democracy“. Разходите по него са в размер на 14 млн. долара – абсолютен рекорд в цялата история на музикалната индустрия.

Любопитно

✓ *Охраната на настоящото турне на групата е инструктирана да не допусне до концертите хора, носещи тениски с образа на Слав.*
✓ *Аксел Роуз страда от маниакална депресия и е бил арестуван над 30 пъти заради различни хулигански прояви, най-често свързани с пиянство и побои. По време на голяма част от послед-*

валите дела се е защитавал сам.
✓ *Прочутият цилиндър на Слав е откраднат лично от него от магазин в Лос Анджелис през 1985 г.*

✓ *През 2010 г. Вокалът на групата Франсис Роси и китаристът Рик Парфит са удостоени с рицарско звание от кралица Елизабет II за приноса си към британската музикална история.*

✓ *Групата подкрепя активно различни благотворителни организации и каузи.*
✓ *В момента се снима документален филм за банда, чиято премиера е планирана за октомври.*

„СТЕЙТЪС КУО“

„In The Army Now“, „Paper Plane“, „Mean Girl“, „Fun Fun Fun“, „Come On You Reds“... Хитовете на британските рок ветерани „Стейтсъ Куо“ са безброй и са любими на милиони меломани по целия свят вече десетилетия наред. Групата има близо 50-годишна история и 29 студийни албума, вдъхновявали много по-млади музиканти за кавър версии и ремикси. Абсолютен рекорд е и броят на хит сингли – цели 64. Голяма част от тях са се

задържали в музикалните класации месеци наред. Заради това си постижение „Стейтсъ Куо“ е включена в Книгата на рекордите на Гинес. Сред другите забележителни факти, свързани с историята на банда, е, че е прекарала общо 23 години в турнета и е свирила на живо повече от 6000 пъти пред публика от около 25 млн. души. На концерта си в София тя ще представи новия си албум, както и много от най-популярните си хитове.



18 октомври
Национален дворец на културата

Билети
– между
50 и 120 лева

Любопитно

✓ *През 2010 г. Вокалът на групата Франсис Роси и китаристът Рик Парфит са удостоени с рицарско звание от кралица Елизабет II за приноса си към британската музикална история.*

✓ *Групата подкрепя активно различни благотворителни организации и каузи.*
✓ *В момента се снима документален филм за банда, чиято премиера е планирана за октомври.*

✓ *На 23 юли ще излезе нов сингъл на групата, озаглавен „The Winner“ („Победителят“), който е записан специално за Олимпийските игри в Лондон.*

Лейди Гага



14 август

Ст. „Васил Левски“

Футуристични костюми и обувки, рокля от сурово месо, от гумени мехури или във формата на гигантско яйце, разноцветни шантави перуки и очила, стряскащ грим – това е само малка част от помощните средства, с които Лейди Гага се появява на сцената и в провокативните си видеоклипове.

„Когато пиша песен, винаги мисля за грехите, които искам да нося, когато я изпълнявам – казва тя. – При мен музиката, изкуството на изпълнението и модата са неразделно свързани. Аз разказвам истории, с които искам да възродя образа на суперфена.“

Въпреки безкрайните спорове около певческите ѝ възможности и обвиненията, че залага на визията, провокацията и скандала, защото иска да отвлече вниманието от неособено завидните си гласови данни, никои не може да отрече, че Гага

е явление. Ако не в поп музиката, то в поп културата. След по-малко от 5 години на голямата сцена тя вече е една от най-ярките звезди в света, има над 23 млн. продадени албума, 5 награди Грами и един куп хитове, в които възпява любовта, секса, парите, наркотиците, религията, свободата, индивидуализма и вътрешната красота на човека.

Турнето ѝ, в което е включена и България, стартира на 27 април в Сеул, ще приключи на 6 октомври в Барселона и представя голяма част от песните от трите ѝ албума – „The Fame“, „The Fame Monster“ и „Born This Way“. Гага разказа, че с екипа ѝ са работили месеци наред по подготовката му. И описва резултата като „електро-метъл-поп опера, приказка за началото, за генезиса и за царството на славата“. Каквото и да означава това.

Билети – между 70 и 200 лева

Любопитно

- ✓ Има над 50 млн. почитатели във Facebook и над 26 млн. последователи в Twitter.
- ✓ Причината да се изруси е, че в началото на кариерата ѝ постоянно я бъркали с покойната Ейми Уайнхаус.

- ✓ В училище прякорът ѝ бил Бацила.
- ✓ Президентът Обама описва първата си среща с нея като „стряскаща“, защото носела обувки с 40-сантиметрова платформа и доста го надувишавала на ръст.



13 юли

Каварна

Глен Хюз

Рок легендата Глен Хюз е безспорна звезда на тазгодишното издание на фестивала Kavarna Rock. 60-годишният басист, вокалист и композитор, който в момента оглавява банда „Блек Кънтри Къмюниън“, има издадени близо 30 солови албума. Започва да се занимава с музика още като тийнейджър, а на 22 става басист на „Дийп Пърпъл“. Свирил е и е записвал също с „Блек Сабат“, „Уайтснейк“, „Мотли Кроу“, Гари Мур и много други групи и изпълнители.

„В началото на всеки мой концерт си

набелязвам няколко души от публиката и се съсредоточавам върху тях – казва Хюз. – Така че ако на някого му се струва, че пея само за него, като нищо може и да е прав.“

Няколко български почитатели на музиканта ще бъдат удостоени с тази привилегия още в първия ден на фестивала. Освен Хюз на него ще се изявяват още бандите „Биг Нюз“, „Страйтър“, „Камелот“, Майкъл Шенкер Груп и др. Сред българските участници пък са БТР, Ахат и Д2.

Билети – 50 лева за еднокдневен пропуск за фестивала Kavarna Rock Fest, 100 лева – за триденен

Любопитно

- ✓ През май 2011 г. на книжния пазар във Великобритания излиза автобиографията му, озаглавена „Дийп Пърпъл“ и откъдето: Сцени от живота на една

- рок звезда“. В нея има глави, написани съвместно с Дейвид Ковърдейл, Ози Озбърн и Том Морело, а предговорът е дело на Ларс Улрих.

- ✓ Твърди, че най-голямо влияние върху музиката му са оказали Марвин Гей, Стиви Уондър, Отис Рединг и рок групата „Слай енд дъ Фемели Стоун“.

НИЩО НЕ Е
ПРИКЛЮЧИЛО,
ПРЕДИ
КОМИСИЯТА
ПАВЛОВ ДА
ПРИКЛЮЧИ
С НЕГО!

TV 7

tv7.bg/komisiata-pavlov

ВТОРНИК СРЯДА ЧЕТВЪРТЪК **22:00**



Точна доза стрес



БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

Над 40% от хората на ръководни позиции се връщат от лятната си почивка по-стресирани, отколкото преди заминаването си. Това показва проучване, проведено неотдавна във Великобритания с участието на 2500 души. Според резултатите, по време на отпуска си 4/5 от анкетираните прекарват голяма част от времето си в четене и отговаряне на имейли, 1/2 провеждат служебни разговори по няколко пъти на ден, а 1 от 10 дори ходят до офиса си.

„Отдавна отминаха времената, в които хората прекарваха лятната си отпуска в пълна почивка, откъсвайки се изцяло от работата си – казва Пени де Волк, изпълнителен директор на Британския институт по управление и мениджмънт, по чиято поръчка е проведено проучването. – Заради икономическата криза повечето хора изпитват постоянна нужда да се доказват. Дори и тогава, когато трябва да се отдадат на заслужена почивка. А несигурността и притесненията какво могат да заварят на работното си място превръщат едно иначе толкова приятно и необходимо нещо като лятната почивка в източник на огромно безпокойство.”

Всеизвестна истина е, че когато е хроничен или се появява твърде често, стресът става изключително опасен както за психическото, така и за физическото здраве. Освен че вреди на паметта и води до депресия и изтощение, той отслабва имунната система и предразполага организма към различни разстройства – от високо кръвно налягане, през язвен колит до сърдечностъдови заболявания.

Затова и фактът, че стресът е

**абсолютно
необходим за
нормалния живот**

Той е изключително опасен враг, но и движеща сила на живота. Според специалистите разграничаването на добрия от лошия стрес е възможно, а управляването му – напълно постижимо.

звучи повече от изненадващо. Но психолозите и невробиолозите са категорични, че в умерени дози той е онова, което ни поддържа активни и ни тласка напред. Нещо повече – доказано е, че краткотрайният стрес подсилва имунната система и дори предпазва от някои болести, свърза-

СТЪПКИ КЪМ БАЛАНСА



ни с остаряването, защото поддържа клетките на мозъка в действие на пълни обороти.

„Целта ни не бива да бъде да живеем без стрес, а да получаваме точните дози от него – казва невробиологът Робърт Саполски, професор в университета „Станфорд“.

– В най-общи линии това означава, че източниците му трябва да са временни и контролируеми. Добрият стрес е този, който ни позволява да изпитваме усещането, че владеем ситуацията. Когато се возите с влакче на ужасите например, нивата на тревожността ви може да се повишат извънредно много, но в същото време ще сте наясно, че това ще продължи само няколко минути и след това всичко ще бъде наред.“

Професорът по психология Уенди Мендес от Калифорнийския университет в Сан Франциско е напълно съгласна с това твърдение. Тя разделя източниците на стрес на две категории – тази на предизвикателството и тази на заплахата.

„Към първата група спадат повечето неща, провокиращи активно физическо действие – обяснява Мендес. – Сексът също го голяма степен може да се определи като източник на позитивен стрес.“

Основният проблем е, че веднъж достигнали прекалено високи нива, хормоните на стреса трудно могат да бъдат овладени, а атаката им – предотвратена. Първите сигнали, че нещо не е наред, тялото дава под формата на чести настинки, повишена чувствителност, разсеяност и раздразнителност. Ако източникът на стреса-заплаха не изчезне,

той става хроничен

Или токсичен, както го нарича не-

✓ **Търсете ползата във всичко.** Ако например на влизане във фитнесзалата установите, че сте си забравили водата в колата, не бързайте да се ядосвате. Вместо това погледнете на връщането обратно като на възможност да си направите предварителна разгривка.

✓ **Направете нещо хубаво за някого.** Много-

бройни проучвания са показали, че това е един от най-лесните и сигурни начини за трайно подобряване на настроението и понижаване на тревожността.

✓ **Споделяйте.** Психолозите са категорични, че емоционалните терзания влияят много по-слабо на физическото състояние, когато в тях са посветени близките и приятелите.

✓ **Осигурявайте си достатъчно сън.** Липсата му е един от факторите, подклаждащи стреса в най-голяма степен.

✓ **Спортувайте редовно.** Засилената физическа активност е източник на позитивен стрес. Специалистите препоръчват поне 150 минути спорт седмично.

✓ **Медитирайте.** Това е един от доказаните начини за регулиране на емоциите и понижаване на тревожността.

Вроендокринологът Брус Макюън от университета „Рокфелер“ в Ню Йорк.

„Човек започва да се чувства безпомощен и неспособен да се справи със загълженията си – обяснява той. – А в някакъв момент дори спира и да опитва, защото смята, че няма смисъл.“

Има ли обаче ясно определена психологическа граница между добрия и лошият стрес? Когато става дума за реакция в определени ситуации, да. Но специалистите са категорични, че оптималните нива на стреса са различни за всеки човек и определянето им е ключът към неговото контролиране. Разбира се, има фактори, които почти във всички случаи водят до извънредно повишаване на стреса. Смъртта на близък човек, загубата на работа, разводът и природните бедствия са сред най-ярките примери. И при тях, както

и при всички други обстоятелства, предизвикващи стрес, обаче най-важното нещо е как ги възприемаме. Защото от това зависи емоционалната и психологическата ни реакция.

Нашите перцепции са продукт на характера и нагласите ни, които пък се формират от житейската ни история и от гените ни. Един и същ източник на стрес тревожният човек ще възприеме като заплаха, а уравновесеният – като предизвикателство.

Добрата новина е, че независимо от това какви са характерът и нагласите ни, можем да се научим как да променим перцепциите си. Специалистите са категорични, че с подходящата тренировка заплахата може да се превърне в предизвикателство. Нещо повече – възможно е

да повишим устойчивостта си

на стрес, така че когато източниците му ни атакуват, вредата да е значително по-малка. А това ще подобри общото ни здраве и ще удължи живота ни.

Според професор Мендес един от най-лесните начини да постигнем всичко това е, като преосмислим физиологическите си реакции в трудни ситуации. Как възприемаме пренебрежливото си сърце и ускореното си дишане, определя дали ще си навлечем добър или лош стрес. Мендес и нейният екип са установили, че хората, подготвени да определят въпросните реакции като положителни, имат по-голяма сърдечна ефективност от останалите. С други думи, това, каква ще е самооценката на физическото състояние в трудна или екстремна ситуация, определя вида на възникналия заради нея стрес.

„Насочването на реакциите в позитивна посока е нещо напълно постижимо и далеч не е трудно – твърди Мендес. – Както при всичко друго, и тук човек решава сам по какъв път да тръгне. Както казва големият философ Уилям Джеймс, „Най-великото оръжие срещу стреса е способността ни да изберем една мисъл пред друга.“

Професор Пол Рош, президент на Американския институт по въпросите на стреса, пък го сравнява със свиренето на цигулка. „Ако гърпаме струните прекалено слабо, звукът ще бъде глух и стържещ, а ако го правим твърде силно, може да ги повредим или скъсаме – обяснява той. – Точно премереният натиск обаче ще произведе изключително приятна мелодия.“



БЛАГОВЕСТА КИРИЛОВА

„Иска ми се аз да бях създам класическите сини джинси – заявява приживе прочутият френски дизайнер Ив Сен Лоран. - Те са най-страхотната, най-практична и най-удобна греха в историята. Притежават едновременно скромност, сексапил и простота - всичко, което се опитвам да придам на моите моалети.”

Покойният французин галеч не е единственият моделиер легенда, който е давал словесен израз на възхищението си към джинсите, или дънките, както са по-известни у нас. Преди време италианецът Джорджо Армани отива още по-далеч и ги определя като „лицетворение на демокрацията в модата”.

Отдавна превъзможнали първоначалното си предназначение – да служат за работно облекло, джинсите от десетилетия са смятани за символ на неподлежащ на времето шик. Днес по-изчистените и елегантни модели имат място навсякъде освен на събитията, изискващи строго официално облекло.

Оборвайки схващането, че джинсите не са подходящи за топлите месеци, защото са прекалено плътни, голяма част от водещите световни дизайнери им отделиха подобаващо място в пролетно-летните си колекции. Актуалните в момента модели, ушити от тънък деним, са толкова разнообразни, че без проблем ще отговорят на всеки вкус.

Ето за какво по-конкретно става дума:

Моделите

При тях безспорният първенец по популярност е тесният прав крачол, стигащ до глезена. Най-голямото предимство на този тип джинси е, че са подходящи за

носене от жени на всякаква възраст и с всякакво телосложение. В зависимост от повода и търсеното излъчване могат да се съчетават с риза без ръкав и обувки на платформа, с интересен топ и високи токчета или с тениска и равни сандали.

Доста стабилни позиции запазиха и т.нар. скини джинси, прилягащи плътно по тялото. Те обаче са подходящи само за жени със слаба фигура, тъй като подчертават всички проблемни зони. Еднакво актуални са както с ниска, така и с висока талия, а при съчетаването им възможностите са много – ризи, блузи, тениски, потници, дори мини топове, стигащи до малко под гърдите.

На мога това лято се върнаха и джинсите тип „потури”. Могат да се намерят както във варианти, подходящи на по-небрежен стил, така и в подчертано елегантни. Правилото е да се комбинират с по-тесни топове, защото по този начин се създава баланс в пропорциите на силуета.

Цветовете

Пастелните тонове са такъв хит в момента, че беше съвсем логично да повлияят и на тенденциите при джинсите. Моделите в прасковено, бебешко розово, бананово, резеда, кремаво и небесносиво са изключително женствени и елегантни. Най-добрият вариант е да се съчетават с блузи или ризи, които също са в пастелни тонове, но и бялото е удачен избор.

За почитателките на по-гръзко излъчване пък са предназначени джинсите в ярки цветове, които продължават да са актуални и през тази година. По-голямата част от моделите в тези тонове са тесни и се съчетават перфектно с остри обувки на висок ток. Колкото до цвета на горните грехи, той може да бъде и ярък, и пастелен, и неутрален, и металически. Всичко зависи от това какво излъчване се търси.

Точно толкова голям избор при комбинирането предоставят и изключително хитовите в момен-

Един от безспорните хитове на лятото, те са по-разнообразни отвсякога – не само по отношение на моделите, но и на цветовете и принтовете

Под властта на



Другите хитове от деним

Рокли

Актуални са всякакви дължини – къси, до коляното, до средата на прасеца, до глезените, и всякакви стилове – от небрежен до ултра елегантен. В зависимост от модела роклите от деним могат да се комбинират и с обувки на платформа, и с равни, и с високи токчета. Голяма част от цветовете са в синята тоналност, но като компенсация за това ограничение много от моделите имат интересни детайли, като декорации, нестандартни джобове и красиви колани.

Гащеризони

Точно така – те отново са на мода. Не става дума обаче за развлечените варианти, популярни в миналото, а за изключително стилни модели с изчистена кройка и по-тесни крачоли, които спокойно могат да се носят дори с обувки на висок ток. Топът под гащеризона е препоръчително да бъде еднотонен и максимално тънък.

Топове

Ризи, блузи, потници – денимът превзе с пълна сила и горните грехи. Но това съвсем не е изненадващо, като се има предвид, че в момента хитови са тоалетите, съставени изцяло от грехи, ушити от върхосния плат.

Шорти

Перфектни за плаж, пътуване или разходка, те се срещат във всякакви разновидности – съвсем изчистени, разръфани и с какви ли не декорации. Носят се с равни обувки или с летни боти и с небрежни топове.



Бански

От деним се изработват всякакви модели, но най-впечатляващи са тези от ретро категорията – долнище с висока талия, горнище с широки презрамки или такова, покриващо изцяло гърдите. Най-хитовият цвят при банските от деним пък безспорно е тъмносиньото.

та бели джинси. Моделите в този неутрален цвят са разнообразни и повечето придават подчертано шик излъчване. Особено ако са съчетани с топ в бяло или в пастелен тон.

Принтовете

Точно както и пастелните тонове, принтовете са сред най-големите хитове на настоящия моден сезон. Независимо дали

става дума за флорални, животински, тропически или калейдоскопични мотиви, или пък за точки, карета, райета, звезди и т.н. При представянето на пролетно-летните колекции комбинирането на джинсите от тази категория с принтиран топ беше честа гледка на модния подиум, но извън него е препоръчително да се избягва. Най-добрият и безопасен избор е горната греха да е еднотонна.

ДЖИНСИТЕ

www.economymagazine.bg



ИГРАЙ
С AVÈNE СЛЪНЦЕ

Всеки печели

UV защита

№1
в Европа



Търсете стикера върху
ВСИЧКИ СЛЪНЦЕЗАЩИТНИ
ПРОДУКТИ Avène

- Фотостабилни
- Висоководоустойчиви
- Без парабени



Гамата Avène 50+, препоръчана от Skin Cancer Foundation, осигурява **най-добрата фотозащита**, благодарение на ексклузивната комбинация от активни съставки, SunSitive® Protection, плод на Научноизследователския отдел на Pierre Fabre Group:

- Фотозащитен UVB-UVA комплекс, стабилен и ефикасен във времето;
- Пре-токоферил, фотостабилен прекурсор на витамин Е, мощен антиоксидант;
- Термална вода Avène, успокояваща и антииритативна.

EAU THERMALE
Avène

www.avene.bg

blog.avene.bg

f avenebg

Earnest Sewn



Джинси, ушити по поръчка и съобразени с точните изисквания и мерки на клиента. В това се състои привлекателната сила на моделите на нюйоркската компания. Допълнителното им предимство е, че

се шият от изключително качествен деним, боядисван ръчно. Освен модела клиентът може да избере какви детайли да добави към него – вид на джобовете, капси, шевове и др. Цената на един брой джинси с марката Earnest Sewn е около 1000 долара.

Escada couture



Моделите се шият и декорират на ръка, затова и най-евтините струват около 7500 долара. Клиентите разполагат със свободата да поръчат какъвто искат модел, декорации и материали за тях. Много от почитателите на марката дават воля на въображението си и измислят украшения, достойни за кралица. Най-популярни са моделите, декорирани с кристали Сваровски, чиято цена е 10 хиляди долара.

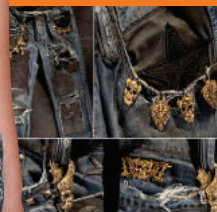
АРО

Какви декорации предпочитате – сребърни, златни или платинени? Това е първият въпрос, на който отговарят хората, решили да си поръчат модел на нюйоркската компания.



Онези, които тържат да изтъкнат още по-категорично завидното си финансово състояние, могат дори да пожелаят в копчето на джинсите да бъде инкрустиран диамант. Моделите се изработват от най-висококачествения деним, а шевовете върху джобовете се правят с копринен конец. Освен всичко това на клиентите се дава възможност да изберат точния цвят на всеки детайл. Разбира се, цялата тази екстравагантност е подобаващо скъпа. Средната цена на моделите без диамант е 4000 долара. Клиентите получават и специален документ, който служи едновременно като сертификат за качество и като застраховка на джинсите им.

Dussault Apparel



Най-евтините модели на канадската компания струват 250 хиляди

долара. Могат да се намерят единствено в нейния бутик в Лос Анджелис, както и в нюйоркския „Kustom“. Джинсите се шият на ръка и са подлагани на специален метод на боядисване, включващ поне 13 пъти пране във висококачествени базрила. Но това далеч не е всичко. Всеки чифт, носещ логото на Dussault Apparel, има върху себе си 16 еднокаратови и 26 половинкаратови рубина, 8 половинкаратови диаманта, както и 1080 грама бяло или розово злато. Това обяснява и космическите цени на джинсите.



Gucci Genius



Всеки продукт с марката Gucci е подчинен на изискването за лукс и неподлежаща на времето елегантност. Това важи дори когато става дума за прокъсани джинси. Върху моделите Gucci Genius се прилага специална техника на състаряване на плата, така че да изглеждат все едно са носени дълго време. След това джинсите се покриват с африкански мъниста, пера и апликации във формата на цветя и листа. Моделът е пуснат първо в бутика на компанията в Милано през 1998 г. и струва около 4000 долара.

Secret Circus



Създателите на тези джинси очевидно са се ръководили от идеята, че диамантите са най-добрите приятели на жената. Независимо дали се носят около врата, на ушите, на китката, на пръста или... върху задния джоб на джинсите. Затова са се постарали да направят възможно и последното. Върху десния джоб на техните модели има 15 диаманта. Цената на един чифт е 1,3 млн. долара.



АНТОН АНДОНОВ

Те хавват месо само при специални случаи, основните им питиета са прясно мляко и кръв, а от кожата на убитите животни правят грехи, обувки и постелки. С тях обзавеждат колибите си, които се славят с особен аромат. Защото са направени от глина, съчки и животинска тор. С урината на животните пък се лекуват. И макар че цивилизацията на XXI столетие отдавна достигна до Африка, масаите категорично отказват да я приемат, предпочитайки уюта, простотата и погредеността на наследените от миналото правила. Защото са прости, проверени от времето и техни.

Ако някъде по света езическите ритуали и вярвания са запазени непокъснати, то това място се намира на Черния континент. На границата между Кения и Танзания и днес живее африканското полуномадско племе. Масаите са хора, при които времето сякаш е спряло. Животът в саваната тече по най-простите правила за оцеляване, а компютърът и сателитният телефон са абсолютно непознати и - със сигурност! - ненужни вещи.

Денят в тази част на Източна Африка започва с изгрева на слънцето, преминава под зоркия му поглед в грижата за добитъка и семейството и завършва в колибата със залеза на небесното светило. Езическите вярвания битуват тук, а легендата за произхода на племето се предава от баща на син.

Легендата

Масаите вярват в бога на гъжда, наречен Нгаи. Според легендата

НОМАДИТЕ НА



Жени масаи с боядисани глави по време на традиционен ритуал

ФОТО: РОЙТЕРС

XXI ВЕК

Масаите в Кения и Танзания и до днес живеят по племенните закони отпреди хилядолетия. Допирът на туристите с африканската природа и жители е колкото интересен, толкова и опасен

той имал трима снове. Когато пораснали, бащата решил да раздели имането си между тях. На най-големи дал стрела и той станал ловец. Вторият получил мотика, с която синът започнал да обработва земята и се превърнал в земеделец. Третият син получил правото и знанието да се грижи за добитъка по земята. Масаите вярват, че точно той е техният прародител, завеща им грижата за всички рогат добитък на света. За да бъдат верни и предани на божествените закони, те полагат неимоверни усилия, борейки се с природата и хората. Понеже засушаванията в тази част на света не са рядкост, реколтата на събранията им земеделци се пази



На селския пазар



Приготвяне на храна при специален племенен обред

зорко, но кражбата ѝ е оправдана в името на животното.

Произходът

Антрополозите с усмивка приемат историята за произхода на масаите. И предлагат научно обоснована теория, според която племето се е появило през XVI-XVII в Кения. В началото то се нарича „маа“, хората били високи на ръст, но сухи и много слаби. Счита се, че езикът на масаите принадлежи към нилското езиково семейство, защото прародителите им са мигрирали от долината на река Нил в Судан към Кения.

Напук на стремежите на другите африкански племена да изграждат свои цивилизации и създават царства, масаите никога не са искали да променят традицията. Те имат славата на гостоприемни, горди, сдържани и дори малко враждебни хора. Но здравата

връзка със земята и вродената рационалност им помагат да осъзнаят, че единственият начин да оцелеят в съвременната действителност е прагматичното ѝ приемане. Затова в последно време масаите бавно повдигат завесата от бита си пред „чуждия поглед“. И го оставят да надникне при тях, но само с разрешение. Още повече, че правителствата на Кения и Танзания създадоха на обитаваните от тях земи националните паркове „Серенгети“ и „Масаи Мару“ и на практика отвориха територията за туристи. Въпреки това масаите продължават да спазват езическите вярвания и понякога достигат крайности, дори убийство на „врага“, който може да е просто любопитен турист с камера или фотоапарат.

Традициите

Завещани от годините тради-

ции опростяват делника на масаите. Териториите, които обитават в Северна Танзания и Южна Кения, са известни за повечето европейци като савани. Последните преброявания на населението в района сочат, че от двете страни на границата живеят около 900 000 човека. Една трета от тях са в Кения, но данните на статистиката лъжат, защото Африка е континент, в който сметките за броя на населението най-често не излизат. Въпреки това 1% от 37-милионна Кения са представители на това племе. В страната 73 на сто от хората са млади – до 30 години, а историците твърдят, че по тези земи са открити едни от най-гневните останки от представители на човешкия род. През VII век след Хр. по бреговете на Кения възникват арабски и африкански селища, които към XI – XV в. прерастват в първите градове държави. Тогава на територията на днешна Кения идват португалците, последвани четири столетия по-късно от германци и англичани. През 1895 г. Кения става британски протекторат, а през 1920 г. - британска колония. Антиколониалното въстание от 1952 г. дава на държавата независимост, която се превръща в президентска република.

Масаите преживяват превратностите на времето, неканените гости и съвременния туризъм, но не се привързват към парите и не стават богато племе. Въпреки че притежават изключителен контрол върху саваната, те нямат приходи от туристическия поток, който се насочва натам заради невероятно богатото разнообразие от животни и птици по тези земи. Все още е пресен споменът от връхлетялата племето „сънна болест“, причинена от мухата цеце,

говела до незапомнената гибел на много масаи.

Мъжете

Масаите предпочитат да съхранят социалното деление в обществото и пазените с векове канони. Според тях мъжът преминава през три етапа в живота си - юноша, воин и старейшина. Докато е малко, момчето тича след животните на семейството, научава се да се грижи за тях и става издръжливо и търпеливо. Посвещението му във „воин“ идва към 15-18-ата година от живота му. За да заслужи статуса си в племето, момчето преминава през редица изпитания, установени от съвета на старейшините. Но най-голямото от тях остава накрая. При него бъдещият „воин“ се обрязва, а племето започва да го приема като истински мъж. Самата процедура става по възможно най-примитивния начин. Лекарите, стерилни скапели или обезболяващи са точно толкова познати за масаите, колкото смартфона. Ритуалът се извършва с остър нож, а раната доскоро се е забивала с кожа от убит от юношата лъв. В последните години убийството на лъвовете се счита за престъпление, а властите дори раздават по една крава на семействата, които имат момчета, само и само да се откажат от лова на Царя на животните.

Момчето е длъжно да понесе операцията спокойно, да не крещи от болка, защото това се приема като позор и може да доведе до грешка в прекалено деликатната процедура. Зарастването на раната продължава между 3 и 4 месеца и е съпроводено с непрекъснати болки, а племето винаги знае кой е кандидат-воинът,

защото той ходи облечен в черно. След края на ритуала новоизлюпеният „воин“ започва живота на мъж. Той вече може освен да пази и да краде животни от другите племена, да търси нови пасища и да ловува. Но трябва да минат поне няколко години, през които да показва уменията си, за да заслужи правото да се ожени. Ако успее да се наложи в племето с умения, сила и ум, след години мъжът получава статус на „младши старейшина“, който може да взема и предлага решения за бъдещето на племето, а след години да стане дори „старейшина“.

Жените

Момчетата масаи също трябва да заслужат мястото си в племето. От малки те работят в колибата, помагат на майките си, доят животните и готвят. Така се подготвят да станат съпруги и майки. Момчетата също преминават през редица

ритуали, сред които е обрязването. Процедурата е същата като при момчето, но момчетата не трябва да убиват лъв преди да се лишат от „излишното“ от тялото си. След това вече са готови да станат жени и приемат задължението да построят семейната колиба. Ако някое от момчетата откаже да се подложи на ритуала, рискува да бъде низвергнато от племето, да остане без съпруг или в краен случай да бъде продадено на мъжа евтино. Властите в Кения и Танзания забраниха обрязването за момчетата, но въпреки това традицията в племето масаи живее и се спазва непрекъснато.

Семейството

Многоженството сред масаите не е забранено. Мъжът може да вземе колкото си иска жени, стига да е в състояние да осигури място за колиба на всяка от тях. В брака съществува пълно равнопоставяне, но



Така изглеждат къщите на племето

на бременната жена се забранява да прави секс и се освобождава от тежката работа. Напълно неразбираем остава за европейците обичаят, според който омъжената жена приема в леглото си връстниците на съпруга си. Тя сама избира с кого да си легне, стига мъжът да е масаи и да е от възрастовата група на съпруга ѝ. Нещо повече – за племето това е висша форма на уважение между приятели, а родените деца остават в семейството, където грижата за тяхното възпитание се пада на мъжа.

Разводът

Думата „развод“ е практически непозната за нравите на племето. До връщането на съпругата



ДАВИД РУДИША



Лекоатлетът Давид Рудиша е може би най-известният масаи в света. Бегачът гържи световния рекорд в бягането на 800 метра с време 1:41.01 минути, поставен през 2010 г. Средните дистанции се оказаха най-удобните за лекоатлета, който засега има само една жена - Лиз Ноану, която му роди дъщеря в годината на рекорда. Давид се оказа достоен наследник на баща си Даниел Рудиша, горд притежател на сребърен медал от щафетата на 4x400 метра от Олимпийските игри през 1968 г. Сега Давид се готви за Олимпиадата в Лондон, която започва на 27 юли, и със сигурност може да се превърне в поредната атракция за леката атлетика, дошла от Африка.

на баща ѝ се стига изключително трудно и само с разрешението на старейшините. Те са уважавани и почитани от цялото племе. Ако някой от масаи се провини, те могат да му направят магия, която е насочена не директно към него, а към животните му. Да тръгне мор по стадото, е най-страшното наказание за масаи. Но старейшините прибегват към такава присъда изключително рядко, защото вярват, че силата на проклятието може да се върне като бумеранг обратно към тях. Вината може да бъде изкупена с разкаяние от виновника и глоба от едно теле.

Домът

Масаи живеят в саваната на групи от по 10-20 колиби. Те са изградени от глина, тор и съчки, имат кръгла форма и са защитени от любопитни чужди погледи с висока ограда. Тя се прави от клони и вейки, но е толкова здрава, че през нея не може да се промъкне нито човек, нито хищник. Отвътре колибите имат едно общо пространство, в чийто център се приготвя храната, а отстрани има постелки за спане. Семейството се храни на земята, прибори, чинии и чаши няма.

„Масаи Мара“

„Масаи Мара“ е най-красивият див резерват в Кения. На юг той

граничи с известния природен парк „Серенгети“ в Танзания. Тук може да се видят шрауси, разхождащи се на спокойствие из сухите тревни на саваната, газели, антилопите гну, лъвове, гепарди, павиани, зебри, петнисти хиени, водни биволи, антилопи, ротшилдови и обикновени жирафи, диви бикове, слонове, носорози. Резерватът се намира на около 270 км от кенийската столица Найроби, до него може да се стигне с високо проходим джип и се простира на около 1500 кв. км. През територията му преминава река Мара, в която хипопотами и крокодили живеят заедно, а във въздуха летят над 450 вида птици.

„Масаи Мара“ е единственото място на света, където могат да се видят накуп всички представители на „голямата петорка“ - африкански слон, черен носорог, леопард, африкански бивол и лъв. Тези пет животни, според европейските ловци и търсачи на приключения, са най-опасните на африканския континент.

Всяка година през юни, когато в „Серенгети“ не е останала нито една тревица за пашата на антилопите, те поемат на север към „Масаи Мара“. В края на месеца над 800 000 антилопи гну, повече от 350 000 томсънови газели и над 190 000 зебри навлизат в кенийските земи на масаите, където ги очакват сочните пасища около река Мара. Някои от тях стават лесна плячка на преследващите ги хиени, леопарди, малки леопарди чита и лъвове, но груги се завръщат обратно към „Серенгети“ през октомври, след като от тучните пасища на „Масаи Мара“ не остане нищо.

„Серенгети“

Националният парк „Серенгети“ се намира в Танзания, но в северната му част живеят над 600 000 масаи. Той е един от най-прочутите природни паркове в света и се простира на площ от над 1 млн. хектара. Историята на парка датира от 1940 г., а през 1959-а от „Серенгети“ е отделен резерватът „Нгоронгоро“, който включва тревисти и храстови савани на площ от 800 000 хектара. На масайски името на парка се превежда като „безкрайни равнини“. Освен „петте големи“ животни (африкански слон, черен носорог, леопард, африкански бивол и лъв) в парка живеят хиени, гепарди и зебри. Националният парк „Серенгети“ е в списъка на ЮНЕСКО за световно наследство.

ПЪТЯТ ОТ София

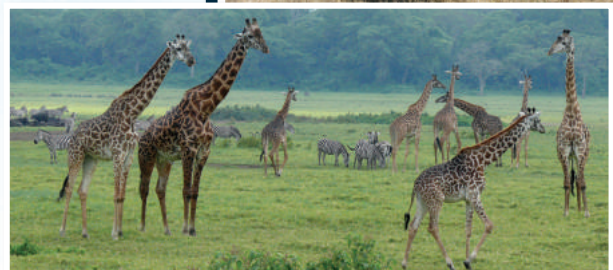
Търсачите на силни усещания могат сами да организират пътуването си до „Масаи Мара“ или да използват услугите на туристически агенции. В първия случай ще трябва да се доверят на инстинкта си за самосъхранение, а полетът до Найроби през Истанбул е най-лесната част от плана им да видят земите на масаите и струва около 500 долара.

На място наемът на джип е около 100 долара на ден, бензинът се плаща отделно, а входът в резервата е още \$60. За разводач из саваната или гиг, който може да влезе в ролята на шофьор из прашните пътища, се заплаща допълнително.

С туристически пакет за 10 дни цената започва от 2130 и достига до 2600 евро. Лети се от Истанбул, но пътят до там не е калкулиран в крайната цена, както и летищните такси при международните полети. Организираните групи имат възможност да посетят още четири природни парка в Кения, където могат да се видят къде гнездят и се отглеждат хиляди фламинго, катерещи се по дърветата лъвове и други диви животни като бели носорози, импала, газели, биволи и леопарди. Агенциите предлагат сафари с балон над „Масаи Мара“, а удоволствието струва 300 евро. Връщането към Найроби може да стане със самолет „Чесна“, като цената тръгва от 100 евро на човек. Гледката на диви животни си струва всеки похарчен цент, твърдят ходили на сафари в Африка нашенци. Те не пропускат да допълнят, че заради „изненади“ по пътя цената на удоволствието скача най-малко с 500 евро. Допълнително се плащат 25 долара за входна кенийска виза, туристическа застраховка и ваксини, като тази за жълта треска е препоръчителна, а хапчетата против малария не трябва да остават в София. 🍷



Всички екзотични животни може да се видят в Серенгети и Масаи Мара



Мъже масаи по време на ритуал



Канцлерът на Германия с кади по време на срещата на световните лидери в Кемп Дейвид

Играта

При голфа индивидуални участници или отбори използват няколко вида стикове, за да вкарат специални топки в поредица от дупки с минимален брой удари. Спортът се играе на специално игрище за голф. Като правило всяко отделно игрище има свой специфичен терен, но се състои или от 9, или от 18 дупки. Битката за всяка дупка на голф игрището започва с удар от старта, който на английски се нарича тий (чай). Ако дупката се намира далече, е разрешено топката да бъде поставена на малко колче, направено от дърво, или просто върху купчина от трева или пръст. Всеки играч играе със своя топка, която е една и съща за всяка дупка. Придвижването по терена става пеша или на специални колички, които играчът или неговият помощник-придружител, наречен кади, карат. Кадито (носачът на стиковете) може да съветва само играча или играчите, за които работи и обслужва, но не и конкурентните играчи.

Голфът е единственият спорт, в който няма съдии и се играе в закрити за простосмъртните „златни“ клубове

Играта на

Турнири

Над сто са професионалните турнири по голф, провеждани всяка година в света. На тях си дават среща най-добрите играчи, защото участието е свързано с голям брой зрители и солиден награден фонд. Към най-престижните от тях са Откритият шампионат на САЩ (US Open), Откритият шампионат на Великобритания (The Open Championship), шампионатът на Професионалната голф асоциация (PGA Championship), Мастърс (The Masters Tournament) и Световното първенство по голф. Победата в който и да е от тези турнири се счита за невероятен успех, съпроводен със солидно възнаграждение, надхвърлящо 1 милион долара. Освен това успехът носи точки за ранглистата на професионалните играчи.

АНТОН АНДОНОВ

Безупречни зелени полета, с невероятна паркова част и вековни дървоове откриват уникален шедьовър, видим сякаш само от върховете на Пиренеите. Сред ширналата се зеленина плавно се движат бело-снежни колички, приличащи на лебеди, избрала прохладата на водата в огледално езеро под ярките лъчи на парещото слънце. И в цялото това великолепи се движат те – любителите на най-аристократичната игра в света – голфа.

Дејвид Бекъм, Майкъл Джордан, Кевин Костнър, Джек Никълсън, Клинт Истууд, Катрин Зита Джонс, Майкъл Дъглас, Силвестър Сталон, Бил Клинтън, Матю Макконахи, Арнолд Шварценегер, Жерар Депардйо и неизброимо количество груги звезди, но все от световен мащаб играят голф. Защото голфът днес е символ на престиж и играта на кралете!

Корените на играта golf произтичат от земите на Шотландия. Историците го днес твърдят, че Кралският старинен клуб Свети Ангрюс (Royal & Ancient Golf Club

of St. Andrews) е рогоначалникът на тази игра, заради изработените от него писани правила през 1754 г. Официалните данни сочат, че през 1457 г. към нея са били пристрасстени войниците от кралската армия, които от 1452 г. размахвали стикове за голф. Това наложило крал Джеймс II с указ да забрани голфа и футбола, защото гвете игри отвлечали вниманието от стрелбата с лък. Когато на зеления терен през 1567 г. обаче се появява за игра небезизвестната шотландска

красица Мария Стюарт,

споровете полезен или вреден е голфът секват и играта придобива статут на „кралска“.

Но съществуват легенди, според които предици на голфа всъщност са шотландските пастири. Те устройвали истински голф турнири, което изтегля рождената дата на спорта поне сто години назад. Още по-назад във времето стигат холандците, които твърдят, че първият турнир по игра с пръчка и кожена топка, натъпкана с пачи пера, се е провел в град Лонен ан де Вехт на 26 февруари 1297 г. и се казва „колф“. В споровете се намесва и Италия, където играта „раганиса“ е запечатана във фрески и ужасно прилича на съвременния голф. Дори Китай претендира да е родина на аристократичната игра. В Поднебесната империя са открити стико-

Екипировка

Екипировката на голфъра включва малка, но тежка топка за игра, стикове, представяващи дълги пръти, завършващи със „стъпало“, с което се удря топката, специални обувки, количка за голф.



Игрището

Всяко игрище има 10 основни компонента - старт, водно препятствие, неравен терен, поле извън игрището, пясъчно препятствие, основен игрален терен, област около гунката, флаг и гунка.

Хотел „Du Palais“
в Биариц - ВИП
мястото за голфъри



Зеленото сако

Една от най-престижните награди за всеки голф играч се смята Зеленото сако и членство в клуба на Националния голф клуб в Аугуста, щата Джорджия. Привилегията да го носи има победителят в Мастърс (The Masters Tournament), но само за годината до провеждането на следващия турнир.

ДЖЕНТЪЛМЕНИТЕ

ве, инкрустирани с нефрит и злато, за играта „500 години преди голфът да бъде пренесен в Шотландия от монголски търговци“, твърдят местните.

Дали заради вродения аристократизъм на англичаните, или просто заради факта, че първият голф клуб е учреден в Англия, но тази страна се превръща в символ на играта по света. И не само защото съществуват доказателства, че кралската хазна е плащала за изработката на стикове за голф, но и защото споровете що за игра е това са заемали достатъчно много време от разговорите в двора. В крайна сметка придворните и дори кралете не издържат на изкушението и откриват спокойствието и аристокра-

тизма на голфа галеч преди първия международен голф турнир, проведен на 17 октомври 1860 г.

Популярността на играта е зашеметяваща. През 1890 г. в света има 387 игрища за голф, столетие по-късно те са 1280. Колко са днес – не се наема да каже нито Американската голф асоциация (USGA), която управлява спортните дела там от XIX век, нито европейският Кралски старинен клуб Св. Андрюс (Royal & Ancient Golf Club of St. Andrews), който освен за Стария континент е отговорен за спазването на правилата на играта по целия свят.

В началото на новото хилядолетие – през 2001 г., играта достигна и България. Тогава бе създадена Българската голф асоциация (БГА), член

на Европейската голф асоциация, а от 2003 г. и на Royal & Ancient Golf Club of St. Andrews.

Строги правила гарантират, че случайни хора в голфа няма как да попаднат. Всеки играч по правило членува в клуб и в националната федерация. Реговното участие в турнири и пътуванията по голф курорти се приемат за нещо съвсем нормално и определят в голяма степен „нивото“ на голфъра. Всеки начинаещ играч е длъжен да знае кои са най-известните играчи в професионалния голф. Изключено е човек на зеления терен да не знае коя е Кейти Уивърс (гольфистката с рекордно количество победи) или да не е чувал за Джек Никлаус, който има 18 титли само от шампионата



Настоящият президент на САЩ Барак Обама и бившият Бил Клинтън играят заедно

Правилата

Играта се ръководи от правила, чиито основен принцип е справедливостта. „Играйте с топката, там където лежи, играйте на игрището, както го намерите, и ако не можете да направите което и да е от двете, правете това, което е справедливо“, гласи препоръката. Строго е разграничението между аматьорите и професионалистите в играта. „Всеки, който някога е получил заплащане или каквато и да е компенсация за даване на уроци или инструкции, или който играе голф за пари, не се счита за любител и по тази причина не може да участва в състезания и турнири, предназначени единствено или предимно за аматьори. Въпреки това аматьорите могат да получат парично обезщетение за покриване на разходите, които от своя страна отговарят на строгите правила, установени от правилника, а също така могат да приемат и непарични награди или подаръци в рамките на ограниченията, установени от правилника“, настояват правилата.

„Мейджър“.

Доходите на професионалните голфъри превишават договорите на най-известните тенисисти в света. Много от тях имат в банковите си сметки стотици милиони долари. Разбира се, парите идват освен от турнири и от рекламни договори, но годишно са не по-малко от 10 милиона. Може би това е причината в момента в САЩ с голф да се занимават 30 000 000 американци, а с тенис - „едва“ 13 милиона. За голямата популярност на играта немалка роля имат и звездите от Холивуд, които не крият заниманията си със стиковите и кожената топка, но го наричат хоби.

Членството в голф клуба е нещо много престижно, защото това е не просто място, където се срещат любители на зелената морава, а представлява мрежа за социални и бизнес контакти, осъществявани и в множеството ресторанти, барове и сауни. То струва доста скъпо, но всеки похарчен долар се изплаща поне стократно.

Инвестицията в голф игрище съвсем не е малка. Тя започва от 3 милиона долара, а годишното поддържане на терена излиза поне една десета от стойността. Това прави членството в голф клуб доста солено - средно 25 000 долара. Но въпреки това всеки уважаващ себе си голфър прави и дарение за още 2000 долара.

Освен професионалните играчи във всяка страна има и любители,



които „разпускат“ с голф по време на годишния отпуск например. По света има асоциации на любители на голфа, които също провеждат национални първенства. Присъствието на любители и знаменитости от шоу-бизнеса по зелените игрища кара много от професионалистите да обръщат глава настрана. Най-известният днес Тайгър Уудс например винаги отказва покани за турнира „Bob Hope“. А Фил Микелсън, който не излиза от десетката на най-добрите в света, държи в групата му да няма „знаменитости“. По



Виджей Сингх

В съвременния голф няма противоречива фигура от Виджей Сингх. Бежанецът от Фиджи извървя невероятния път от пълно забвение до световно признание. По него той видя всевъзможни препятствия, сред които глад, временните победи и продължителните дисквалификации, но усети вкуса на славата, успеха и баснословните хонорари. Неговите поклонници го боготворят заради принципността, мъжкия характер и удивителен маниер на игра, а медиите го мразят, защото рядко дава интервюта, а когато говори, разговорите са скандални и убийствени. Днес „злодеят на голфа“ е притежател на титли от стотици турнири, мултимилionер и посланик на добра воля на ООН за Фиджи.

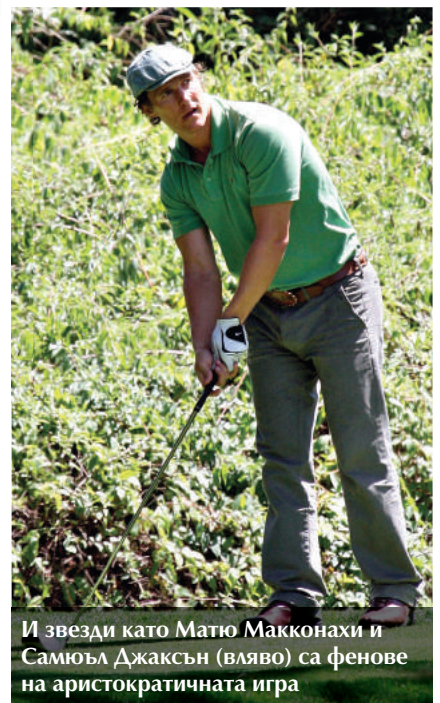
неписано правило подобни претенции винаги се удовлетворяват от организаторите. Но има професионалисти като Джъстин Леонард, които с удоволствие обичат да си бъррят с холивудски звезди. Негови партньори обикновено са бейзболистът Роджър Клемънс и актьорът Матю Макконахи.

Един от най-известните любители на голфа е Клинт Истууд. Неговата страст към играта го накара да стане дори кмет на градчето Кармел. Защото само като градоначалник можеше да построи игрище за голф на брега на океана.

Актьорът плати терена с лични средства, но осигури възможност за игра на всеки от 4000-те жители в градчето. Битката му с тогавашната кметица Шарлота Таунсег, която искаше да остави терена за пасбище, се увенча с успех, но след победата си Клинт Истууд отстъпи мястото в кабината точно на г-жа Таунсег. Тя бе принудена да признае, че от провежданите турнири в градската хазна влизат

50 пъти повече пари, отколкото са приходите от продажбата на сено, а бюджетът на града скача цели 5 пъти. Победата даде сили на актьора да стартира и национална голф телевизия в САЩ.

Легендарният плувец и холивудски



И звезди като Матю Макконахи и Самюъл Джаксън (вляво) са фенове на аристократичната игра

Наказанията

Голфът е единствената игра, в която няма съдии. Всеки състезател следи за нарушения и за собствения си резултат и спазване правилата на играта, затова този спорт е определен като игра за джентълмени. Санкциите обаче се налагат в определени ситуации. Те се броят към общия резултат на играча. До дисквалификация може да се стигне, ако бъде доказана измама, умишлена лъжа или каквато и да е друга нечестна постъпка, както и подписване под понисък от реалния резултат.

актьор Джонни Вайсмюлер до края на живота си разказвал с усмивка една от историите, случили се на зеленото игрище. Точно по времето на революцията в Куба той играе голф на Острова на свободата. Войниците на Фидел Кастро го залавят и само викът на легендарния Тарзан го спасява от сигурна смърт. Те разпознават в арестувания чужденец любимия филмов герой от „Тарзан — човекът маймуна“ (1932) и го отвеждат на сигурно място. По-късно случката е филмирана и показана при погребението на звездата по изричното му желание, изразено приживе.

Историята на голфа помни и госта трагични моменти. Един от най-добрите музиканти и певци на двадесети век Бинг Кросби умря на зелената морава. Той получи сърдечен удар по време на игра на голф в Испания на 14 октомври 1977 г.

Въпреки че голфът се превръща във все по-достъпен и масов спорт, играта продължава да бъде ориентирана главно към истинските гами и господа. Съществува особен „гольф етикет“, чието нарушаване води до намаляване на точките в играта и дори до загуба. Санкциите се налагат от организаторите на всеки турнир и са заложили в изискванията на Royal & Ancient Golf Club of St. Andrews. Географията на голфа се разширява буквално с всеки изминал ден, а почивката в голф курорти се превръща в повече от удоволствие. Защото местата се превръщат ос-



Севериано Балестерос

Най-добрият европейски голфър бе испанецът Севериано Балестерос, който почина на 54-годишна възраст през 2011 г. от тумор в мозъка. Той бе смятан за един от най-големите и харизматични фигури в голфа. Испанецът има 87 титли в професионалната си кариера. Балестерос влезе в световната голф зала на славата през 1999 г.

вен в полета за игра и в своеобразни клубове по интереси, където си дават среща само избрани голфъри, формиращи т.нар. VIP общества.

Най-добрият голф курорт в Европа се намира в земите на баските във Франция. „House du Golf de Biarritz“ е мястото, откъдето от 1888 г. тръгват корените на френския и европейски голф. В своеобразната Мека на играта се намира и най-известният на Стария континент Център за обучение по голф. По време на международни

Тайгър Уудс

Името му е познато и на онези, които изобщо не се интересуват от голф. Той е и най-скъпо платеният спортист в света. Рекордът му от 2006 г., когато заработи \$100 млн., все още не е подобрен. Роденият на 30 декември 1975 г. Елдрик Тонт (Тайгър) Уудс (Eldrick Tont (Tiger) Woods) се смята за един от най-великите играчи в този спорт за всички времена. Той има повече победи в турнирите на Професионалната асоциация по голф, отколкото който и да е друг активен голфър. Уудс е най-богатият професионален спортист с приходи от играта около 2 млрд. долара. Баща на момиченце, родено от брака му с шведския модел Елин Нордгрен през 2007 г., Тайгър Уудс има благотворителна фондация, която помага на деца в нужда, и е добър приятел с тенисиста Роджър Федерер.

турнири там си дават среща най-добрите играчи от света, които задължително отсягат в хотел „Du Palais“. Биариц е всепризната Държава на голфа, в която на разстояние между 5 и 50 километра има направени десетки голф игрища. Заради гледката към Атлантическия океан и мекия климат мястото привлича професионалисти и любители играчи през цялата година.

Голфът се ръководи не само от правила, но и от етикет, изразяващ се в греског, чието нарушаване е недопустимо. На игрището не може да се види играч в неугледен външен вид или с накъсани гънки. Изгладени панталони, ризи, класически елеци са обичайното облекло за всеки играч. Защото голфът е повече от обикновена игра. Той е начин на мислене и живот. Призна го и американският президент Бил Клинтън, който изповяда: „Осъзнах, че със сигурност ще полудея, ако от време на време не играя голф“. И получи навърх 42-я си рожден ден стикове за голф от заклетия голфър и актьор Джек Никълсън. 🍷

Аника Соренстам

Най-добрата жена в кралския спорт се казва Аника Соренстам и е само на 42 години. Тя държи и огромно количество неподобрени все още рекорди. Дамата е призната няколко пъти за най-добрата спортистка в света, единствената, която два пъти печели престижният турнир Golf Writers' Trophy, държи рекордите на Книгата на Гинес в категориите „най-много спечелени пари от жена в голфа“ и „най-нисък резултат на 18 дупки при жените“. На всичкото отгоре Аника Соренстам е единствената жена, която участва в най-силните мъжки турнири в света.

MOST FINANCE



Управление на вземания

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



BRAND PR

PR • РЕКЛАМА • КОНСУЛТАНТСКА ДЕЙНОСТ

Истинската връзка!

www.brandpr.bg

НОВИНИТЕ В ДВИЖЕНИЕ

economymagazine.bg
- приложение за
iPhone и iPad

